

15892

Informe sobre el desarrollo mundial 1996

DE LA PLANIFICACION CENTRALIZADA A LA ECONOMIA DE MERCADO

BANCO MUNDIAL

WASHINGTON, D.C.

© 1996 Banco Internacional de Reconstrucción
y Fomento / Banco Mundial
1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433, EE.UU.

Publicado originalmente en inglés con el título de *World Development
Report 1996* por Oxford University Press para el Banco Mundial

Reservados todos los derechos. Ninguna porción de esta publicación
podrá ser reproducida, archivada en sistemas de recuperación ni trans-
mitida en forma alguna por medios electrónicos, mecánicos, de fotocopia,
de grabación u otro cualquiera sin permiso previo del Banco Mundial.

Hecho en los Estados Unidos de América
Primera edición, agosto de 1996

El Informe es un estudio realizado por el personal del Banco Mundial y los
juicios que se formulan en él no son necesariamente reflejo de la opinión
del Directorio de la institución ni de los gobiernos representados en éste.
El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos que figuran en
esta publicación ni acepta responsabilidad alguna por las consecuencias
que su uso pudiera tener. Las fronteras, colores, denominaciones y demás
información que aparezcan en cualquier mapa contenido en este volumen
no suponen juicio alguno por parte del Banco Mundial respecto de la
situación jurídica de ningún territorio, ni respaldo o aceptación de tales
fronteras.

ISBN 0-8213-3265-1
ISSN 0271-1737



Texto impreso en papel reciclado que cumple las normas estadounidenses
relativas a la estabilidad del papel para materiales impresos destinados a
bibliotecas, Z39.48-1984

Prefacio

El *Informe sobre el desarrollo mundial 1996*, número diecinueve de esta serie anual, tiene como tema la transición de los países con economías de planificación centralizada —en particular, Europa central y oriental, los nuevos Estados independientes de la antigua Unión Soviética, China y Viet Nam— a una economía de mercado.

Esta transición, que afecta aproximadamente a un tercio de la población mundial, ha sido inevitable. El mundo está cambiando rápidamente; el crecimiento masivo del comercio mundial y de la inversión privada en los últimos años ha creado enormes posibilidades de crecimiento del empleo, los ingresos y los niveles de vida como resultado de la liberalización de los mercados. No obstante, los sistemas económicos de esos países, caracterizados por el predominio del sector público, el control burocrático y la ineficiencia, impedían en buena parte el funcionamiento de los mercados y, por lo mismo, eran incapaces de impulsar el progreso del bienestar humano. Aunque estos sistemas garantizaban el empleo y los servicios sociales, lo hacían en detrimento de la productividad, los niveles generales de vida y —no hay que olvidar— el medio ambiente, que sufrió graves daños en algunos países como consecuencia de la gran distorsión de los precios, el ineficiente uso de los recursos naturales y unas instalaciones anticuadas.

La transición a la economía de mercado ha sido inevitable, pero no fácil. Algunos países han mostrado mucho más acierto que otros al aplicar los elementos fundamentales del cambio. Por encima de todo, la transición ha tenido, y continuará teniendo, profundas repercusiones en la vida de las poblaciones afectadas. En algunos de los países en proceso de transición, se ha registrado un breve deterioro de los niveles de vida; en otros, el bienestar humano ha mejorado de forma espectacular. En todas partes, este proceso ha transformado las “reglas del juego” básicas de la economía, y ha alterado de forma irreversible la relación entre los ciudadanos y sus instituciones políticas y sociales, además de las económicas.

En el presente Informe se analiza lo ocurrido en las economías en transición, se especifica qué planteamientos

son válidos y cuáles no, y se señalan los elementos decisivos para el éxito. Se evitan las generalizaciones excesivas. Se reconoce que los países examinados presentan grandes diferencias en lo que se refiere a sus historias nacionales, culturas y sistemas políticos, y se analizan los vínculos existentes entre esos factores no económicos y los resultados de la economía. No obstante, se formulan varias observaciones generales de interés para todas las economías en proceso de reforma y para quienes se interesan en ellas. Se insiste en la absoluta necesidad de liberalizar las economías abriendo oportunidades de comercio y mercado y de estabilizarlas reduciendo la inflación y practicando la disciplina fiscal —y, luego, de mantener fielmente esas políticas a lo largo del tiempo. Se estudia la necesidad de reformar las empresas y de ampliar el sector privado, al mismo tiempo que se reestructuran los sistemas de protección social para hacer frente a los efectos sociales de la transición al mercado. Además, se formula una observación de gran importancia: a la larga, para que los mercados se comporten con eficiencia y equidad se requiere claridad en los derechos de propiedad y una gran difusión de la propiedad privada.

El Informe constituye también una aportación importante al debate sobre las instituciones que permiten el funcionamiento eficaz de una economía basada en el mercado. En él se examina cómo pueden influir en ese sentido los organismos públicos, los sistemas jurídicos, las instituciones financieras y los sistemas de educación y salud. Todas estas instituciones hacen posible el establecimiento e imposición de normas que permiten la transición a la economía de mercado en un clima de confianza, reducen las oportunidades de corrupción y delincuencia, movilizan y asignan recursos y contribuyen al perfeccionamiento del capital humano. Por otra parte, en el Informe se señala la necesidad de que los países en transición adopten las medidas pertinentes para vincularse todavía más a la economía mundial. La integración en las instituciones del sistema comercial mundial es un medio muy eficaz para ayudar a esos países a fomentar y sostener las reformas adoptadas.

En cualquier caso, más que de estos elementos técnicos e institucionales de la transición el Informe se ocupa realmente de las *personas*. Lo que importa es cómo se puede proteger a éstas frente a la pérdida de seguridad y de ingresos que puede acompañar a la transición, cómo se les puede ayudar a hacer frente a una mayor movilidad y a disponer de los conocimientos técnicos que se exigen a los trabajadores de las economías de mercado y cómo pueden recibir sus hijos la educación y atención de salud que les permita contribuir a la prosperidad a que aspiran sus países. Esa es precisamente la razón misma de la transición, y de este Informe. De lo que se trata es de liberar el inmenso caudal de talentos y energía de las poblaciones de estos países y de ayudarles a hacer realidad su visión de un

futuro de oportunidad y bienestar para todos sus ciudadanos. En definitiva, para determinar el mayor o menor éxito de la transición habrá que tener en cuenta no simplemente los datos estadísticos sobre la riqueza, la inversión o la productividad nacional, sino también la calidad de la vida de las personas que viven en esos países.



James D. Wolfensohn
Presidente
Banco Mundial

31 de mayo de 1996

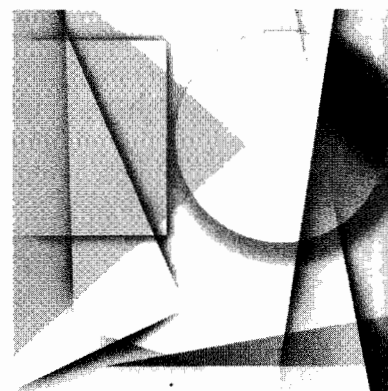
Este Informe ha sido preparado por un equipo dirigido por Alan Gelb e integrado por Nicholas Barr, Stijn Claessens, Cheryl Williamson Gray, Peter Harrold, Françoise Le Gall (FMI), John Nellis, Zhen Kun Wang y Ulrich Zachau en calidad de autores principales. El equipo contó con la ayuda de Annette Brown, Gregory Kisunko, Tatiana Proskuryakova, Sarbajit Sinha, Stoyan Tenev y Triinu Tombak. Contribuyeron también Gilles Alfandari y Laszlo Urban. Stephanie Flanders fue la redactora principal. La labor se llevó a cabo bajo la dirección general de Michael Bruno.

Otras muchas personas, tanto pertenecientes al Banco como ajenas a la institución, han hecho valiosos comentarios y aportaciones (véase la nota bibliográfica). El Departamento de Economía Internacional del Banco Mundial colaboró en los apéndices y se encargó de preparar los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial. Las personas encargadas de la composición del Informe fueron Amy Brooks, Kathryn Kline Dahl, Joyce Gates, Stephanie Gerard, Cathe Kocak, Jeffrey N. Lecksell, Brenda Mejia, Hugh Nees, Beatrice Sito y Michael Treadway. El diseño ha sido obra del Magazine Group. Rebecca Sugui desempeñó las funciones de ayudante ejecutiva del equipo, y Daniel Atchison, Elizabeth V. de Lima y Michael Geller las de auxiliares especiales. María D. Ameal intervino como ayudante administrativa.

En la elaboración del Informe fueron de gran utilidad los documentos de antecedentes preparados para el mismo y las contribuciones de los participantes en una serie de reuniones consultivas. En la nota bibliográfica figuran los nombres de los participantes en esas reuniones.

La traducción del Informe y de los Indicadores se realizó en la División de Servicios de Traducción e Interpretación del Banco Mundial.

Indice



	DEFINICIONES Y NOTAS SOBRE LOS DATOS	viii
<i>Introducción</i>	Qué es la transición	1
PARTE I	EL DESAFIO DE LA TRANSICION.....	9
<i>Capítulo 1</i>	Modelos de reforma, progresos y resultados	11
<i>Capítulo 2</i>	Liberalización, estabilización y crecimiento	26
<i>Capítulo 3</i>	Derechos de propiedad y reforma de las empresas	53
<i>Capítulo 4</i>	Dimensiones humanas de la transición.....	80
PARTE II	EL DESAFIO DE LA CONSOLIDACION.....	103
<i>Capítulo 5</i>	Instituciones jurídicas y estado de derecho	105
<i>Capítulo 6</i>	Edificación de un sistema financiero	118
<i>Capítulo 7</i>	Hacia un Estado más eficiente y de menor dimensión	133
<i>Capítulo 8</i>	Inversión en capital humano y crecimiento económico	149
<i>Capítulo 9</i>	La transición y la economía mundial	159
PARTE III	CONCLUSIONES	169
<i>Capítulo 10</i>	Conclusiones y programa pendiente.....	170
	NOTA BIBLIOGRAFICA	177
	APENDICE: INDICADORES SELECCIONADOS DE LOS PAISES EN TRANSICION	203
	INDICADORES SELECCIONADOS DEL DESARROLLO MUNDIAL	209

RECUADROS

1	Cada vez más rezagados en los mercados mundiales.....	3
2	El legado ambiental de la planificación	5
1.1	Alemania oriental: una transición inmediata	12
1.2	Condiciones iniciales y reformas institucionales.....	19
1.3	El problema de la falta de datos en las economías en transición.....	22
1.4	Viet Nam: reformas audaces en Asia oriental.....	24
2.1	Precios de la energía y de otros insumos domésticos de primera necesidad: ¿está justificada una liberalización gradual?.....	28
2.2	Reforma de los precios en China: sistema de precios paralelos.....	29
2.3	Memorias del subsuelo: el crecimiento y los costos de las economías paralelas.....	32
2.4	Estrecha relación entre política comercial y resultados: los casos ilustrativos de Estonia y Ucrania.....	38
2.5	La transición puede ayudar al medio ambiente —siempre que se apliquen las políticas adecuadas	40
2.6	Redistribución a través de la inflación: el caso ruso	45
2.7	¿La mejor respuesta de los gobiernos a los atrasos en los pagos entre empresas? Endurecer la disciplina fiscal.....	48
3.1	Planteamientos innovadores en la reestructuración impulsada por los acreedores en Hungría y Polonia	55
3.2	La reestructuración del sector del carbón en Ucrania.....	58
3.3	Consolidación de las ventajas derivadas de la reforma empresarial en Nueva Zelanda.....	60
3.4	Las empresas municipales y rurales de China.....	61
3.5	¿Son las responsabilidades ambientales un serio obstáculo para la privatización?	65
3.6	Lo que debe y no debe hacerse al privatizar monopolios naturales.....	69
3.7	Pros y contras de la restitución.....	71
4.1	Por qué es difícil medir la pobreza y la desigualdad	82
4.2	La mujer y el trabajo: ¿ha mejorado su situación con la transición?	87
4.3	Cómo sobrevivir en la transición	89
4.4	Reforma de las transferencias de ingreso en Hungría y Letonia	95
4.5	Un método innovador de distribución de las pensiones en Sudáfrica.....	98
4.6	¿Puede utilizarse el patrimonio estatal para financiar las pensiones?	100
5.1	¿No más préstamos para la adquisición de bienes muebles?	108
5.2	Protección de los inversionistas: una ley de sociedades de nueva planta	110
5.3	Lucha contra la corrupción mediante jurisdicciones superpuestas: ejemplos de Estados Unidos	116
6.1	Reforma radical de los bancos en Rusia	121
6.2	Polonia: reforma bancaria basada en el saneamiento de las instituciones	123
6.3	La privatización de los bancos es esencial, pero difícil	125
6.4	China: los nuevos bancos de inversión pública	127
7.1	Una misión de alto riesgo: cobrar impuestos a Gazprom	144
8.1	¿Es mortal la transición?	154
9.1	La capacitación en gestión empresarial es buena para los negocios, pero también para quienes imparten y reciben la capacitación	168

GRAFICOS

1	Inversión y tasas de rentabilidad de la industria soviética.....	3
1.1	Actitud de la población hacia la reforma política y económica en Europa central y oriental y en Rusia.....	14
1.2	Liberalización económica, por países	16
1.3	Producción del sector privado en proporción del PIB	18
1.4	Privatización, por tipo de activo y grupo de países.....	19
1.5	Reforma de las instituciones y de la política social, por tipo de reforma y grupo de países.....	20
1.6	Productividad de la mano de obra industrial en algunas economías en transición	23
2.1	Disminución y recuperación del PIB en algunas economías en transición y en episodios históricos comparables	31

2.2	Liberalización y crecimiento del PIB	34
2.3	Perfil cronológico del descenso de la producción y de la recuperación, por grupo de países.....	35
2.4	Liberalización y PIB acumulado.....	36
2.5	Crecimiento del PIB e inflación en China	41
2.6	Financiamiento bancario y no bancario de los déficit fiscales.....	44
2.7	Perfiles cronológicos de la liberalización, por grupos de países	46
2.8	Tasas de ahorro y crecimiento del PIB durante períodos de elevado crecimiento en algunas economías.....	50
3.1	La propiedad de la vivienda en las zonas urbanas de seis economías en transición	74
3.2	Total acumulado de las entradas de inversión extranjera directa.....	77
4.1	Coefficientes de Gini en ocho economías en transición	83
4.2	Cambios de los ingresos, por quintil, en cuatro economías en transición	85
4.3	Desempleo y niveles salariales en ECO y los NEI	90
4.4	Composición del empleo en China	91
5.1	Crecimiento económico per cápita y confianza en el gobierno.....	114
6.1	Dinero en circulación	122
6.2	Capitalización bursátil y volumen de operaciones de los mercados accionarios en algunos países.....	130
7.1	Reforma gubernamental y liberalización, por grupo de países	136
7.2	PIB per cápita y coeficiente gasto público-PIB en algunas economías en transición.....	137
7.3	Gasto público, por categoría, en algunas economías en transición	140
7.4	Ingresos públicos, clasificados por su origen, en algunas economías en transición	143
8.1	Calificaciones de los exámenes de ciencias y matemáticas de los escolares de algunos países en transición y de economías de mercado consolidadas	151
9.1	Flujos de capital hacia los países en desarrollo y en transición, por región	164
9.2	Financiamiento oficial para el desarrollo suministrado a las economías en desarrollo y en transición.....	165
9.3	Entradas de capital netas oficiales per cápita, por grupo de países	166

CUADROS

1	Las cifras iniciales.....	2
1.1	Crecimiento del PIB, inflación e indicadores sociales durante la transición	21
1.2	Rusia y China: dos países muy diferentes.....	24
2.1	Política comercial y resultados de las exportaciones en ECO y los NEI	37
2.2	Liberalización y reestructuración sectorial	39
2.3	Inflación y crecimiento de la masa monetaria	43
3.1	Pros y contras de los distintos métodos de privatización de grandes empresas	63
3.2	Métodos de privatización de empresas medianas y grandes en siete economías en transición.....	64
4.1	Desigualdad y pobreza en algunas economías en transición	84
4.2	Estructura demográfica y número de contribuyentes por pensionista en algunas economías en transición.....	96
8.1	Algunos de los cambios que sería necesario introducir en los programas de enseñanza.....	152

CUADROS DEL APENDICE

A.1	Indicadores socioeconómicos básicos	204
A.2	Indicadores del crecimiento económico	205
A.3	Inflación	206
A.4	Indicadores demográficos seleccionados	207

Definiciones y notas sobre los datos

Términos utilizados en este Informe

Captación de rentas. Toda manipulación de la ley o de la autoridad gubernamental con el fin de generar rentas económicas o apropiarse de ellas. Esas rentas son ingresos que proceden de factores productivos, pero que van más allá del mínimo necesario para mantener un factor en su uso actual; pueden ser resultado de la adquisición del derecho a un recurso cuya propiedad era ambigua o se ejercía débilmente o de un cambio en la política gubernamental que crea una escasez artificial.

Coefficientes de Gini. Medida estándar de la desigualdad en la distribución de los ingresos, que calcula el alejamiento de una distribución efectiva con respecto a un estado de perfecta igualdad de los ingresos.

Empresas municipales y rurales. Forma de organización empresarial privativa de China, en la que el gobierno local es propietario de la mayor parte de la empresa pero los habitantes de la localidad tienen derechos implícitos de propiedad.

Estabilización. Se trata de la estabilización macroeconómica, o del control y reducción de la inflación y de la contención de los desequilibrios existentes en el conjunto de la economía, como los déficit fiscales, y de los desequilibrios externos, como los déficit en cuenta corriente.

Externalidades. Costos o beneficios derivados de actividades o transacciones económicas que recaen sobre personas o entidades distintas de quienes las realizan.

Gestión empresarial. Supervisión y control, generalmente por parte de los propietarios, de la administración y actividades de una empresa.

Ineficiencia del mercado. Toda situación en que los mercados producen sistemáticamente un volumen de mercancías o productos superior o inferior al óptimo para el conjunto de la sociedad.

Informalización. Se produce cuando una actividad económica abandona el sector de la economía sometido a leyes, reglamentos e impuestos y recogido en las estadísticas económicas oficiales.

Liberalización. Salvo indicación en contrario, se trata siempre de la liberalización económica: flexibilización o eliminación de las restricciones gubernamentales a las transacciones internas, precios y mercados; a las trans-

acciones externas y al libre cambio de la moneda nacional por divisas y viceversa (*convertibilidad*); o a la libre entrada de empresas en los mercados internos.

Limitaciones presupuestarias estrictas. Se dan cuando los directivos de las empresas estatales son conscientes de que los presupuestos que les asigna el gobierno central son inamovibles, y que las pérdidas no serán financiadas ni por el banco central ni con cargo a los ingresos generales.

Privatización. Se entiende en sentido estricto, es decir, como traspaso de la propiedad de empresas, tierras u otros activos por el Estado, y no en el sentido amplio de toda acción que encamina a una empresa o economía hacia la propiedad privada o que tiende a equiparar el comportamiento de las empresas estatales al de las sociedades privadas.

Riesgo moral. Situación en que la existencia de un seguro o la expectativa de una política compensatoria debilita o distorsiona los incentivos a un comportamiento prudente.

Agrupaciones de países

El principal criterio que el Banco Mundial usa para clasificar a los países con fines analíticos y operacionales es el producto nacional bruto (PNB) per cápita. Los países se dividen en tres grupos: de ingreso bajo, de ingreso mediano (subdivididos en países de ingreso mediano bajo y países de ingreso mediano alto) y de ingreso alto. Además, se usan otros grupos analíticos basados en regiones geográficas, exportaciones y nivel de la deuda externa.

Debido a las variaciones del PNB per cápita a lo largo del tiempo, los países que integran cada grupo de ingreso pueden cambiar de una edición del Informe a otra. Una vez decidida la clasificación para una determinada edición, todos los datos históricos que en ella se presentan se basan en la misma agrupación de países. A continuación se definen las agrupaciones en función del ingreso utilizadas en la edición de este año.

Países de ingreso bajo son los que en 1994 tenían un PNB per cápita de hasta \$725.

Países de ingreso mediano son los que en 1994 tenían un PNB per cápita superior a \$725 pero inferior a \$8.956. Dentro de este grupo se establece otra división entre

países de ingreso mediano bajo y países de ingreso mediano alto; se adopta como línea divisoria un PNB per cápita de \$2.895 en 1994.

Países de ingreso alto son los que en 1994 tenían un PNB per cápita de \$8.956 o más.

Todo el mundo quiere decir todos los países, incluidos aquellos sobre los que se dispone de escasos datos y los que tienen una población de menos de 1 millón de habitantes; estos países no aparecen por separado en los cuadros principales, pero figuran en el Cuadro 1a de las notas técnicas de los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial.

La clasificación por niveles de ingreso no indica necesariamente un determinado nivel de desarrollo (en los Indicadores seleccionados, los países de ingreso alto que, según la clasificación de las Naciones Unidas o según sus propias autoridades, son considerados países en desarrollo se identificar mediante el símbolo †). El uso del término “países” al hacer referencia a las economías no supone juicio alguno por parte del Banco Mundial en cuanto a la situación jurídica o de otra índole de un territorio.

En los cuadros sobre clasificación de los países al final de los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial, aparecen los países agrupados en función del ingreso, la región y consideraciones analíticas.

Otros grupos analíticos

En el texto del Informe, para fines analíticos, Europa central y oriental (ECO) comprende Albania, Bulgaria, Croacia, Eslovenia, Hungría, Polonia, la República Checa, la República Eslovaca, la ex República Yugoslava (ERY) de Macedonia y Rumania. Bosnia y Herzegovina y la República Federal de Yugoslavia forman también parte de este grupo, pero no se examinan en el Informe.

Los nuevos Estados independientes (NEI) son Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Estonia, Georgia, Kazakstán, Letonia, Lituania, Moldova, la República Kirguisa, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

El conjunto de economías en transición utilizado en los análisis está formado por los dos grupos anteriores más Mongolia, China y Viet Nam.

En el texto se hace también referencia a varios subgrupos de países. Los países bálticos son Estonia, Letonia y Lituania. Los países del grupo de Visegrad son Hungría, Polonia, la República Checa y la República Eslovaca. Los países cuyas economías se han visto gravemente afectadas por las tensiones regionales son Armenia, Azerbaiyán, Croacia, Georgia, la ERY de Macedonia y Tayikistán.

En 1989, el Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM), sistema comercial del antiguo bloque comunista ahora disuelto, estaba integrado por Bulgaria, Checoslovaquia, Cuba, Hungría, Mongolia, Polonia, la

República Democrática Alemana, Rumania, la Unión Soviética y Viet Nam.

Los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) son actualmente Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, la República Checa, Suecia, Suiza y Turquía. Los datos sobre los países de la OCDE en un año dado corresponden a los miembros de la organización en ese año.

Notas sobre los datos

Billón significa 1 millón de millones.

Las **toneladas** (t) son toneladas métricas, que equivalen a 1.000 kilogramos (kg) o 2.204,6 libras.

Los **dólares** (\$) son dólares corrientes de los Estados Unidos, salvo indicación en contrario.

Las **tasas de crecimiento** de los datos económicos registrados en los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial se basan en datos a precios constantes y, a menos que se indique otra cosa, se han calculado usando el método de los mínimos cuadrados. Véanse más detalles sobre este método en las notas técnicas de los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial.

El **símbolo** / en las fechas, por ejemplo en “1990/91”, significa que el período puede ser inferior a dos años pero abarca al menos una parte de ambos años civiles y se refiere a una campaña agrícola, el período de que se ocupa un estudio o un ejercicio económico.

El **símbolo** . . en los cuadros significa que no se dispone de datos.

El **símbolo** — en los cuadros significa no aplicable. (En los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial se deja el espacio en blanco para indicar esto mismo.)

El **número** 0 ó 0,0 en los cuadros y gráficos significa cero o una cantidad inferior a la mitad de la unidad utilizada y que no se conoce con mayor precisión.

La fecha límite para todos los datos incluidos en los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial es el 30 de abril de 1996.

Los datos históricos que se presentan en este Informe pueden diferir de los incluidos en ediciones anteriores debido a la continua actualización que se lleva a cabo a medida que se dispone de datos más fiables, a la adopción de un nuevo año base para los datos que se expresan a precios constantes o a cambios en la composición por países de las agrupaciones según el nivel de ingreso y de las agrupaciones analíticas.

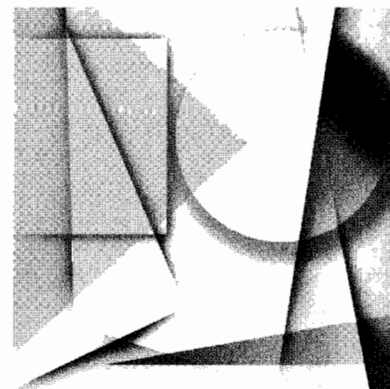
Otros términos económicos y demográficos se definen en las notas técnicas de los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial.

Siglas

BERF	Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento
CAEM	Consejo de Asistencia Económica Mutua (véase "Otros grupos analíticos", más arriba)
CFI	Corporación Financiera Internacional
ECO	Europa central y oriental (véase "Otros grupos analíticos", más arriba)
EMR	Empresas municipales y rurales (véase "Términos utilizados en este Informe", más arriba)
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IED	Inversión extranjera directa

IVA	Impuesto sobre el valor agregado
NEI	Nuevos Estados independientes (véase "Otros grupos analíticos", más arriba)
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (véase "Otros grupos analíticos", más arriba)
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organización no gubernamental
PAC	Política Agrícola Común (de la Unión Europea)
PIB	Producto interno bruto
PNB	Producto nacional bruto
PPA	Paridad del poder adquisitivo
UE	Unión Europea

Qué es la transición



Entre 1917 y 1950 varios países, cuya población sumaba un tercio del total mundial, se marginaron de la economía de mercado y pusieron en marcha un experimento cuyo objetivo era instaurar un sistema económico alternativo. Primero, en el Imperio Ruso y Mongolia; luego, después de la segunda Guerra Mundial, en Europa central y oriental y los países bálticos; finalmente, en China, Corea septentrional y Viet Nam (con ramificaciones e imitadores en otros lugares), se desplegaron gigantescos esfuerzos para centralizar el control de la producción y confiar la asignación de todos los recursos a la planificación estatal. Este experimento en gran escala transformó el mapa político y económico del mundo y marcó el rumbo de gran parte del siglo XX. Ahora, su fracaso ha desencadenado una transformación igualmente radical. Esos inismos países han cambiado de dirección y se han propuesto reconstruir los mercados y reintegrarse en la economía mundial.

La descripción del *Manifiesto Comunista* sobre la turbulenta llegada del capitalismo en el siglo XIX parece ser un reflejo sorprendentemente fiel del panorama de la transición en nuestros días:

Constante y agitado desplazamiento de la producción, conmoción ininterrumpida de todas las relaciones sociales, inquietud y dinámica incesantes. . . Las relaciones inmovibles y mohosas del pasado, con todo su séquito de ideas y creencias viejas y venerables, se derrumban, y las nuevas envejecen antes de echar raíces. Todo lo que se creía permanente y perenne se esfuma. . .

En definitiva, el objetivo de la transición es el mismo que el de las reformas económicas en otros contextos: construir una economía de mercado capaz de elevar de forma duradera los niveles de vida. Lo que distingue a la transición de las reformas realizadas en otros países es el

cambio sistémico que aquella implica: la reforma debe penetrar hasta las reglas de juego fundamentales, hasta las instituciones que determinan el comportamiento y rigen las organizaciones. Se trata, pues, de una transición social, además de económica. Muchos otros países parecen necesitar cambios semejantes, por lo que la experiencia de la transición reviste también interés para ellos. Pero la mayor parte de sus programas de reforma palidecen en comparación con la escala e intensidad de la transición desde la planificación centralizada a la economía de mercado.

En este Informe se intenta ir más allá del torbellino de acontecimientos y cambios de políticas desencadenado en 28 países para preguntarse qué es lo que hemos aprendido sobre los ingredientes que determinan el éxito de una transición y cómo se deben conseguir. En cualquier caso, se trata, en buen medida, de una transición todavía en marcha; muchas preguntas importantes no tienen aún respuestas definitivas. No obstante, el hecho de que quede tanto por hacer confirma la necesidad de deducir cuáles son, por el momento, las enseñanzas fundamentales de la transición.

El legado de la planificación

Karl Marx había llegado a la conclusión de que la sustitución del capitalismo por el socialismo se produciría, en primer lugar, en los países capitalistas más industrializados. De hecho, la primera parte del siglo XX fue un período de considerable agitación social, sobre todo en Europa. No obstante, el socialismo revolucionario triunfó en los países con economía más agrícola, donde el escaso desarrollo económico y progreso industrial era un problema tan grave como el de la falta de equidad en la distribución. Los logros del sistema planificado fueron considerables. Entre ellos cabría citar el aumento de la producción, la industrialización, la prestación de servicios de educación básica, salud, vivienda y empleo a poblaciones enteras, y una aparente impenetrabilidad a la Gran Depresión de los años treinta. Los ingresos se distribuyeron

en forma relativamente equitativa, y un sistema de servicios sociales amplio, aunque ineficiente, garantizaba a todos el acceso a los bienes y servicios básicos (Cuadro 1). Pero el sistema era mucho menos estable de lo que parecía, pues la ineficiencia intrínseca de la planificación representaba un obstáculo insuperable. Los encargados de la planificación no podían disponer de información suficiente que pudiera sustituir a la transmitida por los precios

en una economía de mercado. La planificación se convirtió en gran parte en un proceso personalizado de negociación, en que los contactos (*blat* o *guanxi*) desempeñaban un papel importante. Las consecuencias fueron malas para la industria, y todavía peores para la agricultura. Además, la supresión de los incentivos individuales obligó a introducir, en su lugar, un enojoso sistema de controles. En un primer momento, éstos quizá se debieron al com-

Cuadro 1 Las cifras iniciales
(porcentajes, salvo indicación en contrario)

Indicador	Economías en transición					Parámetros de comparación			
	ECO	Rusia	Otros NEI y Mongolia	China ^a	Viet Nam ^a	Países de de ingreso bajo ^b	India	Países de mediano ingreso	OCDE
<i>Población e ingreso</i>									
Población, 1989 (millones)	122	149	139	1.102	64	1.002	850	1.105	773
PNB per cápita, 1990 ^c (dólares de 1990)									
Según Atlas del Banco Mundial	2.268	4.110	2.141	404	188	320	380	2.220	20.170
Según la PPA	4.647	6.440	4.660	1.000	..	1.086	1.090	4.289	15.615
Tasa de crecimiento antes de la transición ^d	1,5	1,9	2,3	4,9	..	3,4	5,8	2,9	3,0
<i>Estructura económica</i>									
Población urbana en proporción de la población total, 1991	61	74	58	18	19	28	27	62	77
Proporción de la inversión con respecto al PIB, 1989 ^e	34	34	31	35	16	21	24	25	22
Parte de la industria en el PIB, 1989	51	50	40	48	23	28	29	36	31
Utilización de la energía (kilogramos de equivalente en petróleo por dólar del PIB) ^f	0,81	0,91	0,71	0,38	..	0,14	0,21	0,41	0,31
<i>Recursos humanos</i>									
Coefficiente de Gini, 1989 ^g	26	24	24	30	36	46	34	45	33
Esperanza de vida al nacer, 1989 (años) ^g	71	69	70	70	66	56	60	68	77
Tasa de analfabetismo, 1991	3	2	2	31	12	41	52	17	<5
<i>Indicadores monetarios y cambiarios</i>									
M2 en porcentaje del PIB	53	100	75	25	19	33	46	41	78
Prima del tipo de cambio en el mercado negro, 1989	331	1.828	1.822	..	464	87	12	101	0

.. No se dispone de datos.

Nota: Todas las mediciones correspondientes a grupos de países son promedios ponderados en función de la población.

a. Todos los datos sobre China corresponden a 1978, y los relativos a Viet Nam a 1986, salvo cuando se indica expresamente lo contrario (es decir, en lo que respecta al crecimiento del PIB, la utilización de la energía, los coeficientes de Gini y la esperanza de vida).

b. Con exclusión de China e India.

c. Los datos relativos a los NEI y a Mongolia corresponden a 1991.

d. Tasa media anual de crecimiento del PIB real a precios de mercado; los datos relativos a ECO y a los parámetros de comparación corresponden a 1980-89; los relativos a los NEI y a Mongolia a 1980-90, y los de China a 1966-78.

e. Inversión interna bruta.

f. Según la PPA, utilizando dólares de 1992; los datos relativos a ECO corresponden a 1990; los de NEI, Mongolia y los parámetros de comparación a 1992, y los de China a 1980 (estimaciones del personal).

g. Los datos relativos a China corresponden a 1980 y los relativos a Viet Nam a 1992.

Fuente: Datos del FMI y del Banco Mundial, y de International Currency Analysis, Inc.

promiso ideológico y a la existencia de un celoso partido de vanguardia, pero con frecuencia degeneraron en culto a la personalidad y en abusos de poder cometidos por las minorías de la *nomenklatura*.

Con el paso del tiempo, las profundas ineficiencias de la planificación se fueron haciendo cada vez más patentes. Se prestó especial atención a la industria pesada, como la construcción de maquinaria y la metalurgia, mientras que el sector de los bienes de consumo quedó rezagado. Después de conseguir en los años cincuenta tasas elevadas de crecimiento anual (un promedio del 10%, según estimaciones oficiales), la economía soviética se desaceleró: el crecimiento medio anual fue del 7% en los años sesenta, el 5% en los setenta y sólo el 2% en los ochenta, y en 1990 llegó a ser negativo. Esta tendencia se produjo a pesar de las elevadas tasas de inversión —los rendimientos de la formación de capital iniciaron a mitad de los años cincuenta un descenso rápido y constante (Gráfico 1). Europa oriental sufrió un estancamiento semejante. La Unión Soviética, en calidad de gran exportadora de petróleo, se benefició de las subidas de precios de 1973 y 1979, pero las graves situaciones de escasez y el deterioro de la calidad de sus productos manufacturados eran señales claras de parálisis (Recuadro 1).

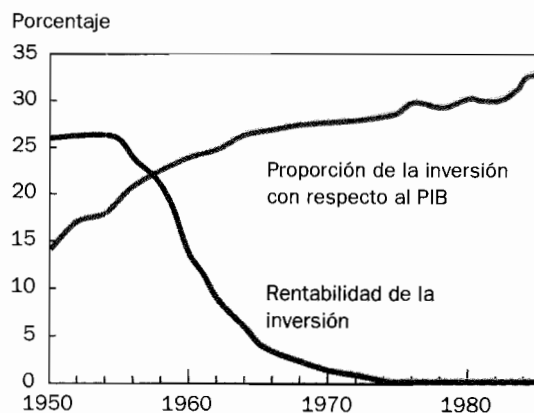
Los indicadores sociales comenzaron a deteriorarse también, lo que confirmaba la problemática situación del

Recuadro 1 Cada vez más rezagados en los mercados mundiales

A partir de mediados del decenio de los sesenta comenzaron a observarse signos inconfundibles de que ECO y la Unión Soviética se estaban quedando rezagadas frente a las economías de reciente industrialización en lo concerniente a la calidad de los productos. En 1985, el valor de las exportaciones de productos de ingeniería de ECO era menos del 30% del valor unitario medio de todos los exportadores de productos similares, y a menudo la tecnología utilizada era 20 años más antigua. La diferencia de calidad era más evidente en los productos de consumo, en particular los artículos electrónicos, debido a la escasa influencia que ejercían los compradores internos en la calidad de la mercancía. Según un estudio, en 1990 el precio de los automóviles soviéticos en el mercado finlandés era apenas un tercio del que se pagaba por automóviles occidentales de características semejantes. El deterioro de la calidad obedeció, al igual que el elevado coeficiente energético (Cuadro 1), a los incentivos ofrecidos por el sistema y a su aislamiento de los mercados mundiales y de la inversión extranjera directa. Ni siquiera con cuantiosas importaciones de bienes de capital occidentales fue posible lograr una mejora significativa.

En el decenio de 1970, la rentabilidad de la inversión soviética era escasa o nula.

Gráfico 1 Inversión y tasas de rentabilidad de la industria soviética



Fuente: Easterly y Fischer 1995b.

sistema. Después de la segunda Guerra Mundial los indicadores de salud mejoraron rápidamente en Rusia y comenzaron a aproximarse a los niveles de las economías de mercado industriales. En cambio, a mediados de los años sesenta, empezaron a estancarse y, posteriormente, llegaron a retroceder: la esperanza de vida disminuyó dos años entre 1966 y 1980, en claro contraste con la tendencia de otros países industriales, que registraron aumentos de tres a cuatro años durante el mismo período.

Tampoco se libraron del estancamiento los niveles de vida de China, a pesar de que su economía no estaba tan rígidamente planificada. La productividad total de los factores descendió entre 1955 y 1978 a pesar —o, quizá, como consecuencia— de las cuantiosas inversiones en la industria pesada. Como resultado de las hambrunas del Gran Salto Adelante (1958–60) y el desastroso decenio de la Revolución Cultural, la sociedad china estaba agotada por los avatares de la política y el partido comunista se mostraba dispuesto al cambio. Muchas regiones habían comenzado ya algunos experimentos de reforma local. Los campesinos, en particular, opinaban que las políticas agrícolas colectivas eran perjudiciales para la productividad y

los niveles de vida. Sus opiniones contaban, pues el partido tenía una fuerte base rural, por lo que el objetivo del progreso económico adquirió carácter más urgente. El impulso en favor de la reforma presentaba también características diferentes en Viet Nam, que pugnaba por recuperarse tras cuarenta años de guerra, y en Mongolia. A diferencia de China, los dos países tenían fuertes vínculos con la Unión Soviética y dependían de sus subvenciones. Ambos tenían que salir del aislamiento.

En consecuencia, la mayor parte de esas economías han rechazado en su totalidad o en gran parte la planificación central y han iniciado el paso —o transición— hacia mecanismos de mercado descentralizados basados en un sistema generalizado de propiedad privada. No todas siguieron el mismo camino. A pesar de algunos rasgos comunes, el conjunto de las economías de planificación centralizada distaba mucho de ser monolítico. Estaba integrado por países con diferentes historias, culturas y recursos. Además, mientras que el cambio político hacia una democracia con pluralidad de partidos constituyó un objetivo fundamental en las reformas introducidas después de 1989 en Europa central y oriental (CEE) y en los nuevos Estados independientes (NEI) de la antigua Unión Soviética, ni China, que emprendió las reformas en 1978, ni Viet Nam han conocido una transición política que haya supuesto la desaparición de los gobiernos dominados por el partido comunista. De ahí las enormes diferencias en lo que se refiere a los puntos de partida, estrategias y resultados de la transición en los distintos países.

La mayor parte de las economías de todo el mundo han decidido, en uno u otro momento y con mayor o menor éxito, eliminar los controles de precios, abrir el comercio o privatizar las empresas estatales. Pero, como se ha indicado más arriba, la transición es otra cosa. Esta significa no simplemente la adopción o modificación de algunas políticas o programas, sino el paso de un modo de organización económica a otro completamente diferente. Los hábitos y normas de un sistema económico son a veces tan omnipresentes y están tan arraigados que se dan por descontados; es más, cuanto más consolidados están, menos se reflexiona conscientemente sobre ellos. Instituciones como el sistema de educación, las organizaciones juveniles y laborales, la organización y supervisión del trabajo en las empresas y en las explotaciones agrícolas y la disponibilidad de información se habían puesto deliberadamente al servicio del proceso de asignación burocrática y de los objetivos más amplios de la planificación central. Estas instituciones, paternalistas y restrictivas, producían bienes y prestaban servicios que respondían a las necesidades básicas al mismo tiempo que establecían rígidos límites a la capacidad de elección individual e inculcaban a los ciudadanos con propaganda en contra del mercado. Por ello, para que la transición prospere, debe ir más allá de la ingeniería

económica, reestructurar la base institucional del sistema social y desarrollar la sociedad civil —programa ambicioso que sólo se podrá conseguir después de muchos años.

El desafío económico de la transición resulta, por sí solo, abrumador. Las economías planificadas eran autárquicas: algunas estaban unidas entre sí por los vínculos comerciales del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM), pero ninguna de ellas tenía importantes relaciones comerciales con el mundo exterior. Decenios de asignación burocrática habían creado graves distorsiones: desarrollo excesivo de algunos sectores (en particular, la industria pesada) a expensas de otros (industria ligera y servicios); quizá una cuarta parte de la economía soviética dependía exclusivamente del sector militar. Los precios relativos se alejaban enormemente de las tendencias del mercado, lo que obligaba a conceder masivas subvenciones, explícitas o implícitas, a los distintos sectores. La energía, la vivienda, el transporte público y los alimentos básicos eran extraordinariamente baratos, mientras que las manufacturas de consumo, si las había, eran muchas veces de mala calidad. Las situaciones generalizadas de escasez permitían a las empresas actuar en mercados favorables a los vendedores y reducía los incentivos a mejorar la calidad. En una situación de predominio absoluto de la propiedad estatal, las empresas carecían de derechos de propiedad claramente delimitados y, por lo tanto, del aliciente que impulsa el esfuerzo y la búsqueda de beneficios en las economías de mercado. Las empresas tenían pocos incentivos para utilizar los insumos en forma eficiente y fuertes estímulos para acaparar tanto mano de obra como materia prima. El valor agregado de muchas empresas era negativo; a los precios mundiales, los costos de sus insumos habrían sido superiores a los de la producción. La combinación de predominio de la industria pesada, bajos precios de la energía y despilfarro de los insumos dio lugar a un coeficiente energético varias veces superior al de las economías de mercado (Cuadro 1) y provocó efectos ambientales desastrosos (Recuadro 2).

Por ello, la transición debe desencadenar un complejo proceso de creación, adaptación y destrucción. Las colas dejan paso a los mercados. A la economía de la escasez sigue una economía con enormes posibilidades de elección, en que las actividades y sectores hasta ahora reprimidos crecen rápidamente y los sectores sobredimensionados sufren un proceso de contracción o de ajuste. Se establecen y distribuyen oficialmente los derechos de propiedad, y patrimonios inmensos dejan de ser propiedad del Estado o de estar bajo su control. Las instituciones y organizaciones del pasado evolucionan o son sustituidas por otras, lo que requiere nuevas competencias y actitudes. Y la relación entre los ciudadanos y el Estado cambia radicalmente: aumenta la libertad de elección pero el riesgo económico se multiplica. Ciertamente, cambios seme-

Recuadro 2 El legado ambiental de la planificación

Durante 30 años o más las economías planificadas concentraron su atención en incrementar el producto fijando metas cuantitativas de producción, sin preocuparse demasiado de los costos y estableciendo precios muy inferiores a los reales para los recursos naturales y el capital. Se asignó especial prioridad a la expansión de las industrias pesadas tradicionales, que suelen utilizar el carbón como principal fuente de energía. En todos los casos en que se ha producido un desarrollo industrial de tal magnitud, los resultados para el medio ambiente han sido desastrosos, pero en las economías planificadas la contaminación se multiplicó debido a que los bajos precios fijados para los insumos de energía y materia prima dieron lugar a una utilización excesiva de éstos. El sistema fomentaba la idea de que la solución para todos los problemas industriales era la realización de nuevas inversiones. La práctica de introducir pequeñas mejoras para elevar la eficiencia y la calidad de los productos —principio central de una buena gestión industrial— era prácticamente desconocida. Quienes visitan las plantas industriales de las economías en transición invariablemente observan que podrían adoptarse medidas de mantenimiento adecuadas para reducir los derrames, filtraciones y desechos —la productividad y la ecología no están reñidas. Incluso en las plantas en las que se aplican controles de

contaminación semejantes a los utilizados en economías de mercado afianzadas, casi siempre se logra sólo una parte de la eficiencia que permite su diseño, debido a que las prácticas de mantenimiento y operación son deficientes. Probablemente, el mejoramiento ambiental requiera un largo proceso de cambio de los métodos de gestión y de ejecución coercitiva de las normas.

Los daños ambientales creados por los desechos peligrosos se desconocen en su mayor parte, pero es posible que sean cuantiosos. Algunos de dichos daños podrían ser irreversibles: la destrucción del mar Aral es una catástrofe ecológica debido a ese mismo deseo de aumentar la producción física, en este caso de algodón. La contaminación del mar Negro es otro problema grave. Una cuestión que despierta especial preocupación en los NEI es la contaminación producida por los desechos nucleares. A este problema se suman los derivados de la falta de seguridad de algunos reactores nucleares y de los restos que han quedado tras la destrucción del reactor de Chernobyl. El debate sobre estos problemas se ha paralizado debido a las diferencias existentes con respecto a la gravedad de los riesgos y los costos de otras posibles soluciones. Se han adoptado algunas medidas de escasa relevancia para mejorar el control y la seguridad del equipo, los procedimientos de operación y el mantenimiento, pero eso ha sido todo.

jantes se requieren quizá en muchas economías de todo el mundo. Pero en las economías en transición las magnitudes crecen en forma exponencial. Por ejemplo, estas últimas han privatizado más de 30.000 grandes y medianas empresas en cinco años. En los 11 años transcurridos entre 1980 y 1991 el resto del mundo privatizó menos de 7.000. Los países habrán concluido su transición únicamente cuando sus problemas y las ulteriores reformas sean comparables a los de las economías de mercado consolidadas con niveles de ingreso semejantes.

Aprender del pasado

En este Informe sobre el desarrollo mundial se intentan extraer algunas enseñanzas de la transición analizando en detalle dos bloques de preguntas generales. El primero, abordado en la Parte I, se refiere a los desafíos iniciales de la transición y a la forma en que los han abordado los diferentes países y podrían plantearse los otros.

- Las discrepancias en las políticas y resultados de la transición, ¿corresponden a las diferencias en las estrategias de reforma o se deben, sobre todo, a factores específicos

de cada país, como la historia, el nivel de desarrollo o —no hay que olvidar— el efecto de los cambios políticos que se producen al mismo tiempo?

Esta pregunta guarda relación con el tema más amplio de la transición. Dada la enorme variedad de estrategias de reforma y de sus resultados en los distintos países en transición, es lógico —e importante— preguntarse cuál es la razón de esa divergencia. El mensaje fundamental del Informe es que la aplicación firme y sistemática de políticas acertadas produce grandes beneficios. Pero este estudio revela también que la historia y la geografía son factores con los que hay contar: que lo que los dirigentes pueden conseguir, y hasta tratar de conseguir, depende en gran parte de la estructura económica heredada, de la capacidad administrativa o institucional y de las formas en que el sistema político moviliza y orienta a la opinión pública. Esta relación mutua entre lo deliberado y lo fortuito determina no sólo los resultados de las primeras fases de la transición, descritos en el Capítulo 1, sino también los planteamientos adoptados ante otros dilemas que han perseguido a los reformadores.

- ¿Se requiere desde el comienzo un decidido proceso de liberalización y estabilización o pueden otras reformas progresar con la misma eficacia en su ausencia?

En el Capítulo 2 se analizan las distintas reformas macroeconómicas de la transición —liberalización de los precios y los regímenes comerciales, presupuestos rígidos y libertad de incorporación de nuevas empresas a la actividad económica— y se examina la interacción entre la liberalización, la estabilización y el crecimiento. La conclusión del capítulo es que una liberalización amplia y una estabilización decidida son condiciones necesarias para mejorar la productividad y el crecimiento y que el apoyo a esa política requiere un rápido cambio estructural, así como la reforma institucional.

- ¿La economía de mercado debe ser desde el primer momento una economía privada, o se puede aplazar la privatización durante los primeros años de la reforma?

Para que los mercados funcionen debidamente se requieren incentivos claros, basados en derechos de propiedad perfectamente delimitados. En el Capítulo 3 se analiza el proceso de creación de una economía dominada por el sector privado. Se examina la importancia de la incorporación de nuevas empresas privadas y, en particular, la privatización de las empresas, explotaciones agrícolas, viviendas y bienes inmuebles comerciales de propiedad estatal. Se estudia por qué se pueden conseguir resultados económicos positivos con planteamientos bastante distintos entre sí, y se perfilan los principios básicos en que se deben inspirar las políticas. Lo que la transición ha enseñado hasta la fecha es que la entrada de nuevos participantes es un factor decisivo, que la privatización es importante y que la forma en que ésta se lleva a cabo también cuenta. Pero los países no emprenden la privatización en forma simultánea. Además, una vez introducida, la privatización debe considerarse como el principio, no como el fin, de un proceso de reorganización de la estructura de propiedad e incentivos de las empresas.

- ¿Debe haber un abismo entre los ganadores y las víctimas de la transición? ¿Cómo pueden las políticas sociales mitigar el dolor de la transformación al mismo tiempo que impulsan hacia adelante el proceso?

La transición produce ganadores —las personas jóvenes, dinámicas, móviles, con más contactos— pero impone también costos que recaen sobre grupos visibles y vulnerables y, en muchos países, ha ido acompañada por un rápido aumento de la pobreza cuantificada. En el Capítulo 4 se analizan las reformas de la política social y, en particular, las medidas directas de lucha contra la pobreza

que deben acompañar al cambio hacia una nueva situación de salarios determinados por el mercado, mayor movilidad laboral y desvinculación entre servicios sociales y empresas.

El segundo bloque de preguntas abordadas en el Informe va más allá de esas reformas iniciales y analiza su programa de consolidación, a más largo plazo: desarrollo de instituciones y políticas que ayudarán al nuevo sistema a desarrollarse y a prosperar con el tiempo. Cada país en transición se encuentra en una fase diferente del proceso de reforma, pero en casi todos ellos se ha producido una ruptura decisiva con la planificación central. El futuro les depara un desafío todavía mayor, el de consolidar la base para una economía de mercado floreciente. No se puede establecer un programa único válido para todas las circunstancias; es más, una de las ventajas de la economía de mercado es su variedad y adaptabilidad a las distintas culturas. En cualquier caso, es preciso adaptar o crear algunas instituciones fundamentales —sistemas jurídicos, financieros y de gobierno. Además, hay que reforzar la base de capital humano, tan vital para el crecimiento a largo plazo, y conseguir que los países se abran camino en la economía mundial y se integren plenamente en ella. Esos problemas se abordan en la Parte II del Informe.

- ¿Cómo deben los países en desarrollo instaurar y reforzar el estado de derecho?

En el Capítulo 5 se examina por qué los gobiernos deben ser lo bastante fuertes como para llevar la iniciativa en el intento de definir las nuevas reglas del juego y crear los instrumentos para su aplicación. Pero el estado de derecho no se puede imponer de arriba abajo, por decreto. Requiere también una presión desde la base, estimulada por el crecimiento de las actividades de mercado. Para fomentar la confianza en un nuevo sistema hay que demostrar también que los políticos y funcionarios públicos se atenderán a sus normas e imposiciones.

- ¿Cómo pueden los países en desarrollo establecer sistemas financieros eficaces?

Cuando iniciaron la transición, los países tenían sistemas bancarios débiles y pasivos y carecían de capacidad para evaluar el riesgo crediticio y de mercados de capital. Como se explica en el Capítulo 6, la reforma del sector financiero es impensable si no va acompañada de otras reformas, como la estabilización macroeconómica y la reforma de las empresas. No obstante, la resolución pronta y definitiva de los problemas puede reducir su impacto y sembrar las semillas de un sistema más eficaz.

- ¿Cómo debe reestructurarse el Estado para hacer frente a las necesidades de un sistema de mercado?

En el Capítulo 7 se analiza el problema que presenta la introducción de cambios decisivos en el sistema de gobierno, tanto en lo que se refiere a la gestión del gasto público y de la recaudación de ingresos como a la distribución de las responsabilidades entre las autoridades centrales y locales. Debe cambiar tanto la amplitud como la naturaleza de las actividades del Estado, con el objetivo de facilitar la actividad del sector privado más que de suplantarla.

■ ¿Cómo pueden los países conservar y adaptar su base de capital humano?

Los países emprenden la transición con dotaciones relativamente fuertes de capital humano. No obstante, como se expone en el Capítulo 8, los sistemas de salud y educación heredados del pasado requieren una reforma profunda que permita aumentar su eficacia y flexibilidad.

■ ¿Por qué la integración internacional es tan decisiva para la transición? ¿Cuáles son las repercusiones para los interlocutores comerciales y los flujos de capital? ¿Cuál es la forma más indicada en que la asistencia externa puede ayudar a los países en transición?

Estos temas se estudian en el Capítulo 9. La integración en los mercados mundiales beneficia tanto al resto del mundo como a los propios países en transición, en

parte porque consolida las otras reformas. El calendario y composición de la asistencia externa a la transición debe reflejar las diferencias entre los países: algunos de ellos tienen necesidades de desarrollo más apremiantes que otros. El desafío que se presenta a los donantes es facilitar asistencia que aliente y favorezca la transición hacia el mercado, en vez de sustituirla.

En el Capítulo 10 se extraen las enseñanzas fundamentales del estudio.

El Informe se centra especialmente en los países de Europa central y oriental, los nuevos Estados independientes, Mongolia, China y Viet Nam. Estos países se encuentran ahora dispersos a lo largo de todo el espectro de la reforma, pero sólo uno o dos de los que más han avanzado por ese camino están llegando ya al punto en que los problemas de la transición van dejando paso a los problemas normales de las economías de mercado consolidadas. Los países aquí examinados no son, ni mucho menos, los únicos cuyas economías no se han inspirado en criterios de mercado. Para que la lista fuera completa habría que añadir, entre otros, a Argelia, Camboya, Cuba, Nicaragua, la República Democrática Popular de Corea, la República Democrática Popular Lao y Tanzania. Muchos otros tienen economías de mercado o mixtas basadas en débiles cimientos y han adoptado en uno u otro momento elementos del modelo de planificación. Por todo ello, el proceso de transición presenta interés para una enorme variedad de países y pueblos.



P A R T E I

El desafío de la transición

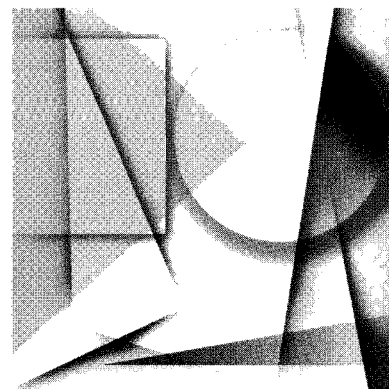
LOS PAISES QUE SE HAN LANZADO POR EL CAMINO DE la transición lo han hecho desde puntos de partida muy distintos. En esta parte del Informe se analizan en primer lugar las pautas y progresos de la reforma, sus resultados generales y la influencia de los factores específicos de cada país en lo tocante al repertorio de políticas disponibles (Capítulo 1). Las reformas básicas de la transición comprenden la liberalización de los precios, de los mercados y de la incorporación de nuevas empresas, y la aplicación de programas encaminados a recuperar o mantener la estabilidad de los precios. Pero los países no pueden pasar por alto su historia y geografía, y este legado, junto con la evolución política, influye profundamente tanto en la importancia relativa de las diferentes reformas como en la manera en que se las plantean las autoridades competentes.

La liberalización y la estabilización están estrechamente interrelacionadas (Capítulo 2). La liberalización de los mercados es la reforma básica previa de la que emanan todos los posibles beneficios de la transición. Pero las señales de los precios del mercado no pueden actuar con eficacia en un entorno de graves desequilibrios macroeconómicos y elevada inflación. Por ello, la estabilización es un complemento decisivo de la liberalización, en cuanto que promueve la productividad y el crecimiento durante la transición —y después.

El segundo desafío es el establecimiento de derechos de propiedad, incentivos y una economía predominantemente privada (Capítulo 3). También en este terreno influyen las condiciones iniciales. En algunos países en transición la necesidad de privatización será mucho más urgente que en otros. Pero pueden darse objetivos contradictorios y dificultades en el intento de crear un programa eficaz y popular.

El tercer desafío que se presenta a los reformadores —fundamental por razones tanto políticas y sociales como económicas— es reducir la pobreza y controlar los efectos de la transición en la población (Capítulo 4). La transición, también en este caso según cuál sea el punto de partida y el contexto de las reformas, puede ir acompañada por un descenso de la pobreza desde el primer momento. Pero los enormes ajustes que impone la transformación del sistema económico pueden tener además repercusiones negativas en el bienestar de la población. Estas pérdidas iniciales deben superarse mediante políticas sociales eficaces y medidas que alienten un crecimiento sostenido.

Modelos de reforma, progresos y resultados



¿Cómo pueden los gobiernos abordar todo el complejo de reformas que requiere la transición? Para mayor claridad, simplificaremos la realidad reduciéndola a dos planteamientos fuertemente contrastados y esquemáticos. El primero consiste en adoptar un programa rápido y radical, que emprenda el mayor número de reformas y lo haga en el menor tiempo posible. El segundo es el cambio basado en reformas parciales y progresivas.

Cada uno de estos planteamientos presenta sus propios riesgos y ventajas. Pero muchos países emprendieron la transición sin reunir las condiciones para poder elegir entre uno y otro. Las circunstancias iniciales de un país, tanto económicas como políticas, condicionan enormemente la gama de políticas de reforma y resultados a su disposición. No obstante, una enseñanza clara de los pocos años transcurridos desde el inicio de las reformas es que, cualquiera que sea el punto de partida, es más productivo emprender la reforma con decisión y coherencia.

Dos caminos para la reforma

El planteamiento más ambicioso trata de sustituir la planificación central por los rudimentos de una economía de mercado y hacerlo en una sola oleada de reformas. Ello supone la rápida liberalización de los precios y del comercio, acompañada de un decidido programa de estabilización a fin de restaurar o mantener la estabilidad de los precios; rápidos progresos hacia la convertibilidad de la cuenta corriente; la apertura inmediata de los mercados a la participación de nuevas empresas privadas y, finalmente, la realización, o la puesta en marcha al menos, de una gran variedad de cambios de otra índole, como la privatización de las empresas estatales, la desmonopolización de la industria y la

reforma de las normas contables, el sistema fiscal, el sistema jurídico, el sector financiero y la administración pública.

La rápida reforma de Polonia en 1990 y muchos de los programas emprendidos en otros países de Europa central y oriental (ECO) y, después de 1992, en los nuevos Estados independientes (NEI) se han acercado a este ambicioso modelo. Un ejemplo todavía más parecido es la excepcional transición “inmediata” de Alemania oriental tras la unificación con Alemania occidental (Recuadro 1.1). Václav Havel, Presidente de la República Checa, acertó a sintetizar este planteamiento en pocas palabras: “No se puede salvar un abismo en dos saltos”. Los reformadores querían reducir la duración de los inevitables sufrimientos y cortar rápidamente los vínculos entre el Estado y el sistema productivo para evitar reincidencias y estancamientos.

De acuerdo con esta línea de pensamiento, el principio en que se basa el planteamiento más radical es que, siempre que sea posible un cambio rápido, hay que intentarlo. La experiencia de Polonia y otros países demuestra que algunos cambios pueden producirse realmente de la noche a la mañana. Es posible liberalizar los mercados, levantar las restricciones a las pequeñas empresas y abolir los controles cambiarios de un plumazo. Las medidas de estabilización pueden aplicarse también con rapidez, pudiendo bastar un simple conjunto de instrumentos de política. En cambio, la mayor parte de las demás reformas son, por su misma naturaleza, lentas. La privatización oficial se puede conseguir en uno o dos años, pero para cambiar el sistema de gestión de las grandes empresas se requiere casi siempre más tiempo. Hacen falta años, quizá decenios, para establecer instituciones que sustenten el mercado, como los sistemas jurídico y financiero, pues ello implica un cambio decisivo en las competencias, organizaciones y

Recuadro 1.1 Alemania oriental: una transición inmediata

Al producirse la unificación, el número de habitantes de Alemania oriental equivalía a un cuarto de la población de Alemania occidental pero su contribución al producto interno bruto sólo llegaba a un décimo. La unificación aportó un marco institucional y jurídico que había demostrado su compatibilidad con la economía de mercado y un vasto número de profesionales experimentados. También puso a disposición de Alemania oriental un increíble caudal de recursos —cercano a los \$700.000 millones— para financiar las inversiones y las transferencias sociales. Sin embargo, las diferencias salariales entre la región oriental y la occidental necesarias para compensar la baja productividad en la primera pronto resultaron social y políticamente inviables. Los aumentos salariales catapultaron los costos unitarios de la mano de obra de Alemania oriental a los niveles más altos del mundo. El resultado fue un desempleo masivo, que habría resultado políticamente inaceptable si no hubiera sido por unas transferencias sociales que garantizaron a los desempleados condiciones de vida mejores que las de los trabajadores antes de la unificación. De no haber sido por el retiro anticipado y otros programas, el desempleo habría superado el 30%.

La antigua República Democrática Alemana está comenzando a superar la crisis del ajuste, y las empresas que han sobrevivido constituyen un núcleo sumamente competitivo. Por otro lado, es probable que sólo una pequeña parte de los desempleados llegue a encontrar trabajo. La transición ha relegado de la actividad política a toda una generación.

actitudes. La complejidad no es siempre la única razón del retraso de las reformas: también la política puede obstaculizar el proceso, como ocurre muchas veces con los intentos de reformar los programas sociales.

Como el ritmo de las distintas reformas no siempre es el mismo, hasta en los países en posiciones de vanguardia la economía se caracteriza al principio por sus numerosas ineficiencias. Muchas empresas están funcionando sin propietarios eficaces; los sistemas jurídicos y de información no se han adaptado todavía a los mecanismos de mercado; las empresas y explotaciones agrícolas privadas tienen problemas para obtener crédito bancario, y a los gobiernos les resulta difícil gravar a los sectores emergentes para compensar la pérdida de ingresos de los que se encuentran en retroceso.

¿Significa ello que la mejor solución es un planteamiento paulatino? No necesariamente. Los gobiernos deben conseguir una “masa crítica” de reformas rápidas para poder gozar de credibilidad y cambiar el comportamiento de los particulares y las empresas, consolidar esas reformas y estimular otras nuevas. Además, en algunas circunstancias, los países deben actuar sin pérdida de tiempo si se presenta una oportunidad excepcional de conseguir un cambio espectacular.

El segundo modelo, la reforma fragmentaria y gradual, podría comenzar con experimentos localizados, que se ampliarían una vez comprobada su eficacia. Algunos sectores reprimidos, como el de la agricultura, se pueden liberalizar de inmediato. Después de estos primeros pasos, la economía de mercado se amplía lentamente, pero sin pausa, a otras partes de la economía, al mismo tiempo que se van sentando las bases de un sistema de mercado.

Esta estrategia presupone la posibilidad de conseguir grandes aumentos de productividad con las primeras reformas parciales. Estas, a su vez, elevan los ingresos y, de esa manera, dan mayor impulso a la adopción de otras reformas más difíciles, en una especie de círculo virtuoso. Los partidarios de la reforma gradual deben ser también capaces de mantener las reformas durante un largo período de tiempo y de contener los efectos secundarios de una liberalización selectiva de la economía. Durante cierto tiempo tienen que convivir la planificación y la economía de mercado, por lo que los particulares y las empresas tendrán un fuerte incentivo a la búsqueda de rentas económicas, desviando las mercancías o los recursos financieros del segmento controlado y de bajos precios de la economía hacia el sector liberalizado, de precios más altos. El gobierno debe ser capaz de mantener un firme control de la macroeconomía y de la microeconomía, supervisando las actividades todavía sometidas a planificación e imponiendo duras sanciones en los casos de incumplimiento.

El planteamiento gradual —“tantear las piedras para cruzar el río”, en palabras de Deng Xiaoping— es esencialmente el camino seguido por China. Después de la muerte de Mao Zedong y de la condena de la Revolución Cultural, las reformas iniciales de China en 1978 abrieron la puerta a las empresas conjuntas y a una liberalización inicial de los precios, primero de forma marginal y, luego, en mayor escala. Gran parte de las primeras reformas se orientó a la economía rural. El sistema de responsabilidad familiar, introducido localmente para descolectivizar la agricultura, se extendió a otras regiones. El gobierno aumentó los ingresos rurales elevando los precios obtenidos por los productores agrícolas. Luego, mitigó las restricciones a las empresas industriales “no estatales” (las pertenecientes a entidades colectivas y a los gobiernos locales) y permitió la entrada de nuevas empresas en una gran variedad de actividades. Se autorizaron nuevas

empresas municipales y rurales (EMR) y se les alentó a que aplicaran los principios del mercado. La parte de la producción correspondiente a las empresas privadas y no estatales creció fuertemente. En 1984 las reformas se habían extendido a la economía urbana. Se concedió mayor autonomía fiscal a los gobiernos locales. Se reformó la administración de las empresas estatales, cuya fuente de financiamiento pasó a ser el sistema bancario, en vez del presupuesto público. Se mitigaron progresivamente las restricciones al comercio y a la inversión extranjera, y se iniciaron diversas reformas institucionales, entre ellas el restablecimiento de un banco central. Mientras tanto, disminuyó progresivamente la importancia de la planificación. Las reformas se aceleraron en 1994 y 1995, sobre todo en lo que respecta a los impuestos, el derecho de sociedades y el comercio exterior.

Capacidad de maniobra y circunstancias impuestas: diferentes puntos de partida macroeconómicos . . .

El hecho de que haya dos caminos posibles desde la economía planificada a la de mercado no significa que todos los países estén en condiciones de elegir entre uno u otro. Como se ha dicho más arriba, antes de intentar una reforma gradual los gobiernos deben tener la seguridad de que su efecto inicial va a ser positivo y de que van a ser capaces de mantener el control de la nueva economía parcialmente liberalizada. Las autoridades de la mayor parte de los países de ECO y de los NEI no podían garantizar ni una ni otra cosa.

En primer lugar, las primeras medidas de reforma parcial en estos países, incluida la Unión Soviética, habían fracasado en su intento de elevar la eficiencia, en gran parte porque eran demasiado limitadas para poder influir en los incentivos. Quizá las medidas parciales que transferían la autoridad de los organismos de planificación a los directivos de las empresas, como las propuestas en el decenio de 1960, habrían dado resultados positivos si se hubieran aplicado con decisión y a tiempo, nada más declararse la crisis de productividad. Pero los distintos países de ECO que buscaron con insistencia una "tercera vía" entre la planificación y el capitalismo no encontraron una que llevara al crecimiento sostenido. Cuesta creer que los soviéticos pudieran haber triunfado donde no lo consiguieron los húngaros.

Otra razón, todavía más importante que explica por qué los países de ECO y la Unión Soviética no pudieron adoptar un planteamiento gradual es que en la segunda mitad de los años ochenta la economía de planificación soviética estaba ya desintegrándose desde dentro. En 1986 la Unión Soviética introdujo la *glasnost* (apertura política) y la *perestroika* (reestructuración económica). La *glasnost* permitió el resurgir del movimiento democrático y del nacionalismo reprimido desde antiguo, junto con una

avalancha de críticas al gobierno. La *perestroika*, por su parte, no consiguió grandes reformas y fue seguida de varias medidas encaminadas a fomentar la inversión en un contexto de reducción de los recursos. El resultado fue un aumento de la inflación y del endeudamiento exterior, más que de la productividad. Los salarios subieron rápidamente con respecto a los precios oficiales, como ocurrió también en Polonia y en la mayor parte de los demás países de ECO en los últimos años del antiguo régimen. Debido a la mayor autonomía de las empresas y al mantenimiento de las subvenciones, en 1988 el déficit fiscal soviético llegó a representar el 11% del producto interno bruto (PIB). Los depósitos bancarios se multiplicaron, pues no había mucho que comprar, lo que produjo un excedente monetario.

En 1990 las entregas de insumos estaban descendiendo muy por debajo de los niveles planificados, y los tipos de cambio y los precios del mercado negro eran muchas veces superiores a los oficiales (Cuadro 1). La situación se deterioró dramáticamente en 1991, y el déficit ascendió nada menos que al 28% del PIB. Una reforma monetaria (que supuso la congelación y confiscación de los activos financieros), iniciada en enero de 1991, fue el último intento desesperado de absorber el excedente monetario sin provocar una explosión de los precios. El fracaso fue total. El sistema comercial previsto se disolvió. Luego, se desintegró la Unión Soviética. El volumen del comercio entre los miembros del CAEM y entre las repúblicas soviéticas bajó un 70%. El caos reinante, resultado conjunto del hundimiento de la economía y un rápido debilitamiento del gobierno, impidió todo intento de reforma gradual. Para estos países, la única posibilidad era optar por el planteamiento más radical.

. . . e importancia de los diferentes legados políticos

El grado de desequilibrio macroeconómico no es el único factor que determina la posibilidad de elegir el camino de la reforma. Los factores no económicos —política, historia, cultura y geografía— pueden ser también muy importantes.

Las actitudes de los ciudadanos y sus lealtades hacia los regímenes anteriores reflejaban enormes diferencias, según la forma en que se había producido la socialización de sus respectivos países. Antes de que los revolucionarios subieran al poder, Rusia había sido un imperio gobernado por un zar autócrata, Mongolia tenía un régimen teocrático, Viet Nam era una colonia y China había estado sometida a los señores de la guerra desde el final de la dinastía Qint, en 1912. En estos países, los gobiernos dominados por el Partido Comunista surgieron fundamentalmente de movimientos políticos internos y, en China y Viet Nam, de los esfuerzos nacionalistas por arrojar a los japoneses y a los colonizadores franceses.

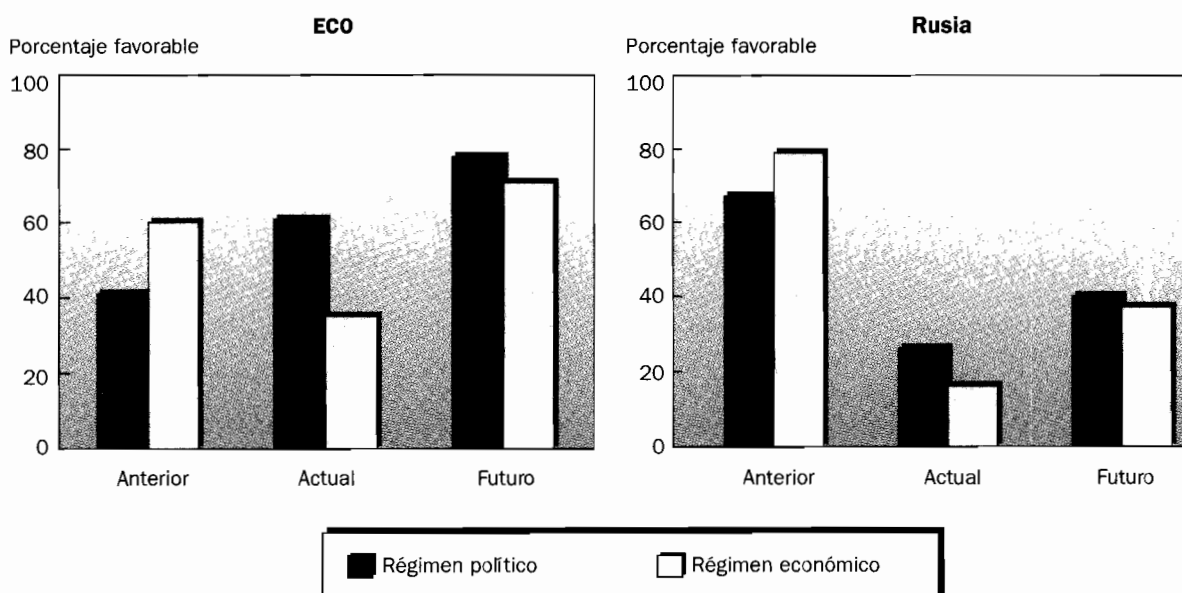
En claro contraste, en los países bálticos y en gran parte de los de ECO los gobiernos contaron con ayuda del exterior y fueron apoyados por la maquinaria política militar soviética, en parte con medidas de represión. Eran muchos los que aborrecían profundamente la presencia soviética, y el legado de la democracia y los mercados continuaba siendo fuerte. La geografía es también importante: estos países se encuentran próximos a Europa occidental, habían estado en contacto con la cultura y las normas políticas europeas y desean adherirse a la Unión Europea. El “progreso político” que se consiguió después de 1989 fue, por ello mismo, especialmente fuerte en estos países. La reforma política impulsó en gran parte sus reformas económicas, en una relación muy especial que difícilmente podría ampliarse a países en circunstancias diferentes. En 1993 el apoyo generalizado a los avances políticos en la mayor parte de los países de ECO moderó la impresión de que las reformas económicas resultantes estaban produciendo efectos negativos (Gráfico 1.1). Los rusos, por el contrario, en una encuesta celebrada un año más tarde se

mostraron mucho más pesimistas sobre el progreso político y económico de su país.

Ha sido más fácil introducir reformas económicas radicales cuando el cambio político ha sido rápido y decisivo, como ha ocurrido en gran parte de los países bálticos y de ECO. Los ciudadanos que apoyaban los nuevos sistemas políticos en esos países respaldaban también las políticas económicas orientadas al mercado. Los tradicionales bastiones del poder en los sistemas anteriores —las empresas estatales y los ministerios que las administraban— estaban debilitados y, en un primer momento, eran pocos los grupos de interés organizados contra la reforma. Se produjo una situación extremadamente favorable —un período de “política excepcional”—, en que pudieron iniciarse cambios de gran alcance con poca oposición. Pero también los individuos han dejado huella. Las reformas más decisivas han sido fruto de la visión de un dirigente o de un grupo pequeño y decidido. En algunos países ajenos a la influencia europea se produjeron también avances políticos semejantes, como en Mongolia y la República Kirguisa, donde

La población rusa sigue mostrándose más pesimista ante el futuro.

Gráfico 1.1. Actitud de la población hacia la reforma política y económica en Europa central y oriental y en Rusia



Nota: Los datos se basan en los resultados de encuestas realizadas en siete países de ECO en 1993 y en Rusia en 1994 para recabar opiniones sobre el régimen anterior (socialista), el actual y el previsto para el futuro (cinco años siguientes). Fuente: Rose 1995a, 1995b.

llegaron al poder líderes políticos extraordinarios, que impulsaron reformas transcendentales. Pero no todos los países consiguieron avances políticos semejantes, y algunos nuevos Estados se fijaron otras prioridades. Los primeros gobiernos independientes de Ucrania, por ejemplo, trataron ante todo de afirmar la identidad nacional, y las reformas sólo se aceleraron después de un grave y prolongado declive económico.

En la medida en que la vida política se normaliza, el camino de la reforma se hace más empinado. Se forman grupos con intereses políticos afines, y las víctimas del cambio comienzan a ejercer presión. Al progresar las reformas estructurales e institucionales, se requiere la intervención de más dirigentes y la colaboración de más personas; el número de participantes aumenta y el proceso se complica. Pero la reforma crea también vencedores y nuevos grupos de interés, firmes defensores del mercado. A la opinión pública hay que recordarle constantemente las razones del cambio e informarle sobre los progresos obtenidos. Con la notable excepción de la República Checa, pocos gobiernos han sido realmente eficaces en este sentido.

Las encuestas han demostrado una aprobación cada vez menor de la economía de mercado en muchos países. Pero no es claro hasta qué punto se trata de una opinión sobre las reformas propiamente dichas o de una reacción ante los sufrimientos provocados por la perturbación y el ajuste económicos. Han caído gobiernos partidarios de una reforma radical y gobiernos defensores de una actitud de mayor cautela. La vuelta al poder de los antiguos socialistas ha frenado algunas veces las reformas, pero ningún nuevo gobierno ha tratado todavía de dismantelar la orientación hacia el mercado de sus predecesores. Es más, según algunas encuestas llevadas a cabo en 1995 en ECO, el apoyo popular hacia el actual sistema de mercado y hacia su expansión era cada vez mayor. En los países que han avanzado más en el camino de la reforma, el debate político se ha ido concentrando en los programas de prestaciones sociales, terreno político familiar en las economías de mercado tradicionales. Al menos en ECO, la política se está normalizando.

Con ello no se quiere decir que la economía y la política mantengan siempre relaciones armoniosas. Si los resultados económicos favorecen sólo a unos pocos, si el crecimiento tarda demasiado en dar fruto y si la corrupción se percibe como un mal endémico, los perjudicados reaccionarán, y con motivo. En muchas economías en transición, por ejemplo, los directivos de las empresas estatales se han servido de la privatización para transformar sus derechos de control en derechos de propiedad, dejando de lado a los simples ciudadanos. Ello ha profundizado el escepticismo público ante las reformas y puesto en tela de juicio la legitimidad del nuevo sistema económico. Algunas encuestas realizadas en diciembre de 1991 revelaban que poco más de una cuarta parte de los rusos

estaban en desacuerdo con la afirmación de que la introducción de la propiedad privada redundaría en beneficio del grueso de la población. En marzo de 1995, más de dos tercios rechazaban esa opinión. El establecimiento del consenso social será decisivo para el éxito a largo plazo de la transición —los análisis comparativos entre países demuestran que las sociedades con grandes desigualdades en la distribución de los ingresos o de los activos suelen ser, política y socialmente, menos estables y tener tasas más bajas de inversión y crecimiento.

Progresos y resultados

¿Cómo ha influido la adopción de uno u otro modelo de reforma —condicionada en la práctica por la historia, la política y los puntos de partida económico e institucional— en los progresos y resultados obtenidos hasta la fecha?

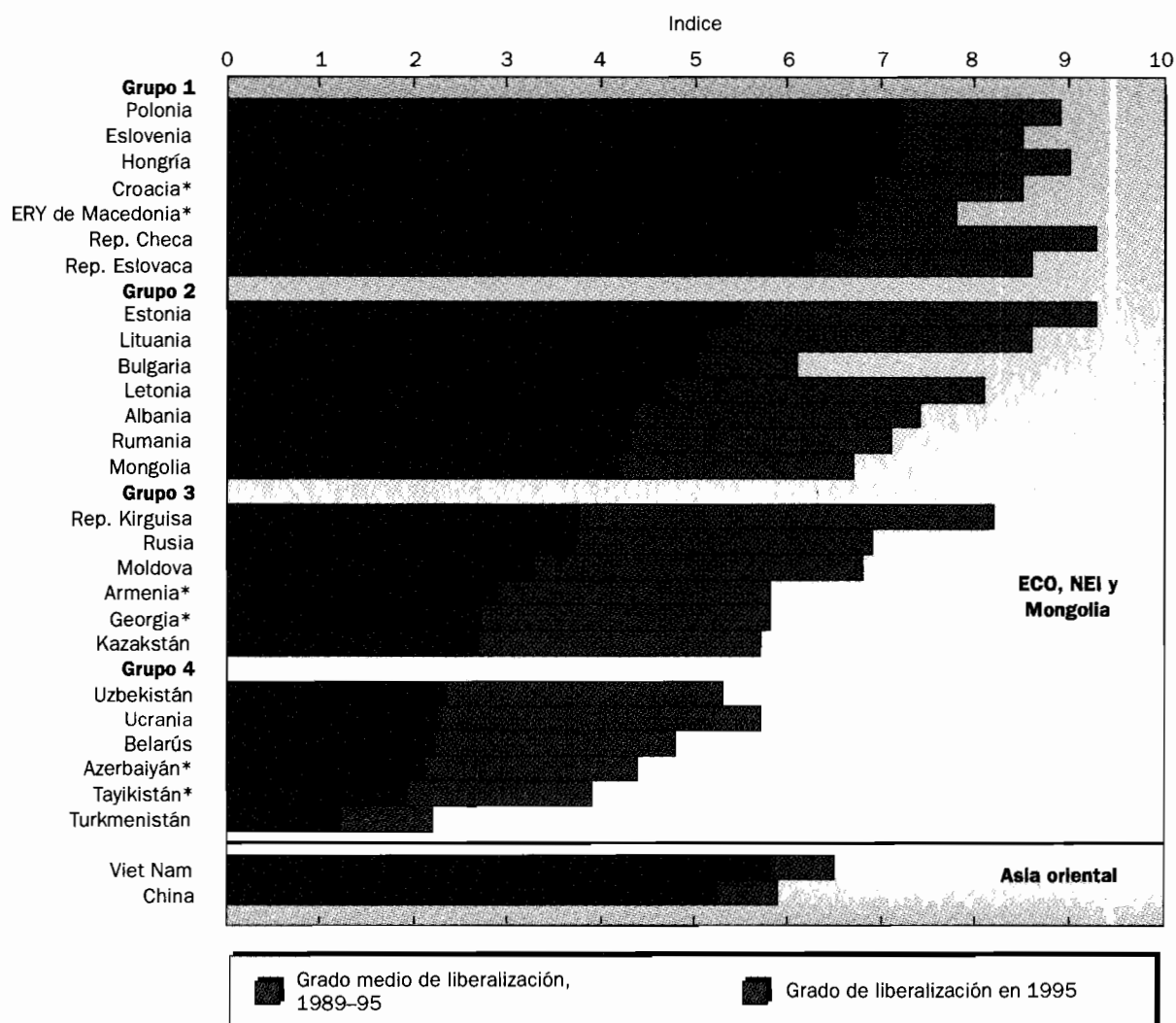
Progresos de la reforma

Para evaluar los progresos realizados consideraremos cuatro dimensiones generales: liberalización, derechos de propiedad y propiedad privada, instituciones y políticas sociales. Veamos, en primer lugar, la liberalización. La longitud total de las barras del Gráfico 1.2 indica hasta qué punto había penetrado la economía de mercado en cada uno de los países en 1995. Se trata de una medición aproximada, que abarca tres esferas: precios y mercados internos, comercio exterior y convertibilidad de la moneda, y apertura a la incorporación de nuevas empresas a la actividad económica. En 1995 muchos de los países de ECO y de los NEI eran, fundamentalmente, economías de mercado, con comercio abierto, convertibilidad de la cuenta corriente y políticas liberales hacia las empresas privadas y las nuevas incorporaciones. Algunos de ellos conservaban todavía amplios mecanismos de control de precios y de las exportaciones y monopolios comerciales estatales —en algunos casos después de proclamar programas de reforma que no se llevaron a cabo. En los países de Asia oriental, con controles más amplios de la incorporación de nuevas empresas y del comercio exterior, la liberalización era menor que en los países de ECO y los NEI con reformas más avanzadas.

No obstante, un año es un período demasiado breve para poder captar el impacto económico de un proceso de liberalización. Algunos países emprendieron sus reformas mucho antes que otros. Por ello, el segmento morado de cada barra revela su nivel medio de liberalización en el período 1989–95, en reconocimiento de que algunos de ellos habían liberado parcialmente sus economías ya antes de 1989. Los países de ECO y los NEI y Mongolia aparecen clasificados en cuatro grupos en función de este criterio, que refleja tanto el alcance de la liberalización como su longevidad. Algunas economías se vieron gravemente afectadas por las tensiones regionales, en particular los bloqueos

Los países han liberalizado su economía a ritmo diferente y en distinto momento, pero los que han comenzado más tarde se están poniendo a la par.

Gráfico 1.2 Liberalización económica, por país



Nota: Las barras indican el grado de aplicación de políticas favorables al libre mercado y a la incorporación de nuevas empresas en 1995 y, en promedio, durante 1989-95. Los asteriscos indican que se trata de economías que se vieron gravemente afectadas por tensiones regionales entre 1989 y 1995. El índice es un promedio ponderado de las estimaciones sobre la liberalización de las transacciones internas (liberación de precios y abolición de los monopolios estatales de comercialización), las transacciones externas (eliminación de controles e impuestos sobre las exportaciones, sustitución de cuotas de importación y aranceles altos por derechos de importación de nivel bajo a moderado, y convertibilidad de los saldos en cuenta corriente) e incorporación de nuevas empresas (privatización y desarrollo del sector privado, o no estatal). Las ponderaciones de estos componentes son 0,3, 0,3 y 0,4, respectivamente. Las estimaciones iniciales de los tres componentes están basados en datos comparativos extraídos de informes del Banco Mundial y de otras instituciones. Estas estimaciones se revisaron previa consulta con especialistas en los países y con expertos que podían ofrecer una perspectiva comparativa entre varios países. Por lo que se refiere a los 25 países de ECO y los NEI, se han utilizado también, como base para calibrar las estimaciones, los indicadores y explicaciones sobre la transición que aparecen en BERF 1994 y 1995. En cualquier caso, los índices de este tipo se basan en criterios discrecionales y son necesariamente aproximados. Véase también el documento de antecedentes elaborado por De Melo, Denizer y Gelb.

y, en algunos casos, los enfrentamientos bélicos. Estos países aparecen señalados con asteriscos en el Gráfico 1.2.

Los países de Asia oriental, que iniciaron pronto el proceso de reforma, han estado casi tan expuestos a las fuerzas del mercado como los de ECO, por término medio, durante los últimos siete años. Pero dentro de ECO y de los NEI se observan grandes discrepancias. Desde 1989, la exposición de la economía de Rusia a las fuerzas del mercado ha sido aproximadamente la mitad que la de los primeros países del Grupo 1 en el Gráfico 1.2, y algunos otros NEI apenas han abandonado el sistema de planificación.

Otra dimensión de la transición es la reforma del sistema de propiedad (Gráficos 1.3 y 1.4). También en este caso el cambio ha sido grande. En nueve países de ECO y en los NEI el sector privado representa ahora más de la mitad de la actividad económica. Los gobiernos mantienen todavía considerables intereses en muchas empresas clasificadas como privadas, pero, si se cuantificara debidamente el sector sumergido de las economías (no recogido en el Gráfico 1.3), la mayor parte de los países habrían superado ya la mitad del camino. El desplazamiento hacia la economía privada refleja tanto el ingreso de nuevas empresas (muchas veces utilizando los anteriores activos físicos del sector estatal) como la privatización de las empresas estatales. En China la propiedad se ha diversificado también notablemente, presentando ahora una gran variedad de formas (Capítulo 3). Viet Nam es el único país de la muestra donde la parte del sector estatal ha aumentado desde 1989, pero muchas compañías consideradas como estatales son de hecho empresas conjuntas con socios privados (extranjeros, por lo general).

Entre los distintos países y los diversos tipos de activos dentro de cada país se observan enormes diferencias en lo que respecta al grado de privatización y la eficacia de la propiedad privada (Gráfico 1.4). Estas diferencias se deben a una variedad de factores históricos y específicos de cada país, pero también a los complejos problemas políticos que se plantean a medida que se redistribuye la riqueza. Como se examina en el Capítulo 3, una transición lograda implica la iniciación de un proceso de cambio hacia un sistema eficiente de propiedad. La transferencia inicial del título no es más que el comienzo.

Las reformas institucionales acusan también el efecto de las condiciones iniciales (Recuadro 1.2). Su progreso relativo en cada país está estrechamente asociado al alcance y duración de la liberalización (Gráfico 1.5), en parte porque las reformas macroeconómicas, lo mismo que la reforma de la propiedad, tienden a impulsar la demanda en favor del cambio institucional. No obstante, mientras que las políticas se pueden cambiar rápidamente, la reforma institucional es lenta, y la transición no será completa hasta que las instituciones respalden eficazmente a los mercados. Hay varios obstáculos importantes:

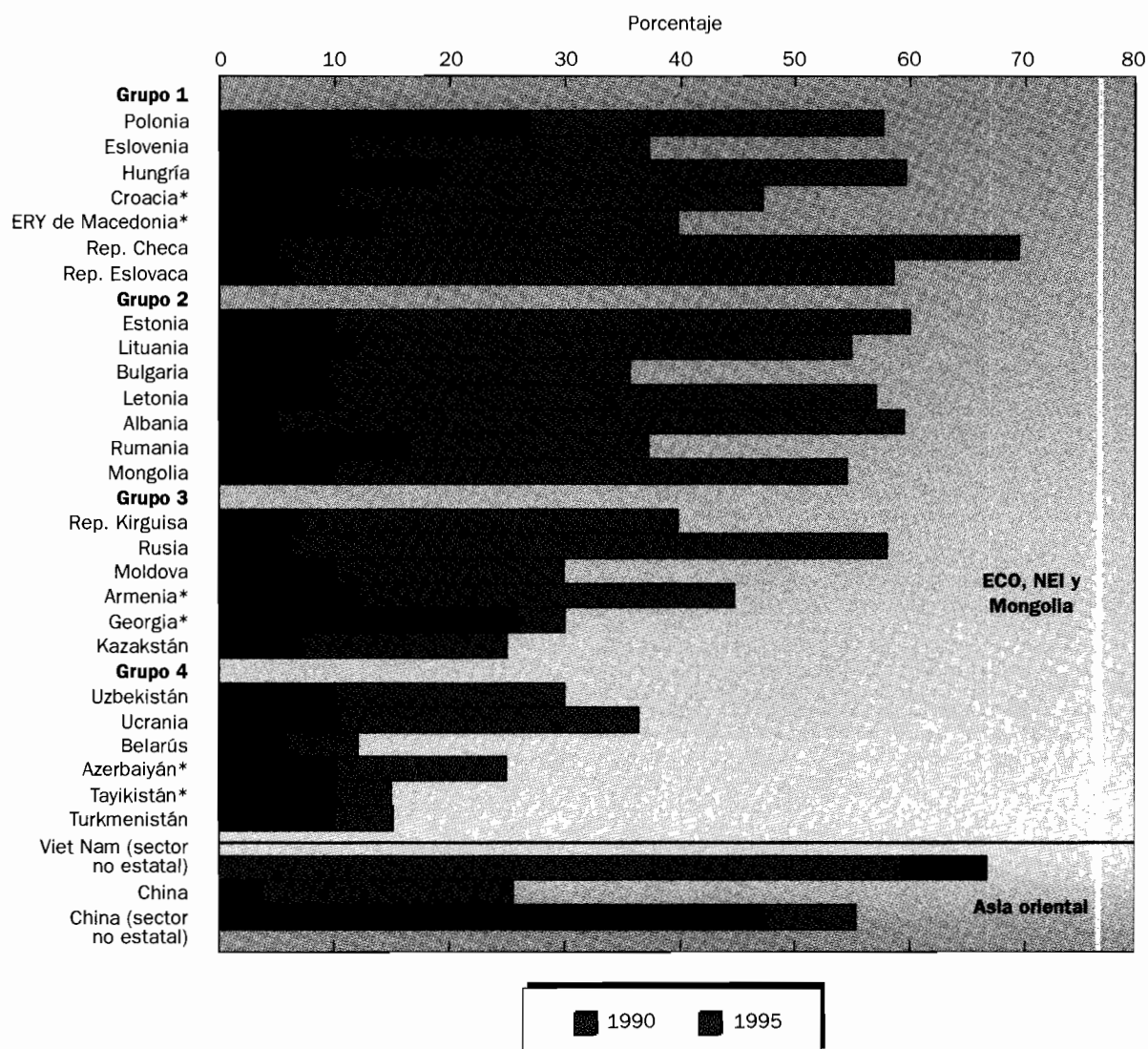
- Todos los países han adoptado medidas para reformar el marco jurídico, pero no siempre del mismo alcance ni con la misma coherencia. La reforma de las instituciones judiciales y de los mecanismos de aplicación se retrasan enormemente, y la corrupción ha llegado a representar una fuerte preocupación en algunos países. Estas esferas deben ser objeto de gran prioridad en el futuro.
- Los países más adelantados en el proceso de reforma cuentan ahora con algunos bancos capaces de prestar servicios al menos comparables con los de los países de ingreso mediano, pero tienen también buena parte de sus activos financieros en bancos que presentan grandes deficiencias. Los sistemas financieros se caracterizan por la existencia de graves conflictos de interés y, en la mayor parte de los países, las posibilidades de un sistema financiero basado en el mercado están limitadas por los deficientes mecanismos de recuperación de la deuda. Prácticamente todos los países tienen numerosos préstamos no productivos, lo que representa un serio problema para la adopción de políticas.
- La mayor parte de los gobiernos han reorientado sustancialmente sus funciones para adaptarse a las exigencias de una economía de mercado, pero en sectores tan decisivos como el régimen tributario, la administración pública y la descentralización fiscal muchos países se encuentran todavía en las fases iniciales de la reforma. Ello ha dañado a la economía y en algunos casos ha repercutido negativamente en la equidad regional. El poder y la autoridad administrativa de los gobiernos centrales han disminuido en algunos países como consecuencia de la considerable y a veces caótica descentralización de los ingresos y de la delegación de funciones a los gobiernos subnacionales. Muchas veces hay confusión sobre las funciones del poder ejecutivo y legislativo y las de los tribunales constitucionales.

El desarrollo institucional es también decisivo para mantener el impulso de la reforma en las economías planificadas de Asia. Los bancos de China, por ejemplo, están menos orientados al mercado que los de ECO, pues son todavía muchos los préstamos que se asignan mediante un plan de crédito central.

La reforma del sistema de protección social es políticamente difícil en todos los países y, si se exceptúa la introducción de las prestaciones de desempleo, normalmente no ha revestido carácter prioritario en las primeras fases de la reforma. Es más, los gobiernos que han introducido tales reformas lo han hecho muchas veces obligados por las circunstancias, en particular por los déficit fiscales. La reforma de la política social constituye una de las primeras prioridades para el futuro (Capítulos 4 y 8). Los gobiernos de ECO y de los NEI deben elaborar políticas que, a pesar de las estrictas limitaciones presupuestarias,

El sector privado ha registrado un crecimiento acelerado.

Gráfico 1.3 Producción del sector privado en proporción del PIB



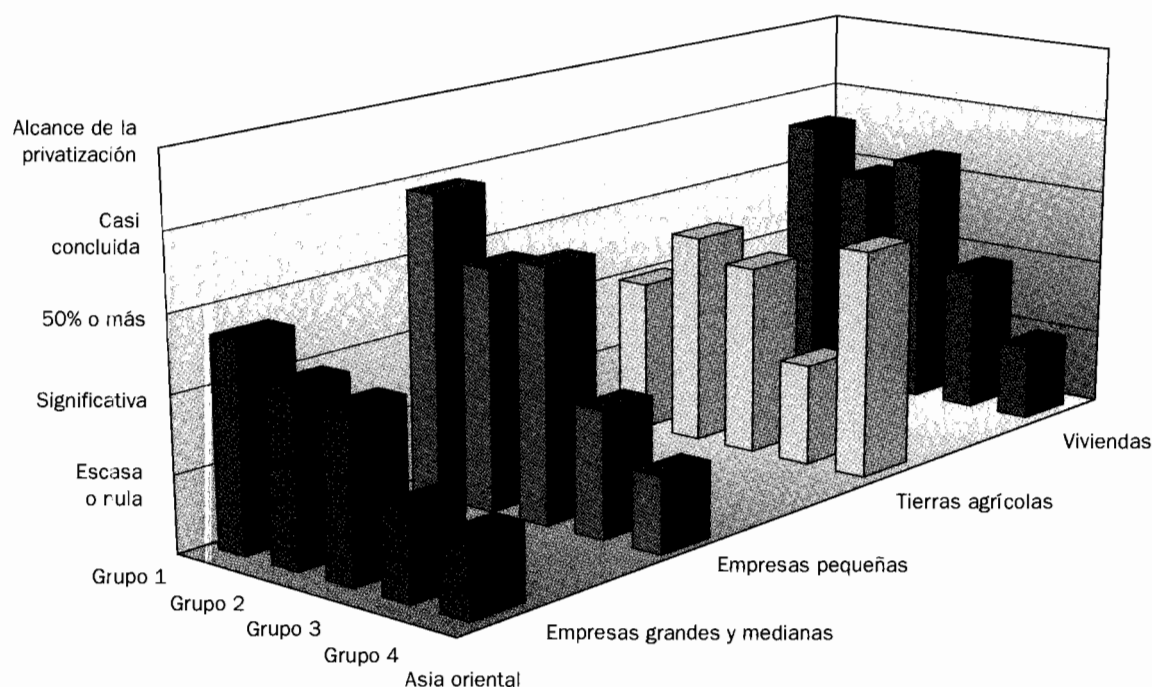
Nota: Se considera que una empresa es privada si el Estado es propietario de menos del 50% de la misma. En el caso de Viet Nam, no se incluyen en el sector no estatal las empresas conjuntas del sector privado y público. En el de China, el sector no estatal incluye las empresas colectivas y las EMR, además de las empresas privadas; se considera que, en 1995, el sector agrario forma parte del sector privado, aunque el disfrute de las tierras sea mediante arrendamientos a largo plazo. Los asteriscos indican que se trata de economías que se han visto gravemente afectadas por tensiones regionales entre 1989 y 1995. Fuente: Datos del BERF, el FMI y el Banco Mundial; datos oficiales.

les permitan hacer frente a una situación de creciente movilidad laboral y, con frecuencia, mayor pobreza. Otro tanto podría decirse de los países reformadores de Asia oriental, que deben encontrar la manera de asimilar a una

población rural industrial y cada vez más móvil, que se encuentra todavía marginada del sistema oficial de prestaciones sociales. Las empresas urbanas de China tienen que ocuparse todavía de problemas como las pensiones, la

La privatización no ha sido uniforme.

Gráfico 1.4 Privatización, por tipo de activo y grupo de países



Nota: Los datos corresponden a 1995 y son medias aritméticas de las estimaciones correspondientes a los países que integran cada grupo (véase el Gráfico 1.2). Fuente: BERF 1995; estimaciones del personal del Banco Mundial.

Recuadro 1.2 Condiciones iniciales y reformas institucionales

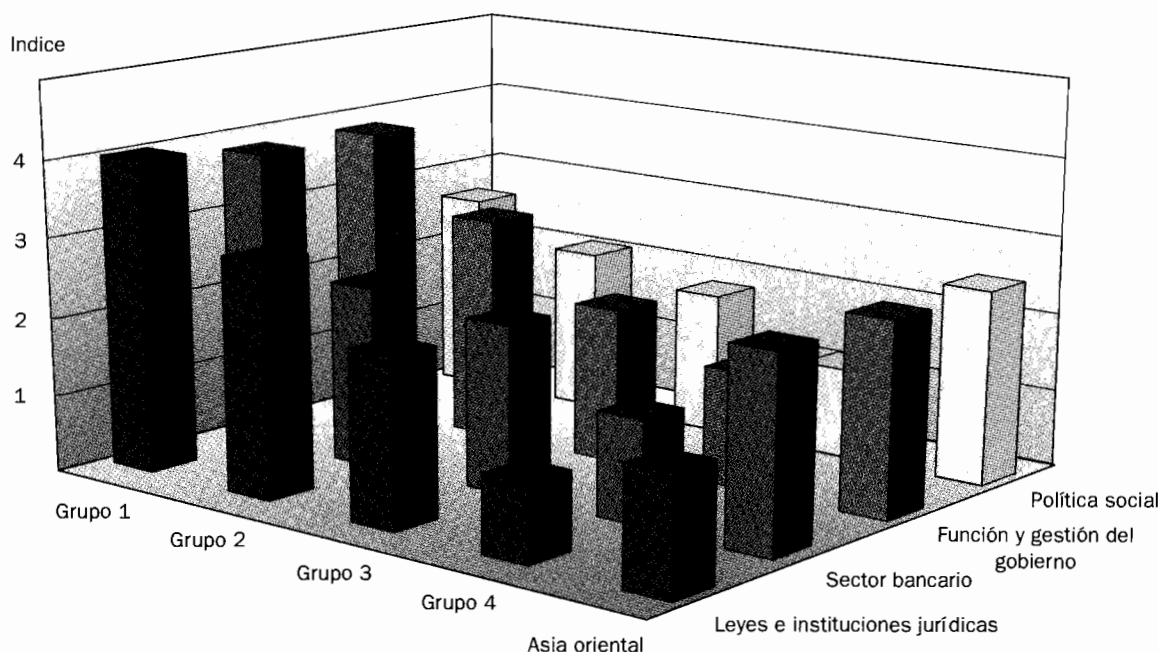
Al iniciarse la transición, cada país había heredado una situación institucional distinta. En algunos de ellos aún había minorías que recordaban las reglas e instituciones de mercado. Su preparación facilitó la reconstrucción de las instituciones; por ejemplo, Polonia nunca olvidó sus conocimientos sobre la legislación anterior a la guerra, y los catedráticos polacos mantuvieron intercambios con universidades occidentales. Análogamente, los organismos gubernamentales de ECO encargados del comercio internacional se habían familiarizado con el derecho contractual basado en principios de mercado, lo cual resultó útil al llegar el momento de reformar las leyes nacionales.

Sin embargo, muchos de los nuevos Estados tuvieron que crear sus instituciones de mercado y de gobierno partiendo de cero. En algunos casos, la caren-

cia de un legado institucional puede llegar a constituir una ventaja. Por ejemplo, Eslovenia tuvo la posibilidad de crear algunas instituciones de nueva planta, entre ellas el banco central, y la experiencia recogida en los países bálticos muestra que posiblemente sea más fácil formular nuevas leyes presupuestarias o tributarias cuando los gobiernos aún no están limitados por derechos adquiridos y grupos de interés ya arraigados. Por otro lado, el establecimiento de nuevas instituciones —se trate de administraciones de aduanas, de prácticas contables o de auditoría o de sistemas de gestión de la Tesorería y de la deuda— requiere cuantiosos recursos humanos, técnicos y financieros en todos los países en transición, y en este aspecto los nuevos Estados se ven confrontados con una enorme carga adicional.

Los mercados alimentan la demanda de nuevas instituciones.

Gráfico 1.5 Reforma de las instituciones y de la política social, por tipo de reforma y grupo de países



Nota: Los datos se refieren a 1995 y son medias aritméticas correspondientes a los países que integran cada grupo (véase el Gráfico 1.2). Mediante el *índice relativo a las leyes e instituciones jurídicas* se miden el alcance y la calidad de la nueva legislación y la creación de instituciones judiciales: 1, escaso avance en los dos campos; 2, algo de avance en la legislación, poco avance en las instituciones; 3, algo de avance en ambos campos; 4, gran avance en ambos campos. Mediante el *índice relativo al sector bancario* se miden la independencia, la capacidad y las prácticas de asignación del crédito de los bancos más eficientes, así como el funcionamiento de la supervisión y el sistema de pagos: 1, poco cambio; 2, algo de progreso inicial; 3, el sistema funciona bastante bien pero con limitaciones; 4, el sistema funciona bastante bien y se ha ampliado el número de bancos eficientes. Mediante el *índice relativo a la función y gestión del gobierno* se miden la orientación de mercado del gobierno y la eficacia de la gestión del sector público (véanse en el Gráfico 7.1 los indicadores específicos): 1, poco cambio; 2, reforma significativa; 3, reforma sustancial; 4, reforma avanzada. Mediante el *índice relativo a la política social* se mide el avance en la reforma del sistema de pensiones, la reducción de las subvenciones, la racionalización y focalización de las transferencias de ingresos y la privatización de los activos sociales: 1, no se han introducido reformas; 2, reforma limitada; 3, reforma moderada; 4, reforma sustancial. Fuente: BERF 1994, 1995; estimaciones del personal del Banco Mundial.

atención médica y la vivienda —en parte porque las reformas tienen que resolver aún muchos difíciles problemas del sector estatal.

Resultados económicos y sociales

Tres rasgos destacan al examinar los resultados de la transición hasta la fecha. El primero es la enorme diversidad de resultados en tres grupos de países: los países de ECO y los NEI que más han adelantado en el proceso de reforma, los países de esta región menos avanzados en ese sentido y

los países de Asia oriental. El segundo rasgo, válido en todos los casos a pesar de esas diferencias, es la innegable rentabilidad de una reforma sostenida y coherente. El tercero es el hecho comprobado de que para hacer frente a los resultados sociales de la transición se requiere tanto el crecimiento económico como una reforma de la política social.

En ECO y los NEI son las políticas de liberalización y estabilización las que han producido los efectos inmediatos principales. Las otras reformas tardan más tiempo en

dar resultado, pero cada vez es más clara su importancia para respetar las estrictas limitaciones presupuestarias y respaldar esas políticas —el éxito depende de la interacción de las reformas en distintas esferas. La liberalización de los precios eliminó rápidamente las situaciones de escasez, y la reducción gradual de las subvenciones para frenar los gastos excesivos sometió a las empresas a la disciplina financiera e impulsó cierta reestructuración inicial. Pero esa liberalización de los precios provocó también una oleada de inflación muy elevada en todos los países, excepto en Hungría, donde los precios se habían liberalizado en su mayoría antes de 1990. ECO y los NEI han experimentado grandes descensos de su producción, sobre todo en los países expuestos a graves tensiones regionales (Cuadro 1.1). No obstante, los datos oficiales sobrevaloran el descenso de la producción. Normalmente no incluyen la producción de los sectores informales, cuyo crecimiento ofrece en algunos países una considerable protección frente a los descensos de la producción y el empleo en el sector formal. Además, parte de la pérdida de producción correspondió a artículos que ya no tenían demanda (Recuadro 1.3), lo que significa que los cambios cuantificados de la producción no son necesariamente indicadores válidos del bienestar.

Entre los países más adelantados en el camino de la reforma, los programas decididos de estabilización han facilitado el descenso de la inflación y la reanudación del crecimiento conforme han ido arraigando las reformas.

Miles de empresas nuevas y competitivas han accedido al mercado. Muchas empresas estatales se han contraído en forma espectacular, y otras han desaparecido. La producción se ha desplazado de la industria a los servicios, el comercio se ha reorientado hacia los mercados mundiales y las entradas de inversión extranjera directa (IED) han registrado un fuerte crecimiento. En 1995 la productividad de la mano de obra industrial en Polonia y Hungría era un tercio más alta que antes de la reforma (Gráfico 1.6). La tasa de crecimiento de Polonia en 1995, del 7%, se debió al aumento del 15% registrado por el sector privado; el sector estatal descendió un 3%.

La situación era diferente en los países de ECO y los NEI donde las reformas habían avanzado menos o se habían emprendido con menor decisión, si bien la escala de las reformas en muchos de estos países ha sido considerable. El ajuste ha sido más lento, y la inflación se ha mantenido elevada, aunque en la mayor parte de los casos ha descendido notablemente. Pero la menor celeridad en el ajuste no ha significado un menor descenso de la producción. De hecho, ésta ha caído muchas veces todavía más que en el grupo anterior, y la mayor parte de esas economías están todavía en fase de contracción. Estos países no han conseguido aún alcanzar la masa crítica de políticas necesaria para la estabilidad macroeconómica y la reanudación del crecimiento (Capítulo 2).

En contraste con los países de ECO y los NEI, tanto China como Viet Nam han conocido un crecimiento

Cuadro 1.1 Crecimiento del PIB, inflación e indicadores sociales durante la transición

País o grupo	Crecimiento medio del PIB (porcentaje anual)		Inflación media (porcentaje anual)		Variación de los indicadores sociales, 1989-94 ^a (porcentaje)	
	1989-95	1994-95	1989-95	1994-95	Esperanza de vida	Mortalidad infantil
<i>ECO, NEI y Mongolia</i>						
Grupo 1	-1,6	4,3	106,0	18,7	0,7	-1,8
Grupo 2	-4,2	4,0	149,2	59,0	-0,2	-1,8
Grupo 3	-9,6	-12,5	466,4	406,8	-4,4	0,9
Grupo 4	-6,7	-11,4	809,6	1.176,5	-1,6	-1,9
Países gravemente afectados por tensiones regionales ^b	-11,7	-7,5	929,7	1.328	0,5	-2,7
<i>Otras economías en transición</i>						
China	9,4 ^c	11,0	8,4 ^c	20,6	2,1 ^c	-11,1 ^c
Viet Nam	7,1 ^d	7,9	114,8 ^d	13,2	1,7 ^d	-5,4 ^d

.. No se dispone de datos.

Nota: Todos los datos correspondientes a años recientes están sujetos a revisión. En el Gráfico 1.2 se especifican los países que integran cada región.

a. En los datos no se tiene en cuenta un posible aumento de las tasas de mortalidad infantil cuantificada debido a que, alrededor de 1993, los NEI comenzaron a adoptar la metodología internacional. Los indicadores sociales están ponderados en función de la población.

b. Datos globales de los países seguidos de asterisco en el Gráfico 1.2, que se han excluido de los Grupos 1 a 4.

c. Los datos corresponden a 1978-95.

d. Los datos corresponden a 1986-95.

Fuente: Datos del FMI y el Banco Mundial.

Recuadro 1.3 El problema de la falta de datos en las economías en transición

Muchos sistemas estadísticos de los NEI y de ECO no se han adaptado al nuevo sistema económico y en muchos casos no consiguen reflejar la aparición de una “segunda” economía de considerable magnitud. Las deficiencias técnicas, agravadas por los efectos de la alta inflación, también dan lugar a que las cifras sobre la producción sean muy inferiores a las reales. Al revisarse recientemente las cuentas nacionales de Rusia se comprobó que habían sobrevalorado un 12% el declive acumulado durante 1990–94. Es probable que deban efectuarse revisiones similares si se efectúan nuevos cálculos en otros países, sobre todo en los NEI.

Por otra parte, la anterior estructura del comercio y la producción en ECO y los NEI era sumamente ineficiente. Los nuevos productos (entre los que se incluyen

las importaciones de bienes de consumo duraderos, que han experimentado un gran auge) reciben una elevada prima de calidad en relación con productos antiguos “comparables”, muchos de los cuales no tienen valor de mercado. Anteriormente, una gran parte de la producción se concentraba en bienes de uso militar, pero las compras de estos bienes sufrieron un recorte drástico en 1992. Estos cambios en la calidad, y la desaparición de las colas, que antes podían absorber más de cuatro horas al día para muchas personas, crean aún mayores dificultades para evaluar cuáles son los verdaderos efectos, en términos de bienestar, de los cambios de producción que acompañan a la transformación del régimen económico. También se presentan problemas en lo que respecta a los datos sociales (véase el Recuadro 4.1).

espectacular durante sus períodos de reforma (véase el Cuadro 1.1). Viet Nam se ajustó al desmoronamiento del CAEM y a la pérdida de la ayuda soviética —que no se substituyó con ayuda de distinta procedencia— sin reducir en absoluto su producción (Recuadro 1.4). El crecimiento de China, aunque ligeramente sobreestimado en las cifras oficiales, fue impulsado por unas tasas de ahorro excepcionalmente elevadas y por los enormes aumentos de la productividad, debidos en parte a la redistribución de la mano de obra en actividades de productividad superior. Como en ECO y los NEI, gran parte del crecimiento de China tuvo lugar en los sectores anteriormente reprimidos, en particular las exportaciones, los servicios y la agricultura.

También se han observado diferencias en el impacto social de la transición. En ECO y los NEI muchas personas han mejorado su situación, y las importaciones de bienes de consumo de alta calidad se han disparado. Pero la combinación de descenso de la producción y de mayor desigualdad de los ingresos ha dado lugar a un fuerte aumento de la pobreza y de la inseguridad en muchos países. La esperanza de vida ha caído en muchos de ellos, sobre todo en Rusia y Ucrania, pero ha aumentado en los países del Grupo 1 (véase el Cuadro 1.1). Las tasas de mortalidad infantil al parecer han descendido en muchos países, quizá por el fuerte retroceso de las tasas de natalidad en la región. Los niveles de vida han mejorado enormemente en los países asiáticos reformadores en crecimiento. En China, las primeras fases de la reforma consiguieron un logro inmenso: casi 200 millones de personas pudieron salir de la pobreza absoluta. Pero el aumento de las diferencias entre la población urbana y rural y el recrudecimiento de la desigualdad regional han debilitado la vinculación entre crecimiento económico y

reducción de la pobreza. Ello ha dado lugar a una preocupación creciente por la distribución de los beneficios de las reformas (Capítulo 4).

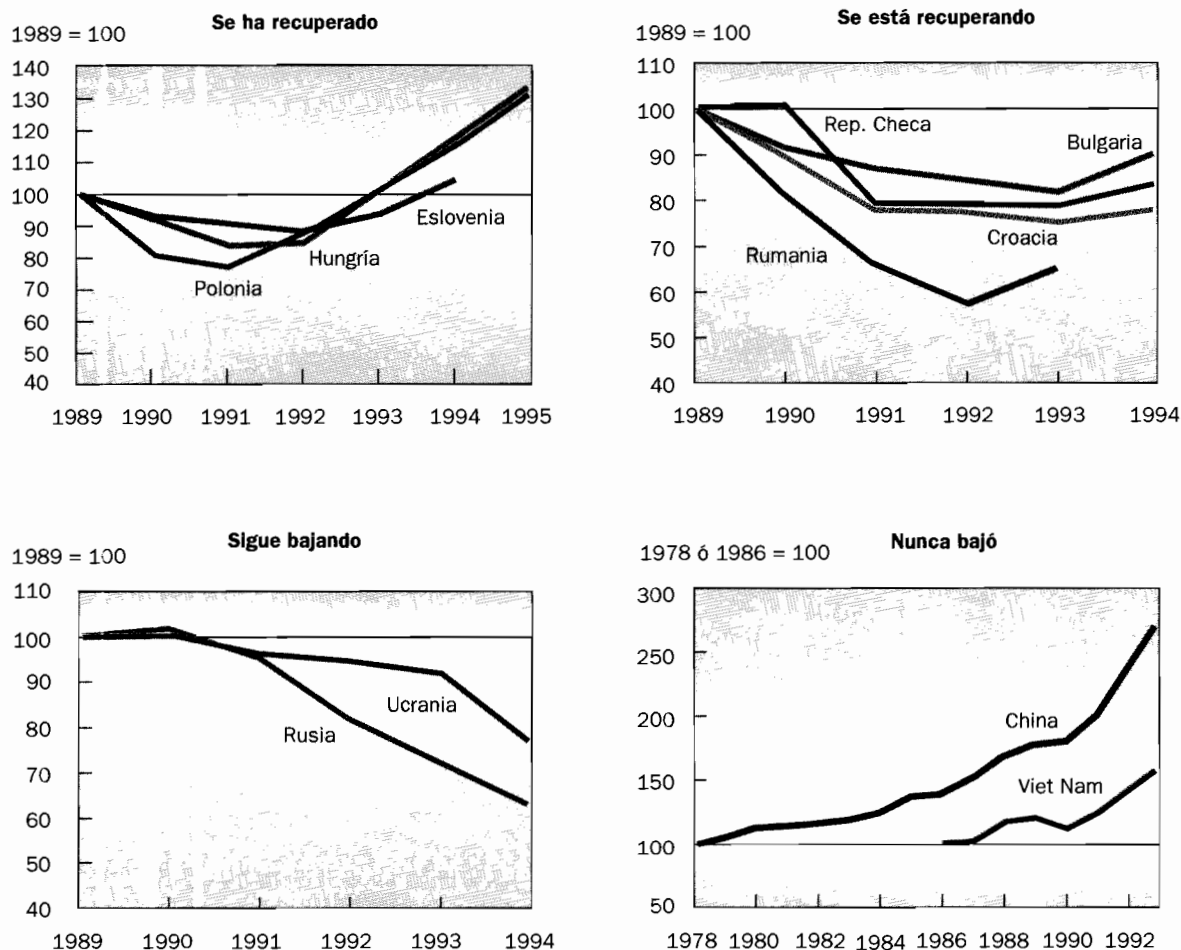
Evaluación: capacidad de elección y realidad impuesta

¿Hasta qué punto la divergencia entre los resultados obtenidos en los distintos lugares de ECO y los NEI se debe a las condiciones iniciales o a las políticas? ¿En qué medida es una imposición de las circunstancias o fruto de la libre decisión? Algunos países, por lo general de ECO, comenzaron con condiciones macroeconómicas estructurales e institucionales favorables, en particular una menor presión inflacionaria, menos interdependencia con el sistema del CAEM, una tradición más reciente de economía de mercado y una ubicación más favorable para el establecimiento de nuevos vínculos comerciales. Presentaban también diferencias en sus niveles de desarrollo, industrialización e ingresos. Los países de Asia central y Albania, en particular, estaban menos desarrollados y eran más rurales que los demás. Finalmente, algunos países que habían conseguido la independencia por primera vez tenían que construir los elementos básicos de un Estado. Es difícil separar lo que corresponde a las condiciones iniciales y a las políticas. Las investigaciones actuales sobre este grupo permiten deducir que las condiciones iniciales favorables contribuyen sin duda de forma significativa a determinar las diferencias entre los resultados de los distintos países pero que, independientemente del punto de partida, la constancia en las reformas ha sido transcendental para reanudar el crecimiento y contener la inflación.

¿Por qué China ha sido capaz de efectuar una reforma parcial y gradual y, al mismo tiempo, crecer rápidamente, mientras que algunos de los países de ECO y de los NEI

La productividad de la mano de obra ha alcanzado nuevos máximos en algunos de los países que han emprendido reformas, mientras que en otros ha quedado rezagada.

Gráfico 1.6 Productividad de la mano de obra industrial en algunas economías en transición



Fuente: Instituto de Comparación Económica Internacional de Viena 1995; datos del Banco Mundial.

que emprendieron la reforma con mayor decisión han sufrido fuertes descensos de la producción (aunque han superado a los países más remisos en la aplicación de la reforma)? Las favorables condiciones de China son la primera pieza del rompecabezas. Sus autoridades no tuvieron que superar algunos de los graves obstáculos que tantos problemas causaron en ECO y los NEI. Ello no significa que la tarea de China fuera fácil. Tuvo que formular y aplicar una serie de reformas orientadas hacia el mercado, que ofrecieron a los trabajadores y agricultores incentivos

a la promoción del crecimiento al mismo tiempo que mantenían el control macroeconómico y reorientaban los intereses de la burocracia en apoyo de la reforma. Ello representó un logro notable. Pero el desafío de la transición en China y los instrumentos a disposición de sus autoridades eran muy diferentes.

Para entender mejor esta diferencia puede ser útil hacer una comparación entre Rusia y China (Cuadro 1.2). Cuando emprendió su transición, la economía de Rusia estaba mucho más desarrollada que la de China: sus

Recuadro 1.4 Viet Nam: reformas audaces en Asia oriental

A mediados del decenio de los ochenta, la economía de Viet Nam registraba un lento crecimiento y sufría los efectos de la hiperinflación, a pesar de la masiva asistencia soviética. En 1986 las autoridades emprendieron un programa de reforma (*doi moi*), que empezó con pequeños cambios en el sector rural y en 1989 se amplió y aceleró. En muy corto tiempo, las reformas disolvieron las granjas colectivas y la explotación de las tierras volvió al sistema de granjas familiares, se liberalizaron la mayoría de los precios, se autorizó y se fomentó la creación de nuevas empresas privadas en diversos campos, se liberalizó el régimen de comercio y de inversiones, se unificó el tipo de cambio y se devaluó sustancialmente la moneda, se redujeron los déficit fiscales y la tasa de crecimiento del crédito interno, se elevaron las tasas de interés hasta situarlas en niveles

reales positivos y —no hay que olvidar— se impuso disciplina financiera a las empresas estatales y cientos de miles de empleados quedaron sin trabajo (véase el Capítulo 3). A través de estas medidas se estabilizó la economía —la inflación cayó por debajo del 10% en 1992— y se reactivó el crecimiento económico, que desde 1991 se ha situado en un promedio del 8%. La exportación y la inversión registran tasas de crecimiento superiores al 10%. La transición no ha concluido en Viet Nam. La producción industrial está aún concentrada en las empresas estatales, y los controles administrativos son todavía omnipresentes. En cualquier caso, las medidas de liberalización y estabilización fueron más semejantes a las aplicadas en Europa oriental que a las de China. No todas las reformas han sido graduales o paulatinas en Asia oriental.

ingresos per cápita eran ocho veces superiores. Más del 40% de la fuerza de trabajo se encontraba en la industria, y el sistema estatal de seguridad social cubría prácticamente a toda la población. Un complejo y costoso sistema de subvenciones sectoriales cruzadas permitía mantener en pie gigantescas empresas estatales y colectivos agrícolas. El

sector de la energía contribuyó de forma decisiva a subvencionar a unas y a otros: las subvenciones implícitas de la producción energética al resto de la economía representaron más del 11% del PIB. En gran parte de la industria de Rusia el valor agregado era negativo: los costos de los insumos, a precios mundiales, eran mayores que el valor de la producción. Además, el comercio con los países del CAEM se derrumbó, los precios se liberalizaron y la demanda de material militar disminuyó como consecuencia del final de la guerra fría. La conmoción que sufrió la economía rusa fue enorme. Para desplazar a un número inmenso de personas a nuevas empresas y a sectores anteriormente reprimidos (incluidos los servicios) hubo que efectuar un profundo ajuste estructural y dolorosos recortes en el sector estatal. Los empleados y directivos presionaron enormemente para que continuaran las subvenciones y se mantuvieran a flote las empresas, en parte porque éstas habían prestado tradicionalmente numerosos servicios sociales. Los sufrimientos se intensificaron por el legado de varios decenios de planificación, que habían provocado una especialización regional extrema, siendo muchas las ciudades dominadas por la presencia de una sola empresa. Además, la liberalización de los precios y la reducción de las subvenciones hicieron que la producción agrícola disminuyera casi una cuarta parte entre 1990 y 1994.

A pesar de los intentos de industrialización de los decenios de 1950 y 1960, China era muy pobre y predominantemente rural al comienzo de sus reformas. La agricultura daba empleo al 71% de la fuerza laboral y estaba gravada con fuertes impuestos destinados a apoyar a la industria. Los sistemas de protección social comprendían

Cuadro 1.2 Rusia y China: dos países muy diferentes

Indicador	Rusia		China	
	1990	1994	1978	1994
<i>Estructura sectorial del empleo</i> (porcentaje del total)				
Industria	42	38	15	18
Agricultura	13	15	71	58
Servicios	45	47	14	25
Total	100	100	100	100
Empleo en el sector estatal	90	44	19	18
<i>Dinero y producción</i>				
M2 en porcentaje del PIB ^a	100	16	25	89
PIB per cápita (dólares)				
Según Atlas del Banco Mundial	4.110	2.650	404 ^b	530
Según la PPA	6.440	4.610	1.000 ^{b,c}	2.510

a. Los datos son promedios de los coeficientes trimestrales.

b. En dólares de 1990.

c. Estimación del personal del Banco Mundial.

Fuente: FMI, varios años b); datos y estimaciones del personal del Banco Mundial.

únicamente el sector estatal —aproximadamente el 20% de la población. La falta de infraestructura y la búsqueda de la autosuficiencia dieron lugar a un bajo nivel de especialización regional y a la existencia de un gran número de pequeñas y medianas empresas. El grado de administración y planificación central de la economía era mucho menor que en el caso soviético. Los gobiernos locales tenían mayor poder y adquirieron considerable capacidad de gestión, lo que les hacía estar mejor preparados para una economía descentralizada. La industria china recibía también subvenciones, pero las subvenciones cruzadas no eran una práctica tan común.

Como el sector agrícola no había sufrido una represión tan intensa, su liberalización produjo resultados inmediatos. Entre 1981 y 1984 la agricultura creció, por término medio, un 10% al año, en parte porque el paso a la agricultura familiar mejoró los incentivos. Ello permitió reorientar el excedente de mano de obra agrícola hacia las nuevas industrias rurales, que generaron 100 millones de nuevos empleos entre 1978 y 1994 y alentaron ulteriores reformas. China comenzó la transición en gran parte como una economía agraria campesina y con posibilidades mucho mayores de redistribución de la mano de obra que Rusia.

Hubo también diferencias importantes en cuanto al desarrollo financiero al comienzo de la transición. El sistema financiero de China estaba insuficientemente desarrollado: su masa monetaria (M2) equivalía a sólo el 25% del PIB. Al desarrollarse los mercados y aumentar los ingresos, los ahorros familiares y los depósitos bancarios crecieron con rapidez. Ello financió el crecimiento y protegió al sector estatal ofreciéndole préstamos bancarios con intereses que muchas veces eran inferiores a la tasa de inflación (Capítulo 2). La adopción de políticas macroeconómicas prudentes fue decisiva, ya que contuvo la inflación en niveles modestos y contribuyó a mantener la confianza en la moneda. La economía de Rusia, por el contrario, estaba ya fuertemente monetizada en 1990,

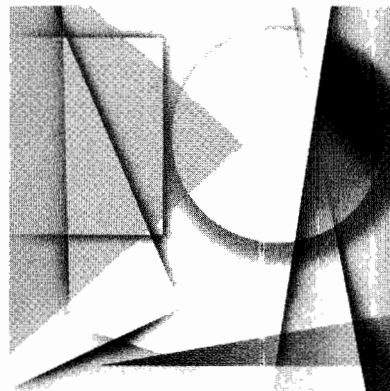
siendo su M2 igual al PIB. El inmenso excedente monetario derivado del ahorro forzoso representaba unos recursos de que disponía ya la economía planificada. La liberalización de los precios y la monetización de los déficit fiscales dio lugar a la hiperinflación, que quitaba todo valor a los ahorros. En 1994 la masa monetaria de Rusia se había reducido a sólo el 16% del PIB.

Las diferencias en las condiciones iniciales y características estructurales explican, por tanto, una buena parte de la divergencia entre las políticas y resultados de la transición en los países. Pero no lo explican todo —la aplicación sostenida de políticas de reforma orientadas hacia el mercado, en un entorno macroeconómico “correcto” en términos generales, ha sido un factor fundamental del éxito. No obstante, la combinación más acertada de las medidas de reforma debe tener en cuenta la situación inicial y, por lo mismo, no puede intercambiarse sin más entre países con diferencias tan marcadas como China y Rusia.

Programa pendiente

Los países de ECO y los NEI no han conocido el espectacular crecimiento de China y Viet Nam, pero muchos de ellos han superado ya lo más duro de la prueba y han comenzado a crecer de nuevo, en algunos casos con gran decisión. Si se mantiene la debida vigilancia para mantener los progresos con tanto esfuerzo conseguidos y para aplicar nuevas reformas, estos países pueden sumarse a las filas de las economías de elevado crecimiento. Otros países de la región tienen posibilidades de seguir sus huellas. También China y Viet Nam tendrán que seguir esforzándose en muchos sectores, desde los derechos de propiedad al desarrollo institucional y las políticas sociales, para mantener su rápido crecimiento. En todos los casos, lo que cuenta es la magnitud de las reformas adoptadas y la firmeza con que se mantienen. En los siguientes capítulos se estudia el camino recorrido, los desafíos para el futuro y las enseñanzas mutuas que estos diferentes grupos de países tienen que aprender.

Liberalización, estabilización y crecimiento



En todas las economías en transición, dos elementos decisivos para mejorar el comportamiento de la economía han sido un amplio proceso de liberalización y una estabilización decidida. La liberalización implica eliminar el control estatal sobre los precios, el comercio y la incorporación de nuevas empresas a la actividad económica; la estabilización significa reducir la inflación y poner freno a los desequilibrios internos y externos. Las dos cosas están estrechamente ligadas entre sí, y pueden y deben iniciarse cuanto antes. A más largo plazo, será necesario efectuar reformas institucionales —establecer derechos de propiedad definidos, una infraestructura jurídica y financiera sólida y un gobierno eficaz— para que los mercados funcionen con eficiencia y contribuyan al crecimiento. Pero la liberalización y la estabilización son primeras medidas imprescindibles, capaces de conseguir grandes logros incluso en ausencia de otras características fundamentales de un mercado eficaz.

¿Por qué es tan importante la liberalización? Porque descentraliza las decisiones sobre producción y comercio y las confía a las empresas y las unidades familiares, y porque aborda directamente las dos deficiencias fundamentales de la planificación centralizada: la falta de incentivos y una información insuficiente. La liberalización expone a las empresas a la demanda de los consumidores, al afán de lucro y a la competencia, y permite que los precios relativos se ajusten en función de las situaciones reales de escasez. Los mercados liberalizados procesan la información mejor que los mercados de planificación centralizada, y cuando los bienes y servicios se intercambian libremente, el mecanismo de los precios —la mano invisible de Adam Smith— hace coincidir la demanda y la oferta. En la mayoría de los casos el resultado es eficiente (las deficien-

cias del mercado se analizan en el Capítulo 7). En combinación con las instituciones de apoyo, los mercados competitivos desatan poderosos procesos que obligan a introducir cambios tecnológicos y de organización. Mientras que las economías planificadas experimentaron un crecimiento escaso o negativo de la productividad total a pesar de sus altas tasas de acumulación de capital, por lo menos la mitad del aumento de la producción registrado después de la segunda Guerra Mundial en las economías de mercado avanzadas se ha debido a un aumento de la productividad. La creación de mercados es una inversión en un sistema más dinámico de coordinación económica, que estimula la productividad a largo plazo y el crecimiento de la producción. Finalmente, la liberalización, al despojar de todo carácter político a la asignación de los recursos, ayuda a los gobiernos a reducir las subvenciones a las empresas y facilita en esa forma la liberalización económica.

Una política de estabilización es vital para la transición, ya que el desequilibrio macroeconómico impide a los países percibir los beneficios de las reformas del mercado. La información disponible sobre una amplia variedad de economías de mercado demuestra que, una vez que la inflación anual supera un límite máximo de alrededor de 40%, el crecimiento decae extraordinariamente. Una inflación elevada enmascara los incentivos de los precios relativos y crea una situación de incertidumbre que inhibe el ahorro y la inversión. Por consiguiente, la estabilización de los precios siempre complementa a la liberalización como base para el crecimiento; como se indica más adelante, algunos países en transición han llevado a efecto la liberalización con más rapidez que otros, pero ninguno ha registrado un crecimiento sostenido sin contener la inflación en un nivel moderado.

Hay algunos paralelos importantes entre las economías en transición de Asia y Europa en lo que respecta a las relaciones entre liberalización, estabilización y crecimiento. En todas las regiones, el crecimiento se ha derivado principalmente de la eliminación de las restricciones a la incorporación de nuevas empresas a la actividad económica, y de la intensificación de las actividades anteriormente reprimidas, especialmente los servicios y las industrias de exportación (y, en Asia, la agricultura). La liberalización de los precios y el comercio, la reducción de los subsidios y la restricción del crédito también pueden revitalizar el crecimiento en los sectores anteriormente dominantes, porque intensifican las presiones competitivas y financieras sobre las empresas para que lleven a efecto la reestructuración.

Sin embargo, como se reseña en el Capítulo 1, hay también grandes diferencias entre países en lo que respecta a su situación inicial, al modo de llevar a cabo las reformas macroeconómicas y a los resultados. En China, la estructura económica inicial, unida al estricto control macroeconómico, ha hecho posible hasta el momento que los grandes aumentos del crecimiento derivados de una liberalización parcial se traduzcan en un elevado nivel de ahorro y en una rápida acumulación de activos financieros por parte de las unidades familiares. Ello ha ayudado a neutralizar un sector estatal que sigue siendo un lastre para la economía —aun cuando su eficiencia esté aumentando y su tamaño relativo se esté reduciendo— y ha asegurado el propio proceso de reforma. En la mayoría de los países de ECO y los NEI no ha habido la posibilidad de introducir las reformas en forma gradual o parcial. Sólo una liberalización de base amplia ha permitido a los gobiernos de esos países reducir su vinculación con las empresas en la medida necesaria para situar la inflación en niveles compatibles con la recuperación económica. Todos esos países sufrieron un fuerte retroceso inicial. Pero los que llevaron a cabo una liberalización rápida y general lograron estabilizar antes la economía y reactivar el crecimiento en menor tiempo y con mayor vigor.

Liberalización y crecimiento: una relación estrecha

En las economías de mercado, la liberalización consiste normalmente en eliminar el control de los precios y reducir la protección del comercio en unos cuantos sectores fuertemente reglamentados o protegidos. En las economías en transición, la liberalización supone una tarea sin precedentes y todavía más ardua, la de flexibilizar no sólo las condiciones en que se efectúan las transacciones comerciales sino las transacciones mismas: abolir los pedidos y las adquisiciones estatales, los monopolios públicos de la producción y el comercio, y la asignación centralizada de las divisas. La liberalización significa también permitir el acceso sin trabas a la producción, los servicios y el

comercio, lo que incluye la libertad de abrir una nueva empresa, ampliar o disolver una empresa existente y cambiar la combinación de productos, los proveedores, los clientes o la base geográfica.

El punto de partida, el ritmo y el alcance de las reformas orientadas a establecer un sistema de libre mercado han sido muy diversos en las diferentes economías en transición, pues las condiciones iniciales y los acontecimientos políticos han condicionado las estrategias económicas de los gobiernos e influido en sus decisiones sobre las reformas (véase el Capítulo 1). Hungría y China iniciaron una liberalización gradual en los decenios de 1960 y 1970, respectivamente. Viet Nam aceleró la liberalización en 1989, después de que las reformas parciales demostraran su impotencia para aumentar las tasas de crecimiento y para estabilizar suficientemente la economía. Polonia optó por una liberalización fulminante y, en enero de 1990, de un solo golpe eliminó el control del 90% de los precios, suprimió la mayoría de las barreras comerciales, abolió los monopolios comerciales estatales y estableció la convertibilidad de su moneda para las transacciones corrientes. Albania, los países bálticos, la antigua Checoslovaquia y la República Kirguisa siguieron ese modelo de liberalización rápida y generalizada. Al comienzo Bulgaria hizo otro tanto, pero las fuertes presiones ejercidas por los grupos de interés para prolongar la protección y el apoyo estatal a las empresas provocó más adelante cierto retroceso. En Rumania, las reformas de los precios avanzaron en forma intermitente durante tres años después de que en 1990 se liberalizara la mitad de todos los precios, pero recientemente el proceso se ha acelerado. Rusia liberalizó sustancialmente los precios y las importaciones en enero de 1992, pero hasta 1995 se mantuvieron extensas restricciones a las exportaciones (se ha previsto eliminar los restantes derechos de exportación para mediados de 1996), y muchos precios de consumo siguen sujetos a la intervención de los gobiernos locales. Generalmente los países no han ajustado o liberalizado los alquileres de las viviendas ni los precios del transporte y los servicios públicos con la misma rapidez (Recuadro 2.1).

Los promedios de los países durante 1989–95 en lo que respecta al índice de liberalización media explicado en el Capítulo 1 (segmentos morados en las barras del Gráfico 1.2) constituyen un indicador global conjunto de la duración e intensidad de la liberalización. Evalúan la exposición media de cada país a las fuerzas del mercado libre durante el período 1989–95, en particular, la liberalización del comercio y los precios internos, la liberalización del comercio exterior y la convertibilidad de la moneda, y la incorporación de nuevas empresas y el desarrollo del sector privado. Conviene examinar la liberalización a lo largo de varios años, y no sólo en 1995, porque las reformas tanto pasadas como presentes influyen en el

Recuadro 2.1 Precios de la energía y de otros insumos domésticos de primera necesidad: ¿está justificada una liberalización gradual?

En la mayoría de los países de ECO y de los NEI, así como en las zonas urbanas de China, la energía doméstica, los alquileres y el transporte público son los principales productos cuyos precios aún no han sido liberalizados y están todavía muy por debajo de su costo. Los alquileres no suelen bastar ni para cubrir los gastos de mantenimiento. En 1995, las subvenciones en concepto de vivienda y de energía doméstica representaban el 5% del PIB en Rusia y entre el 5% y el 6% en Ucrania. Aunque esas subvenciones han desempeñado el papel de amortiguadores sociales y han mitigado la repentina exposición de las unidades familiares al libre juego del mercado, la introducción de un sistema racional de tarifas en el sector de la energía podría aportar inmensos beneficios a toda la economía. Según uno de los cálculos, en los NEI esos beneficios podrían ir ascendiendo durante un período de diez años hasta superar el 10% del PIB anual.

¿Qué combinación de precios de la energía y de políticas sociales compensatorias representa la solución más acertada desde el punto de vista de la eficiencia y de la protección a las familias pobres? Para conseguir un sistema razonable de tarifas en el sector energético habría que elevar fuertemente los precios de la energía doméstica. Estos deberían aumentar, en relación con otros precios, aproximadamente tres veces en Bulgaria, la República Checa y Rusia con respecto a los niveles que tenían a mediados y fines de 1995. En Hungría, cubren ya prácticamente el costo económico, y serán objeto de un nuevo aumento a fines de 1996 para permitir a los inversionistas extranjeros en las empresas privatizadas de distribución de energía eléctrica una rentabilidad del 8% sobre el capital. Este ejemplo demuestra que la recuperación del costo total es sin

duda posible, aunque las circunstancias de Hungría no son las mismas que en la mayoría de los demás países. Un estudio de los precios de la energía en Polonia indica que un aumento de 80% de las tarifas de la calefacción, el gas y la electricidad, es decir, hasta equipararlas aproximadamente a su costo económico, significaría a corto plazo para la unidad familiar media una carga de alrededor del 8% de su presupuesto.

En teoría, las reformas acelerarían las subidas de precios al mismo tiempo que los pagos compensatorios orientados específicamente a los pobres, administrados a través del sistema de asistencia social vigente. Pero esto tal vez no sea factible en todos los países. En ese caso, el sistema más práctico suele ser establecer una tarifa mínima de supervivencia. Consiste en cobrar una cuota baja y subvencionada por un consumo fijo —no muy elevado— de energía, y el precio completo por el consumo que supere ese nivel. El cobro de tarifas mínimas no es perfecto, porque perciben la subvención no sólo los pobres sino todos los consumidores, y porque los que consumen menos de la cuota mínima tienen escasos incentivos para reducir su consumo. No obstante, si el consumo aumenta en forma marginal, el grueso de los consumidores paga un precio cercano al costo económico. Por consiguiente, el cobro de tarifas mínimas acompañado de un fuerte aumento de los precios cuando el consumo es superior a la cuota suele ser más eficiente que un aumento general y más reducido. Los modelos de simulación correspondientes a Polonia demuestran que este mecanismo puede tener también mejores efectos de distribución, aun cuando una tarifa mínima modesta y viable desde el punto de vista fiscal dejará de todos modos a algunos de los pobres insuficientemente protegidos.

comportamiento actual de las empresas y las unidades familiares y en el de la economía. Desde luego, los progresos cuantificados por este índice dependen de las condiciones iniciales de los países, así como de sus esfuerzos reformadores. Países como Hungría y Polonia han seguido caminos diferentes, pero para 1995 habían logrado un grado similar de liberalización global. Las comparaciones entre países revelan que la liberalización interna y externa progresan, por lo general, en forma simultánea, en tanto que la liberalización del ingreso de nuevas empresas tarda algo más en llegar. Sin embargo, los países más avanzados en el proceso de reforma han progresado con más rapidez en los tres frentes: los países del

grupo de Visegrad y los países bálticos, que son los que han emprendido las reformas de precios más radicales, son también los que más se han abierto al comercio exterior y a las nuevas actividades económicas.

Asia oriental: una liberalización parcial puede dar buenos resultados en circunstancias especiales

Si se prescinde de Botswana, país pequeño y rico en diamantes, China ha sido la economía de más rápido crecimiento de todo el mundo desde que en 1978 se iniciaron sus reformas encaminadas a establecer un régimen de libre mercado. También Viet Nam ha experimentado un rápido crecimiento desde que abandonó la planificación

centralizada pura y simple en 1986, y especialmente desde que aceleró las reformas en 1989. Ambos países han conseguido una liberalización sustancial, pero no (especialmente en el caso de China) en una escala ni a un ritmo comparables a los de los países más reformadores de ECO. Como se describe en el Capítulo 1, China ha estado “tanteando las piedras para cruzar el río”. A diferencia de los países reformadores de ECO, que se lanzaron con audacia y de lleno por el camino de la liberalización, China atravesó varias etapas de “planificación combinada con el mercado” antes de adoptar su objetivo actual. La “economía de mercado socialista” proclamada en 1992 es la primera que no contiene referencia alguna ni a la “planificación” ni a la “reglamentación”. China utilizó su propio sistema “de precios paralelos” para liberalizar los precios, el comercio exterior, el sistema cambiario y las empresas (Recuadro 2.2). En general, ello ha dado buenos resultados, especialmente en la agricultura. Pero no ha estado exento de costos considerables, entre ellos, la pérdida de los beneficios derivados de una integración más rápida en el comercio mundial, una corrupción y especulación desenfrenadas y, más recientemente, la profundización de las disparidades regionales. En parte en reconocimiento de esos costos, el gobierno ha propuesto, para un futuro próximo, la uni-

ficación del régimen comercial e impositivo del país. En Viet Nam, la liberalización fue más amplia y más rápida (Recuadro 1.4). Pero, al igual que en China, todavía siguen existiendo restricciones considerables, especialmente para el comercio y la incorporación de nuevas empresas, y aún no se han emprendido las difíciles reformas de las empresas de propiedad estatal y del sector financiero (Capítulos 3 y 6).

¿Hasta qué punto se puede decir que las reformas encaminadas a establecer un sistema de libre mercado han promovido un rápido crecimiento en China y Viet Nam? Algunos opinan que, en China, la implantación gradual de las reformas contribuyó al éxito de éstas, ya que los controles parciales todavía vigentes, basados en la persistente autoridad del Partido Comunista y aplicados a través de una densa red de mecanismos encargados de su cumplimiento a nivel local, continuaban desempeñando una función de coordinación que limitaba las perturbaciones de la producción y el comercio durante el establecimiento escalonado de las instituciones del mercado. Pero en ambos países el elemento fundamental fueron las propias reformas, que estimularon el crecimiento tanto en forma directa, incrementando la productividad, como indirecta, aumentando los ingresos de grandes segmentos

Recuadro 2.2 Reforma de los precios en China: sistema de precios paralelos

En China las reformas de los precios se iniciaron a fines de 1978 con el establecimiento de un sistema de precios paralelos, en el que la parte de la producción sujeta a adquisición estatal decrecía continuamente y cada vez eran más los precios sometidos, en mayor o menor grado, a las imposiciones del mercado. Las reformas se iniciaron en la agricultura y se propagaron lentamente, primero a las industrias de bienes de consumo y más tarde a las de bienes intermedios. En cada caso se creó un mercado libre paralelo al mercado controlado, en que la oferta estatal se mantuvo invariable al precio de planificación (más bajo). En el nivel de mercado libre la oferta aumentó con rapidez, de manera que la proporción que representaba en el producto total aumentó continuamente. Entretanto, los precios planificados fueron objeto de alzas marginales hasta que se aproximaron a los del mercado. A fines de 1994 este doble sistema había permitido la liberalización de más del 90% de los precios al por menor y entre el 80% y el 90% de los precios de los productos agrícolas e intermedios, todos ellos determinados actualmente por el mercado. Sólo unos cuantos precios permanecen fijos o negociables dentro de una banda establecida por el Estado.

Si bien la liberalización quedó incompleta, la introducción de precios paralelos aumentó la eficiencia, pues el precio de la unidad marginal reflejaba el costo económico y señalaba correctamente la escasez relativa de los bienes, y la proporción de ventas a precios planificados disminuyó con el tiempo. Además, el progreso hacia la liberalización total de la reducida parte de la producción todavía sometida a control avanzó sin tropiezos. Menos del 20% de los productos alimenticios se seguían vendiendo a precios oficiales fijos cuando se eliminaron los últimos controles de los precios de los alimentos en 1992, por lo que la convergencia definitiva de los dos niveles causó perturbaciones mínimas al conjunto de la economía. Pero este sistema paralelo tuvo también un costo elevado —se necesitaba gran cantidad de personal, por ejemplo, para administrar el sistema de racionamiento y distribución de alimentos vinculado a los dobles precios— y exigió un mecanismo riguroso de aplicación para limitar la cantidad de productos de precio controlado que se desviaban hacia el mercado libre y poner freno a la corrupción, con fuertes sanciones por incumplimiento.

de la población y traduciéndolos en elevadas tasas de ahorro e inversión. La concepción y secuencia de las reformas respondían a la estructura económica y política y a otras condiciones iniciales de los dos países. Comenzaron con la liberalización de la agricultura (tenencia de la tierra, precios y adquisiciones), que anteriormente había sido objeto de gravosos impuestos. Debido a que la mayor parte de la fuerza de trabajo estaba concentrada en la agricultura, el establecimiento de incentivos más convincentes —los precios eran en cierta forma flexibles, la producción se podía vender libremente y los beneficios quedaban en poder de los agricultores— generó grandes aumentos de la productividad, la producción y el ingreso, lo que permitió a muchos escapar de la pobreza (véase el Capítulo 4). La tecnología basada en la utilización intensiva de mano de obra permitió pasar fácilmente a una producción más eficiente, de carácter familiar. Esto a su vez ofreció a una proporción considerable de la fuerza de trabajo la libertad de trasladarse a sectores de mayor productividad, especialmente los nuevos sectores no estatales industriales y de servicios, que serían los próximos objetivos de la liberalización. La fuerza de trabajo en las empresas rurales chinas aumentó en 100 millones de personas entre 1978 y 1994.

China logró un aumento de la productividad global (productividad total de los factores) superior al 3% anual en 1985–94, resultado excepcional si se compara con el de otros países. Tal vez esta cifra esté algo exagerada debido a una sobrevaloración del aumento registrado del PIB, pero esa fuerte subida de la productividad indica que el crecimiento de China es relativamente intensivo, es decir, que obedece a un uso más eficiente de los insumos y no simplemente a una mayor disponibilidad de éstos, aunque la menor productividad del sector de empresas estatales, todavía considerable, es motivo de preocupación para el futuro (véase más adelante y el Capítulo 3). En general, hasta una tercera parte del aumento de la producción de China desde 1985 se puede atribuir a una mayor eficiencia. El resto del aumento se ha debido, en su mayor parte, a un auge sin precedente de las inversiones que, por un lado, se ha convertido en factor de crecimiento y, por el otro, ha sido resultado de un aumento de los ingresos que se ha traducido en altas tasas de ahorro en las familias y las empresas. Tanto el ahorro total como la inversión total alcanzaron un promedio cercano al 40% del PIB durante el período 1985–94. Ello no habría sido posible si el gobierno no hubiese logrado estabilizar la economía reduciendo directamente la demanda durante los períodos de auge. En Viet Nam, donde la productividad ha aumentado a un ritmo comparable, la proporción del aumento de la producción debido a los progresos de la eficiencia es todavía mayor, pues las tasas de inversión son considerablemente inferiores a las de China. La tasa media de aumento de la producción ha sido superior al 7% al año

desde 1989 y cercana al 9% en 1994–95. A mediados del decenio de 1980 el ahorro interno era negativo y la inversión insignificante, pero posteriormente ambos han aumentado en forma extraordinaria.

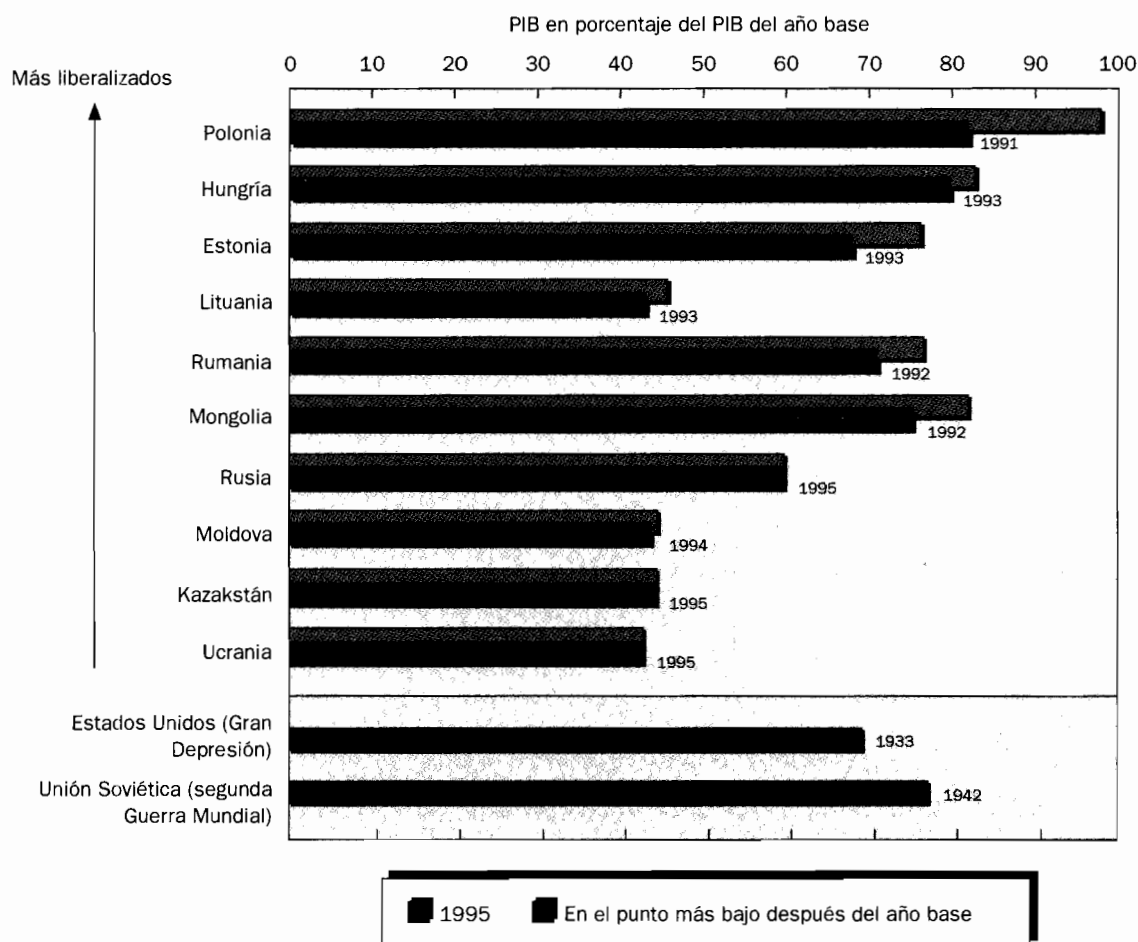
Como se ha señalado en el Capítulo 1, en China las empresas estatales dan empleo a una parte no demasiado grande de la fuerza de trabajo. Además, la estructura general de la producción no ha estado nunca tan distorsionada como lo estaba la de la antigua Unión Soviética, y el sector de la defensa nunca ha sido tan desarrollado. Esto ha permitido a China aplazar la introducción de reformas profundas en las industrias estatales —el empleo en el sector estatal aumentó en 20 millones de personas en 1978–94— y conseguir, no obstante, un aumento sustancial de la productividad y la producción. La subvención de las empresas estatales no rentables mediante la concesión de crédito barato ha tenido un costo considerable en forma de pérdida de eficiencia. Pero gracias a su elevado volumen de ahorro nacional, China ha logrado hasta el momento absorber ese costo sin desestabilizar fundamentalmente la economía (véase más adelante). Al no tener niveles de ahorro comparables y como la ayuda soviética se había interrumpido en los últimos años ochenta, Viet Nam se vio obligado a reducir las subvenciones a las empresas dentro de su programa de estabilización. Ello provocó la reducción de un tercio de la fuerza de trabajo industrial durante el período 1988–92 y una breve recesión en el sector estatal, seguidos de un ajuste y de una mejora en los resultados. Pero la reestructuración industrial tuvo lugar sin trastornos económicos ni sociales. Una de las razones fue que las empresas vietnamitas, a diferencia de las de China, no proporcionaban grandes prestaciones sociales, pero también influyó el hecho de que los sectores de la agricultura y de las manufacturas y servicios privados, recientemente liberalizados y a los que corresponde el 60% del PIB y el 85% del empleo, crecieron con rapidez y pudieron absorber a los trabajadores despedidos por el sector público.

ECO y NEI: la liberalización acelera la recuperación tras las pérdidas de producción iniciales

La producción se ha reducido dramáticamente en las economías en transición de Europa y Asia central. Algunas de las estimaciones oficiales reproducidas en el Gráfico 2.1 exageran la disminución debido a deficiencias estadísticas (Recuadro 1.3), entre las que cabe señalar, en muchos países, la exclusión de una economía paralela extensa y en aumento (Recuadro 2.3). Pero los datos revelan una disminución sustancial, incluso una vez corregidas esas distorsiones; en Rusia, por ejemplo, la producción se redujo, aproximadamente, un 40% en 1990–95. Las estimaciones basadas en la demanda de energía eléctrica también son problemáticas, pero tal vez proporcionen un límite más

La producción ha disminuido dramáticamente en ECO y en los NEI.

Gráfico 2.1 Disminución y recuperación del PIB en algunas economías en transición y en episodios históricos comparables



Nota: El año base para las economías en transición es 1989; los años base históricos son 1929 para Estados Unidos y 1940 para la Unión Soviética. Las economías en transición se han enumerado de conformidad con las puntuaciones obtenidas en el índice de liberalización media en 1989-95 (véase el Gráfico 1.2). Fuente: Datos oficiales.

bajo para el decrecimiento de la producción; según ellas, el PIB experimentó una reducción media de alrededor de 16% en cinco países de ECO entre 1989 y 1994, y de 30% aproximadamente en 11 NEI. Debido a la fuerte reducción de las inversiones, el consumo ha decrecido menos que la producción, pero no cabe duda de que los niveles de vida bajaron durante las primeras etapas de la reforma en la mayor parte de los países, a pesar de que

la calidad de los productos mejoró y de que se eliminaron las colas (véase el Capítulo 4).

El total del empleo registrado también ha disminuido en ECO y en los NEI, aunque no ha existido una relación clara entre la reducción del empleo y la de la producción. En general, en ECO el empleo ha disminuido más y el desempleo ha aumentado más rápidamente que en los NEI, pues en aquella el ajuste del mercado laboral se

Recuadro 2.3 Memorias del subsuelo: el crecimiento y los costos de las economías paralelas

La transición ha traído consigo un crecimiento notable de las economías paralelas. Muchas actividades comerciales y hasta de producción se vuelven clandestinas para evadir unos impuestos altos e inestables, eludir los controles restrictivos y con frecuencia imprevisiblemente variables del gobierno, y contratar trabajadores en forma flexible y barata. Las estimaciones basadas en el consumo de energía eléctrica indican que, entre 1989 y 1994, la parte de las actividades extraoficiales en la economía subió del 18% al 22% en una muestra de países de ECO y del 12% al 37% en otra muestra de los NEI. Estudios realizados en Ucrania confirman que existe una economía paralela de gran magnitud.

La comparación entre países revela que la economía paralela tiende a ser muy importante cuando los controles políticos se han debilitado, la liberalización económica se ha quedado atrás y la existencia de una reglamentación gravosa y de elevados impuestos hace que el medio oficial sea hostil para un sector privado todavía incipiente. En los casos en que la economía paralela ha crecido considerablemente, ha amortiguado el decrecimiento de la producción y proporcionado una salida para el talento empresarial. Pero se trata principalmente de una economía de "supervivencia" centrada en los objetivos a corto plazo, en la que hay poca inversión y se saquean los bienes estatales. Las empresas pierden tiempo y dinero intentando evadir los controles y los impuestos. Esas pérdidas de eficiencia, y la dificultad de realizar ciertas transacciones extraoficial-

mente, limitan su crecimiento. La informalización también reduce los ingresos públicos y alienta la fuga de capitales. Además, por su propia naturaleza, engendra corrupción y debilita la confianza inspirada por el mercado oficial y las instituciones públicas. Por consiguiente, una economía paralela en expansión no puede desplazar al sector privado oficial y abierto, pero en la práctica termina obstaculizando su desarrollo.

América Latina ofrece paralelos sorprendentes. También allí las actividades extraoficiales representan, aproximadamente, entre la quinta parte y los dos tercios de toda la producción. Prosperan cuando las libertades políticas son muchas y las libertades económicas pocas. Además, los países donde el fenómeno ha alcanzado mayor difusión (Bolivia, Perú) son los que han tenido un crecimiento más lento. Las medidas que han ayudado a América Latina a integrar el sector extraoficial en la actividad económica oficial pueden dar también buen resultado en las economías en transición. Entre ellas cabe citar una amplia liberalización de los precios, el comercio y el tipo de cambio; la aplicación de políticas macroeconómicas restrictivas; una fuerte reducción de las prescripciones normativas, y una administración pública más profesional (véanse los Capítulos 5 y 7). La combinación de incentivos y controles —quizá con inclusión de una medida excepcional de amnistía tributaria parcial— puede ayudar a reducir los costos de la reintegración a la economía oficial.

ha realizado en gran parte mediante despidos y jubilaciones anticipadas, en tanto que en estos últimos generalmente se ha optado por reducir el número de horas de trabajo (véase el Capítulo 4). Entre 1989-90 y 1994, por ejemplo, el empleo registrado se redujo entre un 20% y un 25% en Bulgaria, Eslovenia y Hungría, pero sólo entre un 7% y un 8% en Rusia y Ucrania.

¿POR QUE DECAYO LA PRODUCCION? En algunos de los primeros análisis, que se concentraban principalmente en ECO, se culpaba del decrecimiento inicial de la producción a una estabilización demasiado entusiasta. Pero los datos actualmente disponibles revelan la existencia de tres factores: los cambios en la demanda promovidos por la liberalización, el colapso del CAEM y la Unión Soviética y las perturbaciones provocadas en la oferta por la desaparición de las instituciones, o su ausencia, y por unos incentivos distorsionados.

La liberalización, combinada con la estabilización, significó el fin de una economía de la escasez debida a la

insuficiencia de la oferta, en la que encontraban salida hasta los productos de peor calidad. En las nuevas circunstancias, los bienes que no tenían demanda se quedaban en las estanterías. Las empresas y los consumidores redujeron sus existencias de reserva, pues ya no era necesario acaparar; la reducción de las existencias explicó aproximadamente un tercio del descenso de la producción en Polonia en 1990-91, y más de la mitad de la disminución del 11% registrada en los países bálticos en 1993. En Rusia las compras para fines militares se redujeron un 70%. Obviamente, la eliminación de la producción no deseada y del exceso de existencias no redujo el bienestar. Pero todas las reducciones iniciales de la producción tuvieron efectos secundarios sobre el gasto y la demanda, lo que puede haber duplicado el efecto total sobre la producción.

La desintegración del CAEM y de la Unión Soviética, unida a la liberalización del comercio, provocó un colapso del comercio entre los países de ECO y los NEI. En su sustitución, los compradores intensificaron las importaciones,

incluidas las de bienes de consumo duraderos, procedentes de fuera del ámbito del CAEM, mientras que la introducción de los precios del mercado mundial y el comercio en monedas convertibles provocó enormes alzas de los precios de las importaciones anteriormente subvencionadas de energía y materias primas, sobre todo de Rusia. Según un cálculo aproximado, el valor de las subvenciones a los precios otorgadas por Rusia a otros países ascendió a \$58.000 millones en 1990, de los cuales \$40.000 millones correspondieron al resto de la Unión Soviética y \$18.000 millones a los demás países del CAEM. La supresión de esas subvenciones provocó un aumento del costo de los insumos importados, lo que redujo la producción y la oferta agregada. Muchos países no pertenecientes al grupo de NEI sufrieron un deterioro global de las relaciones de intercambio equivalente a más del 10% del PIB, que llegó a ser del 15% al 20% en el caso de algunos países que dependían en gran medida de las importaciones. Por su parte, Rusia no pudo explotar a fondo la mejora de sus relaciones de intercambio debido a la fuerte disminución del volumen del comercio y a la persistencia de sus propias restricciones a las exportaciones. La gran reducción del comercio se vio agravada por la prodigiosa ineficiencia del sistema inicial de pagos interestatales, que normalmente tardaba alrededor de tres meses en tramitar las transacciones.

Finalmente, a diferencia de lo ocurrido en China, las instituciones de planificación habían desaparecido en ECO y en los NEI antes de que se pudieran crear nuevas instituciones de mercado. Por ejemplo, muchos países se han deshecho de los antiguos sistemas de asignación del crédito agrario y de distribución de la producción agrícola, pero aún no se han establecido redes de distribución al por mayor o al por menor, ni sistemas de crédito basados en el mercado. La falta de instituciones de mercado provocó en todo el sistema de producción y comercio deficiencias de coordinación, muchas de ellas debidas a la falta de información y a la incertidumbre. La carencia de incentivos válidos, acompañada con frecuencia de derechos de propiedad inadecuados, agravó la escasez de tecnología moderna y conocimientos especializados y creó obstáculos insuperables a la rápida redistribución de los factores de producción hacia los sectores emergentes. La incertidumbre alentó la fuga de capitales de las empresas y las unidades familiares por igual, y muchas empresas adoptaron una política de supervivencia, que les llevó a limitarse a esperar la llegada de tiempos mejores en lugar de proceder activamente a la reestructuración. En cierta medida, estos problemas son resultado inevitable de la espectacular ruptura de esos países con el pasado, agravada en muchos casos por la adopción de políticas de reforma contradictorias —y, en particular, la falta de coordinación de las políticas en la zona del rublo (véase más adelante). Los problemas de coordinación, la incertidumbre y la distorsión de los

incentivos son factores que limitan la iniciación o la expansión de actividades rentables —a pesar de la desintegración de los sectores improductivos o sobredimensionados. Por ejemplo, los hatos de ganado disminuyeron notablemente en los NEI debido a las fuertes alzas de los precios del forraje, sumadas a la baja de los precios de los productos de origen animal. Pero la producción de petróleo de Rusia también ha disminuido —casi a la mitad desde 1988—, a pesar de la fuerte subida del precio relativo de la energía. Ello se debe principalmente a la aguda escasez de inversiones en mantenimiento y mejoramiento de las instalaciones, y a una estructura jurídica, institucional y fiscal deficiente que desalienta la mejora de la gestión, la inversión extranjera y la adquisición de nueva tecnología.

¿COMO HA CONTRIBUIDO LA LIBERALIZACION A ESTIMULAR LA RECUPERACION? En ECO y en los NEI la liberalización ha estado positivamente vinculada al crecimiento. En los países con una liberalización más fuerte (determinada en función de los niveles medios de liberalización) el descenso de la producción ha sido en general menor (Gráfico 2.2). Además, la diferencia aumenta con el tiempo; una liberalización relativamente más fuerte impulsó el crecimiento medio en los años 1989–95, pero en el bienio 1994–95 lo hizo en mayor medida todavía. Otros dos factores han repercutido fuertemente en el crecimiento reciente. En primer lugar, a partir de 1989, la producción ha tendido a aumentar más, o a disminuir menos, en los países más pobres y más agrícolas que en los países más ricos con un sector industrial más sobredimensionado. En segundo lugar, cada año en que un país se ha visto gravemente afectado por tensiones regionales el descenso medio de su producción desde 1985 se ha agravado en una medida equivalente al 6,5% del PIB.

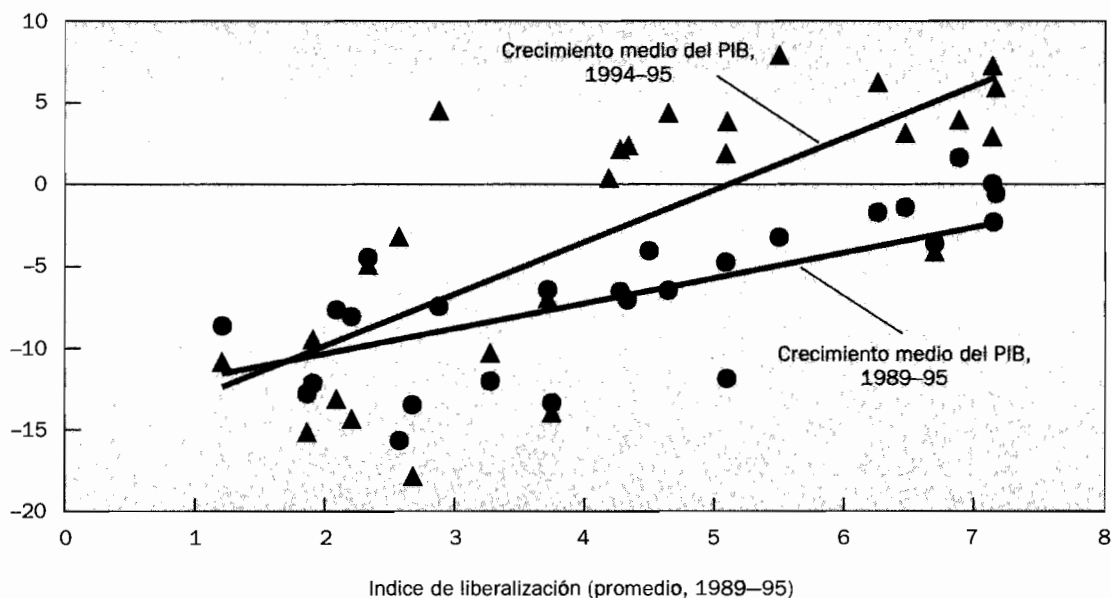
Por regla general, el crecimiento se ha reanudado en los países después de tres años de liberalización sostenida (Gráfico 2.3). Los países de los Grupos 1 y 2, es decir, aquellos en que la liberalización ha sido más rápida y general (véase el Gráfico 1.2), experimentaron una disminución más temprana de la producción, pero también una recuperación más rápida y vigorosa. En los países de los demás grupos, la producción seguía decreciendo en el bienio 1994–95, pero las reformas recientes han llevado a varios de ellos al umbral de la recuperación. Las investigaciones en curso confirman que esa alternancia de descenso y recuperación se mantiene incluso si se tienen en cuenta los diferentes puntos de partida de los países, como la geografía, la estructura sectorial o los desequilibrios macroeconómicos iniciales (véase el Capítulo 1).

¿Cómo pueden los países determinar si las reformas del mercado han dado en general buen resultado, habida cuenta de que los procesos más rápidos y decididos de liberalización han provocado inicialmente un descenso mayor pero también un crecimiento más acelerado a mediano

Una liberalización más firme y sostenida ocasiona una reducción menor de la producción —y una recuperación más fuerte.

Gráfico 2.2 Liberalización y crecimiento del PIB

Crecimiento del PIB (porcentaje anual)



Nota: Los datos corresponden a los 26 países incluidos en ECO y en los NEI; los resultados son aún más claros si se incluye a China y Viet Nam. Véanse en el Gráfico 1.2 los detalles sobre el índice de liberalización. El crecimiento medio del PIB se ha ajustado para tener en cuenta el impacto de las tensiones regionales en algunos países y las diferencias en el ingreso per cápita inicial. Fuente: De Melo, Denizer y Gelb, documento de antecedentes; datos oficiales; cálculos del personal del Banco Mundial.

plazo? Una forma de hacerlo es considerar el sistema de mercado como un activo en el que los países invierten mediante la liberalización. Los países han invertido en diferente medida en distintos momentos, y esas inversiones han provocado pérdidas iniciales del ingreso (PIB) y posteriores aumentos del mismo de distinta magnitud. El valor de las inversiones de los países a finales de 1995 es el PIB total que han acumulado desde 1989 (y reducido a valores de 1989 en reconocimiento de que en general se valora más el ingreso presente que el futuro). En el Gráfico 2.4 se observa que, por regla general, la liberalización ha sido efectivamente una buena inversión. Los países menos liberalizados han obtenido resultados ligeramente mejores que los que han aplicado reformas moderadas. En cambio, los países que han optado por una liberalización más audaz y cuyas reformas acumuladas han alcanzado ya una masa crítica han obtenido resultados mucho mejores que los otros dos grupos, por lo menos en lo que respecta al ingreso nacional. Ello no significa que una liberalización rápida y total sea siempre posible, ni preferible. Llegado el

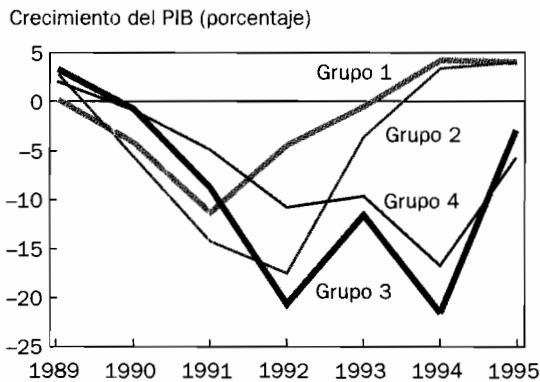
momento de decidir la magnitud y el ritmo de la liberalización, los gobiernos están sujetos a las limitaciones que les imponen las condiciones iniciales y, en muchos casos, será muy difícil determinar los efectos de las diferentes estrategias. No obstante, como se ha señalado en el Capítulo 1, las condiciones iniciales dejan a las autoridades competentes un amplio abanico de posibilidades; las circunstancias influyen en el comportamiento económico, pero de ninguna manera lo determinan. El hecho de que, cuando se tienen en cuenta esos factores, la liberalización tiende a dar buen resultado indica que, por regla general, lo mejor que los responsables de la política económica pueden hacer para aumentar el ingreso de la población es liberalizar la economía todo lo que permitan las limitaciones concretas de cada país.

El crecimiento se consigue permitiendo la expansión de las exportaciones y los servicios . . .

Las exportaciones y los servicios, dos actividades reprimidas anteriormente, han sido los dos motores principales

Los países que efectúan una liberalización rápida y amplia se recuperan más velozmente.

Gráfico 2.3 Perfil cronológico del descenso de la producción y de la recuperación, por grupo de países



Nota: Los países de ECO y los NEI se han agrupado según sus puntuaciones en el índice de liberalización media correspondiente a 1989–95 (véase el Gráfico 1.2). No se incluyen los países gravemente afectados por tensiones regionales. Las tasas de crecimiento anual son las medias aritméticas de cada grupo. Fuente: Datos oficiales; cálculos del personal del Banco Mundial.

del crecimiento en las economías en transición. En general, los países europeos en transición han tenido un éxito notable en el intento de abrir sus economías y reorientar sus exportaciones hacia los mercados mundiales (Cuadro 2.1). A pesar del escepticismo inicial, muchos han logrado romper la “barrera de la calidad”, que obstaculiza la expansión de las exportaciones al mundo occidental (las relaciones comerciales con la Unión Europea y la integración en las instituciones de comercio mundial se examinan en el Capítulo 9). Los países han diversificado rápidamente sus exportaciones, y algunos han comenzado a invertir la tendencia a la reducción del valor unitario de las exportaciones de maquinaria, lo que indica que la calidad ha mejorado. Las exportaciones de los países con regímenes comerciales más abiertos, en su mayoría de ECO y del Báltico, disminuyeron menos a raíz de la desintegración inicial de la Unión Soviética y el CAEM y se recuperaron con más rapidez, contribuyendo en mayor medida al aumento total de la producción (véanse el Cuadro 2.1 y el Recuadro 2.4). Por el contrario, en la mayoría de los NEI,

que se atuvieron a los arreglos comerciales estatales y aún imponen considerables restricciones a la exportación, los envíos de manufacturas a países de la OCDE siguen siendo marginales y la contribución de las exportaciones al crecimiento ha sido insignificante.

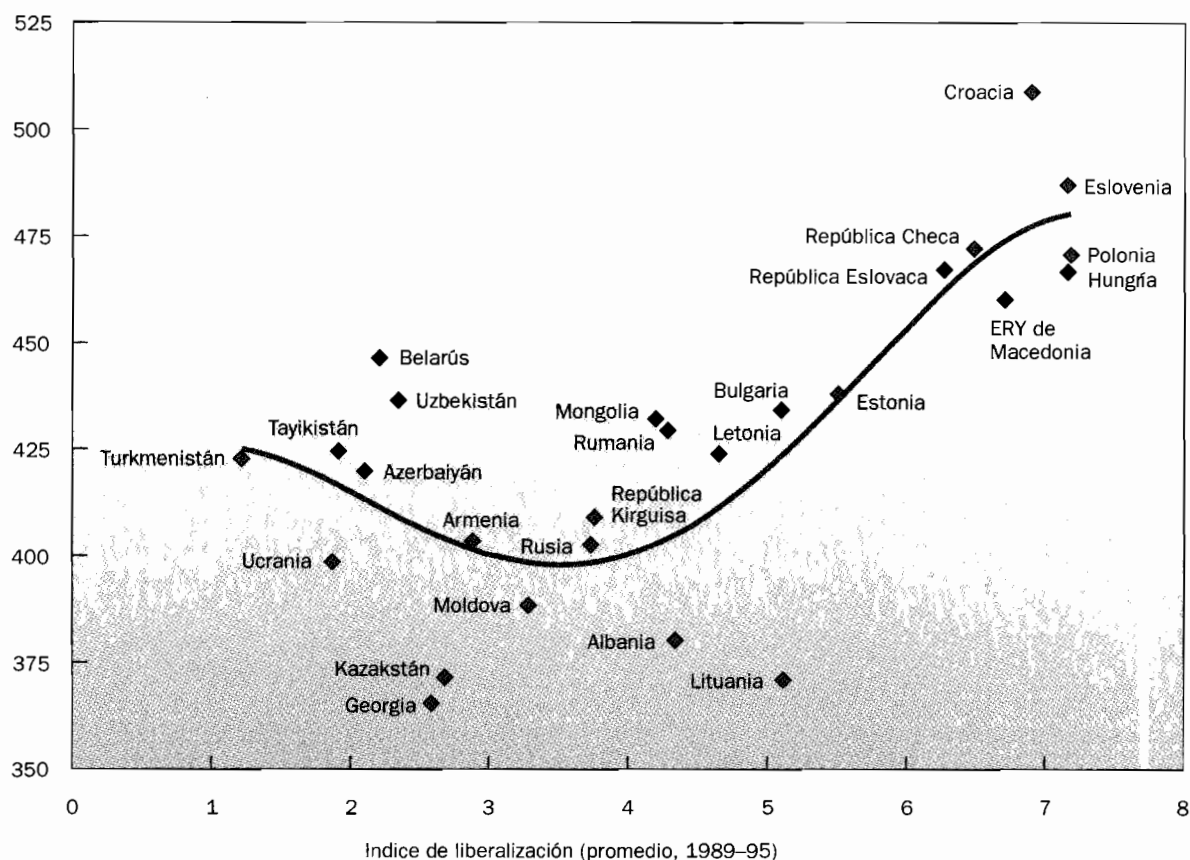
Las políticas comerciales de China y Viet Nam han combinado una liberalización sustancial, aunque parcial, con un activo fomento de las exportaciones; Viet Nam ha recurrido más a la primera y China más a este último. El comercio estatal comprende actualmente sólo unos cuantos productos importantes y representa una proporción decreciente del comercio en los dos países. Muchas exportaciones se encuentran totalmente liberalizadas y la mayoría de las restricciones aún vigentes no son obligatorias, pero las importaciones siguen estando sujetas a considerables restricciones, especialmente en China. Ambos países han eximido a los exportadores del pago de derechos de importación y han creado condiciones favorables para la inversión extranjera orientada a la exportación: Viet Nam principalmente con medidas de desreglamentación, y China mediante la creación de zonas económicas especiales, la apertura de las zonas costeras y la concesión a los exportadores de tratamiento fiscal preferencial y de acceso a las divisas.

Aunque China y Viet Nam han liberalizado el comercio menos que los países del grupo de Visegrad o los países bálticos, los resultados globales de su comercio han sido por lo menos igualmente espectaculares. China ha experimentado un crecimiento medio de las exportaciones superior al 15% anual desde 1978, en tanto que en Viet Nam, en el lapso más corto transcurrido desde 1986, el aumento ha superado el 25% anual. La situación de partida desempeñó un papel importante en esos logros. China no sufrió una crisis comercial como consecuencia de la disolución del CAEM, del cual no era miembro, y pudo valerse de sus contactos con Hong Kong y de una extensa comunidad de expatriados para desarrollar sus industrias de exportación. Viet Nam disfrutó de un lucrativo comercio de exportación de petróleo, que compensó en parte la pérdida de los mercados del CAEM y amortiguó el impacto de la supresión de las transferencias soviéticas y el decaimiento inicial de los sectores distintos del petróleo. Además, ambos países lograron explotar su fuerte ventaja comparativa en las manufacturas de alto coeficiente de mano de obra. En China y Viet Nam (al igual que en ECO y los NEI), las exportaciones han aumentado con más rapidez en las industrias y regiones con regímenes de comercio e inversión extranjera más abiertos, y el nivel más elevado de exportaciones ha estado asociado a un aumento más rápido de la producción. Un estudio del Banco Mundial sobre distintas posibilidades de reforma del régimen comercial chino ha demostrado que las restricciones a las exportaciones y las importaciones todavía vigentes tienen costos de eficiencia y costos económicos elevados. Estos se reducirían mediante las

Después de siete años, las primeras posiciones corresponden a los países de ECO y los NEI que han emprendido una liberalización más decidida.

Gráfico 2.4 Liberalización y PIB acumulado

PIB acumulado, 1989-95 (porcentaje del PIB de 1989)



Nota: Los datos corresponden a los 26 países incluidos en ECO y en los NEI. Véanse en el Gráfico 1.2 los detalles sobre el índice de liberalización. El PIB acumulado es el valor actual neto normalizado del PIB total en el período 1989-95, descontado al 10% anual. Se ha ajustado para tener en cuenta el impacto de las tensiones regionales en algunos países y las diferencias en el ingreso per cápita inicial y la abundancia de recursos energéticos naturales. Los resultados siguen siendo válidos si varía la tasa de descuento y se incluye a China y a Viet Nam. Fuente: Datos oficiales; cálculos del personal del Banco Mundial.

nuevas medidas de liberalización formuladas en apoyo de la propuesta de China de adherirse a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Algunos sostienen que, cualquiera que sea la rapidez global con que se lleve a cabo la liberalización, el comercio exterior y las transacciones cambiarias se deberían liberalizar más lentamente que los mercados internos para aminorar el decrecimiento inicial de la producción y el

empleo internos. Sin embargo, las economías en transición ofrecen pruebas convincentes de que los beneficios de una liberalización externa temprana, paralela a la liberalización y estabilización internas, superan con creces los posibles costos. El establecimiento de un comercio esencialmente libre desde el comienzo (con excepción, tal vez, de un derecho de importación modesto y uniforme) arroja una rentabilidad particularmente elevada en estos países.

Cuadro 2.1 Política comercial y resultados de las exportaciones en ECO y los NEI

Grupo de países	Política comercial			Variación de la parte de exportaciones del CAEM o la Unión Soviética (porcentaje) ^a	Resultados de las exportaciones			
					Contribución media anual del crecimiento de las exportaciones al PIB (puntos porcentuales) ^c			
					Exportaciones de manufacturas a la OCDE, 1994 (porcentaje del PIB) ^b	Exportaciones a la OCDE únicamente, desde el último año antes de la transición hasta 1994	Total de exportaciones, desde el último año antes de la transición hasta 1994	Total de exportaciones, desde el primer año de la transición hasta 1994
	Comercio estatal, 1994	Restricciones cuantitativas, 1994	Años de convertibilidad de la cuenta corriente a fines de 1995					
Grupo 1	Muy reducido	No	4	-57,2	24,5	2,3	2,1	3,0
Grupo 2	Muy reducido ^d	No ^d	2	-43,9	18,1	1,4	-3,1	3,7
Grupo 3	Moderado ^e	Sí ^e	1	-13,6	3,3	0,2	-11,2	0,5
Grupo 4	Extenso	Sí	0	-14,2	4,4	-0,1	-14,4	0,3
Tens. reg.	Extenso	Sí	0	-20,8	3,7

.. No se dispone de datos. Tens. reg. = grupo de países gravemente afectados por tensiones regionales (véase el Gráfico 1.2).

Nota: Los datos son medias aritméticas relativas a cada grupo de países (véase el Gráfico 1.2).

a. En los países de ECO, los datos se refieren a las exportaciones del CAEM en 1989-94; en los NEI, corresponden a las exportaciones soviéticas en 1990-94.

b. En Albania, Eslovenia y Mongolia, los datos corresponden al total de exportaciones.

c. El último año antes de la transición fue 1989 en Polonia, 1990 en los demás países de ECO, y 1991 en los NEI.

d. Mongolia era el único país del Grupo 2 con un comercio estatal considerable y controles cuantitativos de las exportaciones en 1994.

e. La República Kirguisa era el único país del Grupo 3 que había eliminado esencialmente las restricciones a las exportaciones para 1994.

Fuente: Kaminski, Wang y Winters, 1996; FMI 1995a; BERF 1995; cálculos del personal del Banco Mundial.

Las razones son varias. En primer lugar, el legado de la planificación centralizada, especialmente la tendencia a la autarquía y a las empresas de gran tamaño, multiplica el aumento de la eficiencia y de la producción que resulta del hecho de competir en los mercados mundiales, como confirma la comparación entre los resultados globales del comercio exterior de los países (véase más arriba). Los datos relativos a las empresas de Bulgaria, Polonia y Rusia demuestran también que la liberalización del comercio ha estimulado efectivamente la reestructuración de las empresas y ayudado a hacer más competitivos los mercados. En segundo lugar, en las primeras etapas de la liberalización, los productores de la mayoría de los países han estado protegidos de la competencia externa por una moneda fuertemente subvalorada, independientemente de que los tipos de cambio hayan sido fijos o flotantes (véase más adelante). La subvaloración creó además un fuerte incentivo para buscar mercados de exportación.

Por el contrario, es posible que las persistentes restricciones comerciales aporten pocos beneficios a los países en transición. La protección de las importaciones es, en el mejor de los casos, un instrumento muy rudimentario para aliviar las dificultades del ajuste, ya que protege a sectores enteros y no solamente a las empresas más débiles. El fomento del ingreso a la nueva actividad económica, los programas de readiestramiento y la asistencia social dirigida a grupos específicos son, probablemente, mucho más

eficaces. Además, a diferencia de estas medidas, las restricciones comerciales se tienen que imponer en circunstancias en que ambas partes de las transacciones voluntarias tienen fuertes incentivos para eludirlas. En las economías en transición, cuya capacidad institucional es especialmente débil, las restricciones comerciales tienden, pues, a ser relativamente ineficaces para proteger a las empresas o para generar ingresos arancelarios y, en cambio, favorecen la corrupción (véanse los Capítulos 5 y 7). Finalmente, la experiencia mundial ha demostrado que, con demasiada frecuencia, las medidas de protección "provisionales" se convierten en permanentes, y que los cambios frecuentes de la política comercial son perjudiciales para las empresas en fase de ampliación y que están estableciendo vínculos en el exterior. Ambos problemas están especialmente relacionados con los de los países en transición donde la situación política se caracteriza por la inestabilidad.

Los servicios han sido el segundo motor del crecimiento en las economías en transición. Según estimaciones de un estudio, si se invirtiera la antigua tendencia a reprimir los servicios en los NEI, el ingreso nacional podría aumentar más del 10% y generar unos seis millones de empleos adicionales, lo que compensaría sustancialmente la contracción en otras esferas. A decir verdad, la producción del sector de servicios ha aumentado en forma desmesurada durante la transición, sobre todo en los casos en que la liberalización está más avanzada (Cuadro 2.2).

Recuadro 2.4 Estrecha relación entre política comercial y resultados: los casos ilustrativos de Estonia y Ucrania

Estonia y Ucrania han aplicado políticas comerciales diametralmente opuestas. Sus resultados comerciales han sido, en consecuencia, diferentes.

La liberalización rápida del comercio da buen resultado. Estonia eliminó prácticamente todas las barreras a las exportaciones, suprimió todas las restricciones cuantitativas a las importaciones, mantuvo sólo unos cuantos derechos de importación de bajo monto y asignó a su nueva moneda plena convertibilidad para las transacciones en cuenta corriente, todo ello antes de que concluyera el año 1992. La liberalización de las importaciones supuso la aplicación de precios relativos mundiales a los bienes comerciables. Además, la liberalización radical de las exportaciones —medida que distinguió a Estonia de la mayoría de los NEI— permitió una rápida reorientación del comercio, aceleró la adaptación a las normas de calidad de Occidente e incrementó los ingresos de exportación en monedas fuertes. Más de la mitad de las exportaciones de Estonia se destinan actualmente a Europa occidental, y de allí proceden casi las dos terceras partes de sus importaciones. El aumento de las exportaciones contribuyó un 11% anual al crecimiento del PIB durante el período 1992–94. Incluso si se tienen en cuenta las ventajas especiales de Estonia, como sus estrechos vínculos con Finlandia, su proximidad a Europa occidental y sus puertos en el mar Báltico que han incrementado el comercio tanto legal como ilegal, sus resultados en materia de exportaciones han sido impresionantes.

Una liberalización lenta del comercio impone altos costos. Ucrania mantuvo numerosos controles de los precios y el comercio hasta el otoño de 1994. El comercio estatal, incluidas las compras realizadas por organismos públicos y una extensa red de acuerdos comercia-

les bilaterales con otros NEI y con antiguos miembros del CAEM, permaneció intacto. Los controles administrativos mantuvieron los precios internos por debajo de los precios mundiales. La aplicación de fuertes restricciones a las exportaciones (en particular, licencias y contingentes) tenían por objeto impedir que los productores vendieran bienes subvencionados en el extranjero. Los exportadores tenían que entregar los ingresos en divisas y se les aplicaban tipos de cambio inferiores a los del mercado. El régimen de importaciones siguió siendo liberal, pero los compradores nacionales carecían de divisas para pagar las importaciones. Estas políticas resultaron contraproducentes. Los acuerdos intergubernamentales no lograron frenar la caída del comercio con los NEI y bloquearon su diversificación: los intercambios con Europa occidental representaban menos del 20% del comercio total en 1994. El aislamiento de los mercados mundiales retrasó el ajuste de las empresas y prolongó las ineficiencias. Las exportaciones disminuyeron, lo que contribuyó negativamente al crecimiento de la producción durante el período 1992–94, y los grandes déficit comerciales favorecieron una depreciación galopante de la moneda y la desestabilización económica. Entre las reformas llevadas a cabo por Ucrania a fines de 1994 se cuentan una considerable liberalización de los precios y la eliminación de la mayoría de los controles directos de las exportaciones; en consecuencia, las exportaciones aumentaron en 1995. Un opaco sistema de precios de referencia sigue restringiendo de hecho las exportaciones que no alcanzan un precio mínimo, lo que estimula el afán de lucro y la corrupción, pero a comienzos de 1996 su alcance está limitado a una proporción reducida y cada vez menor de las exportaciones.

En los países reformadores de vanguardia, el “desfase de los servicios” inicial (diferencia de la parte de los servicios en el PIB con respecto a lo que es normal en las economías de mercado consolidadas) prácticamente se ha eliminado. Empresarios animosos han respondido con entusiasmo a los nuevos incentivos, muchas veces a pesar de graves obstáculos, como la existencia de reglamentos numerosos y en constante cambio, una burocracia lenta y en muchos casos corrompida, y la delincuencia, además de unos impuestos elevados y la falta de crédito. El sector de servicios ha crecido menos en países como Belarús, donde las reformas no están tan avanzadas.

El desplazamiento desde la industria hacia los servicios ha significado enormes cambios en los precios relativos. En Rusia, la relación entre el precio de los servicios pagados y el de los bienes que componen la cesta media de consumo se quintuplicó entre 1990 y 1994. Paralelamente, la proporción representada por la industria en el PIB disminuyó 7 puntos porcentuales y la de la agricultura 9, en tanto que la de los servicios aumentó un 16%. La parte de la industria ha disminuido todavía más en los países reformadores avanzados. Ello ha permitido reducir los daños ecológicos en los países de ECO y en los NEI, en tanto que el rápido crecimiento industrial ha causado

Cuadro 2.2 Liberalización y reestructuración sectorial

Grupo de países ^a	Índice de liberalización media, 1989-95 ^a	Cambio en la parte del PIB, 1989-94 (puntos porcentuales)			Parte de los servicios en el PIB (porcentaje)			Porcentaje del déficit de servicios en 1989 compensado en 1994
		Agricultura	Industria	Servicios	Efectiva, 1989	Parte normal ^b	Déficit en 1989 ^b	
Países de ECO y NEI								
Grupo 1	6,9	-4	-12	16	42	51	9	173
Grupo 2	4,7	1	-11	10	35	51	15	68
Grupo 3	3,4	0	-4	4	33	49	16	25
Grupo 4	2,0	-2	3	-1	34	49	15	-7
Tens. reg.	3,9	14	-7	-7	41	50	9	-80
China y Viet Nam	5,5	-10	5	6	32	41	8	66
Promedio de todas las economías en transición	4,4	2	-6	5	37	49	13	38

Tens. reg. = grupo de países gravemente afectados por tensiones regionales (véase el Gráfico 1.2).

a. Véanse en el Gráfico 1.2 los detalles sobre el índice de liberalización y los países comprendidos en cada grupo.

b. La parte "normal" de los servicios de los países es una previsión basada en la regresión de la parte sectorial sobre el ingreso per cápita y el tamaño de la población en una muestra de 108 economías en desarrollo e industriales. El "déficit" de servicios es la diferencia entre la parte efectiva y nominal de los servicios en el PIB.

Fuente: Syrquin y Chenery 1989; datos oficiales; cálculos del personal del Banco Mundial.

el deterioro de las condiciones ambientales en las economías en transición de Asia oriental (Recuadro 2.5).

La proporción representada por la agricultura en el PIB ha disminuido ligeramente en la mayoría de las economías en transición. En ECO y los NEI, la agricultura era muy ineficiente y, a diferencia de la de Asia oriental, estaba sustentada por subvenciones a los insumos, el crédito y los precios al por menor. Este sector ha sufrido una crisis innecesariamente grave de los precios relativos —los precios de los insumos, en especial del combustible, aumentaron cuatro veces más que los de la producción—, debido a que los suministros y la elaboración aún no son del todo competitivos, y los gobiernos todavía intervienen para mantener bajos los precios de los alimentos. Una mayor liberalización debería permitir a los productores agrícolas recuperar parte del terreno perdido.

... y obligando a las empresas ya existentes a reestructurarse
La liberalización de los precios y del comercio y la fuerte reducción de las subvenciones fiscales y del crédito son esenciales para obligar a las empresas a llevar a cabo el ajuste y transformar por completo el sector empresarial. En realidad, la reestructuración industrial de las economías en transición ha resultado ser un proceso sumamente descentralizado. La redistribución de la producción entre los distintos subsectores industriales no ha seguido una línea clara. La industria pesada, que sería en principio la más hipertrofiada, no se ha contraído en relación con la industria ligera. Las filiales no se han ampliado ni recortado sistemáticamente en respuesta a la mejora o deterioro

de su competitividad relativa tras la reorientación hacia los precios internacionales. En realidad, lo que la reestructuración industrial ha traído consigo han sido grandes cambios de la producción y el empleo en las empresas. Según estudios realizados, los resultados de éstas varían enormemente dentro de cada sector, y la rentabilidad pasada no suele servir como criterio para prever qué empresas van a prosperar y cuáles van a sucumbir.

Las industrias se encuentran en estado de cambio constante debido al ingreso de nuevas empresas al sector, a las disoluciones y fusiones, al brusco aumento del número y proporción de las de pequeña magnitud y a los nuevos productos y procesos. Los controles de los precios y el comercio, que afectan a sectores enteros, impiden este tipo de ajuste descentralizado y de diferenciación de las empresas según sus resultados, dictada por el mercado. Los gobiernos de todo el mundo han tratado de saber de antemano qué empresas van a ser las "ganadoras" y prestar apoyo únicamente a las que vayan a resultar viables. El intento es arriesgado, por muy favorables que sean las condiciones; en el imprevisible contexto de la transición, resulta imposible. Incluso los créditos y subsidios destinados a empresas concretas y vinculados a los resultados ayudan inevitablemente a muchas empresas no viables. Ese apoyo es un desperdicio de recursos, y desalienta a las empresas viables que podrían estar interesadas en el ajuste. Además, las subvenciones tienden a beneficiar a las empresas estatales. Ello cambia las reglas del juego en perjuicio de las nuevas empresas privadas, que constituyen la fuente principal de nuevos empleos.

Recuadro 2.5 La transición puede ayudar al medio ambiente —siempre que se apliquen las políticas adecuadas

La transición ha reducido los daños ambientales en la mayoría de los países de ECO y de los NEI, donde el nivel de contaminación ha bajado como consecuencia de la reducción de la actividad económica, especialmente en la industria. Hay señales de que la recuperación de la producción industrial tal vez no esté acompañada de un aumento equivalente de la contaminación, debido a una reglamentación ambiental más eficaz y a una mejor aplicación de la misma. Por el contrario, en China el crecimiento económico ha sido rápido. Ello ha tenido como resultado un aumento de la contaminación y un empeoramiento de las condiciones ambientales. El comportamiento ecológico de la mayoría de las empresas industriales pesadas sigue dejando mucho que desear, y muchas de las nuevas industrias ligeras contaminan el agua y generan desechos peligrosos, que representan una grave amenaza. En las grandes ciudades más contaminadas, la combinación de políticas ambientales más estrictas y de cambios económicos parece haber estabilizado los niveles de contaminación atmosférica, que es el peligro ambiental más inmediato para la salud humana.

Esta teoría encuentra confirmación en lo ocurrido en ECO y en los NEI. Hungría y Polonia han conocido una fuerte liberalización y han reducido las subvenciones a las empresas, que en los últimos años ochenta eran entre el 7% y el 10% del PIB y a comienzos del decenio de 1990 se situaban entre el 2% y el 3%. Las empresas de esos países han realizado ajustes y sus resultados han mejorado mucho más que los de sus homólogas de Bulgaria y Rusia, donde la liberalización ha sido menos sistemática y las subvenciones presupuestarias y del banco central a las empresas representaban todavía entre el 6% y el 7% del PIB en el bienio 1993–94. Entre las reformas de las empresas estatales chinas se contaba, desde el primer momento, una liberalización descentralizada, aunque parcial; no es coincidencia que el aumento de la productividad de las empresas y el crecimiento de la producción hayan sido mayores en las regiones y sectores más liberalizados, donde la competencia ha sido más fuerte, y en los segmentos no estatales y menos reglamentados de la economía (véase el Capítulo 3).

La reestructuración de la producción, entendida como proceso y como resultado, ha significado la introducción de amplios ajustes en los mercados laborales. Aunque el desempleo registrado se ha mantenido bajo en algunos países, especialmente en los NEI (véase el Capítulo 4), el análisis de los desplazamientos de la mano de obra dentro

En todas las economías en transición la aplicación simultánea de nuevas reformas del mercado y de políticas ambientales racionales puede mejorar la situación ambiental. En primer lugar, los cambios de los precios relativos deberían fomentar un uso más eficiente de la energía y de los recursos naturales. En segundo lugar, la privatización y la menor injerencia estatal en las decisiones industriales alentarán al personal directivo a mejorar el funcionamiento de las fábricas existentes y, al mismo tiempo, a reemplazar el equipo antiguo por nuevas instalaciones con tecnologías de producción menos contaminantes. Una reglamentación ambiental acertada y una buena política de inversiones pueden favorecer este proceso. En tercer lugar, una clara separación institucional entre los propietarios de las empresas y las autoridades reguladoras del medio ambiente debería contribuir al establecimiento de normas ambientales ajustadas a la realidad. En cuarto lugar, la inversión extranjera directa y la cooperación internacional —con iniciativas como los programas de descontaminación del mar Báltico— pueden importar las prácticas ambientales más eficaces utilizadas en el resto del mundo.

de los sectores y en el conjunto de la economía revela que el total de los índices de renovación (contrataciones más despidos) alcanzó probablemente una media del 20% al 25% en los NEI durante el período 1991–93. Esos índices de renovación tan altos son comparables a los de países en desarrollo de ingreso mediano, como Chile y Colombia, y superiores a los del Canadá y Estados Unidos. Entre el 70% y el 80% de los trabajadores contratados y despedidos se desplazaron dentro de un mismo sector en lugar de trasladarse a otros sectores.

La estabilización, ingrediente vital de la transición

Una política de estabilización es complemento esencial de la liberalización durante la transición. Las políticas orientadas a frenar la inflación y a imponer fuertes limitaciones presupuestarias a las empresas son condición necesaria para que las economías de mercado crezcan y las empresas se reestructuren. Pero la interacción entre las políticas macroeconómicas y otras reformas, entre ellas la liberalización, depende en gran medida de las condiciones iniciales. El caso de China resulta muy ilustrativo a este respecto.

China: un cuadro cíclico de inflación moderada

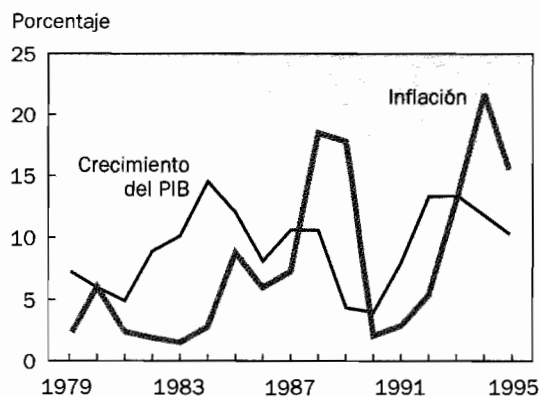
A través de todo el período de reforma, China ha experimentado una inflación moderada, con altibajos cíclicos de

los precios y la producción (Gráfico 2.5). Cada subida se ha caracterizado por una rápida expansión del crédito (principalmente para financiar proyectos de inversión) y un fuerte aumento de la inflación. A ello ha seguido un endurecimiento de las políticas financieras, especialmente a través de controles administrativos directos, como la fijación de límites al crédito bancario, el establecimiento de prohibiciones directas sobre la inversión y la nueva reglamentación de los precios. Los desequilibrios macroeconómicos se ampliaron en 1978 cuando comenzó la reforma, pero la política oficial los controló eficazmente. Los ciclos de auge han sido activados por las iniciativas de reforma. En 1984, la remodelación de las empresas y el comercio ofreció más libertad y mayores incentivos a la expansión. Tras un período de enfriamiento, en el bienio 1986–87 una nueva serie de reformas del comercio, los precios y los salarios, y la introducción del sistema de responsabilidad contractual para las empresas (que prevé la firma de contratos multianuales en los que se especifican los beneficios y los volúmenes de producción que se deben entregar al Estado) dieron nuevo impulso a la demanda. Luego, en enero de 1992, las reformas introducidas con el fin de estimular la inversión y la autonomía de las empresas mediante incentivos de carácter local desencadenaron otra serie de presiones inflacionarias.

Este cuadro es en gran medida reflejo del estado incompleto de las reformas introducidas en China, especialmente en el sector financiero y el de las empresas.

China ha oscilado entre el auge y la depresión.

Gráfico 2.5 Crecimiento del PIB e inflación en China



Fuente: Banco Mundial 1995e, 1996a.

Como las restricciones presupuestarias no son demasiado rigurosas y las tasas de interés sobre los préstamos bancarios se han fijado a niveles generalmente inferiores a la tasa de inflación, las empresas y los poderosos gobiernos locales han tratado de captar los beneficios del aumento del crédito en forma de crecimiento de la inversión, los ingresos y el empleo locales, con la esperanza de que el posible costo inflacionario se diluiría en el conjunto de la economía. Las reformas parciales de los precios han confirmado la necesidad de subvenciones públicas para cubrir las pérdidas de las empresas cuyos precios se mantuvieron fijos o en niveles artificialmente bajos. Entretanto, la descentralización fiscal y las dificultades que representa el establecimiento de una administración tributaria eficaz han contribuido a la fuerte reducción de los ingresos públicos (Capítulo 7). En consecuencia, el gobierno fue traspasando una parte cada vez mayor de sus responsabilidades fiscales al sistema bancario. El flujo neto de recursos desde los bancos hacia las empresas ha sido grande, entre el 7% y el 8% del PIB a fines de la década de 1980 y comienzos de la de 1990. Alrededor de la mitad de esa suma fue refinanciada por el banco central, mediante operaciones cuasifiscales. Además, tanto los préstamos bancarios a las empresas como los préstamos del banco central a los bancos han supuesto grandes subvenciones implícitas (equivalentes al 3% o el 4% del PIB, aproximadamente), en forma de tasas de interés real negativas sobre los préstamos y de deudas impagadas (actualmente se estima que las deudas incobrables de las empresas representan por lo menos el 20% de la cartera de los bancos).

En la mayoría de los demás países esas condiciones habrían dado origen a una inflación elevada. Pero China ha sido en esto una excepción. Su economía de rápido crecimiento ha evitado un alto nivel de inflación debido a que las empresas y las unidades familiares mostraron una demanda, al parecer insaciable, de efectivo y depósitos bancarios, cuyo total en términos reales se triplicó con creces entre 1984 y 1993. Los recursos obtenidos con la emisión de moneda —señoreaje— han sido excepcionales, y en 1993 alcanzaron un máximo de casi el 11% del PIB (en las economías de mercado, la cifra normal suele situarse entre el 1% y el 2%). En esas circunstancias, las autoridades centrales chinas han logrado hasta la fecha contener la inflación interviniendo periódicamente con controles administrativos, cuya eficacia disminuirá a medida que avancen las reformas.

Es probable que, en el futuro, la demanda de dinero aumente con más lentitud, por tres razones: los saldos en efectivo son ya elevados, cercanos al PIB en 1994; hay una mayor disponibilidad de alternativas a los depósitos bancarios, como acciones, bonos de empresas, divisas y bienes inmuebles; los movimientos de capital se están haciendo de hecho más abiertos. Por consiguiente, el financiamiento

bancario de los déficit del sector público se traducirá más fácilmente en inflación. Ello agudiza la urgencia de reducir esos déficit —no por decreto administrativo, sino abordando sus causas estructurales— y de ampliar las posibilidades de financiamiento no inflacionario del déficit mediante emisiones de bonos internos.

Los controles administrativos contribuyeron no obstante al enfriamiento de una economía sobrecalentada en el bienio 1994–95. Pero al mismo tiempo se redujeron los créditos del banco central al sistema bancario y el déficit consolidado del sector público ha comenzado a disminuir. Para confirmar esos avances, China deberá acelerar las reformas del sector estatal. Para que los instrumentos indirectos de política monetaria sean más eficaces es necesario imponer restricciones presupuestarias más amplias, tanto a las empresas (para aumentar su sensibilidad a las tasas de interés) como a los bancos (para que sopesen más detenidamente los riesgos al conceder préstamos y fijar sus precios). Para ello habrá que profundizar las reformas en varias esferas difíciles que los gobiernos de ECO y los NEI han estado tratando de abordar, como las quiebras y las ventas forzosas, los despidos, la reestructuración de los bancos estatales, los activos sociales de las empresas y una red de protección social para los empleados de las zonas urbanas (Capítulos 3, 4 y 6).

ECO y NEI: el tortuoso camino de la inflación

En ECO y en los NEI la inflación ha atravesado a grandes rasgos tres etapas, cada una de las cuales corresponde a una fase de la reforma. La primera, que abarca los primeros meses de la liberalización, guarda relación con la liberación del “excedente monetario” (exceso de masa monetaria) que se había acumulado durante la época de planificación centralizada. La segunda, que abarca el segundo y el tercer año de la liberalización (o más tiempo, en algunos casos), guarda relación, en primer lugar, con el ritmo al que se fueron suspendiendo los subsidios a las empresas y se eliminaron los controles de los precios que antes no se habían dejado en libertad. La tercera, a la que normalmente se llega después de que la inflación se ha reducido a menos de 40% al año, concierne sobre todo a los países reformadores más avanzados y se refiere a la política cambiaria y las corrientes de capital. En la mayoría de los países de ECO y los NEI la inflación siguió, a grandes rasgos, esta evolución: al comienzo las reformas orientadas a implantar un sistema de libre mercado convirtieron una inflación elevada y reprimida en una inflación elevada y manifiesta; luego, las nuevas medidas de liberalización y las políticas financieras restrictivas redujeron la inflación, al poner freno a la persistente presión de las subvenciones internas. Esto contrasta abiertamente con lo ocurrido en China, y en parte con el caso de Viet Nam, que ya bajo el régimen de planificación centralizada tenía una inflación elevada y

manifiesta pero que luego ha recortado fuertemente las subvenciones a las empresas (véase el Recuadro 1.4).

PRIMERA ETAPA: LA INFLACION SE HACE VISIBLE. En ECO y los NEI la decisión de liberalizar los precios tuvo como consecuencia una subida vertiginosa de éstos y el desenmascaramiento de la inflación —de improviso en la mayoría de los países. El dinero en circulación y en los bancos superaba el valor de los bienes y servicios que las empresas y las unidades familiares deseaban comprar, y ese excedente monetario inundó el mercado, lo que a su vez hizo subir los precios. Al renunciarse al control de la inflación, resultaba imposible mantener la estabilidad de los precios característica del régimen anterior. A fines de 1991 muchos precios del mercado paralelo en Rusia eran cinco veces superiores a los oficiales, el tipo de cambio del mercado paralelo era más de 40 veces más alto que el cambio oficial, y el acaparamiento de cereales era un fenómeno tan generalizado que representaba un peligro para el abastecimiento de las grandes zonas urbanas.

Ese estallido inflacionario en el primer año de la liberalización estuvo acompañado de enormes depreciaciones de la moneda en muchas economías de ECO y de los NEI, con independencia de su régimen cambiario. Los tipos de cambio de equilibrio son muy difíciles de determinar, especialmente en las economías en transición, y, en general, cuando economías con profundas ineficiencias se abren al comercio mundial es de prever cierta depreciación inicial. No obstante, los datos disponibles indican que las devaluaciones iniciales en Polonia y la antigua Checoslovaquia fueron cuatro veces superiores a lo que habría sido necesario para mantener la paridad del poder adquisitivo respecto de los bienes polacos y checos; el lev búlgaro se redujo a la séptima parte de su valor de paridad del poder adquisitivo, y el rublo ruso a la décima parte de su nivel “normal”. La fuga de capitales y la demanda de productos extranjeros, reprimida durante largo tiempo, ejercieron una presión constante sobre los tipos de cambio, lo que aceleró la inflación interna a través del alza de los precios de las importaciones.

En los NEI, la falta de coordinación de la política monetaria en la zona del rublo (la zona monetaria común en el territorio de la Unión Soviética, después de su desintegración) exacerbó la inflación y creó graves problemas de pago para el comercio interestatal. A comienzos de 1992, quince bancos nacionales, en su papel de nuevos bancos centrales, trataron de superarse unos a otros en la emisión de créditos, pues el producto de esa actividad redundaría en beneficio de sus propios países, en tanto que los costos, en forma de aumento de la inflación, se dispersarían por toda la zona del rublo. El Banco Nacional de Ucrania se mostró especialmente activo en ese sentido. En junio de 1992, el banco central ruso puso fin a la compensación automática entre los depósitos bancarios efectuados en

otros NEI y en Rusia, pero comenzó luego a conceder a muchos de los NEI grandes cantidades de créditos “técnicos”, que deberían utilizarse para la adquisición de bienes rusos. En Uzbekistán ese tipo de créditos ascendía al 60% del PIB en 1992. Esos problemas crearon las condiciones para la introducción de nuevas monedas en todos los NEI.

SEGUNDA ETAPA: LUCHA POR RECUPERAR EL CONTROL. El principal culpable de que se prolongara una inflación tan elevada fue la rápida expansión monetaria (Cuadro 2.3). Los países que aplicaron las reformas con lentitud permitieron que la masa monetaria aumentara rápidamente, debido a lo cual terminaron conociendo las tasas de inflación más altas; los reformadores más avanzados, por el contrario, registraron el aumento más reducido de la masa monetaria y sus tasas de inflación terminaron siendo las más bajas. En los NEI, la inflación siguió al aumento del dinero en sentido amplio, con un desfase más bien breve de cuatro meses. Al contrario de lo ocurrido en China, la demanda de saldos en efectivo reales disminuyó en los NEI, lo que provocó una inflación todavía mayor. Las unidades familiares y las empresas comenzaron a adaptarse a la elevada inflación; en Belarús, por ejemplo, la masa monetaria real se redujo a la mitad en un período de dos años.

Los generosos créditos otorgados por los bancos centrales fueron la causa principal del aumento inflacionario de la masa monetaria en esta etapa. En los tres años comprendidos entre 1992 y 1994, el crédito interno neto prácticamente se triplicó en términos nominales en Polonia y, al mismo tiempo, la masa monetaria se multiplicó también por tres. En cambio, en Rusia ambas cosas aumentaron unas 150 veces durante ese mismo período. Una buena parte del crédito interno se destinó a reforzar el presupuesto, con objeto de hacer frente a los graves problemas fiscales que trajo consigo la iniciación de las reformas. Para

los NEI, en particular, la transición significó una precipitada disminución del ingreso público. Los ingresos del sector de empresas estatales decrecieron fuertemente, y las nuevas administraciones tributarias se mostraron incapaces de fijar impuestos a los sectores emergentes (Capítulo 7). Al mismo tiempo, aumentaron las presiones para que se mantuviera un alto nivel de gastos, en especial para fines sociales. La liberalización de los precios también puso al descubierto los extensos sistemas de subvenciones cruzadas propias de una economía planificada, y traspasó la totalidad o la mayor parte del costo al presupuesto. En el período 1990–94 los déficit fiscales fueron bastante grandes, alcanzando un promedio del 6% al 7% del PIB en Bulgaria, Hungría (cuyos pagos de intereses eran considerables) y Uzbekistán. En Rusia el déficit fue todavía mayor, representando, por término medio, el 12% del PIB.

Para aliviar las presiones presupuestarias, muchos gobiernos exigieron que el sistema bancario emprendiese actividades cuasifiscales, que la mayoría de las veces consistían en otorgar créditos fuertemente subvencionados a las empresas estatales para apoyar las modalidades de producción y empleo del pasado. Muchas empresas descubrieron que sus saldos en efectivo se habían devaluado fuertemente, y exigieron créditos adicionales. Contaron con el respaldo de algunas autoridades convencidas de que la escasez de saldos reales en efectivo era la causa principal del decrecimiento de la producción. Así por ejemplo, en Rusia a mediados de 1992 dichas autoridades sostenían que la masa monetaria tenía que “ponerse a la altura” de los aumentos de precios registrados desde comienzos del año. En los países de ECO y en los NEI más remisos en la aplicación de las reformas, los subsidios crediticios concedidos por el banco central tenían con frecuencia un volumen aproximadamente tres veces superior al del déficit fiscal.

Cuadro 2.3 Inflación y crecimiento de la masa monetaria
(porcentajes por año)

Grupo de países	Inflación media			Crecimiento de la masa monetaria, entendida en sentido amplio ^a		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994
ECO y NEI ^b						
Grupo 1	58	27	19	60	31	28
Grupo 2	554	169	78	..	110	65
Grupo 3	1.273	1.163	723	473	276	170
Grupo 4	829	2.390	1.547	..	1.171	1.112
China y Viet Nam	11	9	15	33	25	28

.. No se dispone de datos.

Nota: Los datos son medias aritméticas de los países de cada grupo (véase el Gráfico 1.2).

a. La definición de la masa monetaria utilizada para cada país es la que más se aproxima a M2; su crecimiento se mide de año terminado en año terminado.

b. Se han excluido los países gravemente afectados por tensiones regionales.

Fuente: Datos del FMI y el Banco Mundial.

No era fácil financiar esos déficit fiscales y cuasifiscales sin fomentar la inflación, y la mayoría de ellos terminaron financiándose mediante señoreaje; en otras palabras, emitiendo moneda (Gráfico 2.6). La inflación, espoleada por el aumento excesivo de la masa monetaria, gravó a los ciudadanos con un “impuesto de inflación” implícito, ya que redujo el valor real de todas sus tenencias en dinero. Esto provocó enormes transferencias de ingresos y riqueza entre las unidades familiares, las empresas y los bancos (Recua-

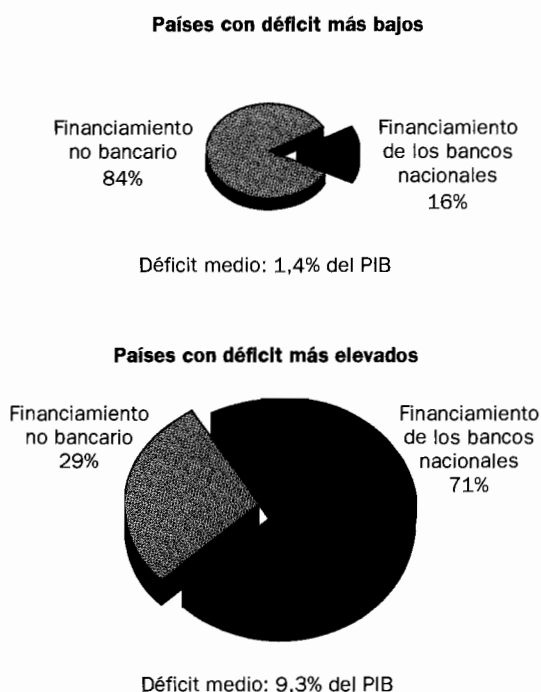
dro 2.6). El señoreaje alcanzó en Rusia durante el bienio 1992-93 un promedio de más del 16% del PIB, cifra más o menos equivalente al total de ingresos del gobierno central. En ECO fue más modesto: en Polonia y Hungría su media fue del 5% al 6% del PIB en 1990-92. En los principales países reformadores el señoreaje se ha estabilizado posteriormente en niveles “normales”, es decir, en el 1,5% del PIB aproximadamente.

Para poner freno a la inflación fue necesaria una reducción sostenida del crecimiento de la masa monetaria. Especialmente en los NEI, la combinación de una política monetaria restrictiva y la reducción de la demanda de dinero significó que, en claro contraste con la situación de China, los bancos no podían realizar transferencias netas de recursos al sector de empresas ni siquiera por breves períodos. Fue preciso reforzar el rigor monetario con fuertes reducciones de las subvenciones, especialmente las otorgadas a las empresas en forma de crédito barato de los bancos centrales. Ello, a su vez, exigió una liberalización sostenida para eliminar las pérdidas provocadas por los controles de los precios y otras intervenciones gubernamentales y para romper el estrecho vínculo existente entre las empresas y los gobiernos. Lo ocurrido en los países que acertaron en sus políticas de estabilización indica, además, que las tasas de interés real positivas contribuyeron a remonetizar la economía (aumentando la demanda de dinero) y a poner freno a la depreciación de la moneda. Esos acontecimientos, junto con una mayor independencia de los bancos centrales, aumentaron la confianza en los programas de estabilización. Para el bienio 1993-94, los reformadores del Grupo 1, es decir, Eslovenia, Hungría, Polonia, la República Checa y la República Eslovaca (véase el Gráfico 1.2), habían logrado tasas de inflación moderadas, de 23% al año en promedio. La inflación anual ascendía aproximadamente a 120% en los países del Grupo 2, a 930% en los del Grupo 3 y a casi 2.000% en los del Grupo 4 (Gráfico 2.7). Incluso los países que se habían mostrado más remisos o vacilantes en la aplicación de las reformas habían introducido un considerable ajuste monetario y fiscal (por ejemplo, el déficit presupuestario de Bulgaria se recortó un 7% en 1994). La inflación ha comenzado a bajar ya en todos los países de ECO y en los NEI y se mantiene todavía en niveles extremos únicamente en Tayikistán y Turkmenistán, donde la liberalización estaba menos avanzada.

TERCERA ETAPA: ¿ES LA INFLACION EL PRECIO DEL ÉXITO? Los estudios comparados entre países en transición y con economías de mercado indican que el descenso de la inflación desde niveles elevados a niveles moderados (alrededor de 40% al año) es una medida que indudablemente favorece el crecimiento; no está tan claro cuáles son los efectos directos de una reducción ulterior. En Letonia y en la República Checa el crecimiento se reanudó cuando

Los gobiernos con déficit más abultados recurren más a la emisión de moneda.

Gráfico 2.6 Financiamiento bancario y no bancario de los déficit fiscales



Nota: Los datos son medias aritméticas de seis países en transición con un coeficiente déficit-PIB inferior al 5% (Croacia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, y Polonia) y de ocho con un coeficiente superior al 5% (Albania, Belarús, Bulgaria, Hungría, Kazakstán, Moldova, la República Eslovaca y Rusia). El coeficiente de cada uno de ellos es la media anual del período 1992-94. Fuente: Datos del FMI y el Banco Mundial.

Recuadro 2.6 Redistribución a través de la inflación: el caso ruso

La inflación, cuando coincide con tasas de interés nominal bajas, trasvasa la riqueza de los ahorradores a los prestatarios, al reducir el valor real del ahorro y la deuda. En 1992 Rusia gravó los activos financieros con un altísimo impuesto inflacionario, equivalente al 30% del PIB (véase el cuadro). Las unidades familiares perdieron el equivalente del 12% del PIB. Algunas empresas también salieron perjudicadas, pero otras ganaron, como ganó también el sector financiero (incluido el banco central de Rusia). Las grandes empresas y conglomerados financieros fueron los principales beneficiados.

El impuesto representado por la inflación se llevó la cuarta parte del ingreso familiar, lo que contrajo aún más el consumo. Además, dicha carga era probablemente regresiva, en el sentido de que gravaba a los pobres más que a los ricos. La compra de dólares o de bienes raíces normalmente supone un volumen mínimo de transacción, que los grupos familiares de ingresos más bajos raras veces se pueden permitir, como se ha comprobado fehacientemente en América Latina. Las encuestas sobre grupos familiares rusos confirman que los de ingresos más altos son los que tienen más divisas, mientras que los de ingresos más bajos se manifiestan especialmente preocupados por la inflación.

La inflación, al acabar con los ahorros personales, afectó en forma desproporcionada a quienes habían ahorrado más. Las personas de edad, a quienes se ve cada vez con más frecuencia vendiendo flores o reli-

quias familiares en la calle, son uno de esos grupos. Pero hay otros. Con arreglo al sistema soviético, se habían utilizado generosas prestaciones salariales y de jubilación para animar a la población a trabajar en lugares remotos, con la esperanza de que tras algunos años de trabajo tendrían dinero suficiente para comprar una casa en Rusia central o meridional. La mayoría de los rusos que viven actualmente en Vorkuta, en el extremo norte, fueron allí a trabajar en las minas de carbón precisamente con ese propósito. Actualmente, sin embargo, lo que supuestamente iban a ser sus ahorros para jubilación ni siquiera les bastan para comprar un pasaje aéreo de regreso a Rusia central, y los habitantes de la ciudad se encuentran desamparados justamente cuando las minas de carbón se encuentran a punto de cerrar.

Beneficiarios y víctimas de la inflación en Rusia
(porcentajes del PIB)

Categoría	Pérdidas	Ganancias	Ganancia neta
Hogares	12	0	-12
Empresas	18	16	-2
Sector financiero	0	8	+8
Sector público	0	4	+4
Otros NEI	0	2	+2
Total	30	30	0

Nota: Los datos corresponden al período comprendido entre febrero de 1992 y enero de 1993.

Fuente: Easterly y Vieira da Cunha 1994.

las tasas anuales de inflación eran de 26% y 10%, respectivamente, y en Estonia, Lituania y Polonia de 42% a 45% al año. Sin embargo, las economías en transición tienen buenas razones para tratar de reducir la inflación a menos del 40%. Los gobiernos necesitan crear confianza en sus monedas (que en muchos casos son monedas nuevas) y en sus políticas. Los niveles relativamente altos de inflación lo hacen más difícil, porque plantean la posibilidad de que la inflación aumente en forma descontrolada en el futuro. Los países deberían tomar nota asimismo de que los ingresos en concepto de señoreaje que puedan obtener ahora con tasas de inflación moderadas probablemente se evaporen una vez que se ajusten los sistemas financieros.

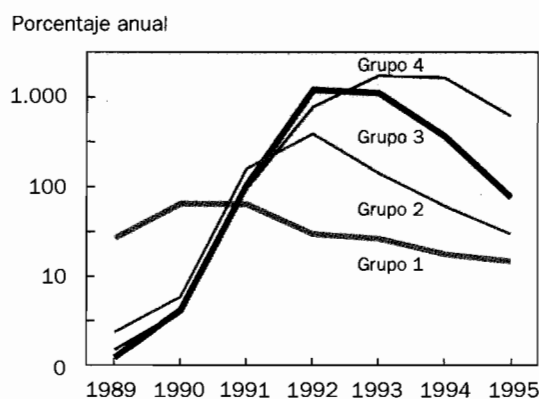
Uno de los principales obstáculos que impide reducir todavía más la inflación es el carácter incompleto de la reforma de los precios. En muchas economías en transición los precios de la energía y de algunos servicios siguen siendo muy inferiores a los precios mundiales, por lo que aumentarán considerablemente en los próximos años. En

un estudio reciente del Banco Mundial sobre Rusia se observa que los precios de la vivienda, el transporte y las telecomunicaciones (en relación con los de los bienes manufacturados) tendrían que aumentar hasta un nivel unas seis veces superior al que tenían en 1994 nada más que para alcanzar entre el 60% y el 75% de su valor relativo en las economías de mercado industriales.

La gran afluencia de capitales extranjeros, incluida una inversión parcial de la tendencia a la fuga de capitales, dificulta también la lucha contra la inflación, porque incrementa la masa monetaria y ejerce presión sobre los precios. Este problema ha revestido especial importancia en los países reformadores más avanzados. En cierto sentido, es el precio del éxito, pues los inversionistas se sienten atraídos por el gran potencial de crecimiento y la elevada rentabilidad de las inversiones que se derivan de la liberalización y del avance hacia una economía de mercado. Pero también ha contribuido a ello la devaluación extrema de las monedas (en julio de 1992, el nivel de los precios en Letonia era aproximadamente el 7% del de Suecia). La

El progreso de la liberalización reduce la inflación.

Gráfico 2.7 Perfiles cronológicos de la liberalización, por grupo de países



Nota: Los países de ECO y los NEI aparecen agrupados en función de las puntuaciones medias alcanzadas en el índice de liberalización en los años 1989-95 (véase el Gráfico 1.2). No se incluyen los países gravemente afectados por tensiones regionales. Las tasas anuales de inflación son las medias aritméticas de cada grupo. La inflación se ha trazado de acuerdo con una escala logarítmica. Fuente: Datos del FMI y el Banco Mundial.

cuenta de capital pasó de una salida neta de \$8.000 millones en 1991 a una afluencia neta de \$13.000 millones en 1993; la afluencia de capitales aumentó también mucho en Rusia y Viet Nam en 1995.

Inevitablemente, los precios internos aumentarán en relación con los precios externos, como resultado de esa afluencia de capitales. Pero hay diferencias de opinión sobre la forma en que lo deben conseguir los países más avanzados en el camino de la reforma: a través de la inflación o mediante una apreciación nominal de la moneda. ¿Durante cuánto tiempo deben permitir que la afluencia de capitales influya en los precios internos antes de ajustar el tipo de cambio? No existe una respuesta clara. Aparte de las consideraciones acerca de la cuantía del déficit en cuenta corriente y de la sostenibilidad de las corrientes de capital, los países con economías en transición pueden tener razones muy válidas para mantener invariable el tipo de cambio. En particular, pueden temer que un ajuste cambiario prematuro empañe la confianza ganada a costa de mucho esfuerzo en los mercados financieros y, lo que

es igualmente importante desde el punto de vista político, prive a los exportadores del resguardo parcial que les ofrece una moneda subvalorada. El problema está en que la mayoría de las alternativas a una apreciación nominal traen consigo otros costos. Algunos países que han aplazado el ajuste del tipo de cambio han tratado de limitar el efecto inflacionario de la afluencia de capitales aplicando una política fiscal restrictiva, o exigiendo a los bancos comerciales que aumenten sus reservas. Otros han emitido bonos como medio de absorber el excedente de efectivo. Sin embargo, una esterilización así resulta cara, especialmente en las economías en transición cuyos mercados de capitales están poco desarrollados, porque el banco central paga por los bonos mucho más de lo que recibe por sus reservas de divisas. Además, ejerce una presión alcista sobre las tasas de interés, lo que puede perjudicar a los prestatarios internos, al mismo tiempo que exagera en realidad el problema que está tratando de solucionar, pues atrae todavía más capitales extranjeros. El establecimiento de restricciones a la afluencia de capitales extranjeros tampoco es una solución; la experiencia de Asia y América Latina indica que, a corto plazo, tales restricciones aumentan el costo del capital y, a la larga, son ineficaces.

Vinculación de la moneda —y atrasos crónicos en los pagos
Al igual que las economías de mercado en proceso de ajuste, las economías en transición han tenido que hacer frente a diversos problemas relacionados con el diseño de un programa de estabilización. La experiencia de esos países ha permitido dar respuesta, al menos en forma provisional, a algunos de esos dilemas.

Uno de los problemas fundamentales es determinar qué sistema es más eficaz, y menos costoso, para reducir la inflación: un tipo de cambio fijo o flexible. En las economías en transición se ha podido observar que la inflación ha disminuido considerablemente tanto cuando es fijo (Croacia, Estonia, Hungría, Polonia durante la mayor parte del bienio 1990-91, la República Checa y la República Eslovaca), como cuando es flexible (Albania, Eslovenia, Letonia, Moldova, Viet Nam). Sin embargo, los estudios indican que si bien la reducción de los déficit fiscales es fundamental para la desinflación en ambos casos, un tipo de cambio fijo puede contribuir a reducir una elevada tasa de inflación con más rapidez, y con un costo menor para el crecimiento. Una de las razones es que el canje automático de divisas por moneda local realizado por los bancos centrales con un tipo fijo permite a las empresas y familias reconstruir fácilmente sus saldos en efectivo reales. Además, cuando los tipos de cambio son flexibles, las autoridades nacionales tienen facultades discrecionales absolutas sobre la política monetaria, de manera que deben restringir todavía más el crédito para demostrar su firme decisión de lograr la estabilización. Por ello, al

comienzo del proceso de estabilización, un tipo de cambio fijo puede ser un válido instrumento de política. El régimen cambiario que se habrá de elegir a mediano plazo es una duda todavía pendiente.

¿Pueden las políticas de ingresos ayudar también a reprimir la inflación? En las economías de mercado, las políticas de ingresos (por ejemplo, los impuestos punitivos sobre los salarios “excesivos”) han obtenido resultados de signo muy distinto como medio de controlar los aumentos salariales y promover la estabilidad de los precios. Pero muchos analistas consideran que la regulación provisional de los salarios es componente esencial de la política macroeconómica de las economías en transición —especialmente como medio de compensar la ausencia de propietarios influyentes en los casos en que los sindicatos son poderosos— para limitar la inflación provocada por el aumento de los costos salariales. Según un estudio sobre Polonia, la regulación salarial había inhibido efectivamente los aumentos de remuneración en las empresas polacas, si bien se pagaban salarios superiores al límite establecido. En general, la regulación salarial raras veces parece haber tenido fuerza obligatoria durante las primeras etapas de la liberalización de los precios, y no ha sido suficiente por sí misma para restringir los salarios en los países que carecen del apoyo de políticas de austeridad fiscal y monetaria.

¿En qué momento deben los países comenzar a aplicar tasas de interés flexibles? A medida que el libre juego del mercado adquiere vigor en las economías en transición, la regulación monetaria indirecta pasa a ser más eficaz que la regulación directa. No estimula el crecimiento de los mercados financieros informales, lo que reduce la proporción de crédito que las autoridades controlan directamente, y ayuda a despolitizar la asignación del crédito. Pero un problema peculiar de las economías en transición es que, debido a la insolvencia generalizada de los bancos y las empresas, conjuntamente con el legado de acreedores pasivos y la ausencia de propietarios fuertes, cuando suban las tasas de interés un amplio espectro de prestatarios, lejos de reducir su endeudamiento, tratará de obtener nuevos préstamos. Este endeudamiento forzoso puede dar origen a un prolongado período de tasas de interés real muy altas seguido de una crisis financiera, pero la experiencia enseña algunos medios para limitar el problema. En primer lugar, las autoridades pueden incrementar el ritmo y el alcance de la liberalización de las tasas de interés tomando medidas para intensificar la competencia en los mercados financieros, así como para resolver el problema de los bancos y las empresas insolventes. En segundo lugar, pueden excluir a los bancos inestables de las subastas de créditos (cosa que ya hace la mayoría de los países). Además, como ocurre en Polonia y en la República Kirguisa, pueden prohibir a los bancos que concedan nuevos préstamos a las

empresas que están en graves dificultades mientras no comience la reestructuración de los bancos y las empresas (véanse los Capítulos 3 y 6).

¿Qué tratamiento se debe dar a los atrasos generalizados en los pagos? Especialmente en las economías en transición, la política de estabilización se complica por la mora en que incurren las empresas en el cumplimiento de sus obligaciones con otras empresas, con los bancos, o con el gobierno (en forma de atrasos en los pagos de los impuestos y las prestaciones de seguridad social). Pero una de las enseñanzas aprendidas en los últimos años es que la acumulación de atrasos insostenibles no es resultado inevitable de la estabilización. La comparación de la experiencia de los distintos países demuestra que una estabilización creíble, que supondría, entre otras cosas, la negativa sistemática a inyectar nuevos créditos, es la mejor forma de evitar que aumenten los atrasos en los pagos. Cuando las políticas fiscales y monetarias han sido restrictivas, como en los países del grupo de Visegrad, los países bálticos y la República Kirguisa, los acreedores han comprendido rápidamente las consecuencias de los impagos y han comenzado a deshacerse de los deudores morosos. Por el contrario, las políticas de estabilización poco enérgicas refuerzan las expectativas de que el gobierno sacará de apuros a las empresas. Los complejos programas centralizados de liquidación o compensación de los pagos atrasados tienden a fracasar precisamente por esa razón, especialmente si se combinan con la inyección de crédito. En vez de reducir los atrasos, debilitan la disciplina financiera y alientan la acumulación de atrasos entre las empresas, y el elevado equilibrio de atrasos resultante menoscaba aún más la credibilidad y eficacia de la estabilización macroeconómica (Recuadro 2.7). De igual modo, el secreto del éxito de Estonia en la reducción de los atrasos en los pagos de las deudas de energía (problema común de muchos NEI) ha sido la firme aplicación de su política de desconectar a las empresas que no pagan, que ha resultado ser un disuasivo poderoso. Por el contrario, la renuencia a eliminar clientes fue uno de los factores principales que permitió la acumulación de atrasos en los pagos de las deudas de energía en Lituania, Moldova y Ucrania, donde las deudas por ese concepto a comienzos de 1995 representaban entre el 5% y el 8% del PIB.

A medida que avanza la estabilización y se hacen más rígidos los presupuestos de las empresas, los atrasos disminuyen en el caso de los pagos entre empresas y aumentan en el de los impuestos. Muchos gobiernos no han logrado exigir el pago de los impuestos ni siquiera cuando sus créditos tienen máxima prelación con arreglo a la ley, por encima de los créditos garantizados (en Polonia y en la República Checa). La mora en el pago de los impuestos (incluidos los intereses y la reprogramación de los impuestos vencidos y no pagados) se estimó entre el 8% y el 10%

Recuadro 2.7 ¿La mejor respuesta de los gobiernos a los atrasos en los pagos entre empresas? Endurecer la disciplina fiscal

El crédito interempresarial suele aumentar rápidamente en las primeras fases de la transición. Ello se debe, en parte, a la adaptación a los niveles de crédito comercial habituales en las economías de mercado consolidadas. No obstante, muchas veces ese crédito continúa aumentando y contribuye a engrosar el capítulo de pagos atrasados, en la medida en que los vendedores, acostumbrados a cobrar, continúan enviando mercancías a compradores que cada vez tienen mayores dificultades para pagar. Ante el temor de que la liquidación de algunas empresas pudiera provocar efectos en cadena en el conjunto de la economía y obligara a liquidar otras, los gobiernos buscan muchas veces medidas para reducir la acumulación de grandes atrasos en los pagos entre empresas. Pero la experiencia demuestra que las intervenciones son con frecuencia contraproducentes y acaban erosionando la disciplina fiscal.

Kazakstán, Rumania y Rusia han introducido un sistema centralizado de compensación de los atrasos entre empresas. En teoría, con ello se puede reducir el volumen de atrasos brutos sin modificar el saldo neto de las empresas. En la práctica, en cambio, se trata siempre de operaciones complejas. Algunas empresas deben a otras más de lo que otras les adeudan. En los programas de esos tres países no se distinguía debidamente entre compañías con crédito neto o con deuda neta. Las empresas recibían nuevos créditos por un monto suficiente para saldar sus deudas, una vez deducido lo que otras les debían a ellas. El resultado era una expansión neta e inflacionaria del crédito, y el mensaje que se transmitía a las empresas era que al final se organizarían operaciones de rescate en favor tanto de los

deudores como de los acreedores despreocupados. Las empresas respondieron continuando con sus prácticas tradicionales, y los atrasos crecieron todavía más.

La firme postura de Polonia a propósito de la estabilización convenció a las empresas de que nadie les sacaría de apuros y de que debían mostrar mayor cautela antes de enviar mercancías a los compradores. El cambio de perspectiva reforzó la aplicación de las limitaciones presupuestarias estrictas y, con el tiempo, detuvo el crecimiento de los atrasos. Polonia ha experimentado también un método alternativo de compensación de atrasos. Los acreedores pueden vender sus créditos en un mercado secundario. Como la venta se hace con descuento, el acreedor pierde valor y aprende a actuar con mayor precaución. Los compradores de los créditos pueden utilizarlos para pagar bienes y servicios adquiridos a las empresas deudoras. En principio, estos mercados de deuda secundaria pueden ayudar a imponer la disciplina financiera y a reducir los atrasos sin participación directa del gobierno. No obstante, su volumen y eficacia dentro de Polonia se han visto hasta ahora limitados por los elevados costos de transacción, las dificultades que entraña la resolución de diferencias, el temor de los bancos a vender deudas incobrables de clientes habituales y la prescripción jurídica de que los deudores acepten la utilización de los créditos como pago. Por ello, en Polonia y en otros países, los métodos convencionales de recaudación de la deuda —temor a perder la reputación, negociaciones oficiosas, aplicación de contratos de crédito, ejecución de hipotecas sobre la garantía y quiebra (Capítulo 5)— continúan siendo el recurso principal para los acreedores agraviados.

del PIB en Polonia y Hungría a fines de 1993 y en casi la mitad de esa cifra en la República Checa y la República Eslovaca. En los NEI el monto de los impuestos atrasados es menor, pero está aumentando notablemente. Para solucionar el problema, los gobiernos deben, en primer lugar, saldar todas sus deudas vencidas y no pagadas. En Rusia, por ejemplo, las dos terceras partes de las cantidades adeudadas por el Estado a las empresas se encontraban en mora a mediados de 1994. Esa situación debilita la disciplina en el resto de la economía y, como se vio en 1995, puede tener graves consecuencias sociales y estimular la oposición política cuando impide que se pague a los trabajadores. En la mayoría de los países en transición aún se paga más del 95% de los impuestos adeudados, de manera que

la integridad del sistema tributario no está en peligro. No es probable que con intentos heroicos de cobrar los impuestos de las empresas fuertemente endeudadas se obtengan demasiados ingresos adicionales. Pero se debe evitar la condonación general de los impuestos, porque incentiva un nuevo aumento de los atrasos en los pagos. Lo que los gobiernos deberían tratar de hacer es resolver el problema de los impuestos atrasados concertando arreglos de pago caso por caso. Dichos arreglos deberán estar acompañados de mejores prácticas de contabilidad y auditoría, el uso selectivo de la quiebra y el embargo de las cuentas comerciales por cobrar y otros activos líquidos, para evitar que se reproduzca el problema. La parte difícil, que ningún país ha llegado a dominar, es diseñar un

sistema de apoyo que sea creíble, que destine específicamente las subvenciones a los casos más difíciles, como el de las compañías fuertemente endeudadas en las ciudades en que hay una sola empresa, y que conceda subvenciones limitadas, provisionales y en consonancia con los recursos fiscales (Capítulo 3).

Mirando hacia el futuro: ¿qué se necesita para mantener el crecimiento y la estabilidad?

Una liberalización y una estabilización fuertes ayudan a las economías en transición a corregir sus ineficiencias y desequilibrios macroeconómicos heredados y a encontrar el camino hacia un crecimiento seguro y rápido. Pero, ¿qué pueden hacer para mantenerse en ese camino?

Lo que enseñan otros países: es preciso encontrar las políticas adecuadas y atenerse a ellas . . .

¿Qué pueden aprender las economías en transición de los períodos de rápido y sostenido crecimiento en otros países? Una de las conclusiones fundamentales es la importancia tanto del acierto en la elección de las políticas como de la firmeza en su aplicación. Las políticas liberales favorables a la competencia crean la posibilidad de un incremento del crecimiento interno, el comercio exterior y el acceso al financiamiento. Pero los países sólo podrán explotar a fondo esa posibilidad si son consecuentes a través del tiempo.

Un caso ilustrativo es el de la Europa occidental de la posguerra. La rápida recuperación y el crecimiento explosivo de Alemania han sido calificados con frecuencia como un milagro económico; el PIB experimentó un crecimiento medio del 9% entre 1948 y 1960. Si se examina más de cerca, gran parte del milagro deja de ser tal. Parte de la fortísima expansión en el período inicial consistió en la recuperación del terreno perdido. Alemania pudo beneficiarse también de la ayuda del Plan Marshall, el aumento del capital humano como consecuencia de la migración, el mejoramiento de las relaciones de intercambio y la fuerte expansión de los mercados externos. No obstante, la clave del crecimiento rápido y sostenido de Alemania fue su estrategia de desarrollo inspirada en todo momento en criterios de mercado, que incluyó, entre otros, los siguientes elementos: liberalización de los precios y del comercio, reforma monetaria, reducciones fiscales y establecimiento de firmes instituciones de apoyo, como el Bundesbank. En las economías en transición, lo mismo que en las economías de mercado consolidadas, se consiguen mayores beneficios con políticas sistemáticas que con la improvisación.

El crecimiento medio del Japón fue del 9% en el período 1948-60, cercano al 7% en Indonesia durante 1970-93, y del 8% (con una tendencia al aumento) en la República de Corea en 1956-87. En cada caso el crecimiento se recuperó y aceleró después de una grave crisis económica. Además de tener un gran sector agrícola que

podía servir de incentivo para el crecimiento, esos países debieron su éxito principalmente al hecho de que aplicaron políticas básicas acertadas. Una gestión macroeconómica sistemáticamente satisfactoria, la introducción de reformas bancarias favorables al ahorro, y la especial atención a la educación y a una combinación de especialidades adecuada proporcionaron la base para una tasa de inversión privada alta y en aumento. Además, en todas las economías de rápido crecimiento de Asia las políticas comerciales favorables han permitido a las exportaciones ser un importante motor del crecimiento.

. . . y estimular elevados niveles de ahorro e inversión

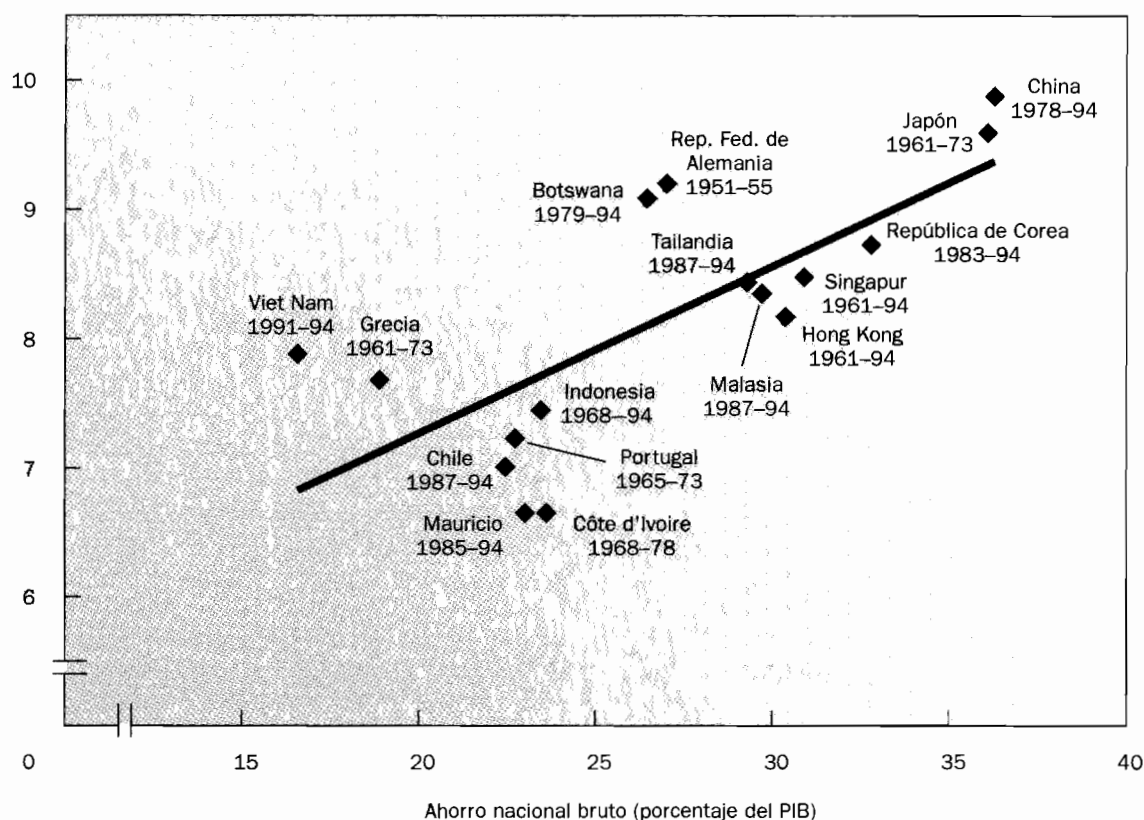
Como se pudo comprobar con claridad meridiana en las economías de planificación centralizada, un elevado nivel de inversión no garantiza por sí solo un crecimiento rápido. La composición y la calidad de la inversión, así como el capital humano y los conocimientos tecnológicos, también son fundamentales. Sin embargo, en todo el mundo el crecimiento rápido y sostenido ha estado vinculado a tasas excepcionalmente altas de ahorro e inversión. Por lo general, en los períodos de rápido crecimiento el ahorro medio es por lo menos del 25% del PIB y la inversión no inferior al 30% (Gráfico 2.8). En ECO y en los NEI, los niveles actuales tanto de acumulación de capital como de eficiencia de las inversiones son insuficientes para sostener un crecimiento rápido a largo plazo. En ECO, las tasas medias de ahorro representaron en 1994 el 15% del PIB, aproximadamente, y las de inversión entre el 17% y el 18%; los promedios del ahorro y la inversión en los NEI se aproximaron al 20%. La productividad del capital, tradicionalmente muy baja en ambas regiones, ha comenzado a recuperarse recientemente en los principales países reformadores, pero para que continúe el crecimiento económico deberá mejorar todavía más.

Por el contrario, las tasas de ahorro e inversión están llegando actualmente a un nivel de estabilización muy alto en China, y en Viet Nam continúan subiendo desde los respetables niveles ya alcanzados. El aumento de la productividad se convertirá en fuente cada vez más importante de crecimiento en los próximos años, sobre todo en China, donde es probable que las tasas de ahorro y, por consiguiente, las de inversión disminuyan a medio plazo. Como las posibilidades de mejorar la eficiencia mediante una nueva redistribución de los recursos son cada vez menores, para conseguir ese aumento habrá que ampliar las reformas del sector financiero y de las empresas a fin de fomentar la eficacia en cada una de éstas y en sectores enteros. Entre esas reformas figurarán, probablemente, las relativas a la propiedad y la asignación de las inversiones. En China, por ejemplo, la productividad total del sector no estatal ha venido aumentando entre un 4% y un 5% al año, más del doble de la tasa de aumento del sector estatal, que sigue absorbiendo el grueso del crédito para

El crecimiento rápido y sostenido requiere altas tasas de ahorro.

Gráfico 2.8 Tasas de ahorro y crecimiento del PIB durante períodos de elevado crecimiento en algunas economías

Crecimiento del PIB (porcentaje anual)



Nota: Los datos son promedios anuales correspondientes al período indicado. Fuente: FMI, varios años c); datos oficiales; cálculos del personal del Banco Mundial.

inversiones. Sería preferible que el gobierno sacara la mayor ventaja posible del rápido crecimiento económico actual para poner en práctica las difíciles pero necesarias reformas del sector estatal.

¿Cuál sería el papel de la inversión y del ahorro externos? Las elevadas tasas de inversión se pueden financiar desde el exterior durante algún tiempo, pero a largo plazo se financian casi enteramente con el ahorro interno. Ello se debe al predominio de los intereses internos en las decisiones sobre ahorro e inversión, a la limitada movilidad de los capitales internacionales, a la preponderancia de las utilidades no distribuidas en el financiamiento de las inversio-

nes empresariales (que representan el grueso de las inversiones privadas en los países industriales), y a las restricciones crediticias impuestas por los mercados de capitales mundiales. En las economías en transición, con mercados de capitales internos débiles y clasificación crediticia aún deficiente en términos generales, el fomento del ahorro interno es especialmente importante. La inversión extranjera, a pesar de sus múltiples beneficios, no puede sustituir a la inversión interna.

¿Cómo pueden los gobiernos fomentar el ahorro interno y una inversión eficaz? Es imprescindible combatir la incertidumbre económica y poner atajo a la fuga de

capitales, y para ambas cosas se requiere, por encima de todo, asegurar la estabilidad macroeconómica. La reforma fiscal es de vital importancia; el fomento del ahorro público, conseguido mediante la reducción del déficit y el gasto públicos, aumenta directamente el ahorro total y significa un menor desplazamiento de la inversión privada. Esto es especialmente importante en aquellas economías en transición en que el gobierno aún desempeña un papel relevante (como en los países del grupo de Visegrad; véase el Capítulo 7) o aplica políticas fiscales poco definidas (como en Bulgaria y Tayikistán). También es preciso contar con un régimen cambiario liberal y tasas de interés determinadas por el mercado, y con instituciones jurídicas, bancarias y públicas sólidas y estables. Los progresos en esos terrenos, especialmente en el último de ellos, serán difíciles para las economías en transición: incluso en Alemania oriental, donde se han adoptado en bloque las instituciones de Alemania occidental, las empresas señalan la incertidumbre jurídica y los problemas administrativos como los principales obstáculos para la inversión.

Una política fiscal prudente también contribuye al desarrollo, pues impide que el gobierno incurra en una carga de la deuda insostenible. La mayoría de los países de ECO y de los NEI comenzaron con muy poca deuda, con la notable excepción de Bulgaria, Hungría, Polonia y Rusia, pero muchos de ellos han incurrido posteriormente en fuertes déficit fiscales, lo que ha dado origen a un notable aumento del endeudamiento público. Los gobiernos que tratan de vivir por encima de sus posibilidades contraen elevados costos a largo plazo. Un buen ejemplo es el de Hungría, que tiene la mayor deuda externa per cápita de los países en transición. A diferencia de otros países reformadores fuertemente endeudados, Hungría ha continuado sirviendo su deuda externa sin reducciones ni reprogramaciones. La amortización y los intereses se han financiado en gran parte con nuevos préstamos, tanto internos como externos, lo que ha dado como resultado un rápido aumento de la deuda pública. El financiamiento de esa deuda es ahora sumamente oneroso. El pago de los intereses, ya elevados y todavía en aumento, hace estragos en los demás gastos públicos. Mientras que los ingresos se encuentran estancados, es preciso reducir los déficit presupuestarios para mantener la carga de la deuda en un nivel sostenible. Por ello, el gobierno ha decidido utilizar algunos de los ingresos obtenidos excepcionalmente con la privatización de 1995 para amortizar parte de su deuda interna de alto interés. Es muy posible que esta medida resulte ser una buena inversión para el futuro.

¿Cuánto se tardará en recuperar el terreno perdido?

En los primeros años de la posguerra la población alemana pensaba que para que el ciudadano medio pudiera tener un segundo par de zapatos deberían pasar decenios. De

hecho, bastaron cinco años. Cuando Alemania se unificó, los políticos prometieron, y la población en general esperaba, que los *Länder* orientales se pusieran a la altura de los occidentales en menos de cinco años. Según todos los indicios, la espera será mucho más larga. ¿Cuánto tiempo podrían tardar los países reformadores más avanzados de Europa central y oriental y del Báltico en alcanzar niveles de ingreso comparables a los de las economías de mercado europeas? ¿Y cuánto tiempo necesitarían la mayoría de los NEI, China y Viet Nam en ponerse a la altura de las economías de reciente industrialización de Asia oriental?

Los cálculos aritméticos sobre la equiparación, a pesar de todas sus limitaciones, permiten evaluar con realismo la magnitud de la tarea pendiente. Según esas estimaciones, si China mantuviera su ritmo de crecimiento tardaría cinco o seis años en alcanzar el nivel de ingreso actual de Indonesia, y entre 10 y 15 años en equipararse a Tailandia. Con las tasas de crecimiento presentes, los países del grupo de Visegrad y Eslovenia tardarían aproximadamente otros 20 años en alcanzar el nivel de ingreso medio que los países de la Unión Europea tenían en 1994. Para equipararse realmente con los ingresos medios de la Unión Europea se requeriría un crecimiento mucho más rápido (de aproximadamente 8% al año) o bastante más prolongado (alrededor de 40 años en lugar de 20). La mayoría de los cálculos basados en las condiciones actuales de Alemania indican que el período de equiparación de la parte oriental de Alemania sería de 10 a 20 años. Por deducción, en los países de ECO y los NEI debería ser algo más largo, pues carecen de las condiciones iniciales favorables de Alemania oriental y de un "hermano mayor" rico. En estudios empíricos recientes se han evaluado las posibilidades de una equiparación más rápida de los países de ECO mediante tasas sostenidas de crecimiento acelerado. Para que esa hipótesis se haga realidad, los países de ECO deberían adoptar políticas fiscales más en armonía con el mercado, en particular, una reducción de las tasas impositivas marginales y de los gastos públicos corrientes, una revisión de las pensiones financiadas con fondos públicos (Capítulo 4) y medidas orientadas a fortalecer las inversiones públicas —además de completar las reformas del sector financiero y de las empresas (véanse los Capítulos 3 y 6).

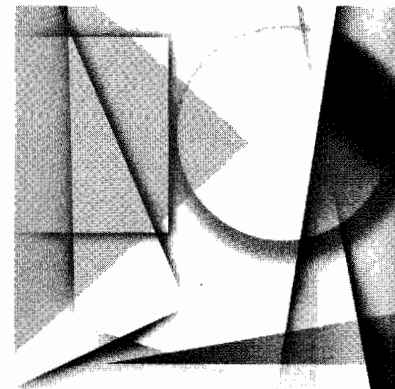
Programa pendiente

La conclusión inequívoca que se deduce de la transición, tanto en Europa como en Asia, es que los países que liberalizan los mercados y conservan la estabilidad económica se ven recompensados con la reanudación o aceleración del crecimiento de la producción y de la productividad. Las peculiares condiciones iniciales y el fuerte control macroeconómico de China permitieron a este país abordar la transición en forma más gradual y progresiva. Pero los principales motores del rápido crecimiento de China

han sido los mismos de los países de ECO y los NEI que han acertado con sus reformas, a saber, el rápido ingreso de nuevas empresas a la actividad económica, incluido el sector de los servicios, y el aumento de las exportaciones. La difícil tarea que aguarda a China en el futuro es explotar sus inmensas posibilidades de aumentar la eficiencia mediante nuevas reformas de las empresas y los bancos y, en la medida en que el continuado proceso de reforma reduzca la disponibilidad de ahorros de bajo costo, permitir que esos fondos se reasignen a sectores más producti-

vos. Los países reformadores más avanzados de ECO y los NEI tienen también que consolidar sus progresos mediante la aplicación continua de políticas macroeconómicas acertadas y estimular el ahorro y la inversión evitando el exceso de reglamentación y reduciendo y reorientando la presencia del Estado. Los países reformadores menos avanzados deben acometer aún la tarea más urgente de liberar a sus economías de la inestabilidad macroeconómica y de los controles estatales todavía vigentes que impiden la recuperación

Derechos de propiedad y reforma de las empresas



La modificación de los incentivos ocupa un lugar fundamental en el proceso de transición, y no hay incentivos más importantes que los que se ofrecen a los directivos de las empresas. En las economías de planificación centralizada éstos no contaban con los debidos estímulos, lo que, antes o después, desembocaba en resultados deficientes para la empresa. La transición exige cambios que introduzcan disciplina fiscal y favorezcan el ingreso de nuevas empresas, el abandono de las que no son viables y una mayor competencia. A su vez esos cambios estimulan la necesaria reestructuración, incluso en las empresas estatales. Sin embargo, también reviste importancia el cambio de propiedad, de preferencia a manos privadas, en una amplia proporción de la economía. Una vez liberalizados los mercados, a los gobiernos les resulta imposible controlar indefinidamente grandes parcelas de una economía cambiante y dinámica. La descentralización de la propiedad es la mejor manera de aumentar la competencia y mejorar los resultados.

Hay dos procedimientos para reorientarse hacia una economía dominada por el sector privado: la privatización de los activos estatales y el acceso de nuevas empresas privadas. Los dos son igualmente importantes. Las empresas privadas de nueva creación —espoleadas por la liberalización— ofrecen rendimientos rápidos y pueden conseguir grandes resultados por sí solas, pero el enorme acervo de activos estatales de las economías en transición hace inevitable cierto grado de privatización.

La cuestión no es simplemente cuánto privatizar, sino cómo y cuándo hacerlo. Todas las economías en transición tienen problemas de gestión en las empresas estatales. En algunos países puede bastar la adopción de reformas orientadas al mercado, sin necesidad de un cambio total

de la propiedad, para dar resultados positivos, si bien quizás difíciles de sostener a largo plazo. En otros, la única opción posible es una privatización rápida y amplia. De cualquier forma, en todos los casos se plantea un dilema: dado que una privatización mal enfocada puede producir resultados negativos, ¿es mejor privatizar “mal” que no privatizar? La respuesta no es sencilla; todo dependerá de la fortaleza del Estado y de la capacidad de sus instituciones administrativas. El dilema no siempre se plantea, ya que los activos de menor magnitud son fáciles de privatizar, con buenos resultados generalmente. En cambio, las grandes transacciones son más problemáticas por ambos conceptos, ya que la determinación de las ventajas e inconvenientes de los distintos fines y medios de privatizar tales activos presenta gran complejidad y es objeto de enconados debates políticos. Algunas de las formas de propiedad que fueron resultado inicial de la privatización no pueden ni deben perdurar. La privatización no debe entenderse como una transformación hecha de una vez para siempre, sino como el inicio de un proceso de reorganización de la propiedad que evoluciona con el tiempo en respuesta a las necesidades de la economía de mercado.

El legado de la planificación centralizada

El principal objetivo de la “empresa socialista” —modelo desarrollado en la Unión Soviética y luego copiado en todos los países con economías ahora en transición— era el de alcanzar las metas materiales de producción fijadas por los planificadores. En el sistema de planificación centralizada, las empresas no prestaban demasiada atención a los beneficios, la calidad, la variedad o el servicio a los clientes, y aún menos a la innovación. Estaban protegidas de las presiones de la competencia y funcionaban en

economías de escasez en las que todo lo que producían era arrebatado al momento por el público. A los gerentes, casi todos ingenieros de producción, se les juzgaba en función del volumen de la producción, más bien que de la satisfacción de los clientes. Los resultados financieros carecían de importancia, ya que las pérdidas y ganancias se redistribuían entre las empresas. Al no tener que presentar un balance, los gerentes combatían las frecuentes faltas de insumos acaparando mano de obra y existencias. El plan asignaba las metas de producción, los insumos y la inversión, y solía hacer hincapié en la industria pesada, la energía y los bienes de inversión, a expensas de los bienes de consumo y los servicios.

Durante un tiempo, la combinación de inversiones masivas y compromiso ideológico indujo un crecimiento industrial en muchos países con economía de planificación centralizada. Sin embargo, ya a finales de los años cincuenta se hizo evidente el descenso de la productividad soviética (véase el Gráfico 1 de la Introducción). También se rezagó la productividad de las empresas estatales de China; el aumento de la producción durante los años sesenta y setenta fue fruto de las enormes inversiones efectuadas. Muchos países — Hungría, Polonia, la Unión Soviética y Yugoslavia en el pasado, y China y Viet Nam aún hoy día — intentaron mejorar los resultados de las empresas sin recurrir a la privatización. Este “socialismo reformista” tenía por objeto descentralizar el proceso de adopción de decisiones, delegándolo a las empresas, y crear incentivos para una mayor eficacia técnica y financiera. Las reformas a menudo dieron por resultado mejoras temporales de la productividad, pero tanto en la Unión Soviética como en todos los países de Europa central y oriental se produjeron retrocesos con el tiempo. Y, como se examina más adelante, tampoco los funcionarios chinos están satisfechos hoy con los resultados que tuvieron sus programas de reforma de las empresas. Habrían hecho falta reformas más profundas para acrecentar la competencia, imponer la disciplina fiscal y abrir mercados de capitales, es decir, para una reorientación fundamental de las empresas y sus sistemas de incentivos. También se habrían precisado reformas profundas en el sector agrícola, especialmente agobiado por estructuras ineficientes e incentivos distorsionados. Sin embargo, la estructura de la agricultura y sus problemas en los países asiáticos con economía de planificación centralizada eran muy diferentes de los de Europa central y oriental (ECO) y los nuevos Estados independientes (NEI), como se examinará en este mismo capítulo.

Primer paso: disciplina financiera y fomento de la competencia

En un proceso de transición, lo primero es pasar del régimen de planificación centralizada basado en las transferencias y los subsidios a un sistema que dé cabida al riesgo,

garantice la disciplina financiera y cree fuertes incentivos orientados a la obtención de beneficios. Ello requiere abrir los mercados a la competencia y recortar drásticamente las subvenciones públicas directas. También exige la eliminación de otras dos protecciones: los créditos bancarios en condiciones especialmente favorables y los atrasos en los pagos al gobierno por concepto de impuestos, derechos aduaneros y seguridad social (véase el Capítulo 2). Los atrasos entre empresas son otra forma de financiamiento en condiciones favorables. A este respecto, algunos gobiernos han puesto en vigor programas complejos para la compensación y liquidación de tales atrasos, pero el mejor consejo es dejar que las fuerzas del mercado solucionen el problema (véase el Recuadro 2.7).

La disciplina financiera estimula la reestructuración, cualquiera que sea la forma de propiedad

Según pruebas empíricas procedentes de Europa central y oriental y otros países, la mayor parte de las empresas, ya sean públicas o privadas —o mixtas, como las empresas “no estatales” de China (véase el Recuadro 3.4)—, hacen lo posible por reestructurarse si se les cierran los cauces de salvamento habituales y aumenta la competencia. En todo el mundo, la disminución de las subvenciones, unida a la apertura de los mercados, ha dado por resultado la eliminación de mano de obra o la disminución de los salarios reales, o la combinación de ambas cosas. Por ejemplo, entre 1989 y 1993, las 150 a 200 empresas más grandes de Hungría, Polonia y la República Checa redujeron su fuerza de trabajo un 47%, un 33% y un 32%, respectivamente, a medida que sus ventas disminuían, por término medio, entre un 40% y un 60%. Además de los despidos, los países reformadores más avanzados han efectuado también ventas cuantiosas de existencias y activos excedentarios. Por ejemplo, los miles de camiones vendidos por las empresas estatales formaron la base de la gran flota privada de transportes de Polonia. Las empresas sometidas a disciplina financiera muestran también una actitud más agresiva en la recaudación de las cuentas por cobrar, vínculos más estrechos entre la rentabilidad y la inversión, y una reorientación de sus objetivos, sustituyendo las metas de producción por los beneficios. Por primera vez, la transición fuerza a los directivos a centrar su atención en la comercialización y la calidad de los productos.

Así pues, el que las empresas introduzcan o no ajustes dependerá de las políticas gubernamentales y, lo que es aún más importante, de la credibilidad del compromiso del gobierno respecto de la reforma. Por ejemplo, las estabilizaciones macroeconómicas enérgicas y creíbles llevadas a cabo en Polonia y en la República Checa estimularon el ajuste en muchas empresas. En el primer país, las subvenciones a las empresas y hogares se redujeron con rapidez, bajando de más del 16% del PIB en 1986 al 5% en 1992. Los gerentes polacos a quienes se entrevistó en 1990 esta-

ban convencidos de que, si no conseguían la competitividad de sus empresas, éstas tendrían que cerrar; de hecho, muchas empresas estatales polacas existentes en 1989 habían desaparecido a finales de 1995. Los bancos aún tenían carteras de préstamos incobrables abultadas y bas-

tante concentradas, pero en 1993 empezó la limpieza, por medio de una combinación de liquidaciones de empresas, ventas de deudas y un nuevo proceso de conciliación liderado por los bancos (Recuadro 3.1). Sin embargo, las moras en los impuestos siguen siendo un problema. En

Recuadro 3.1 Planteamientos innovadores en la reestructuración impulsada por los acreedores en Hungría y Polonia

¿Quién debe reestructurar las empresas con problemas en los países con economías en transición? En las economías de mercado consolidadas, los acreedores son agentes importantes de la reestructuración. Pero para conseguir que desempeñen esa función se requieren incentivos financieros, suficiente información y amplias facultades jurídicas en materia de cobro de deudas, reestructuración de la deuda y procedimientos de liquidación.

Polonia y Hungría están reformando sus respectivos sectores bancarios y aplicando programas de reestructuración impulsados por los acreedores a fin de contribuir a acelerar la reforma de las empresas. Polonia adoptó en 1993 un proceso de "conciliación" liderado por los bancos que faculta a éstos a negociar acuerdos de reestructuración de la deuda con los deudores problemáticos. Un acuerdo suscrito por los tenedores de más de la mitad del valor de la deuda pendiente de una empresa es suficiente para obligar a todos los acreedores. Se han negociado con éxito más de 400 acuerdos de esta índole, en los que han participado principalmente los nueve mayores bancos comerciales y las grandes empresas estatales.

Hungría siguió un camino algo diferente. Su ley de quiebra de 1992 obligaba a la dirección de las empresas con retrasos superiores a 90 días en sus pagos a solicitar o la reorganización o la liquidación. Los gerentes que optaban por la primera conservaban sus empleos y tenían derecho prioritario a presentar un plan de reorganización a los acreedores. Si éstos no lo aprobaban por unanimidad, se liquidaba la empresa. En dos años, 1992 y 1993, la ley dio por resultado 22.000 solicitudes, 17.000 de liquidación y 5.000 de reorganización. La ley se enmendó a finales de 1993 a fin de eliminar la cláusula automática de los 90 días y reducir el requisito de aprobación de los acreedores a dos tercios de las acreencias pendientes.

Los dos procedimientos tienen mucho en común. Ambos exigen que la administración de la empresa proponga un plan de reorganización (en el que se especifiquen las condiciones tanto financieras como operacionales) que los acreedores deberán negociar y votar, y el plan obliga incluso a los acreedores que no lo aceptan si los otros lo aprueban en número suficiente. En

ambos casos se recurre a negociaciones descentralizadas. En Hungría se empieza con la presentación de la solicitud ante los tribunales, pero éstos tienen relativamente poca intervención en adelante. En Polonia el proceso tiene lugar fuera de los tribunales, aunque éstos pueden llegar a intervenir en la aprobación de los acuerdos finales o en la tramitación de las apelaciones.

Las nuevas reglas han tenido repercusiones importantes en ambos países. Los casos de reorganización de Hungría se han resuelto con sorprendente rapidez; en 1992-93 se tramitaron más del 90% de las solicitudes presentadas. Los casos de liquidación llevan mucho más tiempo, y aún están pendientes la mayoría de las solicitudes de esa índole presentadas en 1992 y 1993. Las empresas fuertes ofrecen más probabilidades de iniciar y superar con éxito el proceso de reorganización, en tanto que es más probable que las débiles fracasen en la reorganización o que soliciten de entrada la liquidación. Lo mismo ocurre en Polonia; las empresas que inician procedimientos de conciliación suelen tener ingresos de explotación más altos que las que se encuentran en quiebra o en liquidación. Otro aspecto igualmente importante es que ambos métodos han estimulado un decidido fortalecimiento institucional en los bancos (en particular en sus departamentos de reestructuración de la deuda), y el sistema húngaro ha contribuido también a fortalecer la capacidad de los tribunales y la profesión de fideicomisario-liquidador.

No obstante, todavía es mucho lo que se puede mejorar. Las deficiencias de la legislación sobre garantías (véase el Capítulo 5), la insuficiente información financiera (en especial en Hungría) y las sucesivas recapitalizaciones bancarias han mermado los incentivos para que los acreedores utilicen los nuevos procedimientos con objeto de imponer una disciplina financiera enérgica a las empresas. Los planes de reorganización que han surgido de las reformas han permitido mitigar la carga del servicio de la deuda, pero no imponen las debidas condiciones a la reestructuración operacional. Se trata de un inicio prometedor, pero pasará algún tiempo antes de que los nuevos regímenes estimulen la reestructuración promovida por los acreedores en la misma medida en que lo han hecho sus equivalentes en los países con economía de mercado consolidada.

Polonia, al igual que en otros países, éstas han resultado ser el "subsidio" más difícil de eliminar, debido en parte a la debilidad de las administraciones tributarias (véase el Capítulo 7).

Las reformas de Rusia, si bien de gran amplitud, no han tenido el mismo grado de coherencia ni de credibilidad. El total de subvenciones federales a las empresas (incluidos los créditos dirigidos) bajó de 32% del PIB en 1992 a alrededor de 6% en 1994, pero los atrasos en el pago de impuestos y las exenciones impositivas especiales han aumentado en medida significativa. Además, se han incrementado las subvenciones de los gobiernos locales. Las empresas rusas han empezado a introducir ajustes, aunque en menor medida que las de Europa central y de manera algo diferente. Los despidos oficiales han sido menores; los empleados siguen en nómina y reciben prestaciones, si bien han aceptado grandes reducciones en los horarios laborales e indemnizaciones en efectivo, y se les ha orientado gradualmente hacia actividades del sector no estructurado (Capítulo 4).

En los países con economía de planificación centralizada de Asia oriental los gobiernos han adoptado un planteamiento diferente, pero también aquí las reformas han sido radicales a veces. En 1989 Viet Nam adoptó medidas rápidas y ambiciosas de reforma de las empresas estatales. El gobierno eliminó todos los subsidios presupuestarios, redujo en 5.000 el número de dichas empresas (3.000 de ellas se fusionaron con otras también estatales, pero las otras 2.000 de hecho cerraron) y dejó que algunas de ellas quedaran expuestas a cierto grado de competencia por parte del nuevo sector privado. Casi 900.000 trabajadores (un tercio del total) fueron despedidos sin promesa alguna de otro empleo en el sector público. Como resultado de esta cirugía radical, creció la producción de las compañías públicas y los ingresos obtenidos de las empresas subieron del 6% al 11% del PIB en sólo tres años. Las empresas estatales —categoría que incluye operaciones conjuntas con socios extranjeros o nacionales del sector privado— generan actualmente alrededor de la mitad del ingreso público total. Los directivos y los trabajadores aceptaron esta rápida reforma por tres razones: las empresas retienen sus beneficios una vez deducidos los impuestos, y los distribuyen luego en gran parte en forma de bonificaciones y subidas salariales; los trabajadores despedidos fueron absorbidos en su mayoría por el sector privado, en rápido crecimiento, y las empresas estatales no habían proporcionado nunca grandes prestaciones sociales. A diferencia de lo que ocurre en la mayoría de los países de ECO y de los NEI, en Viet Nam las empresas estatales siguen beneficiándose de una amplia gama de medidas protectoras y distorsionantes (por ejemplo, los controles de cambios y la política territorial) que obstaculizan el libre acceso y la competencia y hacen que la producción de las empresas

estatales se incline hacia actividades con gran concentración de capital.

China no ha tomado medidas tan espectaculares para acabar con las subvenciones a las empresas de propiedad del Estado, pero sus autoridades muestran cada vez mayor preocupación ante sus deficientes resultados en comparación con el sector no estatal. Las empresas públicas siguen teniendo un importante papel financiero y económico en este país. Aunque su participación en la producción industrial ha disminuido considerablemente desde comienzos del decenio de 1980, en 1994 aún representaban tres cuartas partes de la inversión y el 70% del crédito bancario. Los esfuerzos por mejorar los resultados de estas empresas se han centrado en el perfeccionamiento de la dirección y la gestión empresariales por medio de contratos de personal directivo, la introducción de nuevas normas contables, la delegación de las responsabilidades de supervisión a las provincias, el arrendamiento, la constitución de sociedades por acciones y la venta de bloques minoritarios de acciones en las bolsas nacionales y extranjeras. Cientos de empresas públicas pequeñas y poco rentables se han cerrado o fusionado con otras. La eficiencia de algunas empresas estatales ha mejorado, pero el grado de esa mejora es objeto de vivos debates. Lo que no se discute es que las ventajas han sido mayores en el caso de las empresas más expuestas a la competencia y a los incentivos del mercado.

En general, sin embargo, cabe decir que el número de empresas estatales no rentables ha aumentado en China de forma constante, debido a que invierten demasiado y sus ganancias son demasiado pequeñas. Tienen enormes problemas de exceso de empleo, sistemas de pensiones sin fondos propios y obligación de prestar servicios sociales a quienes no pueden pagarlos. Un 40% de las empresas estatales notificó pérdidas en 1995, a pesar de que los tipos de interés de los préstamos son muy inferiores a las tasas de inflación. En la medida en que fueran resultado de una mayor disciplina financiera, las pérdidas podrían ser indicio de progreso. Pero no puede admitirse que éstas continúen con carácter indefinido; a las empresas con pérdidas constantes hay que obligarlas a reestructurarse o a cerrar. La frecuencia con que el gobierno ha anunciado nuevos programas de reforma de las empresas estatales indica cuán difícil es realmente la tarea. No se trata de nada excepcional; muchas experiencias internacionales, en economías tan diversas como las de Japón, Nueva Zelanda, Pakistán y la República de Corea, demuestran que las empresas estatales pueden indudablemente mejorar sus resultados, pero que esos progresos son difíciles de conseguir y, sobre todo, de mantener.

En resumen, uno de los mensajes que se desprenden con mayor claridad del proceso de transición hasta la fecha es que los gobiernos que imponen disciplina financiera y fomentan la competencia consiguen estimular la reestruc-

turación de las empresas, independientemente de quién sea su propietario. Sin embargo, muchas empresas se atascan en las etapas iniciales. En su mayor parte, los ajustes han supuesto reducciones cuantitativas: de la producción, del empleo y de los activos. El personal directivo ha tratado, sobre todo, de sobrevivir; como en otros países, su objetivo principal ha sido mantener el flujo de fondos corrientes. Se necesitará tiempo —y, en muchos casos, una aclaración y reasignación de los derechos de propiedad— para pasar de esta actitud defensiva a una reestructuración más profunda que comprenda inversiones y estrategias comerciales nuevas e innovadoras.

La intervención gubernamental directa, tentadora pero arriesgada

Además de adoptar políticas orientadas a introducir la competencia y aumentar la disciplina financiera —o, a veces, en lugar de ellas—, algunos gobiernos de economías en transición intervienen directamente para imponer, desde arriba, programas focalizados de reestructuración de empresas. El problema no es, en este caso, la práctica casi universal de propiedad pública, parcial o total, de ciertas empresas pertenecientes a sectores de la infraestructura con características de monopolio natural. Las intervenciones realizadas en estos sectores por los países con economías en transición no desmerecen, en general, de las llevadas a cabo en los países industriales con economía de mercado y, en algunos casos, ocupan situaciones de vanguardia: Estonia y Hungría, por ejemplo, han tratado de aprovechar la nueva ola de oportunidades para la participación del sector privado en la prestación de servicios de infraestructura. El problema son los casos en que los gobiernos tratan de llegar mucho más allá e intervenir en la llamada política industrial, con el argumento de que la transición justifica su intervención directa para dar a las empresas industriales —públicas o privadas— el tiempo, la protección y los recursos necesarios para ser competitivas.

Los partidarios de esa línea alegan que sin la dirección y ayuda estatales muchas empresas con grandes posibilidades y miles de empleos naufragarán a causa del funcionamiento imperfecto de unos mercados a medio desarrollar. En algunos casos, el objetivo explícito es mejorar los resultados sin renunciar a la propiedad estatal. En el caso de las empresas privadas (por lo general privatizadas), el objetivo puede ser seleccionar compañías con buenas perspectivas y mejorar sus posibilidades de supervivencia. Entre las intervenciones propuestas se cuentan la asistencia técnica gratuita o subvencionada para la preparación de planes de actividades empresariales y proyectos financiados por los bancos, formación del personal directivo, préstamos con intereses inferiores a los del mercado, condonación de deudas y protección frente a la competencia de las importaciones. Los buenos resultados obtenidos en varios países

asiáticos con economías de elevado crecimiento han estado asociados a la adopción de políticas parecidas, y es lógico que en las economías en transición en crisis los funcionarios y observadores envidien un activismo que pudiera ofrecer esperanza. Sin embargo, los países que han tenido cierto éxito con ese enfoque poseen ventajas de las que carecen algunos de los países de ECO y la mayoría de los NEI: burocracias disciplinadas y bien adiestradas, políticas macroeconómicas estables y prudentes, y un interés inveterado por el fomento de las exportaciones y la competitividad internacional. En ausencia de estos elementos, una política industrial intervencionista corre el riesgo de continuar la costosa subvención de empresas con influencia política, en tanto que se margina a otras que tendrían posibilidades de éxito.

En el caso de algunas empresas, el objetivo de la intervención gubernamental es reestructurarlas y aumentar su valor a fin de elevar el precio de venta. Es opinión común que en los países con economías en transición los gobiernos pueden contribuir legítimamente a fraccionar las grandes empresas estatales antes de su venta, a ayudar a empresas y comunidades en las cuestiones relativas a los activos “sociales” (como escuelas, clínicas, viviendas y guarderías) y a financiar las indemnizaciones por despido. Pero, fuera de esto, todo lo que puedan hacer será probablemente inútil, cuando no contraproducente. Las nuevas inversiones en activos fijos en un régimen de propiedad pública casi nunca elevan el precio de venta en medida equivalente a la del costo de la inversión. Además, el mantenimiento de las subvenciones directas para sufragar los costos salariales y el capital de trabajo obliga con el tiempo a adoptar un tratamiento más doloroso y radical.

En varios países con economías en transición se han puesto en práctica lo que se conoce con el nombre de medidas de aislamiento para empresas en dificultad. Consisten en “recluir” a un grupo de empresas con resultados deficientes, por lo general las que registran mayores pérdidas, para examinarlas y determinar cuáles de ellas tienen posibilidades de llegar a ser competitivas y cuáles deben liquidarse. Los primeros resultados de estas cárceles fueron decepcionantes; los “recluidos” solían considerar sus celdas de aislamiento más como residencias de descanso que como prisiones, ya que en ellas encontraban no sólo protección frente a los acreedores sino también recursos excepcionales con los que sufragar los costos salariales. En iniciativas más recientes de esta índole —por ejemplo, las llevadas a cabo en Armenia, la República Kirguisa, la ex República Yugoslava (ERY) de Macedonia y Uzbekistán— se ha procurado superar estos problemas convenciendo a las empresas recluidas de que los gobiernos estaban realmente decididos a venderlas o cerrarlas, y no simplemente usando ese procedimiento para aplazar el “juicio final”. En el caso de la República Kirguisa, por

ejemplo, de las 29 empresas asignadas al “organismo de reestructuración”, en un período de 24 meses ocho han sido liquidadas (entre ellas una fábrica de maquinaria agrícola con 5.000 trabajadores que el gobierno había considerado estratégica), dos se han vendido, otras seis están en venta, once se han recortado con la esperanza de poder venderlas y dos están aún en etapa de diagnóstico. Hasta ahora la iniciativa ha costado alrededor de \$20 millones, de los que la mitad se destinaron a pagos atrasados de energía, y gran parte del resto a ofrecer indemnizaciones a los más de 40.000 trabajadores despedidos. Los defensores de este procedimiento alegan que tanto la información facilitada por los consultores externos como el dinero otorgado para el pago de las indemnizaciones por despido han sido de importancia crucial para persuadir a las autoridades del país de la necesidad de actuar. No obstante, como siempre, el factor decisivo es la disposición del gobierno a aceptar el hecho doloroso de que es inevitable la reducción y el cierre de empresas (Recuadro 3.2).

En un estudio realizado en 1995 sobre las 400 a 500 empresas mayores de Bulgaria, Polonia, la República

Checa y la República Eslovaca se señala cuál es el principal problema que se plantea con la intervención directa de los gobiernos, a saber, el de determinar cuáles son las empresas con futuro teniendo como criterio los resultados del pasado. Las diferencias de comportamiento de las empresas en las economías en transición son mucho mayores que en las economías de mercado consolidadas y, como se ha indicado en el Capítulo 2, ni el comportamiento anterior de una empresa ni la estructura heredada de su deuda es un indicador fiable de su viabilidad futura. Más aún que en otros países, en los de economía en transición es muy probable que los gobiernos que tratan de elegir las empresas merecedoras de apoyo se equivoquen.

Para resumir, es probable que en la mayoría de los casos lo mejor sea evitar la intervención gubernamental directa. Con unas políticas macroeconómicas rigurosas y sostenidas se puede reducir considerablemente la escala de las pérdidas de las empresas sin intervenir de forma directa, ya que se fuerza a las que generan pérdidas a reducir su tamaño y a los trabajadores cuyos puestos se suprimen a buscar empleo en las nuevas empresas privadas. En la medida en

Recuadro 3.2 La reestructuración del sector del carbón en Ucrania

El sector del carbón de Ucrania, que da empleo a unas 800.000 personas, se encuentra en una situación de crisis profunda. La producción ha disminuido más de un 40% en los últimos cinco años. La producción media de un minero ucraniano es de 112 toneladas de carbón al año, mientras que ese promedio es de 250 t en Rusia, 420 t en Polonia, 2.000 t en el Reino Unido, y 4.000 a 6.000 t en los Estados Unidos. En el curso del próximo decenio deberán cerrarse nada menos que la mitad de las 250 minas de Ucrania si se quiere que el sector recupere su competitividad. Las empresas del mismo prestan una amplia variedad de servicios sociales, como jardines de infancia y viviendas. También en estos casos hay problemas de exceso de personal: en los jardines de infancia, por ejemplo, hay a menudo un empleado por cada tres niños.

Todo plan de reestructuración de la industria del carbón deberá utilizar incentivos de mercado, minimizar los costos sociales y tener una función bien definida de apoyo presupuestario. Un procedimiento consistiría en la conversión de las minas estatales existentes, con exclusión de las identificadas como antieconómicas, en sociedades anónimas, como primer paso hacia la privatización o la liquidación. Las decisiones relativas a la reasignación de las inversiones serían adoptadas no por el gobierno sino por directivos interesados en la obtención de beneficios. Las fusiones resultantes facilitarían a

los directivos el traslado de trabajadores de las minas no productivas a las más rentables, en vez de tener que efectuar despidos en una mina y nuevas contrataciones en otra, con lo cual la tasa de desgaste natural se ocuparía de una buena parte de la reducción de las plantillas. Se requeriría apoyo presupuestario para financiar los costos de cierre, pero todas las inversiones nuevas se financiarían con los beneficios no distribuidos y préstamos bancarios. Un segundo elemento del plan supondría la venta de los activos sociales. Algunos pueden privatizarse, pero otros deberían confiarse a los municipios, los cuales necesitarían apoyo para facilitar la transición a medida que las tasas de recuperación de costos se eleven desde sus niveles actuales de menos de 20%.

Los cierres de minas pueden suponer ahorros significativos para el presupuesto. Un programa de cuatro años requeriría alrededor de \$250 millones para respaldar a los gobiernos locales, \$150 millones para indemnizaciones por despido, readiestramiento y ayuda temporal para el empleo, y \$300 millones para gastos de cierre y de protección ambiental. No obstante, con el cierre de minas antieconómicas se ahorrarían \$200 millones al año, y los beneficios de la reestructuración serían aún mayores si las minas restantes pudieran reinvertir sus beneficios para incrementar la productividad. Es más barato cerrar minas antieconómicas que cubrir sus pérdidas indefinidamente.

que, por razones políticas o de otra índole, los gobiernos deban ofrecer subvenciones, éstas tendrán que ser selectivas y transparentes. El secreto es evitar que unos resultados persistentemente negativos se justifiquen de alguna manera por motivos sociales y tengan consecuencias dolorosas.

Segundo paso: creación y asignación de derechos de propiedad

Los derechos de propiedad son el alma de la estructura de incentivos de las economías de mercado. Determinan quién soporta los riesgos y quién gana o pierde en las transacciones, con lo cual estimulan una inversión fructífera, alientan una supervisión y un control cuidadosos, promueven el esfuerzo laboral intensivo y crean una clientela para los contratos de obligado cumplimiento. En pocas palabras, unos derechos de propiedad cabalmente especificados recompensan el esfuerzo y el buen criterio, contribuyendo con ello al crecimiento económico y a la creación de riqueza. Además, la distribución amplia de los derechos de propiedad puede contrarrestar una concentración excesiva de poder en el sistema político y así contribuir a la estabilidad social.

¿Qué son los derechos de propiedad?

Entre los derechos de propiedad se cuentan los de usar un bien, permitir o negar a otros que lo utilicen, recaudar los ingresos que genere y venderlo o deshacerse de él. En las economías de mercado esos derechos se definen en la legislación, por lo general con gran detalle (véase el Capítulo 5). Los derechos de propiedad sobre un bien determinado pueden dividirse —por ejemplo, una viuda puede tener derecho a las rentas derivadas de las propiedades legadas por su difunto esposo a sus hijos—, pero esa división está también perfectamente especificada. En las economías en transición tales derechos no están definidos ni asignados con claridad. De hecho, es frecuente que ni siquiera se reconozcan esas distinciones.

En las economías de mercado maduras, la distribución de los derechos de propiedad entre la población y las formas jurídicas a través de las cuales se ejercen son relativamente estables, y han evolucionado a lo largo de los siglos. En cambio, en la mayoría de las economías en transición la asignación inicial de los derechos de propiedad es a la vez rápida y parcial y, en muchos casos, ineficiente. Por ejemplo, muchos edificios y lotes de tierras se han devuelto a quienes habían sido sus propietarios antes del régimen comunista, aun cuando a veces ni quieren ni pueden hacerse cargo de ellos. En Rusia, la mayoría de las antiguas explotaciones agrícolas estatales han sido privatizadas mediante su conversión en grandes sociedades por acciones, a pesar de que esta forma de propiedad no suele ser la más eficiente en la agricultura. Por lo tanto, para que los derechos de propiedad lleguen a ser plenamente

eficaces, es fundamental que sean bienes comerciables y que puedan evolucionar libremente.

¿Es necesaria la privatización?

¿Importa el que la propiedad sea pública, privada o mixta? Lo primero que hay que comprobar es si la privatización mejora o no los resultados. Numerosos estudios empíricos (principalmente del decenio de 1980) en los que se han comparado las empresas públicas y privadas de los países industriales con economía de mercado han llegado en general —aunque no uniformemente— a la conclusión de que la productividad y los resultados de las empresas privadas son mejores que los de las públicas. Análisis más recientes sobre el funcionamiento antes y después de la privatización, en países tanto industriales como en desarrollo, llegan a conclusiones más contundentes en cuanto al efecto positivo de la propiedad privada. Por ejemplo, el análisis de 61 compañías privatizadas en 18 países (seis en desarrollo y doce industriales) ha demostrado que en al menos dos terceras partes de los casos la rentabilidad, las ventas, la eficiencia operacional y las inversiones de capital aumentan con la privatización sin que, sorprendentemente, se observen indicios de disminución de los niveles de empleo. No hay duda de que en los países con economías de mercado consolidadas y en los países en desarrollo de ingreso entre mediano y alto la propiedad privada es un elemento determinante del desempeño económico.

Dado que en ECO y en los NEI las privatizaciones son en su mayor parte muy recientes, hasta hace muy poco no se han expresado opiniones acerca de sus repercusiones. Los primeros indicios son alentadores en muchos casos, aunque no tanto en otros. En un estudio reciente de las empresas húngaras se comprobó que las nuevas compañías privadas de la muestra ajustaban su fuerza de trabajo a los cambios de la demanda con mayor rapidez que las estatales. Al principio, las empresas privatizadas se parecían a las estatales, pero era alentador comprobar que al cabo de un año o dos su comportamiento se parecía más al de las empresas privadas nuevas de reciente creación. Estudios realizados en Polonia en 1993 y en Rusia en 1994 concuerdan en que las nuevas empresas privadas se comportaban de forma diferente y mejor que las estatales, mostrando un mayor dinamismo y generando mayores beneficios. En el estudio de Polonia (y en otro similar llevado a cabo en Eslovenia), las empresas privatizadas también tenían mejores resultados que las estatales, si bien esto podría en parte reflejar el hecho de que las que primero se privatizaron fueron las empresas estatales más eficientes.

Los resultados de otras investigaciones corroboran también los efectos positivos de la privatización, pero indican que éstos varían según el tipo de propietario privado de que se trate. En Rusia y Ucrania, los propietarios que habían comprado sus pequeños negocios en subastas

públicas invirtieron más y lograron mejores resultados que los empleados que habían comprado sus propias empresas a precios casi de regalo (aunque incluso las empresas adquiridas por el propio personal se comportaban mejor que las estatales). Más adelante se examinan los efectos probables de las distintas modalidades de privatización y de la identidad de los nuevos propietarios.

Polonia ha privatizado con mayor lentitud que otros muchos países con economías en transición. Hay quien alega que el crecimiento medio anual de 6% registrado desde 1994 demuestra que no es necesario privatizar, pero esta evaluación es incompleta; lo que se deduce del caso de Polonia es más bien la importancia que revisten unas reformas macroeconómicas decididas que impongan disciplina financiera a las empresas, la aparición de un gran número de firmas privadas nuevas y las expectativas del personal directivo acerca de la posible privatización de las propias empresas estatales. En su mayor parte, el crecimiento de Polonia ha estado impulsado por la expansión del nuevo sector privado, no por el buen funcionamiento de las empresas estatales. Además, el cambio que tuvo lugar en algunas de estas empresas a comienzos del decenio de 1990 fue estimulado en parte por el convencimiento de sus administradores de que la privatización era

inminente. El caso de Nueva Zelandia (Recuadro 3.3) es aplicable a las economías en transición; un país decidido a restringir fuertemente el presupuesto y a exponer a la competencia a sus empresas estatales puede esperar que el desempeño de algunas de ellas mejore sin necesidad de que cambien de manos. Pero las ventajas que se deriven de unas restricciones presupuestarias estrictas serán mayores y más perdurables si esas reformas van acompañadas o seguidas de cerca por un cambio de propiedad.

En el programa actual de China no figura la privatización oficial y generalizada de las participaciones mayoritarias en las grandes empresas estatales. No obstante, una gran parte de la economía china ha dejado de ser estatal, habiendo pasado a manos privadas o, en la mayoría de los casos, a formas intermedias de propiedad. El sector no estatal ha crecido con mucha mayor rapidez que el de las empresas estatales, a pesar de la falta de definición de los derechos de propiedad, situación completamente ajena a las tradiciones jurídicas occidentales. ¿Cuál es la razón de la diferencia en los resultados? En el Recuadro 3.4 se brinda una respuesta.

La propiedad es importante, pero la necesidad de privatizar no reviste igual urgencia en todas las circunstancias. Una privatización lenta es viable (aunque no necesaria-

Recuadro 3.3 Consolidación de las ventajas derivadas de la reforma empresarial en Nueva Zelandia

En 1986 el gobierno de Nueva Zelandia emprendió una importante reforma de las empresas públicas, caracterizadas por su poca eficiencia. Como objetivo principal se fijó la rentabilidad comercial; cualquier otra meta social tenía que ser aprobada por el Parlamento y pagada con cargo al presupuesto público. Se puso a las empresas estatales en las mismas condiciones jurídicas que a las privadas, exponiéndolas a la competencia siempre que ello era posible y forzándolas a buscar nuevo financiamiento en condiciones comerciales en los mercados de capitales sin garantías públicas. Un nuevo Ministerio de Empresas Estatales compartió la propiedad con la Tesorería, en sustitución de los ministerios sectoriales. Ambos organismos nombraron conjuntamente los consejos de administración de cada empresa, compuestos casi exclusivamente por personas del sector privado. A su vez, esos consejos nombraron al personal directivo de alto nivel de las empresas y fijaron y controlaron los objetivos anuales de resultados, recompensando a los gerentes que los alcanzaban y sancionando —incluso con el despido— a los que no lo conseguían. Si los propietarios gubernamentales no estaban satisfechos, podían despedir a los miembros del consejo, y así lo hicieron en alguna ocasión.

Los resultados fueron extraordinarios. Cuatro años más tarde, las utilidades y la producción por trabajador habían aumentado en 10 de las 11 empresas examinadas. Sin embargo, los gobiernos sucesivos privatizaron varias de esas empresas y consideraron la posibilidad de privatizar algunas otras. ¿Por qué esa actitud, si las empresas estatales reformadas tenían tan buenos resultados?

Lo hicieron porque se daban cuenta de la enorme dificultad de sostener las reformas a lo largo del tiempo. En épocas de crisis los gobiernos admiten la prioridad de los objetivos comerciales, adoptan presupuestos más estrictos y dan autonomía a los directivos. Pero a medida que se supera la crisis, o cuando hay un motivo político importante, el interés por la autonomía empresarial se esfuma. Por ejemplo, se presionó al servicio de correos para que abriera de nuevo pequeñas estafetas rurales, y a la compañía de electricidad para que comprase carbón de producción nacional, a pesar de ser más caro. Tanto en el ámbito empresarial como en el del gobierno, muchos llegaron a la conclusión de que la privatización era necesaria, no para mejorar el funcionamiento de las empresas estatales a corto plazo, sino para afianzar lo conseguido con anteriores reformas.

Recuadro 3.4 Las empresas municipales y rurales de China

China ha desarrollado varias formas intermedias de empresas industriales, que no son ni de propiedad estatal en el sentido clásico ni de propiedad privada en el sentido capitalista. Una modalidad importante es lo que se conoce como empresas municipales y rurales (EMR), que son propiedad de los gobiernos locales y los ciudadanos, y producen principalmente bienes de consumo para los mercados internos e internacionales. Hay dos tipos de EMR. El primero, que es propiedad del gobierno local, actúa como una sociedad de cartera, que reinvierte sus utilidades en actividades nuevas o ya en marcha, así como en la infraestructura local. El segundo, más reciente, se aproxima mucho más a lo que es una empresa privada, ya que suele estar efectivamente controlado por un individuo, cuando no es oficialmente de su propiedad. No obstante, también las empresas de este segundo tipo mantienen vínculos fiscales estrechos con el gobierno local.

El crecimiento y los resultados de las EMR han sido extraordinarios. Su participación en el PIB ha subido de 13% en 1985 a 31% en 1994 y su producción ha aumentado alrededor de 25% al año desde mediados del decenio de 1980; las EMR representan ahora un tercio del crecimiento industrial total de China. La proporción no estatal de la producción industrial china ha subido desde el 22% en 1978 a un asombroso 66% en 1995. Las EMR han creado 95 millones de empleos en los últimos 15 años. La relación capital-trabajo en la industria colectiva es sólo el 25% de la registrada en el sector estatal y, sin embargo, la productividad laboral (producción per cápita) se acerca al 80% del nivel de las empresas estatales, y aumenta a una tasa de más de 10% al año. La productividad total de los factores de las EMR es mayor que en el sector estatal y crece un 5% anual, es decir, más del doble que las empresas de este último.

Varios factores explican este crecimiento tan notable y estos brillantes resultados:

- *Parentesco y derechos de propiedad implícitos.* Los fuertes vínculos de parentesco existentes entre los habitantes de las zonas rurales de China fomentan un sentido amplio de responsabilidad entre los empresarios. El hecho de compartir unos derechos de propiedad implícitos —y mal definidos— permite un reparto productivo de riesgos y recompensas entre los empresarios y los gobiernos locales. Sin embargo, los incentivos que se ofrecen a las EMR se parecen más bien a los de las empresas privadas, en el sentido de que las utilidades residuales revierten sobre un grupo reducido: una comunidad tradicio-

nalmente estable y, en particular, su gobierno y los responsables de las EMR. Los estudios realizados demuestran la enorme importancia que tienen esas utilidades para los presupuestos locales y la estrecha relación que hay entre la evolución económica de la localidad y la categoría, ingresos y perspectivas profesionales de sus funcionarios.

- *Descentralización más disciplina financiera.* La descentralización de las facultades fiscales llevada a cabo en China en 1984 permitió a los gobiernos subnacionales retener los ingresos de origen local, creando con ello incentivos poderosos para el desarrollo de las industrias locales. Con este sistema, una EMR ineficiente se convierte en una carga insoportable para un presupuesto local limitado. Al final, las que registran pérdidas de forma persistente tienen que cerrar y su fuerza de trabajo es trasladada a actividades más rentables.
- *Competencia.* Los estudios indican también que entre las comunidades con EMR existe una fuerte competencia por las inversiones (incluidas las extranjeras). El éxito en este terreno está asociado a la buena reputación y a la situación económica de la localidad.
- *Oportunidades de mercado y ahorro rural.* El sesgo existente en el pasado en contra de la industria ligera y los servicios ha creado inmensas oportunidades de mercado, fortalecidas por el alto nivel de demanda y ahorro rural como consecuencia de las reformas agrícolas de 1978 y de las limitadas posibilidades de emigrar de las zonas rurales.
- *Vínculos con el sector de empresas estatales.* El gran sector industrial estatal constituye una fuente natural de demanda, tecnología y materias primas para numerosas EMR. En otras muchas, la inversión extranjera proveniente de Hong Kong y de Taiwán (China) desempeña el mismo papel.

Las EMR seguirán creciendo, pero tienen también que evolucionar. En la medida en que su demanda de financiamiento adquiera mayor volumen y se extienda más allá de sus comunidades, y conforme aumente la movilidad de la población, los derechos de propiedad limitados e implícitos de las EMR tendrán que definirse mejor y hacerse más transferibles. Hay aspectos del fenómeno de las EMR que son específicos de China, pero su experiencia ofrece enseñanzas que pueden ser muy útiles para otros países con economías en transición, a saber: la importancia del libre acceso, la competencia, las restricciones presupuestarias estrictas y unos incentivos fiscales apropiados para los gobiernos locales.

mente la solución óptima) si el gobierno, o los propios trabajadores, tienen fuerza suficiente para mantener el control de las empresas y evitar que los gerentes se apropien de los activos, y si el ahorro y el crecimiento del sector no estatal son elevados. Pero cuando los gobiernos son débiles y los gerentes de las empresas fuertes, o cuando las necesidades de la reestructuración son muchísimo mayores que los fondos disponibles, entonces la privatización es urgente. De hecho, en esas circunstancias la alternativa más probable y menos aconsejable es la privatización “espontánea”, en que los directivos compran los activos a bajo precio o se apoderan directamente de ellos, a menudo en connivencia con la clase política. Lo que ha ocurrido en muchos países antes de formalizarse el proceso de privatización (como Hungría y Rusia en 1988–91), en varios de los que han aceptado la privatización en teoría pero no la han aplicado en la práctica (Belarús, Bulgaria y Ucrania) e incluso, en cierto grado, en los países de Asia oriental con economías en transición que han eludido la privatización oficial es que, por uno u otro procedimiento, los activos o los flujos de ingresos han pasado de las manos del Estado al control privado (cuando no a la propiedad privada directa). Estas transferencias son a menudo ilegales y provocan gran malestar. De hecho, en algunos casos la privatización se ha demorado no tanto por la ideología política o la incertidumbre acerca del procedimiento óptimo cuanto por el hecho de que la pervivencia de la propiedad estatal mantiene la ambigüedad de los derechos, lo que permite el desvío de beneficios, la evasión fiscal y el saqueo de activos, en gran medida en provecho de quienes ocupan los puestos de gestión.

El caso de Bulgaria es un ejemplo ilustrativo. Un gobierno de coalición adoptó medidas amplias y prontas de liberalización y aplicó decididamente un programa de estabilización. Se preveía un proceso rápido de privatización. Pero, con el cambio de gobierno en 1991, se debilitó el impulso reformista y se bloqueó la adopción de un programa de privatizaciones hasta mediados de 1995. En esos cuatro años el Estado perdió gran parte de su capacidad para controlar el funcionamiento y la administración de las empresas. Los directivos encauzaron los activos y flujos de fondos empresariales en su propio beneficio, dejando al Estado poco más que pasivos. Las pérdidas de las empresas estatales búlgaras, que alcanzaron un promedio de más de 12% del PIB entre 1992 y 1994, se cubrieron mediante préstamos de un sistema bancario cada vez más insolvente. Observadores búlgaros han llegado a la conclusión de que “la indefinición de los derechos de propiedad está dejando de ser un problema jurídico para convertirse en un grave problema macroeconómico”.

Privatización de las grandes empresas

La privatización de empresas de tamaño mediano y grande ha resultado ser mucho más difícil de lo que se pensó en

un principio. Las autoridades han de sopesar objetivos complejos y a menudo contrapuestos, satisfacer una multitud de intereses encontrados y hacer frente a los problemas administrativos que plantea el privatizar miles de empresas en un período relativamente breve y en ausencia de mercados de capital arraigados. Hay multitud de maneras de enfocar la privatización, desde los ambiciosos intentos de venta a propietarios estratégicos a las compras por parte del personal de la propia empresa, o los programas innovadores de privatizaciones mediante cupones que suponen la creación de nuevos intermediarios financieros, grandes y poderosos. Estas operaciones tienen a menudo como complemento extensos programas de restitución de bienes a los propietarios anteriores a la transición y otros programas menores de capitalización de deuda o de oferta pública de acciones en las bolsas emergentes.

Cada procedimiento de privatización supone un examen comparativo de las ventajas e inconvenientes de los distintos objetivos (Cuadro 3.1). Normalmente, los países que emprenden un proceso de privatización se proponen muchas cosas: incrementar la eficiencia en el uso de los activos mejorando la gestión de las sociedades; despolitizar las empresas eliminando los vínculos entre el Estado y los sectores productivos; actuar rápidamente para crear propietarios que respalden futuras reformas; ampliar el acceso de las empresas al capital y los conocimientos especializados; aumentar los ingresos públicos, y asegurar una distribución equitativa de los beneficios. Dentro de esta gama, los países tienen distintas prioridades, y algunos quieren ir más deprisa que otros. Hungría, con su voluminosa deuda externa, ha considerado siempre críticos los ingresos fiscales; los checos y rumanos, no tanto. Para los reformadores rusos, la rapidez de la ruptura con el pasado revestía importancia suprema, mientras que los polacos han preferido proceder con más cautela y han entablado largos debates sobre los problemas de equidad. Los checos han insistido constantemente en la función despolitizadora de la privatización, en tanto que el programa de privatizaciones de Estonia buscaba propietarios “auténticos”, capaces de aportar dinero fresco y nuevas aptitudes administrativas.

En el Cuadro 3.1 se ofrece sólo una visión parcial de las ventajas comparativas. En todos los casos de economías en transición, otro objetivo fundamental es el fortalecimiento institucional a largo plazo. La privatización puede estimular la creación de instituciones de mercado tan fundamentales como los mercados de capitales, los sistemas jurídicos y las profesiones relacionadas con la actividad comercial. Por los mismos motivos, cada mecanismo de privatización desencadena un complejo proceso de cambios institucionales y de propiedad cuyos resultados a largo plazo pueden diferir en medida considerable de lo que ocurra a corto plazo. Por ejemplo, las privatizaciones masivas quizás no produzcan propietarios óptimos en un principio, pero

Cuadro 3.1 Pros y contras de los distintos métodos de privatización de grandes empresas

Método	Objetivo				
	Gestión empresarial	Rapidez y factibilidad	Acceso a capital y conocimientos	Ingresos públicos	Equidad
Venta a propietarios externos	+	-	+	+	-
Compra por directivos y empleados	-	+	-	-	-
Privatización con acceso igualitario mediante cupones	?	+	?	-	+
Privatización espontánea	?	?	-	-	-

pueden llevar a la larga a una mejor gestión empresarial si fomentan la creación de mercados de capitales (con la consiguiente reorganización de la propiedad) y de instituciones intermediarias de control de la economía en general.

¿Qué es una gestión empresarial eficaz? El fundamento económico en el que se apoya la privatización es el deseo de crear propietarios interesados en usar los recursos con eficiencia. Sin embargo, el cambio de propiedad no traerá consigo una modificación en el comportamiento del personal directivo si los nuevos propietarios carecen del poder, los incentivos y la capacidad necesarios para supervisar a dichos directivos y hacer que actúen en defensa de los intereses de la empresa. Los propietarios deben también estar facultados para cambiar al personal directivo, ya que a menudo será necesaria una fuerte remodelación en los altos cargos para alentar una reestructuración profunda. En las pequeñas empresas esa gestión empresarial es algo claro y sencillo: en la mayoría de ellas los directivos son los mismos propietarios. Es en las empresas grandes donde la separación entre la propiedad y la administración obliga a crear mecanismos de control. Una forma de supervisión es que los propios accionistas de la empresa controlen directamente la gestión. Otra es vender acciones cuando los resultados son malos y dejar que los precios a la baja de las mismas disciplinen a los directivos. En las etapas iniciales de la transición es probable que el control directo revista especial importancia, ya que los mercados

de capitales y de personal directivo no están desarrollados hasta el punto de ejercer una presión competitiva fuerte sobre el personal de gestión.

La viabilidad política es una condición *sine qua non* en cualquier programa de privatización. Existe una tensión profunda entre la necesidad de recompensar a las partes interesadas —directivos, trabajadores, funcionarios de los antiguos ministerios— y el deseo de buenos resultados económicos que contribuyan a la reestructuración de la economía y al fortalecimiento institucional y confirmen los beneficios de la reforma ante la opinión pública. Esa competencia entre las partes interesadas ha influido en el diseño de la mayoría de los programas de privatización. La antigua Checoslovaquia y la ex Alemania oriental, con sus estructuras de poder centralizadas y su gran capacidad administrativa, pudieron formular y aplicar desde arriba programas de privatización. En cambio, Eslovenia, Polonia y Rusia, con un poder político más descentralizado, organizaciones laborales bien organizadas (en Eslovenia y Polonia) y directivos influyentes (en Rusia), no tuvieron esa opción. Ahora bien, plegarse a los deseos de las partes interesadas es arriesgado, y a menudo se opone a los objetivos económicos y políticos a más largo plazo. Es posible que las empresas recientemente privatizadas no consigan reestructurarse debido a una gestión empresarial inadecuada. Una privatización mal administrada —incluso cuando produzca ingresos o mejoras de rendimiento a

corto plazo— puede ser acusada de corrupción o de falta total de equidad, de concentrar el poder económico o político en manos de una élite nacional o de inversionistas extranjeros, en vez de contribuir a la ampliación de una clase media independiente y descentralizada. En el Cuadro 3.2 se esbozan las diversas rutas seguidas por los países y los resultados obtenidos.

Venta a personas ajenas a las empresas

En los inicios de la transición, la mayoría de los países de ECO tenían la esperanza de privatizar vendiendo las empresas estatales de una en una, como antes en plena actividad. Este era el modelo más conocido, aplicado con gran éxito en países con economía de mercado consolidada, como el Reino Unido, y en países en desarrollo de ingreso mediano, como Chile. Fueron también frecuentes las ventas a inversionistas “estratégicos” o “primarios” externos, pues se suponía que serían una buena fuente de ingresos y pondrían las empresas en manos de propietarios

“auténticos”, con conocimientos e incentivos para administrarlas eficientemente y el capital necesario para reestructurarlas.

Las ventas a inversionistas ajenos a la empresa han respondido en gran medida a las esperanzas depositadas en su capacidad de mejorar el rendimiento, pero han resultado costosas y lentas, mucho más difíciles de llevar a la práctica de lo previsto y, sobre todo, muy poco numerosas. Uno de los motivos ha sido el limitado capital nacional disponible, junto con las tensiones políticas que pueden acompañar a una gran dependencia del capital extranjero. Incluso en algunos países en que el capital nacional era suficiente, intereses internos (por ejemplo, el personal directivo y otros empleados) han conseguido bloquear las ventas. En términos más generales, el proceso se ve demorado a causa de la inmensa tarea que supone evaluar y negociar las operaciones una por una, y luego establecer los mecanismos de seguimiento para asegurarse de que los compradores cumplen las condiciones contractuales. En

Cuadro 3.2 Métodos de privatización de empresas medianas y grandes en siete economías en transición (porcentajes del total)

Países	Ventas a propietarios externos	Compras por directivos y empleados	Privatización con acceso igualitario mediante cupones	Restitución	Otros ^a	Todavía en manos estatales
Estonia ^b						
En número	64	30	0	0	2	4
En valor	60	12	3	10	0	15
Hungría						
En número	38	7	0	0	33	22
En valor	40	2	0	4	12	42
Lituania						
En número	<1	5	70	0	0	25
En valor	<1	5	60	0	0	35
Mongolia						
En número	0	0	70	0	0	30
En valor	0	0	55	0	0	45
Polonia						
En número	3	14	6	0	23	54
República Checa						
En número ^c	32	0	22 ^c	9	28	10
En valor ^d	5	0	50	2	3	40
Rusia ^e						
En número	0	55	11	0	0	34

Nota: Los números con recuadro indican el método dominante en cada país. Los datos corresponden al final de 1995.

a. Se incluyen transferencias a municipios u organismos de seguridad social, conversiones de deuda en capital y ventas mediante procedimientos de insolvencia.

b. No se incluyen algunas empresas de infraestructura. Todas las compras efectuadas por el personal directivo se hicieron mediante licitaciones públicas. En 13 casos, los ciudadanos pudieron cambiar cupones por paquetes minoritarios de acciones de las empresas vendidas a un inversionista principal.

c. Número de empresas privatizadas en proporción del total de empresas anteriormente estatales. Se incluye partes de empresas reestructuradas antes de la privatización.

d. Valor de las empresas privatizadas en proporción del valor de todas las empresas anteriormente estatales. No se dispone de datos sobre Polonia ni Rusia.

e. Se incluyen los activos vendidos en efectivo hasta junio de 1994 dentro del programa de privatización mediante cupones.

Fuentes: Gray, documento de antecedentes; datos del Banco Mundial.

Alemania, por ejemplo, se ha impugnado más del 20% de los miles de contratos de privatización firmados por la Treuhandanstalt (empresa encargada de la privatización).

Asignar un valor a las empresas que han de ponerse en venta es especialmente complicado. Se trata sólo en parte de un problema de contabilidad. La agitación económica y política impide muchas veces estimar el posible valor de una empresa. Otra cuestión muy espinosa es la estimación y asignación de responsabilidades por los daños ambientales producidos en el pasado (Recuadro 3.5). Es posible que los gobiernos empeñados en fijar precios mínimos elevados no encuentren compradores (como ha ocurrido en Hungría y, más recientemente, en Ucrania). Una última desventaja del procedimiento de las ventas es que pueden producir una impresión de falta de equidad. Muchas veces, los simples ciudadanos no pueden participar y consideran que el proceso es arbitrario y carente de transparencia (cuando no corrupto).

Estos obstáculos han sido aún más graves de lo previsto. La Treuhandanstalt alemana pudo privatizar (o liquidar) sus 8.500 empresas estatales con relativa rapidez, pero a un costo enorme en términos tanto de personal capacitado como de subvenciones explícitas o implícitas a los compradores. De los demás países con economías en transición, sólo Hungría y Estonia han privatizado una proporción significativa de sus empresas estatales

mediante ventas directas. Ningún otro país se ha acercado siquiera a esos logros. En Polonia, la capacidad de los trabajadores de bloquear la privatización ha demorado el avance: cinco años de esfuerzos de varios gobiernos han dado por fruto unas 200 ventas solamente. La conclusión es que, si bien son un elemento útil en el proceso de privatización, en la mayoría de los casos las ventas no pueden ser el único método, ni siquiera el principal.

Otro procedimiento para vender empresas a personas o entidades ajenas consiste en emitir acciones en las bolsas de valores, pero el carácter incipiente de éstas en todas las economías en transición limita sus posibilidades de aplicación (véase el Capítulo 6). Además, este método da resultado sólo en el caso de empresas con buenas perspectivas financieras y sólida reputación. Incluso Polonia, el país que ha tenido más éxito con este enfoque, ha privatizado así menos de 30 empresas. A Hungría no le ha ido mejor. Evidentemente, las ofertas públicas iniciales de acciones no son la respuesta a la necesidad de privatizaciones rápidas y en gran escala, si bien pueden contribuir marginalmente al desarrollo de los mercados de capitales y de la compraventa de acciones.

Compras efectuadas por directivos y empleados

Las compras por parte de directivos y empleados son una alternativa a las ventas, ampliamente utilizada sobre todo

Recuadro 3.5 ¿Son las responsabilidades ambientales un serio obstáculo para la privatización?

Los posibles inversionistas en una fábrica de una economía en transición exigen por adelantado un acuerdo en el que se especifiquen claramente las responsabilidades por los daños ambientales causados por aquella en el pasado. Sin tal acuerdo, cabe suponer que en algún momento futuro las autoridades a cargo de la protección del medio ambiente impondrán a la compañía la obligación de efectuar fuertes pagos por concepto de descontaminación. Entre los procedimientos de venta de la Treuhandanstalt se incluyó una evaluación de las responsabilidades ambientales, seguida de un acuerdo sobre medidas correctivas, cuyo costo se tuvo en cuenta al fijar el precio de venta final. En cambio, otros países no tienen conocimientos especializados ni recursos financieros para imitar el modelo alemán, ni siquiera interés en intentarlo. En general, se ha hecho caso omiso de responsabilidades ambientales. Una solución es transferirlas junto con la empresa, principio en que se basa la legislación de Polonia y la República Checa. Pero después de una venta los nuevos propietarios pueden alegar, a menudo con cierta justificación, que antes

no pudieron evaluar dichas responsabilidades adecuadamente debido a falta de tiempo o de información, o porque desde entonces los organismos reguladores han endurecido las normas pertinentes. Con frecuencia, el resultado es un período prolongado de conflicto. En el caso checo, es cada vez más evidente que las rigurosas transferencias de responsabilidades a las empresas, que fueron norma común durante las etapas iniciales de la privatización mediante cupones, no van a perdurar. Se han iniciado negociaciones para repartir los costos de descontaminación entre el Estado y los nuevos propietarios. Otro procedimiento es que el Estado siga asumiendo una parte o la totalidad de las responsabilidades ambientales, establecidas por lo general mediante una auditoría ambiental efectuada antes de la venta. Sin embargo, puede ser difícil hacer creíble un acuerdo así, porque nada impide que el gobierno cambie luego de opinión. Un modo de hacer más verosímiles esos acuerdos podría ser el establecimiento de un fondo especial para descontaminación, con el que el gobierno cumpliría su compromiso.

en Croacia, Eslovenia, Polonia y Rumania. En Lituania y Mongolia, muchas de las operaciones incluidas en los programas de cupones se convirtieron de hecho en compras por parte de directivos y empleados, ya que éstos y sus familias usaron los cupones y dinero en metálico para comprar participaciones importantes en sus propias empresas. Además, en varios de los programas basados en la distribución de cupones, como los de Georgia y Rusia, se dio una preferencia tan grande al personal interno que en la mayoría de los casos las empresas privatizadas fueron inicialmente propiedad sobre todo de los directivos y empleados.

Esas compras son operaciones relativamente rápidas y fáciles, tanto desde el punto de vista político como técnico. En teoría, podrían también favorecer una mejor gestión empresarial si el personal interno tuviera acceso más fácil a la información necesaria para supervisar a los directivos. En las etapas iniciales de la privatización de Eslovenia, por ejemplo, el personal interno adquirió voluntariamente una serie de empresas productivas, que en general han continuado funcionando eficazmente.

Sin embargo, son muchos los riesgos y desventajas, en particular en los programas de compras en gran escala que incluyen muchas empresas poco rentables y necesitadas de reestructuración. La primera desventaja es la desigual distribución de los beneficios: los empleados de empresas rentables obtienen activos valiosos, en tanto que los de empresas con pérdidas consiguen poco o nada que valga la pena. La segunda es que los gobiernos suelen cobrar precios bajos al personal interno, por lo que se generan escasos ingresos públicos. Por último y sobre todo, las compras por parte de directivos y empleados pueden debilitar la buena gestión empresarial, en particular en las economías en transición, en las que los controles sobre la gestión están menos desarrollados que en las economías de mercado avanzadas y no cabe contar con los mercados de productos y capitales para que impongan disciplina. En general, el personal interno no puede aportar a la empresa nuevos conocimientos ni dinero fresco, y sí disuadir de efectuar inversiones a quienes estarían en condiciones de hacerlo. Los administradores y empleados pueden simplemente impedir la compra de acciones a personas ajenas, o éstas dudar en invertir en empresas en las que una parte importante de la propiedad —adquirida por medios legales o ilegales— es del personal interno, debido a la posibilidad de conflictos de intereses entre unos y otros propietarios. Por ejemplo, cabe que los accionistas internos decidan subir sus propios sueldos, aun cuando ello signifique la reducción de los beneficios y del valor de las acciones. En resumidas cuentas, estas operaciones de compra pueden consolidar a los directivos y trabajadores en sus puestos e impedir nuevas reformas.

El programa de privatizaciones masivas de Rusia del período de 1992-94 fue en lo esencial un programa de compras por parte de directivos y empleados —aunque se

usaran cupones—, debido al trato preferencial que recibieron aquellos. Este personal interno podía escoger entre recibir una minoría de acciones sin costo alguno o comprar un paquete mayoritario con un gran descuento. Casi en el 70% de los casos eligieron la segunda opción. Estas transferencias se realizaron en “suscripciones cerradas”, previas a las subastas abiertas de cupones, en las que los directivos y los trabajadores podían usar sus bonos para acrecentar sus títulos de propiedad. Al final, el personal interno había adquirido cerca de dos terceras partes de las acciones de las 15.000 empresas privatizadas. Las personas o entidades ajenas a las empresas obtuvieron entre el 20% y el 30% (alrededor de 10% a 15% fue a fondos de inversión y otro tanto a inversionistas individuales), y el resto quedó en manos del gobierno.

En muchos aspectos, la privatización masiva realizada en Rusia fue un gran logro, en particular teniendo en cuenta la revuelta situación política y económica a que se enfrentaban los responsables de las políticas en los primeros años noventa. No obstante, ese programa es un buen ejemplo de los inconvenientes de las compras por parte de directivos y empleados y, en términos más generales, de las graves tensiones entre la viabilidad política y la conveniencia económica. Las amplias preferencias otorgadas a directivos y trabajadores para recabar su apoyo y la incapacidad para incorporar procedimientos de defensa de los derechos de los accionistas minoritarios y para fomentar el mercado secundario se están cobrando un alto precio. Los administradores controlan las empresas de propiedad de personal interno con poca o ninguna influencia de los empleados accionistas. Algunos han intentado, a menudo por medios ilegales, prohibir a los trabajadores la venta de sus acciones a compradores de fuera. Otros han intentado medidas aún menos transparentes para bloquear la participación ya sea de empleados o de personas ajenas, o para transferir activos o beneficios a otras empresas que ellos controlan. Dada la debilidad de las leyes e instituciones, la escasez de información y, en algunos casos, la flojedad de las presiones competitivas (a causa en parte de la incompleta estabilización macroeconómica anterior a 1995), ha habido poco o ningún control externo que impida esos comportamientos. Es un problema tanto de eficiencia como de transparencia; hasta ahora, es difícil distinguir entre el comportamiento de las empresas rusas privatizadas y el de las empresas estatales.

Este tipo de propiedad interna no ha sido estable en tan gran escala en ninguna otra parte del mundo, y casi seguro que tampoco lo será en Rusia. Con el tiempo es probable que evolucione, al menos en cierta medida, hacia la propiedad por parte de inversionistas externos (bancos, fondos de inversión u otros inversionistas nacionales o extranjeros), si bien en una etapa intermedia es posible que aumente la propiedad de los directivos, conforme vayan comprando las acciones de los empleados o que

desvíen activos hacia otras empresas de su propiedad. La duración de este proceso, sin embargo, dependerá en gran parte del gobierno. Si las empresas no pueden contar con subvenciones, abiertas u ocultas, para cubrir sus pérdidas, y si la liberalización de los precios y el comercio intensifica la competencia, algunos administradores se verán obligados a buscar financiamiento fuera de las empresas. Hay algunos indicios de que personas o entidades ajenas a ellas están encontrando los medios de adquirir participaciones importantes en algunas empresas privatizadas. Según un estudio reciente, la propiedad interna en una muestra de 142 empresas bajó de 65% en 1993 a 56% en 1995, lo que representa un pequeño paso en la justa dirección.

Por otra parte, la falta de rigor de las políticas rusas en materia macroeconómica y de competencia podría sumarse a las deficiencias en la aplicación de las leyes y prolongar el control por parte del personal interno, retrasar todavía más la reestructuración y permitir transacciones injustas y fraudulentas. En algunas de las empresas mayores y más ricas —en los sectores del petróleo y el gas, por ejemplo— las privatizaciones iniciales fueron especialmente opacas, y las ventas de las acciones restantes han sido bastante irregulares. Además, los planes de “acciones por préstamos” realizados en 1995 generaron menos ingresos de los previstos y decididamente carecieron de transparencia. En general, muchos ciudadanos rusos se sienten agraviados por la manera en que se ha llevado a cabo la privatización; consideran que han recibido unas migajas mientras algunos directivos —y sus patronos políticos en altos cargos— han hecho grandes fortunas. En un estudio se ha calculado que el 19% de los rusos adultos empleados en empresas privatizadas obtuvo el 56% del capital social vendido hasta junio de 1994, en tanto que el 81% restante que no recibió más que cupones se quedó sólo con el 15% de los activos vendidos. Es casi seguro que las transacciones realizadas en 1995 incrementaron la disparidad.

Ucrania es otro caso de atrincheramiento del personal interno. Aunque el gobierno ha privatizado con lentitud, ha organizado algunas operaciones de compra por parte de directivos y empleados. En 1994-95 introdujo un programa de privatización mediante cupones, pero hasta ahora no ha logrado llevarlo a cabo con eficacia. Las reformas macroeconómicas han revestido mayor lentitud que en Rusia, y algunas empresas aún tienen fácil acceso a subvenciones estatales. Un estudio reciente de las empresas privatizadas de ambos países indica que los propietarios internos rusos, obligados a una disciplina algo más estricta, habían tomado más medidas para mejorar la eficiencia y eran menos hostiles a los de afuera que sus colegas ucranianos. Una vez más, esos resultados indican la importancia de la disciplina financiera para fomentar la reestructuración y los cambios de propiedad en las empresas privatizadas mediante operaciones de compra por parte de directivos y empleados.

Privatización con acceso igualitario mediante cupones

La tercera forma de privatización consiste en la distribución de cupones entre la población en general, procurando que la asignación de activos entre los tenedores de esos certificados sea lo más pareja posible. Estos programas destacan por su rapidez y equidad, pero no devengan ingresos para los gobiernos y sus consecuencias para la buena gestión de las empresas no están claras. Mongolia, Lituania y la antigua Checoslovaquia fueron los primeros países en adoptar esta forma de privatización, seguidos por Albania, Armenia, Kazakstán, Moldova, Polonia, Rumania (en su programa de 1995) y Ucrania, y Bulgaria tiene ahora en preparación un programa de este tipo. Algunos países (como Georgia y Rusia) han usado cupones, pero dando preferencia clara al personal interno, como se ha indicado más arriba. En otros casos (Estonia y Rumania en su programa de 1991) han empleado cupones para transferir sólo participaciones minoritarias en algunas empresas. Hungría, la ERY de Macedonia y Uzbekistán se cuentan entre los pocos países con economías en transición que han privatizado rechazando de forma específica el sistema de cupones. Aducen que para quienes reciben acciones gratuitamente éstas no tienen ningún valor, y que los programas de esa índole simplemente demoran la llegada de “auténticos” propietarios.

El programa de privatización masiva de la República Checa es el que ha tenido más éxito hasta la fecha. En dos oleadas sucesivas (la primera cuando el país formaba aún parte de Checoslovaquia), los checos transfirieron a manos privadas más de la mitad de los activos de las empresas estatales. Los ciudadanos pudieron invertir libremente sus cupones en las empresas que se subastaban. Sin embargo, a fin de alentar una mayor concentración de la propiedad e incentivar así una gestión empresarial más dinámica, el programa permitió el libre acceso de fondos de inversión intermediarios para agrupar los cupones e invertirlos en nombre de sus titulares. Más de dos tercios de los tenedores de cupones decidieron confiarlos a estos fondos de inversión. Los diez mayores obtuvieron más del 40% del total de los cupones en ambas oleadas (aproximadamente el 72% de todos los cupones en poder de esos fondos), lo que concentró en ellos la propiedad del sector industrial checo. Esto representa un marcado contraste con lo sucedido en Mongolia, que prohibió el acceso de fondos de inversión intermediarios. El resultado fue una propiedad muy concentrada en manos del personal de las empresas.

¿Son los fondos de inversión checos unos propietarios dinámicos, capaces de administrar eficazmente las empresas? Es aún pronto para emitir un juicio definitivo, pero lo cierto es que algunos están ya aplicando un doble mecanismo simultáneo para mejorar la gestión: el seguimiento práctico por parte de los accionistas (como se hace en Alemania y Japón) y la contratación activa de las acciones (práctica más común en Estados Unidos). Los fondos

están colocando a sus representantes en los consejos de las empresas, exigiendo mejor información financiera e imponiendo disciplina en las finanzas de las compañías de su propiedad. También intercambian mutuamente grandes paquetes de acciones, o los venden a nuevos inversionistas estratégicos, y se ha establecido un mercado de acciones moderadamente activo (en la Bolsa de Praga y en el mercado extrabursátil, mucho mayor). Es evidente, sin embargo, que los modelos de propiedad están todavía en evolución en la República Checa. Algunos observadores esperan que los fondos, junto con los bancos o en su lugar, se conviertan en la piedra angular de la infraestructura financiera, esencial para la distribución del capital y el buen gobierno empresarial en una economía de mercado. Otros prevén que la influencia de los fondos disminuirá rápidamente a medida que los inversionistas estratégicos comiencen a hacerse con paquetes mayoritarios de acciones. En cualquier caso, parece que este procedimiento puede contribuir decididamente al objetivo del fortalecimiento institucional.

La experiencia checa ilustra cómo un programa acertado de privatización mediante cupones puede resolver muchos problemas. Puede despolitizar la reestructuración, estimular el desarrollo de mercados de capitales y crear rápidamente nuevos propietarios interesados en la reforma. Pero el camino que va de la privatización masiva a un capitalismo eficiente está plagado de obstáculos. Los gobiernos han de introducir reformas complementarias, por ejemplo las relativas a la supervisión de los intermediarios financieros y a la regulación de los monopolios naturales (Recuadro 3.6). La antigua Checoslovaquia y Rusia permitieron el libre acceso de fondos de inversión, en tanto que Polonia y Rumania optaron por la creación gubernamental de un número predeterminado de fondos. Cada enfoque tiene sus riesgos. Un problema especialmente difícil de resolver es el de quién controla a los encargados del control. La supervisión de los agentes financieros, ya difícil en las economías de mercado arraigadas, es aún más problemática en las economías en transición, en las que las normas relativas a la transparencia informativa y a la responsabilidad fiduciaria son débiles, y las instituciones y otros mecanismos de vigilancia están dando todavía los primeros pasos. Los responsables de las políticas tienen que estudiar atentamente el modo de regular los fondos para proteger a los particulares que invierten en ellos y a los demás accionistas minoritarios en las empresas que son, en parte, propiedad de los fondos.

Privatización de pequeñas empresas

La privatización de las empresas pequeñas ha resultado mucho más fácil que la de las grandes. En su mayor parte,

las empresas de pequeño tamaño se dedicaban al comercio y los servicios, actividades de tecnología sencilla y fácil acceso. Ninguno de los principales obstáculos que plantea la privatización de grandes entidades —cuantiosas necesidades de capital, una reestructuración profunda y deficiencias en materia de reglamentación y gestión— se presentan en el caso de las pequeñas empresas. Las autoridades locales pueden encargarse de la transferencia de unidades pequeñas y, dada la mayor facilidad de valoración, muchas partes interesadas pueden obtener información suficiente para que las subastas públicas tengan éxito. Incluso en los casos en que se da considerable preferencia al personal de las empresas (como sucedió en Rusia), los activos pueden transferirse rápidamente a usos de mayor valor a través de los mercados secundarios. Ahora bien, los gobiernos deben resistir la tentación de imponer límites artificiales a las transferencias de propiedad fijando precios mínimos, por ejemplo, o forzando a los compradores a permanecer en el mismo tipo de actividad.

Las ventas en pequeña escala son también más fáciles desde el punto de vista político. Ha habido escasa oposición organizada. Bajo el sistema de planificación centralizada se habían descuidado los servicios, lo que dio lugar a escaseces, colas, tiendas poco atractivas y poca variedad de productos. La privatización ha llevado a grandes mejoras cuantitativas y cualitativas. Los progresos en esta esfera pueden también imprimir impulso a las reformas en otros sectores de la economía. Los pequeños negocios privatizados pueden servir de escuela de empresarios e inversionistas, y absorber la mano de obra sobrante de las empresas de gran escala.

La antigua Checoslovaquia, Hungría y Polonia fueron los primeros países en lograr la propiedad privada generalizada de los pequeños negocios, aunque siguiendo rutas muy diferentes. Los checos pusieron en práctica un método de subastas públicas abiertas, concebido por el gobierno central pero administrado a nivel local. Como en el caso de la privatización de sus grandes industrias, el programa de Polonia fue algo particular, con amplias concesiones a los empleados de las propias empresas. Hungría tenía un sector comercial y de servicios de dimensiones razonables, incluso durante la fase de planificación centralizada, con un control gerencial fuerte y descentralizado a través de arrendamientos. Ese sector creció menos como resultado de la privatización generalizada que la entrada en el mismo de competidores privados. Siguiendo la pauta marcada por estos pioneros, casi todos los demás países con economías en transición han llevado a cabo desde entonces numerosas privatizaciones de entidades pequeñas. En consecuencia, Albania, Croacia, Eslovenia, los países bálticos y Rusia han alcanzado a aquellos en lo que se refiere al porcentaje de pequeñas empresas privatizadas.

Recuadro 3.6 Lo que debe y no debe hacerse al privatizar monopolios naturales

La privatización de las empresas de servicios públicos y del sector de la infraestructura, como las de electricidad, telecomunicaciones, gas natural, oleoductos, abastecimiento de agua, puertos, aeropuertos y ferrocarriles, plantea problemas complejos que no se dan en otros casos. Esas empresas son normalmente de gran envergadura y gran intensidad de capital. Por su importancia crítica para el funcionamiento de la economía, a menudo se consideran como estratégicas. Algunas de sus partes son monopolios naturales, en los que la competencia es técnicamente imposible. Finalmente, por razones en gran medida de índole política, suelen cobrar precios controlados bajos, que provocan pérdidas financieras. Para privatizarse requieren por lo menos cuatro pasos:

- la introducción de la competencia separando las secciones que son monopolio de las partes competitivas, permitiendo que nuevas empresas accedan a estas áreas competitivas y, quizás, reestructurando las que son monopolio;
- el establecimiento de leyes y de instituciones que regulen los precios y la calidad en las áreas de monopolio;
- la “comercialización” de las empresas,
- la captación de participaciones del sector privado mediante acuerdos de concesión o privatización (ventas a inversionistas estratégicos, privatización masiva, o una combinación de ambas).

La comercialización supone la creación de empresas que, sin dejar de ser públicas, se asemejan a las privadas por su estructura y funcionamiento. Deberán liberarse del control de los ministerios y convertirse en sociedades anónimas que rindan cuentas a un consejo de administración, sus precios deberán alcanzar niveles eficientes y las subvenciones reducirse y orientarse a grupos específicos (véase el Capítulo 2). Su estructura financiera deberá ser similar a la de las compañías privadas; quizás sea necesario reevaluar sus activos y hacer que la deuda (inicialmente con el gobierno) figure expresamente en el balance.

Un número cada vez mayor de economías en transición —de forma más destacada Estonia, Hungría, la República Checa y Rusia— se están sumando a la tendencia mundial hacia la privatización de las infraes-

tructuras. Otras están considerando la posibilidad de hacerlo. En el sector energético, Hungría ha sido el país que ha ido más lejos en la privatización mediante ventas. Ha adoptado un marco reglamentario, elevado los precios medios casi hasta niveles mundiales y dividido las grandes compañías en entidades más pequeñas. Además, ha vendido a inversionistas estratégicos participaciones mayoritarias en su empresa productora de petróleo y gas, así como varias compañías generadoras de energía eléctrica y distribuidoras de gas y electricidad. Este deseo de venta de empresas en efectivo, debido en parte a la necesidad de incrementar los ingresos públicos, ha servido de acicate a las reformas del sistema normativo y de los precios, ya que los posibles compradores necesitan la garantía que aportan esas reformas. Hungría ha aprendido de sus intentos de 1992 y 1993 de vender compañías distribuidoras de electricidad y gas, que fracasaron a causa de la falta de políticas adecuadas en materia de precios y regulación.

La República Checa y Rusia ofrecen un contraste interesante frente al enfoque de Hungría, basado en las ventas. Ambos países incluyeron participaciones parciales en sus grandes empresas energéticas integradas (por ejemplo, el 30% de la compañía de electricidad checa y el 50% de las empresas rusas de electricidad y gas) en sus privatizaciones mediante cupones. Esas participaciones fueron prácticamente regaladas y, por consiguiente, no generaron demanda de reformas en los reglamentos y los precios. Los de la energía para usos domésticos siguen siendo bajos, y ninguno de los dos países ha avanzado demasiado en el establecimiento de sistemas reglamentarios eficaces. Cualquier aumento futuro de los precios controlados generará enormes utilidades extraordinarias para los nuevos propietarios. Debido a sus bajos niveles iniciales de deuda, las empresas están acumulando grandes superávits de caja a medida que los precios de la energía para usos industriales se acercan a los niveles mundiales. Entretanto, la gestión empresarial por parte de los propietarios externos, de los acreedores o del gobierno es deficiente. Si bien en otros aspectos estos programas de privatización mediante cupones (en particular el de la República Checa) han obtenido resultados notables, la falta de atención de los gobiernos a las reformas complementarias en la esfera de los monopolios naturales resulta problemática.

Rusia ha vendido la mayoría de sus pequeñas empresas, pero, igual que sucedió con la privatización de las de gran escala, el personal de las mismas ha acaparado la mayor parte de la propiedad. Esto es preocupante. Estudios realizados sobre las pequeñas privatizaciones en países de Europa central, Rusia y Ucrania demuestran la necesidad de permitir el acceso de compradores de fuera, que tienden a invertir más y a proporcionar mejores servicios. Las subastas al estilo checo dan por resultado una estructura de la propiedad más competitiva que otros métodos de privatización y atraen mayor número de inversionistas externos. Sin embargo, no se pueden ignorar las realidades políticas. Donde el personal de las empresas tenga fuerza suficiente para bloquear la participación de elementos externos, siempre será mejor la venta a esos empleados que mantener los activos en manos del Estado, en especial tratándose de empresas pequeñas, sector en el que la competencia puede muy fácilmente forzar a reestructuraciones posteriores y a cambios en la propiedad.

Privatización y reestructuración de explotaciones agrícolas

La agricultura china se colectivizó en los años cincuenta, lo que sofocó todo incentivo individual. En esos años el sector agrícola fue sometido a una fuerte carga, en forma de controles comerciales y de precios, hasta 1978 en que se introdujo el sistema de responsabilidad de las unidades familiares. Este fragmentó las explotaciones colectivas y concedió a las familias el usufructo de la tierra. También mitigó las políticas de precios discriminatorias y los controles sobre la comercialización. El resultado fue un aumento espectacular de la producción agrícola. Luego crecieron los ingresos rurales, que a su vez elevaron la demanda local de alimentos, en tanto que el gobierno siguió subvencionándolos en las zonas urbanas. El auge de la agricultura contribuyó a impulsar el crecimiento en todo el ámbito de la economía. Viet Nam atravesó un proceso similar a mediados del decenio de 1980, pasando en unos pocos años de importar arroz a exportarlo. En ambos países, los precios y la producción agrícolas los determinan ahora sobre todo las fuerzas del mercado.

La reforma agrícola ha sido más difícil en ECO y, especialmente, en los NEI. A diferencia de lo que sucedía en China, en todos esos países la agricultura estaba muy mecanizada y fuertemente subvencionada bajo el régimen de planificación centralizada. Las explotaciones colectivas y estatales eran demasiado grandes para poder administrarlas con eficacia. Igual que las empresas industriales públicas de gran envergadura, se mantenían con vida gracias al fácil acceso al crédito bancario y a enormes subvenciones tanto para las propias explotaciones como para los consumidores. Paralelamente a ellas coexistía un sector privado raquítico, formado por pequeñas parcelas familia-

res y explotaciones agrícolas de propiedad individual. Esta doble estructura privaba al sector estatal de mano de obra eficiente y al sector privado de tecnología moderna. Las reformas introducidas a comienzos del decenio de 1990 redujeron las subvenciones a los consumidores y otras transferencias a la agricultura. El desmoronamiento de los mercados protegidos del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM) fue otro duro golpe. La demanda, especialmente la de carne y leche, cayó de forma precipitada y la producción agropecuaria global disminuyó entre un cuarto y un tercio. Algunos gobiernos presionaron a la agricultura aún más, manteniendo controles parciales sobre los precios de la producción al tiempo que suavizaban los controles sobre los insumos. La rentabilidad de la agricultura sufrió un marcado retroceso.

Unos derechos de propiedad bien definidos, asignados a las personas más bien que a las colectividades, revisten la misma importancia en la agricultura que en la industria. Gran parte del éxito de China puede atribuirse a su orientación hacia derechos de tenencia de la tierra más individualizados, otorgados por medio de contratos de arrendamiento a largo plazo explícitos o implícitos. El empeño en introducir la plena propiedad privada de las tierras agrícolas ha sido firme en Europa central, pero parcial en Belarús, Moldova, Rusia, Ucrania y los países transcaucásicos. En Asia central, Turkmenistán permite la propiedad privada de la tierra, pero sin ningún derecho a su transferencia (las constituciones de algunas otras repúblicas de Asia central prohíben la tenencia privada de tierras). En los casos en que el recuerdo de los propietarios anteriores está vivo y existe la documentación pertinente, como ocurre en la mayoría de los países de ECO y del Báltico, ha prevalecido el sistema de restitución de tierras (Recuadro 3.7). En otros lugares, los derechos de la tierra se han distribuido entre los empleados de las explotaciones estatales y otros residentes rurales por medio de transferencias en especie, como en Albania y Armenia, o mediante derechos reconocidos por escrito (reconocimiento legal de que el tenedor es propietario de parte de una explotación trabada en régimen de cooperativa), como en Belarús, Moldova, Rusia y Ucrania.

No es lo mismo privatizar explotaciones agrícolas que privatizar industrias. Por dos razones, la reorganización, o la reestructuración, ha de formar parte integrante del programa de privatización. La primera tiene que ver con las economías de escala: éstas son limitadas en la agricultura, y la supervisión de un gran número de trabajadores resulta muy costosa. Con todo, la planificación centralizada dejó tras de sí unas explotaciones gigantescas, si se comparan con lo que es habitual en el resto del mundo. Las explotaciones rusas tienen aún como promedio una superficie de 6.000 ha; en 1987 sólo un 3% de las de Estados Unidos superaba las 840 ha. Rusia ha convertido muchas de sus

Recuadro 3.7 Pros y contras de la restitución

La mayor parte de los regímenes comunistas incautaron gran cantidad de propiedades privadas. Su restitución a los propietarios anteriores o sus herederos es una empresa atractiva, pero plagada de dificultades. Los países bálticos y la mayoría de los de ECO han tomado medidas para rectificar las confiscaciones anteriores mediante el pago de indemnizaciones o la devolución de las propiedades a los antiguos propietarios. Entre los esfuerzos más decididos al respecto (además de los de la antigua Alemania oriental) cabe citar los de Bulgaria, la antigua Checoslovaquia y Eslovenia. Esos tres países aprobaron leyes en las que se disponía la restitución generalizada de tierras, viviendas y empresas, ya fuera en especie (a ser posible) o por medio de propiedades sustitutivas, valores o dinero. Estonia, Letonia y Lituania aprobaron leyes que establecían la restitución de terrenos urbanos y rurales, y en los tres países ha habido cerca de un millón de personas que han presentado reclamaciones. Rumania ha procedido con decisión a la restitución en especie de tierras agrícolas, con lo cual se han creado alrededor de 2,4 millones de explotaciones privadas. Hungría es uno de los pocos países que se han decidido en contra de la restitución en especie, optando por la distribución de cupones que pueden utilizarse para comprar propiedades privatizadas, incluidas las tierras.

La restitución en especie puede contribuir ciertamente al desarrollo del sector privado, en particular en los sectores del comercio al por menor y los servicios. Por otro lado, puede ser complicada y a veces arbitra-

ria, creando incertidumbres que quizás interfieran con otros métodos de privatización y produzcan atascos en el sistema judicial. En la República Checa, por ejemplo, los inquilinos de los apartamentos restituidos se han enfrentado con los nuevos propietarios por motivos de derechos y responsabilidades, y algunos posibles compradores privados interesados en adquirir negocios no lo han hecho por miedo a reclamaciones posteriores de restitución. En Rumania a veces no ha sido posible devolver tierras a sus propietarios iniciales debido a que habían sido destinadas a usos no agrícolas, y la asignación de otras parcelas para ese fin tuvo como consecuencia más de 300.000 pleitos ante los tribunales. En cuanto a la República Checa, la restitución de tierras agrícolas se vio complicada y demorada por la falta de documentación adecuada de los títulos de propiedad.

El programa de Hungría, consistente en entregar cupones de indemnización, ha sido menos traumático, pero también de menor alcance. La incertidumbre sobre posibles reclamaciones de indemnización no ha pesado sobre las transacciones relacionadas con la privatización, y los pleitos entre partes con reclamaciones encontradas no han sobrecargado a los tribunales. Los cupones de indemnización se cotizan en la Bolsa de Budapest y proporcionan una fuente útil de capital nacional para la compra de empresas privatizadas. El método de Hungría parece sensato desde un punto de vista económico, aunque algunos opinan que es menos justo y que, a corto plazo, contribuye menos a la privatización y al desarrollo del sector privado.

anteriores explotaciones colectivas en sociedades por acciones, dividiendo el capital social entre los miembros, pero con ello no mejoran demasiado los incentivos laborales. Por otra parte, la restitución y la distribución en especie han ido en algunos casos demasiado lejos en la dirección opuesta; se han creado numerosos nuevos propietarios de explotaciones muy pequeñas, a veces de menos de dos hectáreas, lo que puede ser una fragmentación excesiva para poder aprovechar plenamente las limitadas economías de escala que existen.

La segunda razón por la que la privatización tiene que ir acompañada de la reorganización es que las explotaciones agrícolas se adaptan mal al modelo de sociedad por acciones. En América del Norte, por ejemplo, la mayoría de las así constituidas son explotaciones familiares que han adoptado esa personalidad jurídica por motivos tributarios, más que compañías con muchos accionistas. Los mercados secundarios para acciones de sociedades anóni-

mas agrícolas son prácticamente inexistentes. Por consiguiente, la conversión de explotaciones colectivas y estatales en sociedades crea unas estructuras agrícolas que no tienen contrapartida en las economías de mercado y ningún mecanismo existente para su evolución y reorganización, ya que no es probable que haya una contratación de acciones en los mercados secundarios.

La reorganización de las explotaciones agrícolas debería proponerse ante todo establecer y documentar la propiedad individual de la tierra y de otros activos, y crear mercados por medio de los cuales los propietarios puedan ajustar el tamaño de las explotaciones y la intensidad de capital. Allí donde los propietarios decidan explotar la tierra conjuntamente, deberían poder retener la propiedad individual de sus parcelas, sin necesidad de que transfieran su título al grupo o empresa común. Sin embargo, los más de 60 años de explotación agrícola no privada en algunas partes de los NEI han dejado una sensación muy honda de

que la tierra no es un bien como cualquier otro y de que los mercados territoriales deben tener fuertes cortapisas. Ello ha provocado una resistencia considerable al cambio.

En una gran parte de los NEI se han adoptado diversos sistemas de distribución de acciones para las tierras y otros activos agrícolas. En cualquier caso, la reorganización mediante reparto de acciones aporta poco o ningún cambio a las explotaciones tradicionales. Los accionistas necesitan un mecanismo para convertir sus acciones en bienes reales, como tierra, equipos agrícolas y edificios. Uno de los pocos mecanismos concretos aplicados (en forma experimental en Nizhny Novgorod, Rusia) es el de la subasta interna. Después de un período inicial de distribución de acciones, instrucción pública y valoración de activos, se celebran subastas en las que los participantes puján con sus acciones por la obtención de los activos reales de la explotación. Luego se liquida ésta y se registran las nuevas empresas creadas mediante la subasta. A mediados de 1995 habían pasado por este proceso 68 empresas agrícolas. Con las cinco explotaciones incluidas en la etapa inicial del programa (1993-94) se crearon 20 empresas colectivas, 17 explotaciones familiares y seis empresas individuales. Es un comienzo prometedor.

Cualquiera que sea el mecanismo adoptado para la privatización inicial, el requisito fundamental es la existencia de mercados de tierras que funcionen libremente. Esos mercados proporcionan mecanismos flexibles para la reorganización y evitan que los recursos queden inmovilizados en los moldes creados en las etapas iniciales de la reforma. Hasta finales de 1992, por ejemplo, Hungría permitía que los accionistas propusieran el intercambio de sus acciones por un conjunto de bienes y después se retirasen para formar una nueva unidad. Si los demás accionistas no estaban conformes, se sometía la totalidad de la explotación a una subasta interna a cambio de acciones. Aunque existe una tensión natural entre la estabilidad necesaria para el funcionamiento y la facilidad de salida que se precisa para una evolución flexible, esta última es decisiva en el contexto de la transición.

Privatización de bienes raíces comerciales

En el régimen de planificación centralizada los bienes raíces comerciales eran considerados carentes de valor productivo. Por el contrario, en las economías de mercado representan un inmenso acervo de riqueza (a menudo de magnitud mayor que las instalaciones y equipos industriales). Los bienes raíces son también un factor de importancia extraordinaria para la creación de nuevas empresas; éstas necesitan locales o, lo que es igualmente importante (dado el mal estado de muchos edificios existentes), terrenos disponibles y permisos de construcción de nuevos inmuebles. Ambas cosas son difíciles de obtener en muchas ciudades de las economías en transición, y el

resultado es una grave escasez de espacio para fines comerciales, que bloquea el desarrollo del sector privado.

Los países reformadores han tenido poco éxito en sus intentos de privatización de los bienes raíces comerciales: ninguna de las economías en transición ha emprendido todavía un programa sistemático. El progreso logrado en algunos países y ciudades ha sido un efecto secundario de otras privatizaciones. Bulgaria, Eslovenia, la República Checa y la República Eslovaca incluyeron cantidades considerables de estos bienes en sus programas de restitución (véase el Recuadro 3.7). Muchos países han transferido los derechos sobre esos bienes —si bien a menudo sólo los derechos de arrendamiento— a sus ocupantes o a los licitantes que han hecho las mejores ofertas a través de programas de privatización de pequeño alcance. Tanto en estos últimos como en los casos de restitución, los nuevos propietarios han tenido que hacer frente a los fuertes derechos de los ocupantes. En Praga, por ejemplo, en 1994 un inversionista externo tuvo que renunciar a la compra de un emplazamiento para un hotel ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo con los tres inquilinos del inmueble. En Bulgaria, los propietarios resultantes de la restitución de los bienes deben mantener los contratos de alquiler durante otros tres años. Estos conflictos entre los ocupantes y los nuevos propietarios son inevitables. La clave para resolverlos está en el establecimiento de reglas claras que permitan la realización de transacciones y el desarrollo de los mercados. Algunos países han incluido en los programas de privatización los bienes raíces ocupados por las grandes empresas estatales (con la notable excepción de Polonia y Rusia). Es más, en casi todos los países con economías en transición las empresas estatales han arrendado, o transferido de alguna manera, tierras y edificios cuando se han hallado en apuros a causa de las mayores restricciones presupuestarias, o cuando se han visto tentadas por las oportunidades de privatizaciones “espontáneas”. Sin embargo, como las empresas estatales sólo suelen poseer derechos de usufructo, frecuentemente esas transferencias no son legalmente válidas.

En la mayoría de las economías en transición el resultado de estos esfuerzos parciales por privatizar los bienes raíces comerciales es una gran mezcla de confusos derechos de propiedad y la pervivencia muy extendida de la propiedad pública. Incluso en Bulgaria, Eslovenia, la República Checa y la República Eslovaca, los gobiernos locales son todavía los propietarios de gran número de locales para comercio al por menor y oficinas, así como de terrenos sin ocupar. Hungría ha conseguido liberar el mercado de alquileres comerciales, aunque no ha realizado grandes privatizaciones ni elevado los alquileres a niveles de equilibrio del mercado. A los ocupantes (que por lo general tienen contratos de arrendamiento de larga duración con alquileres fijados por debajo del nivel del mer-

cado) se les garantiza el derecho de subarriendo, siempre y cuando paguen a las autoridades locales un 20% del “beneficio” (la diferencia entre lo que cobran y lo que pagan en concepto de alquiler). Gran parte del mercado de locales comerciales funciona de esta manera. A pesar de sus avances en la adopción de prácticas de gestión comercial, los países bálticos y Polonia no han transferido a manos privadas una gran cantidad de bienes raíces comerciales, y otros NEI y Rumania han hecho escasos progresos en ese sentido, tanto sobre el papel como en la práctica (si bien algunas ciudades y regiones van por delante de otras).

Una razón importante del lento ritmo de la privatización y de la construcción privada de nueva planta son los contradictorios incentivos de los gobiernos locales que controlan la mayor parte de los bienes raíces comerciales. Los gobiernos más progresistas y honrados son conscientes de que la asignación eficiente de estos bienes puede impulsar un rápido crecimiento del sector privado e incrementar sus propios ingresos. Sin embargo, otros retienen su poder de monopolio sobre el reparto de los escasos locales (a menudo con alquileres inferiores a los de mercado) y la construcción de otros nuevos, en cierta medida debido a la irregularidad de los ingresos que pueden derivarse. La propiedad no es su única fuente de poder. Los gobiernos proporcionan además los servicios que permiten la utilización de los locales comerciales, como electricidad, agua, saneamiento y bomberos. También controlan el proceso de urbanización. Algunos compiten directamente con empresas privadas y urbanizan terrenos ellos mismos o establecen empresas conjuntas para actividades comerciales, aportando los bienes raíces como contribución. Los conflictos de intereses entre estas múltiples funciones públicas llevan a la creación y el mantenimiento de monopolios artificiales, reglamentaciones complejas, obligaciones de cumplimiento arbitrarias y costos elevados para las nuevas empresas privadas. Son comunes las luchas internas entre organismos municipales por desempeñar el lucrativo papel de propietario-administrador. Algunos distritos de Varsovia han sido muy activos, facilitando terrenos y bienes raíces comerciales a los inversionistas privados, mientras que otros se han mostrado más remisos. La diferencia es claramente visible en la distribución actual de la actividad comercial en la ciudad.

Estas deficiencias de los mercados de bienes raíces comerciales son un obstáculo importante para el desarrollo del sector privado. Los problemas no se resolverán por sí solos, e invitan a la corrupción. Los gobiernos locales deben actuar con energía (o verse obligados a actuar por los reformadores de otros niveles gubernamentales) para privatizar, suavizar las restricciones reglamentarias y de zonificación que pesan sobre las nuevas construcciones, y abrir a la competencia privada la creación de infraestructuras y la prestación de servicios. En cuanto a los edificios

que permanezcan en manos estatales, los gobiernos locales deberían fomentar prácticas de gestión comercial, en particular el arrendamiento con reglas transparentes y alquileres de mercado, y el respeto por las obligaciones contractuales. Los gobiernos nacionales quizás puedan estimular la introducción de reformas por parte de los gobiernos locales ofreciendo recompensas financieras a los que hagan un uso más eficaz y transparente de sus bienes.

Privatización de la vivienda

En los distintos países con economía de planificación centralizada existían múltiples modelos de propiedad de la vivienda (Gráfico 3.1). En China y Viet Nam la mayor parte de la vivienda urbana era y sigue siendo propiedad de las empresas, en tanto que los residentes de zonas rurales eran responsables de su propia vivienda y tenían ciertos derechos de propiedad —pero sin ningún reconocimiento oficial. En los países de ECO nunca se eliminó por completo la propiedad privada de la vivienda, que se amplió considerablemente durante las reformas de los años setenta y ochenta. Más de la mitad de las disponibilidades de vivienda de estos últimos países (y una proporción aún mayor en las zonas rurales) estaba ya en manos privadas al comienzo de la transición; el resto era, en su mayor parte, propiedad de los gobiernos locales. En los NEI los gobiernos locales o las empresas eran los propietarios de la mayor parte de las viviendas urbanas, aunque las de propiedad privada eran también bastante corrientes, en particular en zonas rurales.

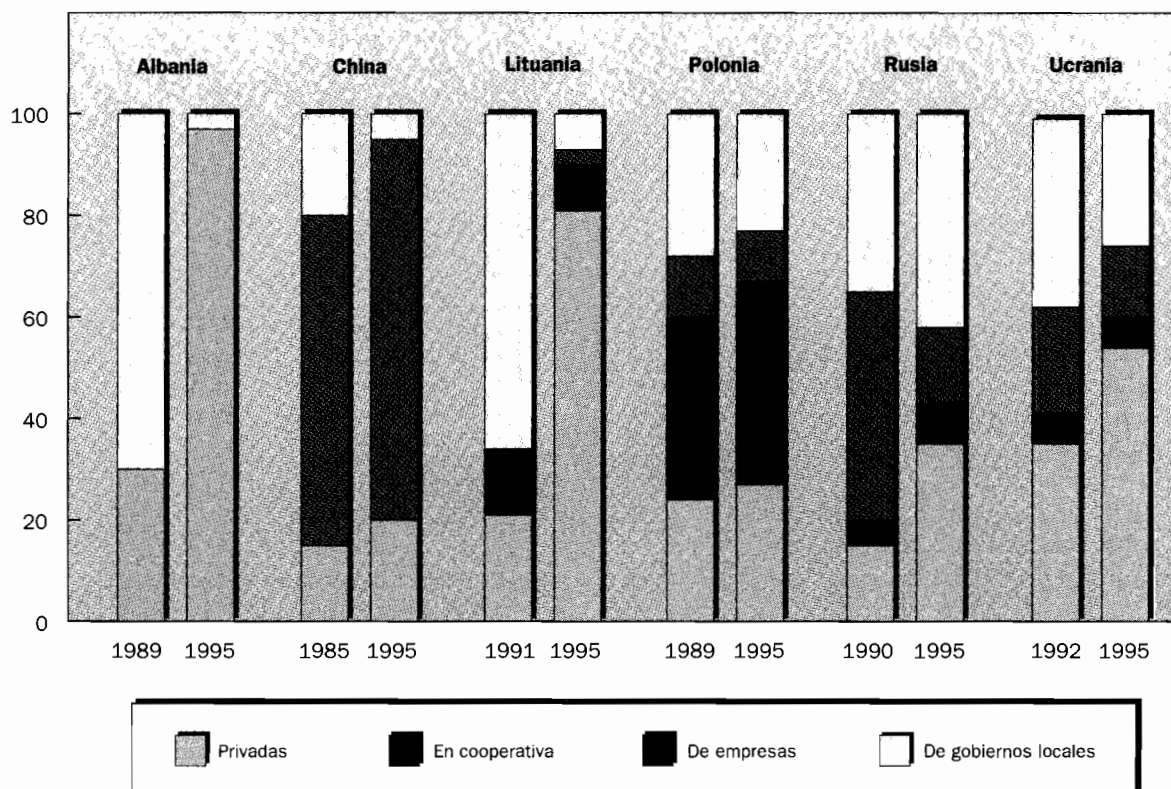
La privatización de la vivienda es una de las grandes prioridades en las economías en transición, por motivos sociales y económicos. La vivienda representa alrededor del 30% de la riqueza en las economías de mercado. Transferir la vivienda a los individuos y las unidades familiares y crear mercados inmobiliarios para hacer efectivo su valor puede contribuir a compensar a los ciudadanos por la pérdida de ahorros que muchos han sufrido a causa de la hiperinflación. Debido a que la distribución de la vivienda era relativamente igualitaria bajo el régimen de planificación centralizada (más en términos de espacio que en lo referente a calidad o ubicación), la conversión de los derechos de inquilinato en derechos de propiedad es una manera sencilla y equitativa de privatizar. Prácticamente todas las privatizaciones de viviendas que han tenido lugar hasta ahora han tomado la forma de donaciones o ventas a bajo costo a los inquilinos anteriores, a menudo con sujeción a límites de espacio. En los países bálticos se han entregado cupones a todos los ciudadanos (en montos que han variado con la edad), que pueden utilizar, entre otras cosas, para comprar los apartamentos en que viven. En Belarús se regala un número fijo de metros cuadrados.

La privatización puede liberar a los gobiernos y las empresas de la costosa carga de las subvenciones, pero sólo

La propiedad de la vivienda tiene estructuras muy diferentes en las diversas economías en transición.

Gráfico 3.1 La propiedad de la vivienda en las zonas urbanas de seis economías en transición

Porcentaje del total



Nota: En "empresas" se incluyen las viviendas que son propiedad de organismos estatales distintos de los gobiernos locales, además de las pertenecientes a las empresas estatales. Fuente: Datos oficiales; Banco Mundial, 1995n; datos del Banco Mundial.

si se transfieren también a los nuevos propietarios las responsabilidades de pago de los servicios públicos y del mantenimiento. Al desprenderse de las viviendas y de los costos asociados con ellas los gobiernos consiguen mejorar de hecho su situación fiscal. Los alquileres de las viviendas públicas eran sumamente bajos con el régimen de planificación centralizada, y los gobiernos y las empresas soportaban la mayor parte de los costos de construcción, mantenimiento y servicios. Los gobiernos locales soviéticos solían gastar hasta un 15% de sus presupuestos en el mantenimiento de las viviendas municipales, y esa proporción había aumentado hasta el 25% en 1993. Desde 1927 hasta 1992, el alquiler básico mensual cobrado a las uni-

dades familiares en la Unión Soviética estuvo congelado en un nivel de 0,132 rublos por metro cuadrado. A finales de la era soviética las unidades familiares dedicaban a vivienda (alquiler más servicios públicos) tan sólo el 2,4% de sus ingresos en efectivo, es decir, menos de lo que gastaban en bebidas alcohólicas y cigarrillos. Esta anomalía fomentaba el despilfarro de energía, entre otras muchas cosas, desalentaba el mantenimiento adecuado y producía una demanda elevada, largas listas de espera y una floreciente economía subterránea.

El otro costo económico importante de esas políticas de vivienda era su efecto devastador sobre la movilidad laboral interregional. Los trabajadores tenían pocas espe-

ranzas de encontrar vivienda si aceptaban un empleo en otro lugar. El desarrollo de los mercados inmobiliarios en las economías en transición es un complemento esencial de la reestructuración de las empresas, tanto para que éstas puedan centrarse en las actividades productivas como para facilitar la movilidad laboral. Esto es así especialmente en países como China donde las empresas son propietarias de gran parte de las viviendas urbanas.

En la vanguardia de la privatización de la vivienda han estado varios NEI. Lituania es el que ha tenido más éxito, habiendo reducido la propiedad estatal de viviendas de dos tercios del total a menos de una décima parte por medio de una combinación de ventas de cupones y medidas de restitución. Estonia empezó con más lentitud, pero el programa se aceleró a medida que se acercaba la fecha límite de fines de 1995 fijada para la utilización de los cupones. Ahora, el 70% de sus viviendas están en manos privadas. También Armenia y Moldova han privatizado con rapidez. La mayoría de los países de ECO, inicialmente en posiciones de vanguardia, han avanzado con mayor lentitud desde 1990, en parte debido a que les quedaba una proporción mucho menor de viviendas públicas por privatizar —sólo en Albania se han registrado cambios de propiedad tan espectaculares como en los NEI donde más han avanzado las privatizaciones (Gráfico 3.1). El programa de Eslovenia de ventas a bajo costo, introducido en 1992, fue fundamental para hacer que las divisas pasaran de debajo de los colchones (o de las cuentas bancarias en el extranjero) a las arcas del banco central. Esas reservas crecientes de divisas ayudaron a respaldar la introducción de la nueva moneda eslovena, el tolar. China y Viet Nam van a la zaga en este campo; han hecho muy poco por separar la vivienda de las empresas. En China, éstas son propietarias y administradoras de alrededor del 75% de la vivienda urbana, y la proporción de hecho ha aumentado aún más en los últimos años a medida que los gobiernos locales han transferido viviendas a las empresas. Quizás en el futuro sea posible cambiar parte de esos bienes por obligaciones en materia de pensiones (véase el Recuadro 4.6).

La creación de un mercado inmobiliario fuerte requiere numerosas reformas, además del cambio de propiedad. Se deben aumentar progresivamente los cobros a los inquilinos por concepto de alquileres, servicios públicos y mantenimiento en las viviendas que siguen siendo de propiedad estatal. Los derechos de inquilinato heredados de la planificación centralizada son mucho más fuertes que los derechos de arrendamiento en algunas economías de mercado consolidadas; en la práctica, se convierten en derechos de propiedad susceptibles de transmisión hereditaria. El paso de este régimen a la propiedad plena puede no tener ningún sentido a menos que se modifique también el régimen anterior de distribución de responsabilidades y subvenciones.

El traspaso de la totalidad de los costos económicos de la vivienda a las unidades familiares quizás no sea posible de la noche a la mañana, en particular en países que han sufrido descensos pronunciados del PIB y el empleo y fuertes aumentos de los niveles de pobreza. Para compensar el impacto a corto plazo de la subida de los alquileres de las viviendas públicas y los mayores gastos de mantenimiento y servicios públicos en todo el sector, los gobiernos podrían considerar la posibilidad de ofrecer asignaciones para vivienda a los más perjudicados por las reformas y, al mismo tiempo, elevar los salarios en metálico en sustitución de los subsidios eliminados. De lo que se trata, en definitiva, es de hacer explícitos los verdaderos costos de la vivienda, antes ocultos tras salarios contenidos, déficit presupuestarios, inflación y oferta insuficiente. Además, se necesitan nuevas modalidades de financiamiento para ayudar a los nuevos propietarios privados a pagar sus viviendas a medida que los gobiernos se retiran de las actividades de construcción y mantenimiento inmobiliarios.

Los gobiernos locales deben también hacer más claros los derechos de propiedad y los reglamentos de zonificación, mejorar los registros de bienes raíces y establecer regímenes eficientes de impuestos sobre bienes inmuebles y leyes de propiedad horizontal, necesarias para asignar las responsabilidades sobre las zonas comunes de los edificios. Los nuevos propietarios no apreciarán el valor de sus viviendas sin unos mercados inmobiliarios activos que permitan determinar y hacer efectivo dicho valor. Por otro lado, estos mercados sólo pueden surgir si los propietarios tienen títulos claros y fácilmente negociables de las estructuras y el suelo sobre el que están construidas. Finalmente, una cuestión a menudo olvidada en la privatización de las viviendas es la de la distribución de los derechos de propiedad en el seno de las unidades familiares. La igualdad de derechos entre marido y mujer en lo que respecta a la vivienda privatizada es un paso importante hacia el logro de la igualdad entre los sexos en el proceso de transición.

Una privatización acertada de la vivienda abre el camino para una multitud de nuevos productos y servicios, como los de seguros de viviendas, agencias de bienes raíces, mantenimiento de inmuebles, financiamiento hipotecario y urbanización. Todos ellos crean nuevos empleos e impulsan los mercados de viviendas privadas distribuyendo los riesgos, facilitando información a compradores y vendedores y proporcionando el financiamiento necesario.

Empresas nuevas e inversión extranjera

La privatización de empresas estatales es de crucial importancia para el desarrollo a largo plazo de las economías en transición, pero igualmente importante es fomentar la incorporación de empresas nuevas. Dadas las demoras en la privatización de las grandes compañías, los rendimientos más rápidos han sido los derivados del ingreso de

nuevas empresas privadas. Por ejemplo, la recuperación del crecimiento en Polonia y Rumania en 1993 y 1994 no puede atribuirse a sus programas oficiales de privatización, que han avanzado a paso lento, sino más bien al elevado número de nuevas empresas. Los propietarios de éstas y sus inversionistas aportan ideas y técnicas de nuevo cuño y se sienten menos condicionados por unas prácticas y un personal sólidamente arraigados. A lo largo de la historia se han conseguido más progresos técnicos y mejoras de la productividad como resultado de la sustitución de empresas viejas por otras nuevas —una “destrucción creativa”— que de las reformas introducidas en las heredadas del pasado. Las nuevas empresas de los países de ECO y los NEI son, en su mayoría, de propiedad privada; en los países de Asia oriental con economías planificadas, las nuevas empresas han sido de índole tanto privada como “no estatal” (véase el Recuadro 3.4).

La entrada de nuevas empresas y la privatización no se pueden separar por completo. Es casi imposible distinguir las empresas pequeñas privatizadas de las de ingreso reciente, en particular cuando el único “activo” valioso que posee la empresa privatizada es su acceso a bienes raíces comerciales. Las empresas privadas se crean muchas veces con bienes o mano de obra liberados por las empresas estatales que se reducen de tamaño. De hecho, la “privatización de activos” ha avanzado con rapidez mucho mayor que la de empresas en la mayoría de las economías en transición. Esto explica, por ejemplo, por qué el sector privado de Polonia produce ahora alrededor de 60% del PIB (frente a un 30% en 1990), a pesar del lento ritmo del programa oficial de privatización. Las reformas económicas llevan a un crecimiento rápido de las empresas privadas legales. Pero incluso cuando las reformas son lentas, surgen economías paralelas formadas por empresas privadas, con ayuda de privatizaciones espontáneas. En Ucrania, es posible que la economía paralela represente hasta un 40% del producto económico, a pesar de la lentitud de las reformas y la privatización. Indudablemente, es preferible el crecimiento del sector privado formal al de las economías paralelas, pero, a su vez, cualquiera de ellos es preferible a la ausencia total de crecimiento (véase el Capítulo 2).

¿Qué necesita un sector privado formal de nueva creación para tener éxito y crecer? La estabilidad macroeconómica es un requisito de importancia vital. En los países con déficit presupuestarios cuantiosos resulta demasiado fuerte la tentación de aplicar impuestos confiscatorios, que suelen ahogar a los sectores privados emergentes, y a las empresas les resulta difícil fijar precios, negociar contratos y calcular necesidades de inversión en un entorno de inflación elevada. La liberalización de precios y mercados es otro elemento imprescindible, junto con la libertad de las ataduras de reglamentaciones excesivas. Para que las empresas privadas nuevas puedan ajustarse con eficiencia a las condiciones cambiantes del mercado, deben tener

capacidad para fijar los precios de sus productos, buscar insumos al mejor precio, cambiar sus líneas de producción, contratar y despedir trabajadores y obtener las divisas que precisen. Además, necesitan unas reglas del juego claras y estables cuyo cumplimiento pueda imponerse con un costo razonable, y que se ponga fin a la delincuencia y a la corrupción (véase el Capítulo 5).

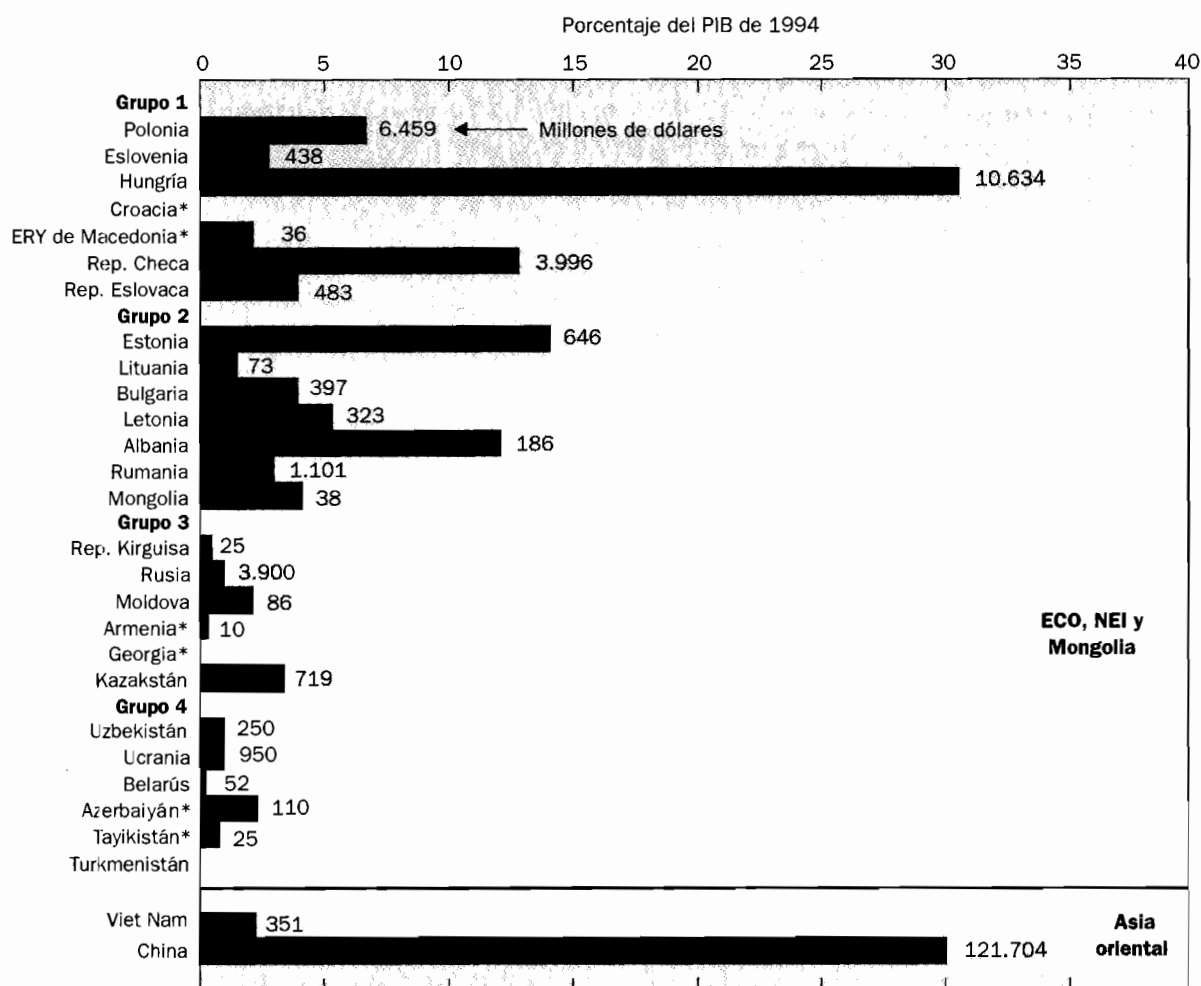
Estas condiciones previas se han cumplido en general en los países de Europa central y en medida algo menor en los de Europa oriental y del Báltico, en los que las empresas privadas nuevas pueden actuar libremente en respuesta a las fuerzas del mercado (si bien continúan sujetas a impuestos elevados, que muchas evaden, y tienen dificultades para conseguir locales, como ya se ha visto). La libertad empresarial y el acceso a los insumos están más restringidos en Rusia y en los otros NEI —excluidos los países bálticos—, a pesar de lo cual muchas empresas privadas se las arreglan para prosperar en sectores, como los del comercio y los servicios, en los que la demanda acumulada es grande. En un estudio realizado en Polonia en 1992 se observó que la mayor queja de los empresarios era la falta de financiamiento; en cambio, en San Petersburgo y en toda Ucrania lo que más preocupaba a los empresarios era la incertidumbre macroeconómica, la inestabilidad jurídica y, en muchos casos, la delincuencia y la corrupción, seguidas de los altos impuestos y la falta de financiamiento.

Si bien son las empresas nacionales las que impulsan el crecimiento en todas las economías de mercado, la inversión extranjera hace también una contribución sumamente valiosa. Los extranjeros aportan capital, tecnología, conocimientos de administración de empresas y acceso a los mercados, elementos todos de importancia crítica para la reestructuración de las empresas en las economías en transición. Son también especialmente importantes en estas circunstancias los efectos menos tangibles de las inversiones extranjeras, como la importación de nuevas ideas y prácticas gracias tanto a su nueva forma de comportarse como al respaldo que prestan a las reformas. China ha registrado a la vez un buen crecimiento y una posición de vanguardia en lo que respecta a la afluencia de inversiones extranjeras, si bien se cree que éstas son en buena parte dinero nacional reciclado a través de Hong Kong para aprovechar los incentivos ofrecidos exclusivamente a los inversores extranjeros. Hungría comparte con China el primer puesto en lo que respecta al volumen de inversiones extranjeras en proporción del PIB (Gráfico 3.2).

La presencia de inversionistas extranjeros puede representar una enorme diferencia. Un buen ejemplo es el de una compañía polaca de alumbrado eléctrico comprada por un empresario holandés en 1991. El nuevo propietario hizo fuertes inversiones en formación técnica y administrativa en campos tales como contabilidad de costos, computadoras, comercialización, control total de calidad y enseñanza del inglés. Proporcionó a la empresa polaca

Algunas economías en transición han resultado mucho más atractivas que otras para las inversiones extranjeras.

Gráfico 3.2 Total acumulado de las entradas de inversión extranjera directa



Nota: Los datos son la suma de las entradas durante el período de 1989-95; no se dispone de información sobre Croacia, Georgia ni Turkmenistán. Los datos correspondientes a 1995 son preliminares. Los países se han clasificado como en el Gráfico 1.2. Los asteriscos indican los países gravemente afectados por tensiones regionales entre 1989 y 1995. Fuente: Banco Mundial 1996b; estimaciones del personal del FMI y el Banco Mundial.

conocimientos técnicos y los equipos más avanzados, que contribuyeron no sólo a incrementar la productividad sino también a reducir las emisiones nocivas para el medio ambiente. Seguidamente, modernizó las oficinas y demás instalaciones. Los resultados fueron asombrosos: en tres años, una empresa en apuros se convirtió en una compañía rentable y competitiva a nivel internacional. La pro-

porción de ventas por empleado casi se duplicó entre 1991 y 1994, y se prevé que volverá a duplicarse para el año 2000. Los consumidores polacos pagan un 25% menos por los productos de alumbrado estándar. El empleo es estable, en torno a unos 3.000 trabajadores, y los salarios han aumentado un 10% al año. Por último, las operaciones de la empresa han estimulado la creación de nuevos

empleos en la comunidad, para el transporte de los productos acabados a los mercados nacionales y extranjeros.

Todos los inversionistas extranjeros desean lo mismo: estabilidad y transparencia en lo político y lo económico, leyes y reglamentos que se apliquen en forma equitativa y transparente, y acceso fácil a los insumos a precios razonables. Todos estos elementos están fuertemente condicionados por las decisiones en materia de políticas. Otras consideraciones importantes para los inversionistas son el tamaño y el crecimiento de los mercados nacionales, en los que pueden influir las políticas económicas, y la cercanía a mercados internacionales importantes, que escapa de su influencia. La ubicación es lo que dicta la inversión extranjera en recursos naturales; de ahí el interés de las compañías energéticas extranjeras por Kazakstán y Rusia. También influyen algunos factores históricos y culturales singulares, como la existencia de una diáspora numerosa: Estonia se ha beneficiado de sus fuertes vínculos con Finlandia y otros países escandinavos, y la mayor parte de la inversión "extranjera" en China la han efectuado chinos residentes en el exterior. Sin embargo, no es suficiente tener vínculos fuertes con el extranjero. Armenia, Polonia, Rusia y Viet Nam tienen comunidades muy grandes de emigrados pero han atraído inversiones relativamente pequeñas de esa procedencia, en parte debido a políticas o programas de privatización menos favorables a la participación de inversores extranjeros (y, en el caso de Armenia, a causa del bloqueo). El diseño de los programas de privatización influye en fuerte medida en la escala de la participación extranjera en las empresas privatizadas. Hungría y Estonia han atraído inversiones extranjeras a través de las ventas de empresas estatales, en tanto que la política rusa de privatizar mediante ventas internas ha reducido la participación extranjera a sólo el 2% del capital social privatizado.

Los regímenes especiales para la inversión extranjera crean enclaves que poco benefician al resto de la economía. Pueden ser útiles al comienzo de la transición si sirven para demostrar que el país se ha tomado en serio la reforma. Pero las deducciones especiales de impuestos, las exenciones de derechos de aduana y otros incentivos ofrecidos a los extranjeros pueden poner en situación de desventaja a los inversionistas nacionales y costar a los gobiernos unos ingresos que tanto necesitan. Los países con economías en transición deben dismantelar lo antes posible esos enclaves y poner en pie de igualdad a los inversionistas nacionales y extranjeros. La República Checa tomó esta medida en 1992, por ejemplo, cuando abolió la legislación específica relativa a la inversión extranjera y adoptó un código mercantil amplio que abarca a todos los inversionistas.

Programa pendiente

Las enseñanzas derivadas de la reforma empresarial son muy evidentes y aplicables en toda la variada gama de

países con economías en transición, desde la República Checa a China. Las empresas y explotaciones agrícolas que han sobrevivido a la planificación centralizada necesitan una reestructuración profunda de su producción y una reorientación de sus incentivos. Las entidades que han de hacer frente a una disciplina financiera estricta y a la competencia y cuyos propietarios son de conocimiento público tienen mayores probabilidades de emprender la reestructuración necesaria o de retirarse, dejando su lugar a empresas nuevas y mejor preparadas. A corto plazo, la disciplina financiera puede fomentarse por medio de las medidas de estabilización y liberalización descritas en el Capítulo 2, pero a más largo plazo se necesitan instituciones de apoyo y derechos de propiedad descentralizados —preferiblemente privados— para mantener esa disciplina, reaccionar a los incentivos inspirados en el mercado y proporcionar formas alternativas de financiamiento y gestión empresariales.

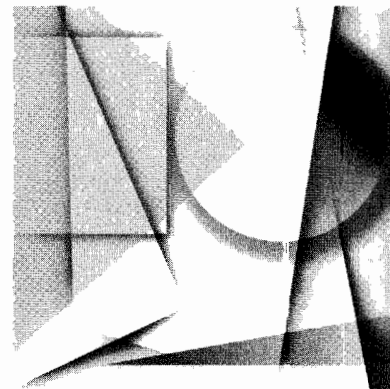
Es poco probable que los modelos de propiedad inmediatamente resultantes de la privatización o del cambio a empresas "no estatales" sean los más indicados. Así ocurre especialmente en el caso de las empresas y explotaciones agrícolas grandes, pero puede ser cierto también para las compañías más pequeñas, los bienes raíces comerciales y la vivienda. La propiedad inicial puede estar demasiado dispersa, como sucedió en los programas de privatización masivos de Lituania, o demasiado controlada por el propio personal de las empresas, como ocurrió en Rusia con las privatizaciones de la primera fase. Los que salen ganando en el proceso de distribución de activos pueden tratar de poner obstáculos a una nueva redistribución. La propiedad puede acabar concentrada en entidades que son o demasiado grandes, como las explotaciones agrícolas en régimen de sociedades por acciones de Rusia, o demasiado pequeñas, como las parcelas fragmentadas de Rumania. Por otro lado, la propiedad se puede conferir a entidades, como los fondos de inversión o los propietarios absentistas, que no pueden o no quieren ejercer una supervisión eficaz. Un factor crítico del éxito a largo plazo de cualquier programa de reforma es el grado en que los derechos de propiedad puedan evolucionar hacia formas más eficientes. Los programas que estimulan el crecimiento de los mercados de capitales y bienes, como el programa de privatización de la República Checa, tienen una evidente ventaja. En todas las economías en transición, la evolución de la propiedad dependerá también de la aplicación de políticas macroeconómicas estrictas que obliguen a las empresas no sólo a reestructurarse internamente sino también a acudir a los mercados de capitales para la obtención del financiamiento necesario.

En cualquier caso, la reestructuración de la economía va mucho más allá de la reforma de las empresas existentes. Tan importante, al menos, para el crecimiento es la

participación y la inversión de empresas nuevas, tanto nacionales como extranjeras. A este respecto, los países reformadores de Asia oriental, ECO y los NEI pueden aprender unos de otros. A China le preocupa cada vez más la necesidad de reformar sus empresas estatales, que van a la zaga de las no estatales en cuanto a resultados financieros y aumento de la productividad pero siguen quedándose con la parte del león de los recursos de inversión. Los países reformadores de ECO y los NEI han demostrado cuánta es la importancia y cuáles son los métodos eficaces para imponer disciplina financiera a las empresas estatales, permitir su reducción de tamaño y su salida del mercado, establecer mecanismos de reestructuración de la deuda y vender las viviendas, los bienes raíces comerciales y los

activos o acciones de empresas que el Estado no necesita ya poseer. A su vez, algunos gobiernos de estos países pueden aprender de China lo importante que es para el crecimiento y la productividad permitir el libre acceso de nuevas empresas, desencadenar las fuerzas competitivas y reestructurar las explotaciones agrícolas. En todas las economías en transición, la continuidad tanto del crecimiento de los nuevos sectores no estatales como de la reforma de las empresas que van a permanecer en manos del Estado dependerá de la creación de instituciones que sostengan y profundicen las reformas conseguidas hasta la fecha. Entre ellas cabe citar las de las instituciones jurídicas, financieras y gubernamentales. Este es precisamente el tema de la Parte II.

Dimensiones humanas de la transición



En última instancia, lo que cuentan son las personas. A la postre, el proceso de transición de un país se juzgará desde la perspectiva de si su población vive mejor que antes. La equidad, o sea, la forma en que la gente comparte los beneficios y los perjuicios de la transición, es importante. Pero la situación de las personas durante la transición no es sólo una cuestión de equidad. La productividad de la mano de obra, factor fundamental para el crecimiento económico, depende de los conocimientos, capacitación, motivación y salud de los trabajadores. Por lo tanto, el alivio de la pobreza extrema, el mantenimiento del capital humano y su adaptación a las necesidades de un sistema de mercado contribuyen a impulsar el crecimiento, además de promover la justicia social y la sostenibilidad política. Esto es particularmente cierto en los países en transición, donde es posible que los responsables de las políticas no puedan mantener las trascendentales reformas en pro del crecimiento si grandes segmentos de la población consideran que la transición los ha marginado.

¿Qué efecto ha tenido la transición en los niveles de vida, y qué significan esos cambios para el empleo y la reorientación de las transferencias de ingreso? (Las cuestiones relativas a la inversión en capacitación y salud se analizan en el Capítulo 8.) La respuesta varía de un país a otro, y depende de la interacción de cuatro factores: los márgenes más amplios de distribución del ingreso y la riqueza, la presencia o ausencia de crecimiento económico, la movilidad de la mano de obra y la edad.

Una mayor disparidad en los salarios, ingreso y riqueza es, hasta cierto punto, compañera inevitable de la transición. Cuando se deja que los niveles salariales sean determinados por el mercado, se consigue una condición esen-

cial para el éxito de la reforma: incentivar la eficiencia. Es necesario recompensar a los trabajadores más eficientes por su contribución al crecimiento. Pero, a corto plazo, una mayor desigualdad puede significar un aumento de la pobreza, pues es inevitable que algunas personas o (particularmente en China y Rusia) ciertas regiones se beneficien más que otras. Pero los “perdedores” no tienen que caer necesariamente en la pobreza; esto depende de si la economía crece —el segundo factor— y de si los gobiernos reestructuran sus redes de protección social para proporcionar un eficaz alivio de la pobreza.

El crecimiento negativo, particularmente cuando es tan grave como en los países de Europa central y oriental (ECO) y en los nuevos Estados independientes (NEI), contribuye a incrementar la pobreza y agrava la incertidumbre que acompaña a un cambio trascendental de sistema. En la medida en que los ingresos tributarios descienden en forma pronunciada al disminuir la producción, los gobiernos se ven sometidos a presiones fiscales que les obligan a reducir el gasto y, simultáneamente, a presiones políticas que exigen un aumento del mismo. Para salir de este dilema, los responsables de las políticas tienen que lograr la reanudación del crecimiento mediante la implantación de reformas eficaces (Capítulo 2). También deben asegurar que las pérdidas sufridas en las fases iniciales de la transición sean verdaderamente de índole transitoria, y evitar que se transmitan de una generación a la siguiente. En cambio, la pobreza ha disminuido drásticamente en los países que han registrado un crecimiento rápido y de amplia base, aspecto fundamental de la experiencia de los países de Asia oriental. Como revela lo ocurrido en China y Viet Nam, algunos procesos de transición pueden reducir la pobreza incluso a corto plazo.

La movilidad —libertad de los individuos para desplazarse en busca de mejores oportunidades— es el tercer factor. Como se ha indicado en el Capítulo 2, el paso a un sistema de mercado supone una enorme reasignación de la mano de obra entre empresas, sectores y regiones. Sin embargo, los mercados laborales heredados de los sistemas de planificación central de hecho sacrificaban la movilidad de los trabajadores, al menos la movilidad funcional, en aras de una mayor seguridad individual. Para los trabajadores la seguridad consistía sobre todo en tener un empleo fijo o, en las zonas rurales de China, en el acceso garantizado a la tierra. En las economías de mercado, los empleados pueden cambiar de empleador, de tipo de trabajo y de localidad —o quedarse sin trabajo. Por ello, es preciso reformar el régimen de transferencias de ingreso (por ejemplo, las prestaciones de desempleo) de los países en transición, no sólo a fin de aliviar la pobreza y reducir los costos, sino también con objeto de propiciar la movilidad. Esto supone, en particular, proporcionar ayuda a los desempleados y tomar medidas para que las empresas dejen de suministrar las prestaciones sociales. De lo contrario, los trabajadores seguirán careciendo de movilidad, lo que incrementará el costo de la transición al crear focos de pobreza en las regiones en decadencia y presionar a las empresas y a los gobiernos para que posterguen la reestructuración requerida.

Las personas de edad avanzada han sufrido también las consecuencias del descenso de la producción en ECO y los NEI. Su nivel de vida medio, como el del resto de la población, ha experimentado un retroceso. A diferencia de los jóvenes, recibirán pocos de los beneficios a largo plazo de la reforma y muchos han perdido parte de sus ahorros por efecto de la inflación. Esto plantea importantes cuestiones en relación con las pensiones. Hay razones de peso para dar un trato generoso a las personas que ya están en la tercera edad y, en muchos países, han gozado de una protección relativamente elevada. Pero el costo de las pensiones puede crear graves problemas en momentos de pronunciado descenso de los ingresos gubernamentales.

¿En qué forma influye la transición en el bienestar de la población?

El bienestar de una persona depende de sus ingresos, de su patrimonio —la posesión de una casa o de tierras, por ejemplo—, así como de factores menos tangibles, como un grado razonable de seguridad. Depende asimismo de su acceso a bienes públicos y servicios sociales. En esta sección se examina el grado de bienestar de diferentes grupos, con especial hincapié en los cambios registrados en el nivel de ingreso.

Pobreza, crecimiento y desigualdad: evolución de los acontecimientos

A pesar de que muchos de sus habitantes han experimentado mejoras materiales y de otro tipo (algunas de ellas difi-

ciles de cuantificar; véase más adelante), en ECO y los NEI la pobreza ha aumentado. Si bien las comparaciones entre países y a través del tiempo tienen un valor muy aproximativo (Recuadro 4.1), se perfilan algunas tendencias claras. Cuando los países de ECO y los NEI sufrieron simultáneamente una disminución de la producción y un incremento de la desigualdad, la pobreza se intensificó considerablemente. La desigualdad se ha incrementado en toda la región por varias causas, en particular, la liberalización de los niveles salariales, el aumento de los ingresos percibidos en el sector privado, donde las divergencias son grandes, y el aumento de la riqueza individual. La información disponible sobre Polonia revela que, a medida que se ha reanudado el crecimiento, las tasas de pobreza han tendido a estabilizarse; no obstante, es todavía demasiado temprano para valorar la rapidez con que descenderán. Por el contrario, en los NEI que emprendieron la reforma más tarde (como Belarús) la producción sigue bajando y la pobreza continúa en aumento. Como puede observarse en el Gráfico 4.1, la desigualdad en el ingreso está en consonancia con la de las economías de mercado utilizadas como comparadores y, por consiguiente, es posible que no disminuya en grado significativo. La clave para detener el avance de la pobreza y reducirla radica, por lo tanto, en la reanudación del crecimiento. Sin embargo, para algunas personas —por ejemplo, para quienes no han conseguido mantener al día su competencia profesional, los ancianos o los hijos de familias numerosas— el crecimiento no es la solución definitiva. Para esos grupos se requieren medidas correctivas explícitas. Pero también por lo que se refiere al resto de la población, se necesita un proceso sostenido de crecimiento para que éste cambie realmente los niveles de vida.

En China la interacción entre crecimiento, desigualdad y pobreza ha producido resultados muy diferentes. La fase inicial de la reforma en las zonas rurales favoreció simultáneamente la expansión del crecimiento y la reducción de la desigualdad, permitiendo a 200 millones de personas salir de su situación de pobreza. Pero con posterioridad a 1985, cuando las reformas se centraron en el sector industrial, la desigualdad se acentuó sustancialmente, sobre todo debido al incremento de la disparidad entre zonas urbanas y rurales (véase más adelante), y cesó el descenso del número de pobres. El problema de la pobreza rural aún persiste. En Viet Nam, entre 1984 y 1993 el pujante crecimiento, logrado gracias a los efectos combinados de la reforma agraria, la estabilización y la liberalización, ayudó a reducir la proporción de pobres en la población del 75% al 55%.

¿Cómo es posible que la transición aumente la desigualdad, y por qué?

El índice de desigualdad en el ingreso más utilizado es el coeficiente de Gini, que va de cero (todas las personas

Recuadro 4.1 Por qué es difícil medir la pobreza y la desigualdad

La pobreza es difícil de medir por problemas teóricos y de falta de datos, y porque *todas* las definiciones de pobreza entrañan juicios sociales. La medición de la desigualdad plantea dificultades semejantes.

¿Qué se entiende por pobreza? La pobreza *absoluta* se define comparando el ingreso (o el gasto) personal o familiar con lo que cuesta adquirir una cantidad dada de bienes y servicios; la pobreza *relativa*, comparando dicho ingreso con los obtenidos por otras personas; la pobreza *subjetiva*, comparando el ingreso efectivo con las expectativas y percepciones de quienes lo reciben. No existe una definición "científica" e inequívoca de quién es pobre y quién no lo es.

La pobreza es bastante difícil de medir incluso en una economía estable en que se cuenta con estadísticas periódicas y continuas. En las economías en transición se plantean significativos problemas adicionales en este sentido. Muchos de los datos sobre el ingreso y el consumo son muy poco fiables, entre otras razones por las graves deficiencias en la realización de las encuestas de hogares y el crecimiento de la actividad en el sector informal, que no se registra. La interpretación de los datos se ve complicada aún más por los enormes cambios en los precios relativos y por la mayor disponibilidad de bienes que trae consigo el desplazamiento a un sistema de mercado. El mismo progreso de la calidad de los datos puede dar lugar a problemas. Al igual que un mejor conocimiento de la delincuencia se puede traducir en el aumento de la tasa de actos delictivos registrados, también los esfuerzos por mejorar la recopilación de datos sobre la pobreza y el ingreso pueden llevar a los observadores a exagerar los efectos de la

transición si comparan la información más reciente con las cifras del período anterior a la reforma, mucho menos completas. Por todas estas razones, en el mejor de los casos, las comparaciones de los niveles de vida antes y después de la reforma sólo pueden ser muy aproximativas.

Incluso cuando se ha llegado a un acuerdo sobre la definición, las diversas dimensiones que tiene la pobreza hacen problemática su cuantificación. A los responsables de las políticas les interesa saber *cuántas* personas son pobres (recuento), *cuánto* han caído sus ingresos por debajo del umbral de pobreza (nivel de pobreza) y *cuánto tiempo* llevan en la pobreza, es decir, si su problema es transitorio o a largo plazo.

No se trata de cuestiones meramente técnicas, ya que inevitablemente entrañan juicios sociales. Las cifras incluidas en el Cuadro 4.1, excluidas las de Estonia, se basan en el ingreso per cápita. Si se diera una ponderación menor a los niños, el umbral de pobreza para un hogar de cinco personas, tres de ellas niños, podría ser, por ejemplo, tres veces mayor que en el caso de una persona sola. Las encuestas en que se utiliza el ingreso per cápita descubrirán más niños pobres y menos personas ancianas pobres que si se usa un umbral de pobreza con una menor ponderación para los niños. Asimismo, cuando se define el ingreso en función del hogar, se parte del supuesto de que las personas de edad avanzada comparten los recursos de los miembros más jóvenes de la familia y, por lo tanto, se obtiene un número menor de ancianos pobres. Lo que se dice sobre la pobreza en este capítulo debe interpretarse teniendo presentes estas consideraciones.

tienen el mismo ingreso) a 100 (una sola persona percibe todo el ingreso). De acuerdo con este índice, la desigualdad ha aumentado en Bulgaria, los países bálticos y los países eslavos de la antigua Unión Soviética, llegando a niveles en general semejantes a los de las economías industriales de mercado con menor grado de igualdad, como Estados Unidos (Cuadro 4.1 y Gráfico 4.1). En Rusia, el coeficiente de Gini ahora es semejante al promedio de los países de ingreso mediano, aunque es probable que los datos sobre Rusia (como los de muchos otros países) no tengan debidamente en cuenta los ingresos más altos. La desigualdad se intensificó en forma menos drástica en algunos países de ECO, donde se situó en niveles similares a los de muchos países de Europa occidental.

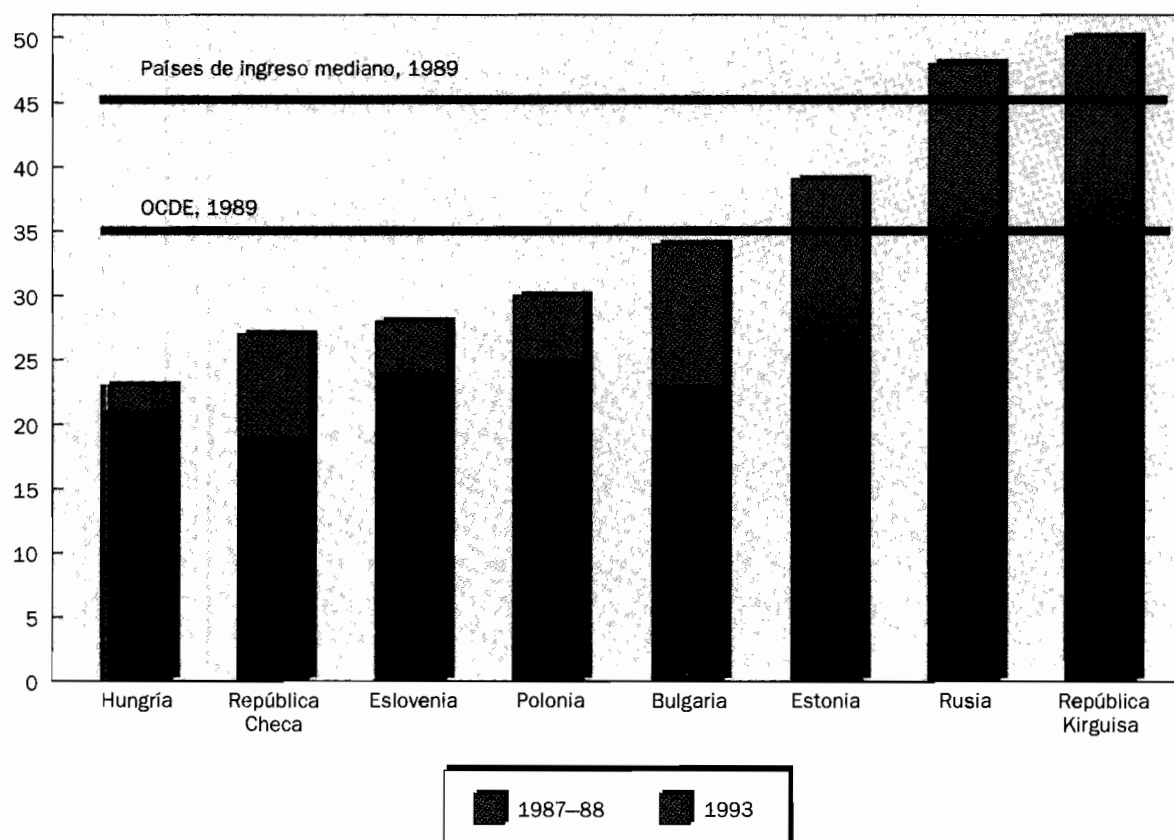
¿Qué han significado estos cambios globales de la desigualdad para las personas con diferentes niveles de

ingreso? Hungría ha desplegado esfuerzos denodados —y costosos— para contrarrestar la creciente desigualdad, y ha logrado pocos cambios en la distribución del ingreso por quintiles de la población, desde el 20% más pobre hasta el más rico (Gráfico 4.2). El cambio fue más importante en Eslovenia, y todavía mayor en Bulgaria y Ucrania. En Rusia, donde la desigualdad se acentuó considerablemente, el quintil superior percibía un 20% más del ingreso total en 1993 que en 1988, principalmente debido a la expansión explosiva de la proporción correspondiente al grupo más rico, pero también a causa de la creciente dispersión salarial. La dispersión del ingreso entre sectores ha aumentado también en Rusia. Los sectores de energía y banca y otros conexos han experimentado importantes aumentos, mientras que las pérdidas mayores correspondieron a los trabajadores agrícolas, seguidos de los empleados en las áreas de cultura, educación y salud.

La desigualdad está alcanzando en las economías en transición niveles semejantes a los de las economías de mercado.

Gráfico 4.1 Coeficientes de Gini en ocho economías en transición

Coeficiente de Gini



Nota: No hay datos fiables sobre los NEI en 1987-88 que permitan una comparación sistemática de la distribución de los ingresos durante la transición. Los niveles para los países de ingreso mediano y los países de la OCDE son medias aritméticas. Fuente: Milanovic, de próxima aparición.

El aumento de la desigualdad en China ha obedecido en gran medida a otro factor, que también ha sido importante en Rusia, a saber, las diferencias en el crecimiento entre las distintas regiones y entre las zonas urbanas y las rurales (este factor es de importancia crítica en China). Las diferencias de ingreso dentro de las regiones y ciudades de China siguen siendo relativamente pequeñas. Pero la región costera sudoriental, por ejemplo, tiene una tasa de crecimiento anual de más del 13%, en comparación con el promedio nacional del 8,5%, mientras que en la populosa región central el crecimiento es de alrededor del 6%. En

1992 los gastos domésticos de las familias urbanas eran un 75% mayores en el sur que en el norte. La situación es semejante en Viet Nam; la zona que circunda a Ciudad Ho Chi Minh, donde el recuerdo de la economía de mercado ayuda a reaccionar positivamente a las reformas, crece a un ritmo superior en un 40% al promedio nacional.

Además de la ventaja comparativa, que antes no se aprovechaba, las políticas comerciales y de inversión de China han favorecido abrumadoramente a las provincias costeras del país, y la radical descentralización del presupuesto ha reducido las transferencias de las zonas más ricas

Cuadro 4.1 Desigualdad y pobreza en algunas economías en transición

País	Coeficiente de Gini		Pobreza según el método de recuento ^a		
	1993	Cambio desde 1987-88	1987-88	Ingreso ^b (1993)	Gasto (1993)
<i>Europa central y oriental</i>					
Bulgaria	34	11	2	33	..
Eslovenia	28	4	0	1	1
Hungría	23	2	1	2	6
Polonia	30	5	6	12	12
República Checa	27	8	0	1	1
<i>Nuevos Estados independientes^c</i>					
Estonia	39 ^d	16 ^{d,e}	..	23 ^{d,f}	21 ^{d,f}
República Kirguisa	aprox. 50	9-33 ^g	..	76	57
Rusia	48	14-24 ^g	..	38	35
Cambio en la pobreza según el método de recuento (porcentaje)					
			1978-85	1985-93	
<i>Asia Oriental</i>					
China	38 ^h		-24	+1 ⁱ	
Viet Nam	34		..	-20 ^j	

.. No se dispone de datos.

Nota: Todos los datos, particularmente los relativos a los NEI, presentan graves dificultades estadísticas; debe considerarse que los cambios en el coeficiente de Gini y en la pobreza según el método de recuento son sólo indicativos. Las posibles diferencias en los coeficientes de Gini entre este cuadro y el Cuadro 5 de los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial se deben a discrepancias en las muestras, plazos de tiempo, definiciones u otros supuestos técnicos.

a. Porcentaje de la población por debajo del umbral de pobreza. Las estimaciones de la pobreza en ECO y los NEI se basan en un umbral de pobreza común de \$120, a precios internacionales de 1990, per cápita al mes en ECO y los NEI. Esta cifra es elevada en el caso de los NEI más pobres, como la República Kirguisa. Las estimaciones para los países de Asia oriental utilizan umbrales de pobreza mucho más bajos, específicos para cada país: para China \$18 per cápita al mes, y para Viet Nam un umbral de pobreza determinado por el Banco Mundial con base en una dieta diaria de 2.100 calorías más artículos no alimentarios de primera necesidad.

b. Calculado a partir de los datos de las encuestas de hogares, reajustados al alza en los casos necesarios para asegurar la compatibilidad con los datos sobre el ingreso nacional.

c. En los NEI no existen datos que permitan la comparación coherente de la distribución del ingreso durante la transición, y las estimaciones de la pobreza antes de la transición basadas en el método de recuento no son fiables debido a deficiencias de los datos.

d. Los datos corresponden a 1995.

e. Basado en datos de Goskomstat para el principio del período y datos de encuestas de hogares para el final (no se cuenta con datos de Goskomstat para el final del período).

f. Cálculos a partir de los datos sobre la paridad del poder adquisitivo relativos al número de componentes del hogar, ajustados en función de los adultos equivalentes.

g. La cifra más baja se basa en datos de Goskomstat para el principio del período y para el final; la cifra más alta se basa en datos de Goskomstat para el principio del período y en datos de las encuestas de hogares para el final.

h. Cifra correspondiente a 1992.

i. Los datos se refieren al período de 1985-90.

j. Basado en una extrapolación regresiva de una encuesta de hogares de 1993.

Fuente: Dollar, Glenwe y Litvack, de próxima aparición; Milanovic, de próxima aparición. Banco Mundial 1992; datos del Banco Mundial.

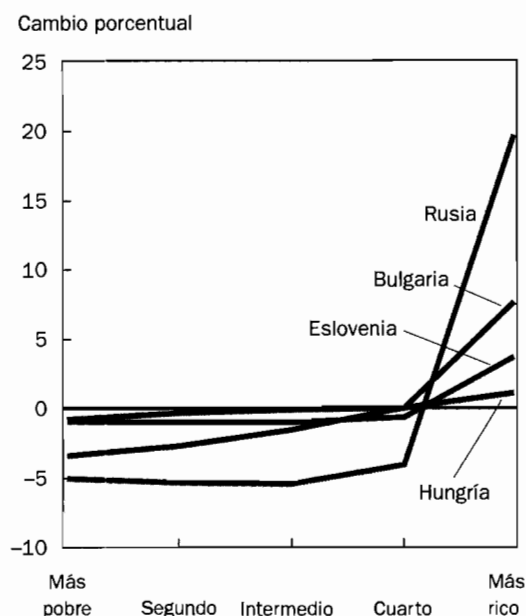
a las más pobres. El nivel más bajo de las transferencias, el mayor volumen de la inversión extranjera y el ritmo más rápido de desarrollo de las empresas municipales y rurales (Recuadro 3.4) en las provincias costeras son factores que han ayudado a esas zonas a alcanzar tasas de inversión cuatro veces mayores que las de las provincias más pobres. Ante esta situación, las autoridades han tomado medidas para igualar el trato que se da a las diferentes regiones y, mediante la reforma tributaria de 1994, han reforzado la capacidad de recaudación de ingresos para el gobierno central, abriendo así la posibilidad de incrementar las transferencias a las zonas pobres. No obstante, dada la estrategia económica de orientación hacia el exterior que

persigue China, persisten las ventajas naturales de que goza la parte sur del país, como demuestra la intensificación de la migración clandestina.

Las desigualdades regionales —significativas incluso antes de la implantación de las reformas— aumentaron en Rusia, donde las tasas de pobreza son del 70% en el territorio de Altai (Asia central rusa) pero de menos del 10% en Moscú, San Petersburgo y Murmansk. En junio de 1995, el 44% del ingreso total correspondía al 20% más rico de los territorios (en su mayoría, zonas con abundantes recursos naturales, además de Moscú), mientras que el 20% más pobre (repúblicas del norte del Cáucaso y del Volga pobladas en su mayor parte por minorías étnicas)

El aumento de la desigualdad en el ingreso se concentra en el tramo superior.

Gráfico 4.2 Cambios de los ingresos, por quintil, en cuatro economías en transición



Nota: Los datos representan el cambio porcentual entre 1988 y 1993 en la participación de cada quintil de ingreso en el ingreso total. Fuente: Milanovic, de próxima aparición.

recibía sólo el 5%. Las desigualdades regionales son casi inevitables en un país de las dimensiones de Rusia, pero se han visto exacerbadas por la irracionalidad económica de la ubicación de las industrias en el período anterior a la reforma y por las limitaciones a la movilidad, resultantes no tanto de restricciones legales cuanto de las deficiencias de los mercados de viviendas. La restringida movilidad seguirá constituyendo una importante causa de desigualdad en el futuro previsible.

¿En qué forma incide la transición en el nivel de pobreza?

Las estimaciones de la pobreza que figuran en el Cuadro 4.1 suponen un umbral de pobreza común para los países de ECO y los NEI. De esa manera se pueden hacer comparaciones entre países —aunque los resultados están expuestos a una serie de factores diversos, como las fluctuaciones de los tipos de cambio—, pero la consecuencia es la inclusión de un número menor de personas en el

grupo de pobres en los países más acomodados, como Eslovenia, que en los países más pobres, como la República Kirguisa. Los países del grupo de Visegrad, con excepción de Polonia, son los que sufrieron el menor aumento del nivel de pobreza, lo que no significa que en la República Checa no se haya empobrecido nadie, sino sencillamente que pocos checos se encuentran por debajo del umbral de pobreza común. Tampoco quiere decir que no haya pobres en esos países; en Hungría, por ejemplo, hay bolsas de gran pobreza. La pobreza se agravó en los países balcánicos, salvo Eslovenia, y en los NEI todavía más. En la República Kirguisa el nivel de pobreza no es tan elevado cuando se mide en función del gasto; si se emplea un umbral de pobreza más bajo, específico para el país, el índice de recuento de la pobreza se sitúa entre el 30% y el 45%. Todos los resultados deben valorarse con las cautelas formuladas en el Recuadro 4.1, pero no cabe duda de que la pobreza aumentó en las etapas iniciales de la transición —en muchos países considerablemente. De todas formas, como ya se ha mencionado, los niveles de pobreza han tendido a estabilizarse en los países en que se ha reanudado el crecimiento.

La situación es muy diferente en China y Viet Nam. Estos países son mucho más pobres y, por lo tanto, su umbral de pobreza es mucho más bajo. Ambos tenían un elevado número de pobres cuando emprendieron la reforma, pero en el curso de ese proceso lograron significativas reducciones del nivel de pobreza. En los dos países esa mejoría fue consecuencia del rápido crecimiento y de la modificación de la política en favor de la agricultura. La mayor parte de la población de China y Viet Nam está integrada por agricultores, fuertemente gravados en el sistema anterior, pero que ahora se benefician de la liberalización de los precios.

¿Qué nivel alcanza la pobreza en los países en transición? ¿Es de carácter transitorio o perdurable? En ECO y los NEI, la pobreza es, por lo general, poco profunda. En 1993 el ingreso medio de las personas por debajo del umbral de pobreza común se situaba aproximadamente entre 25% y 30% por debajo del mismo; si se consideran los umbrales de pobreza específicos de cada país, la brecha era menor, quizás del 10% al 15%. Incluso las primeras cifras, más altas, son menores que el promedio de muchos países latinoamericanos, en relación con el mismo umbral de pobreza. Gran parte de la pobreza en ECO y los NEI es también de carácter transitorio, pues muchas personas entran y salen repetidamente de esa situación. Lo mismo sucede en las zonas rurales de China.

¿Cuáles son los grupos que tienen más probabilidad de ser pobres? En ECO y NEI cabe citar los siguientes factores de riesgo:

- *Pertenecer a una familia numerosa o monoparental.* En 1993 alrededor del 60% de las familias de Rusia con tres

o más hijos eran pobres, y la proporción era semejante entre las familias monoparentales de Belarús. Como sucede en otros lugares, en estos países las madres son las que encabezan la mayoría de las familias monoparentales.

- *No tener empleo.* En Rusia el 63% de los hogares encabezados por una persona desempleada eran pobres en 1993. En Hungría, donde las prestaciones de desempleo son más elevadas, sólo el 17,5% de esos hogares eran pobres.
- *Carecer de instrucción.* El efecto del grado de instrucción es notable. En Polonia una persona con pocos estudios tiene nueve veces más probabilidades de ser pobre (y en Rumania cincuenta veces más) que una persona con formación universitaria.
- *Ser de edad avanzada.* En este sentido la experiencia difiere. A causa de las presiones políticas, los gobiernos han tratado de minimizar la disminución de las pensiones en términos reales. En algunos países, como Polonia, los pensionistas han gozado de un grado relativamente alto de protección. Pero en la mayoría de ellos el nivel de vida de este grupo ha disminuido considerablemente. La pobreza entre las personas de la tercera edad afecta en forma desproporcionada a las mujeres; en 1990, cuatro de cada cinco habitantes de Rusia de más de 80 años eran mujeres. El riesgo de pobreza es especialmente elevado en el caso de personas de edad muy avanzada que viven solas.
- *Falta de acceso a activos.* En particular, el acceso a parcelas de tierra ha constituido un sistema de protección social decisivo para muchos hogares, por ejemplo en Armenia y Ucrania.

El número de pobres de un país depende asimismo del total de personas que integran cada grupo de alto riesgo. Si bien sólo una proporción modesta de los pensionistas son pobres, como este grupo es muy nutrido, hay muchos pensionistas pobres. Por esa misma razón, en la República Kirguisa y en Rusia alrededor del 65% de los pobres son personas que trabajan; esta proporción es del 60% en Polonia. Los niños se destacan por ser un grupo a la vez de alto riesgo y numeroso, y constituyen una proporción creciente de los pobres en las economías en transición. La intensificación de la pobreza entre los niños se refleja, por ejemplo, en el descenso del nivel de nutrición infantil ocurrido en Rusia entre 1992 y 1993.

En China y Viet Nam, dos países predominantemente rurales, los factores de riesgo son muy diferentes. La mayor parte de los pobres (alrededor del 9% de la población rural en China) están concentrados en zonas remotas con deficiencias de recursos, particularmente en las regiones altas de las provincias del interior del país, en las que comunidades enteras suelen ser pobres. Aunque los pobres de estas regiones —muchos de cuyos habitantes pertene-

cen a grupos minoritarios—, tienen derecho a la explotación de la tierra, ésta es de tan baja calidad que en general les es imposible lograr una producción ni siquiera de subsistencia. Además, como esas tierras se encuentran entre las expuestas a los mayores riesgos ambientales de toda China, muchas veces los pobres son a la vez los culpables y las víctimas de los daños ambientales en las zonas altas del país. Como consecuencia de estos problemas, la prestación de servicios sociales se ha estancado en las regiones más pobres de China. Por ejemplo, alrededor de la mitad de los niños de hogares que se encuentran en el umbral de pobreza absoluta o por debajo de éste sufren por lo menos de un grado leve de malnutrición.

Ganancias y pérdidas no monetarias

Los efectos de la transición en el nivel de bienestar son mucho más amplios de lo que puede reflejar el nivel de ingresos. Las personas tienen ahora una variedad mucho mayor de productos a su disposición, en particular bienes de importación y bienes de consumo duraderos de alta calidad, y ya no tienen que hacer largas colas para comprarlos. En Polonia, por ejemplo, entre 1990 y 1993 el número de hogares con miembros activos en el mercado laboral que poseían aparatos de videocasete subió del 5% al 53% y la propiedad de bienes de consumo duradero ha aumentado en toda la región. La liberalización ha creado riqueza individual en forma de cupones, acciones empresariales, pequeñas empresas, tierras y viviendas, aunque se necesitan mercados de capital, de crédito y de otra índole para poder hacerla efectiva. Las tierras privadas han contribuido en forma particularmente importante al nivel de bienestar durante el proceso de transición. Datos recogidos mediante encuestas sugieren que la producción de alimentos en el hogar ha aumentado en muchos países, lo que ha resultado en el incremento del consumo familiar y, en ocasiones, también del ingreso.

Las reformas políticas han producido un grado impresionante de liberalización social en muchas economías en transición. A través de la promulgación de nuevas leyes y la enmienda de las constituciones se han otorgado amplias libertades civiles, hecho del que la población tiene plena conciencia. En 14 economías europeas en transición una mayoría abrumadora de los encuestados opina que el sistema ahora vigente en su país es superior al anterior en lo que respecta a la libertad de culto, y una proporción igualmente alta cree que tiene más libertad de adherirse a organizaciones, expresar sus opiniones y determinar su afiliación política. Grandes mayorías consideran también que el sistema actual de su país ofrece a las personas mayores posibilidades de viajar y vivir donde deseen (68%) y ha puesto término al temor de arrestos ilegales (59%).

Sin embargo, los cambios drásticos, dondequiera que se registren, también crean tensiones e inseguridad. Es

bien sabido que las grandes conmociones en la vida personal —incluidos los acontecimientos felices, como el matrimonio o un nuevo empleo— son motivo de tensión. Esta es mucho mayor cuando cambia toda la estructura de la sociedad, cuando se transforman las actitudes y valores y cuando un gran número de personas se ven amenazadas por la pobreza y expuestas a gran incertidumbre.

Según un estudio sobre los trabajadores de la industria siderúrgica de Estados Unidos que perdieron el empleo en el decenio de 1980, cuatro años después de los primeros cierres de fábricas muchos de esos trabajadores —todavía sin empleo— seguían en un estado de depresión e irritación y tenían una creciente sensación de inutilidad; estos problemas se manifestaban en alcoholismo, deterioro de las relaciones familiares y violencia doméstica. En muchas economías en transición, la incertidumbre de las condicio-

nes de vida en el período posterior a la planificación central produce una variedad todavía más amplia de problemas. Las presiones familiares aumentan cuando baja el ingreso y suben los precios de los alimentos. Las mujeres se ven particularmente afectadas (Recuadro 4.2), pues trabajan largas horas en empleos remunerados y además tienen que realizar la mayor parte de las tareas domésticas. En parte como consecuencia de esta situación, las tasas de divorcio se han elevado (en Belarús, por ejemplo, representaban el 35% de los matrimonios en 1990 y el 55% en 1994). En todas las economías europeas en transición, incluida Alemania oriental, las tasas de natalidad han descendido; entre 1990 y 1993, las tasas de natalidad y de nupcialidad bajaron en todas las regiones de Rusia. También están aumentando el alcoholismo y el consumo de drogas ilícitas. Como se señala en el Capítulo 8, en

Recuadro 4.2 La mujer y el trabajo: ¿ha mejorado su situación con la transición?

En algunos sentidos la transición afecta a las mujeres en una forma muy diferente que a los hombres. La verdadera prueba de si la transición ha elevado el nivel de bienestar de las mujeres consiste en determinar si gozan ahora de más libertad que antes o si se ven más limitadas. Hasta el momento actual, por lo menos, la respuesta en muchos países en transición parece ser la segunda.

En el sistema anterior se esperaba que las mujeres trabajasen en régimen de jornada completa, pero el Estado les proporcionaban guarderías para sus hijos y servicios de salud. Ahora ya no se considera que las mujeres tengan el deber social de trabajar, pero la reforma ha traído también consigo una impresionante reducción de las guarderías que están al alcance de sus recursos y el deterioro de los servicios de salud. Además, durante la transición las dificultades económicas y la incertidumbre han hecho que resulte más difícil alimentar y vestir a la familia —responsabilidades que en estos países siempre han recaído principalmente sobre la mujer; a cambio, ésta ha conseguido el gran progreso de no tener que pasar tantas horas de cola para hacer las compras. Las transformaciones ocurridas pueden limitar las opciones de las mujeres en dos maneras: las que desearían trabajar pueden verse obligadas a permanecer en el hogar porque no pueden pagar una guardería para los niños, mientras que las que preferirían no trabajar quizá tengan que hacerlo porque sus familias necesitan esa fuente de ingreso. Además, es posible que las opciones de empleo de las mujeres se vean limitadas por una discriminación creciente en los mercados laborales, como se desprende del hecho de que se les despidan

antes que a los hombres y de la franca discriminación que reflejan las ofertas de empleo.

Muchas mujeres ya no forman parte de la fuerza laboral. No obstante, en la mayoría de las economías en transición representan un porcentaje desproporcionado de los desempleados. En parte, el descenso de la participación de las mujeres en la fuerza laboral ha sido fruto de su libre decisión. Pero, en buena medida, se debe a que muchas de ellas se han visto obligadas a quedarse en casa para atender las pesadas responsabilidades domésticas o han pasado a engrosar las filas de los trabajadores desalentados. Datos recogidos en encuestas realizadas sobre varios países de ECO revelan que la gran mayoría de las mujeres prefieren trabajar fuera del hogar. Además de la satisfacción personal y las oportunidades de interacción social que les proporciona, este trabajo les permite entablar contactos con la economía informal, vitales para sobrevivir durante la transición. En algunos países las presiones sociales que restringen las opciones para las mujeres sencillamente han cambiado de orientación: mientras que antes se esperaba que trabajasen, ahora se supone que deben permanecer en el hogar. El ministro del trabajo de Rusia lo expresó claramente al preguntar: “¿Por qué debemos emplear mujeres cuando hay hombres sin trabajo? Es mejor que los hombres trabajen y que las mujeres cuiden a los niños y se ocupen de las tareas domésticas.” Las políticas deben tratar de brindar más opciones que permitan a las mujeres contribuir al aumento de la productividad. También es necesario ampliar las opciones para los hombres, por ejemplo, autorizando las licencias de paternidad.

muchos de los NEI, pero no en los países del grupo de Visegrad, la situación sanitaria ha empeorado, y la mala salud es en sí misma causa de tensiones en las familias afectadas. Han aumentado asimismo la delincuencia y la corrupción, como se indica en el Capítulo 5, lo que ha agravado la inseguridad. Por último, hay que considerar el estrés relacionado con la adaptación a nuevas circunstancias culturales. Las mujeres de la República Kirguisa señalan que les resulta difícil vender sus productos agrícolas, pues en su cultura los alimentos que sobran a una familia no se vendían, se regalaban a los vecinos necesitados.

A medida que se arraiguen las reformas, disminuirán la pobreza, la incertidumbre y las tensiones, pero en muchos países el proceso no será ni rápido ni fácil. Como se señala en el resto del capítulo, para la mayoría de las personas el progreso llegará a través del crecimiento o de transferencias mejor orientadas.

Reforma de los mercados laborales: ayudar a las personas para que se ayuden a sí mismas

Aunque en el régimen de planificación centralizada había contratos de trabajo y salarios, los mercados laborales no se parecían en nada a los de las economías de mercado. En ECO y la Unión Soviética, las empresas tenían incentivos para emplear el mayor número posible de personas, por lo que era más fácil encontrar escasez de mano de obra que desempleo. Los salarios guardaban escasa relación con el desempeño individual: "El trabajo era un lugar a donde *íbamos*, no algo que *hacíamos*." Las estructuras salariales eran rígidas, y había poca variación entre el extremo superior y el inferior; hasta la mitad de la remuneración global consistía en prestaciones, incluida la vivienda. Para que los mercados laborales funcionen en forma satisfactoria, es preciso que, al menos en términos generales, la remuneración de los trabajadores refleje su eficiencia. Es necesario además que los trabajadores puedan desplazarse libremente de un tipo de trabajo a otro y, al menos en cierta medida, de una localidad geográfica a otra. ¿En qué medida se han ajustado los salarios y empleos a las necesidades de un sistema de mercado, y qué políticas permitirán promover la movilidad de los trabajadores y, al mismo tiempo, brindarles cierta protección frente al descenso de los salarios, la explotación y el desempleo?

El ajuste a las fuerzas del mercado

Cuando se inició la transición, muchos dudaban de la capacidad de los trabajadores de ECO y los NEI para adaptarse rápidamente a los enormes cambios estructurales y macroeconómicos. Pero, de una u otra forma, estos trabajadores *han logrado* adaptarse a las nuevas circunstancias. El ajuste del mercado laboral ha comprendido tres elementos: cambios en los niveles y estructuras salariales, modificación de las pautas sectoriales y regionales de

empleo (incluido el aumento de la ocupación en el sector informal), y desempleo.

AJUSTES SALARIALES. Los salarios están comenzando a respaldar las reformas, ya que incentivan el trabajo y la capacitación. Durante los primeros años de la transición, los niveles salariales disminuyeron, a menudo considerablemente, en relación con los precios oficiales al consumidor, en casi toda ECO y los NEI. Al principio se registraron pocos cambios en los salarios relativos, pero ahora la distribución salarial de los países de ECO está comenzando a parecerse a la de las economías de mercado. Los datos correspondientes a Polonia y la República Checa revelan que ha aumentado la prima salarial para el trabajo no manual y que se ha elevado en grado sustancial la derivada de la educación. Las diferencias basadas en el grado de capacitación se han elevado también en Rusia. En las zonas urbanas de China los salarios se están aproximando a las pautas vigentes en las economías de mercado, pues se está pasando de un sistema de salarios básicos más prestaciones (a menudo en especie) a otro de salarios más primas relacionadas con la productividad o la rentabilidad. Los salarios relativamente más altos que pagan las empresas conjuntas también hacen que resulte más atractivo trabajar en ellas que en las de propiedad estatal.

El efecto de la transición en los salarios de las mujeres ha diferido de un país a otro. En Rusia, debido a la mayor dispersión salarial, las mujeres —que siempre han ocupado un número desproporcionado de empleos con baja remuneración— ahora ganan todavía menos que antes de la transición, en comparación con los hombres. En cambio, en varios otros países, entre ellos Eslovenia y Polonia, la diferencia salarial entre hombres y mujeres se ha reducido.

AJUSTE MEDIANTE CAMBIOS EN LOS NIVELES DE EMPLEO Y DESEMPLEO. Como se desprende de los primeros capítulos, las distorsiones heredadas del sistema anterior y el pronunciado descenso de la producción en ECO y los NEI hicieron inevitable la reducción del empleo en el sector estatal. Las cuatro posibles alternativas para los trabajadores son: permanecer en el sector estatal, desplazarse al nuevo sector privado, quedar desempleados (y, quizá, recibir capacitación) o abandonar completamente el mercado de trabajo (por ejemplo, mediante la jubilación anticipada). Pero el panorama del empleo se ve complicado, sobre todo en los NEI, por la tendencia a la participación en el sector informal. Cuando los miembros de un hogar trabajan en diferentes sectores, el ajuste no radica tanto en elegir entre empleo y desempleo cuanto en modificar la combinación de sus actividades laborales (Recuadro 4.3).

Los mercados laborales de las economías en transición registran tres amplios tipos de ajuste. El primero, que es típico de los países de ECO, entraña un fuerte descenso del empleo en el sector estatal. En los países que van a la cabeza de la reforma la reducción de personal continuó

Recuadro 4.3 Cómo sobrevivir en la transición

Las familias emplean diversos mecanismos para hacer frente a las dificultades de la transición. Muchas producen sus propios alimentos, mientras que otras venden sus posesiones familiares a través de sus contactos personales o en mercados callejeros (en Hungría estas ventas se duplicaron entre 1989 y 1995). Las personas que tienen automóvil a menudo obtienen ingresos adicionales alquilándolo como taxi. Y algunas familias alquilan sus casas de verano o las habitaciones que no necesitan.

Los hogares sobreviven también gracias a las transferencias de ingreso privadas. En Polonia y Viet Nam unos dos tercios de los hogares dan o reciben transferencias (véase el cuadro). Las cantidades pueden ser elevadas: en la República Kirguisa y Viet Nam las transferencias privadas representaban el 7% y el 12% del

ingreso total, respectivamente, y más del 25% del ingreso de los receptores de las transferencias.

Lo más probable es que las transferencias privadas se destinen a hogares que son pobres, o han tenido una desgracia, como una enfermedad o la pérdida del trabajo, o están encabezados por una persona joven o de edad muy avanzada o por una mujer; en otras palabras, los mismos hogares a los que en general se orientan los sistemas de protección social. ¿Podrían las transferencias privadas reemplazar parte de las transferencias públicas? Simulaciones realizadas respecto de Rusia indican que, si se eliminasen estas últimas, las transferencias privadas reemplazarían alrededor del 19% de su monto. Lo contrario también es cierto: el incremento de las pensiones no reduciría en la misma medida el apoyo privado.

Transferencias privadas en algunas economías en transición y en Estados Unidos
(porcentaje del total)

	República Kirguisa (1993)	Polonia (1992)	Rusia (1993)	Viet Nam (1993)	Estados Unidos (1979)
Hogares que dan o reciben transferencias	21,0	65,0	36,0	68,0	30
Transferencias en porcentaje del ingreso total	7,4	3,2	4,4	11,9	2
Transferencias en porcentaje del ingreso de los receptores	41,1	7,2	20,1	27,0	6

Fuente: Cox, Eser y Jiménez, de próxima aparición; Cox, Fetzler y Jiménez, de próxima aparición; Cox, Jiménez y Jordan, 1994; Cox, Jiménez y Okrasa, 1995; Cox y Raines, 1985; Gale y Scholtz, 1994.

todo el proceso de cambio de la producción, lo que permitió una recuperación de la productividad de la mano de obra (véase el Gráfico 1.6). El sector privado ha logrado una robusta expansión en Hungría, Polonia y la República Checa, mientras que en Bulgaria y la República Eslovaca el sector estatal sufrió una fuerte contracción y la expansión del sector privado fue menos vigorosa. En casi todos los países de ECO el desempleo manifiesto aumentó fuertemente en los primeros momentos. Después disminuyó, en parte debido a que se reanudó el crecimiento y, sobre todo, a que muchos trabajadores se acogieron a la jubilación anticipada o dejaron de registrarse como desempleados cuando cesaron sus prestaciones de desempleo. A fines de 1994 el desempleo manifiesto era superior al 10% en todos los países de ECO, con excepción de la República Checa.

El nivel de empleo de las mujeres se ha visto particularmente afectado en ECO (y en muchos de los NEI). En las etapas iniciales de la transición se despidieron muchas más mujeres que hombres, porque se consideraba que realizaban tareas no esenciales, porque la legislación social here-

dada del sistema anterior —como la generosa licencia por maternidad— hacía que resultase más costoso emplear a las mujeres y, a veces, por razones francamente discriminatorias (véase el Recuadro 4.2).

El desempleo a largo plazo (durante un año o más) aumentó rápidamente en ECO a consecuencia de la transición, y lo mismo sucedió con el desempleo entre los jóvenes. La asimetría geográfica entre empleos y trabajadores ha dado lugar a importantes y persistentes diferencias regionales en el desempleo. Los tres problemas tienen su origen en la estructura industrial heredada del sistema anterior, la falta de correspondencia entre la capacitación actual de los trabajadores y la que requiere una economía de mercado, las deficiencias del mercado de la vivienda y la escasa información en materia de empleos. Si bien los niveles salariales en las zonas con alto índice de desempleo han bajado en relación con el promedio, la disminución ha sido insuficiente para estimular un desplazamiento considerable de la mano de obra. Por todas estas razones, el grupo de desempleados se renueva muy lentamente. Gran parte de los nuevos empleados del sector privado

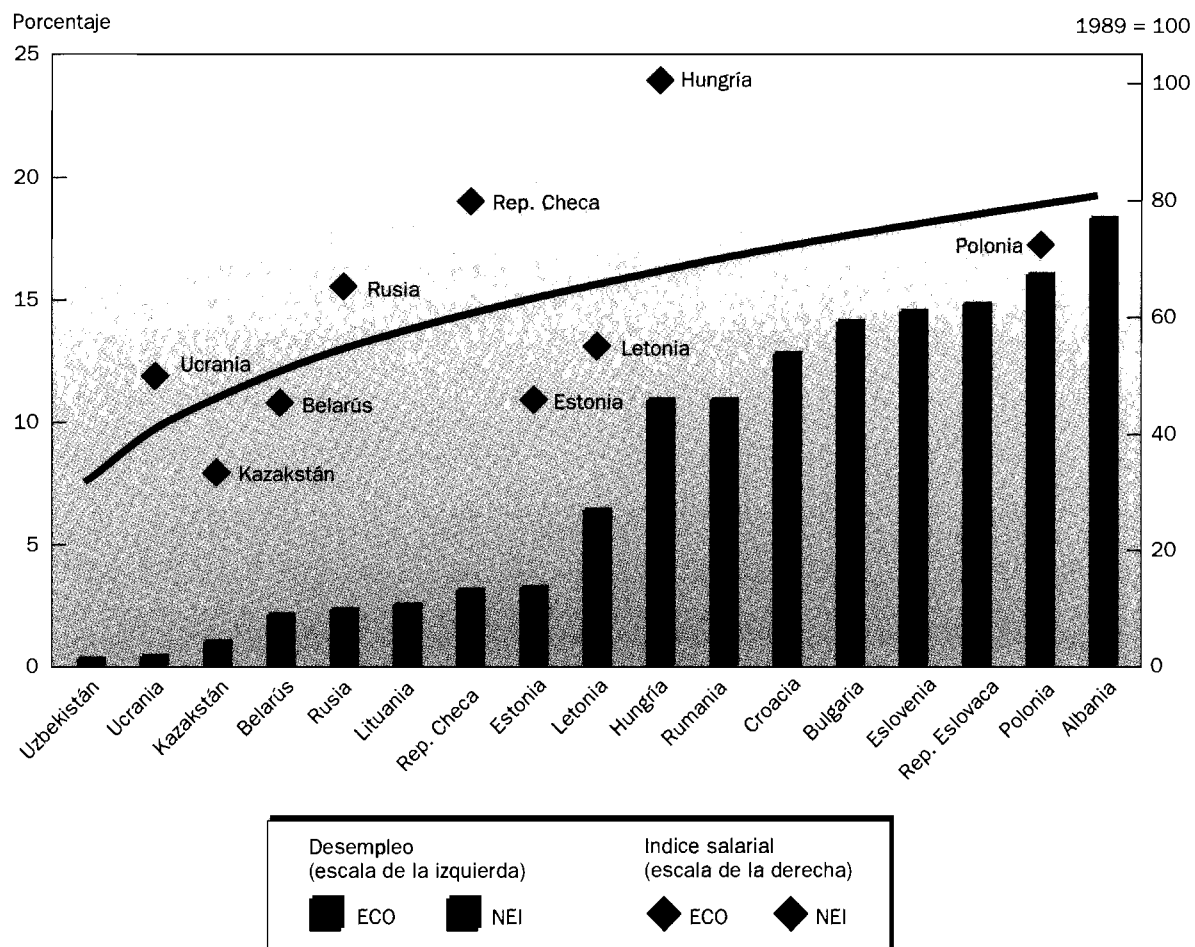
procede directamente del sector estatal y no del grupo de desempleados. Una conclusión clave para los responsables de las políticas es que, de por sí, el desempleo no ha contribuido en forma importante a la reestructuración.

El segundo tipo de ajuste —el registrado en Rusia, Ucrania y muchos otros NEI— es muy diferente. El nivel

de empleo ha bajado hasta ahora mucho menos que la producción, y la carga del ajuste ha recaído en los salarios (Gráfico 4.3). Como las empresas se resistían a realizar despidos masivos, los trabajadores permanecieron formalmente vinculados con ellas y, aunque percibían salarios bajos o no recibían ninguna remuneración, seguían

En los NEI el descenso de los niveles salariales ha sido mayor que en ECO, pero el número de trabajadores que ha mantenido sus empleos es más elevado.

Gráfico 4.3 Desempleo y niveles salariales en ECO y los NEI



Nota: Los datos corresponden a 1994. El desempleo se mide en función de la tasa de desempleo manifiesto; para los datos relativos a los salarios nominales se utiliza como deflactor el índice de precios al consumidor del país. Debido a la terminación de las situaciones de escasez y a la mayor calidad de los productos, es posible que los cambios de los sueldos ajustados en función de la inflación no constituyan un índice satisfactorio de los cambios del poder adquisitivo real. La línea de regresión corresponde a la regresión del índice salarial en el orden de los países atendiendo al nivel de desempleo. Fuente: Datos oficiales.

gozando de algunas de las prestaciones mientras pasaban progresivamente al sector informal. Por lo menos en lo que atañe a sus actividades en el sector formal, estos trabajadores sólo están marginalmente empleados. ¿Podría acelerarse la transición en los NEI si estos trabajadores se incorporasen explícitamente a las filas de los desempleados, como en los países de ECO? El mantener a los trabajadores en la nómina puede atenuar las presiones en favor de la reestructuración. Pero cuando la mano de obra carece de movilidad, como en Rusia, el aumento del desempleo no ayuda mucho a emparejar trabajadores y empleos. Por lo tanto, el argumento de que los NEI deben seguir la misma pauta que los países de ECO no es del todo convincente.

En el tercer tipo de ajuste, el de China, el empleo en el sector estatal siguió aumentando hasta 1993, y después bajó muy levemente. Durante la primera fase de la reforma urbana, en 1985-90, casi el 70% de todos los nuevos empleos se creó en el sector estatal, pero en 1993 éste generó sólo el 9% de los nuevos empleos urbanos. Las empresas municipales y rurales (EMR) son las que constituyen el motor del crecimiento, pues en ellas el nivel de empleo creció diez veces más rápidamente que en el sector público (Gráfico 4.4). Pero para atraer mano de obra del sector estatal no bastará con que aumente el empleo en otros sectores. Si se incluyen las prestaciones, la remuneración del sector estatal es aproximadamente un 60% mayor que en el resto de la economía; dada la persistente migración de las regiones pobres (particularmente rurales) hacia el sector no estatal, no es probable que esta diferencia disminuya. Las autoridades, por lo tanto, tendrán que encontrar soluciones al problema del excedente de mano de obra en el sector estatal, que se estima en un 20% de los empleados del mismo.

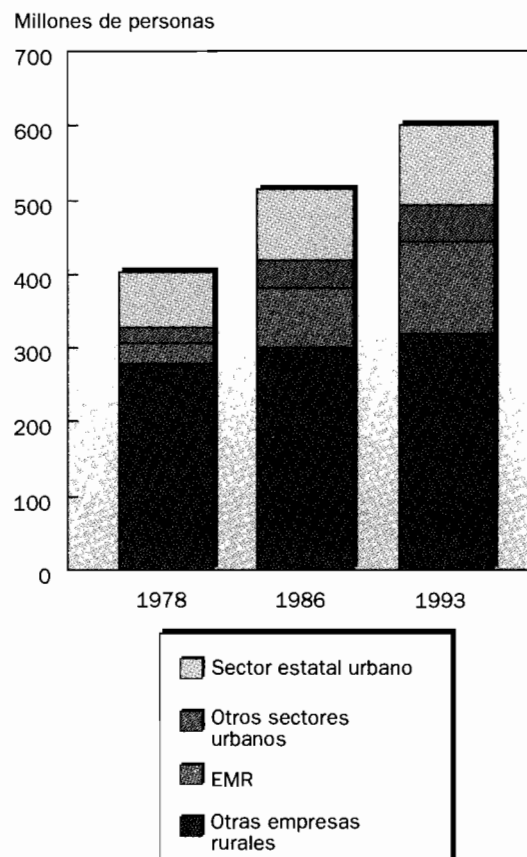
En Viet Nam el ajuste del empleo ha seguido la misma pauta que en los países de ECO, aunque la cifra correspondiente al sector estatal nunca superó el 15% del total. La clave para la creación de nuevos empleos será la continuada aplicación de políticas de liberalización comercial y de otra índole destinadas a promover las industrias caracterizadas por el uso intensivo de mano de obra.

Medidas de acción

Una importante enseñanza de la reforma, tanto económica como política, es que las fuerzas del mercado, por sí solas, no siempre son capaces de llevar adelante el proceso de reestructuración. Para que el mercado pueda determinar con mayor eficacia los niveles salariales y de empleo se necesitan políticas encaminadas a reducir los incentivos contraproducentes, mejorar la movilidad funcional y geográfica y proteger a los trabajadores mediante la reglamentación del mercado laboral y la aplicación de políticas contra el desempleo.

Las EMR de China han creado la mayoría de los nuevos empleos.

Gráfico 4.4 Composición del empleo en China



Fuente: China Statistical Publishing House 1995.

REDUCCION DE LOS INCENTIVOS CONTRAPRODUCTENTES. Como se señala en la próxima sección, las transferencias de ingreso cumplen un importante papel redistributivo. Por otro lado, su estructura, tanto en el caso de las prestaciones como en el de las aportaciones, condiciona el funcionamiento eficiente de los mercados laborales. En las etapas iniciales de la transición, las prestaciones de desempleo representaban una fracción importante del salario anterior de los receptores (en ocasiones hasta el 75% y, en Ucrania y Belarús, el 100%), en algunos casos

por tiempo indefinido. No es de extrañar que esta situación redujese los incentivos para encontrar trabajo. Ya en 1995 el nivel de estas prestaciones era bajo en todos los países, sobre todo por motivos fiscales; algunos países, entre ellos Hungría y Polonia, aplicaban la misma tasa uniforme a todos los receptores. Con ello se consigue incrementar los incentivos para trabajar, reducir los costos y facilitar la administración. Ahora todos los países limitan el período durante el cual pagan prestaciones de desempleo, en general a un año o menos. Una vez que caduca su derecho a recibir esas prestaciones, los trabajadores desempleados tienen que depender de los programas de protección social. Esto ocasiona una alta incidencia de la pobreza entre los desempleados en los países en que el alcance de esos programas es fragmentario.

Los incentivos también son importantes en lo que respecta a las aportaciones. En ECO y en los NEI las aportaciones salariales que financian las transferencias de ingreso (incluidas las prestaciones de desempleo) son elevadas, lo que obstaculiza la creación de nuevos empleos, fomenta la colusión de trabajadores y empleadores en acciones fraudulentas y crea incentivos para el empleo extraoficial (Capítulo 7). Las cuotas patronales pueden reducirse en tres formas: rebajando las prestaciones; financiando con cargo a los impuestos generales las prestaciones no relacionadas con riesgos asegurables (como las prestaciones por hijos a cargo), y la distribución de las cuotas entre el trabajador y el empleador (en el sistema anterior, éste era el único que pagaba, lo que se consideraba como una de las victorias del socialismo). Es posible que el "reparto" de las aportaciones entre trabajadores y empleadores no cambie demasiado la procedencia última de los fondos. Lo importante es que los trabajadores ven inmediatamente una deducción más grande en sus recibos salariales cuando aumentan las prestaciones, lo que moderará sus exigencias en ese sentido. Por otra parte, los gobiernos también necesitan ampliar el alcance del sistema impositivo a las nuevas empresas privadas, pues de lo contrario se intensifica la carga sobre las empresas más grandes y, dado el mayor grado de evasión, la base tributaria se contrae aún más. Es poco el progreso que ha habido en todas estas esferas.

INCREMENTO DE LA MOVILIDAD DE LA MANO DE OBRA. Muchos de los elementos que se necesitan para aumentar la movilidad de los trabajadores en los países en transición son más bien universales: un conjunto bien diseñado de prestaciones de desempleo; la disponibilidad de mejor información en materia de empleos; bolsas de trabajo; sistemas de transporte adecuados, y, lo que es aún más importante, un activo mercado de la vivienda. Pero, para crear un mercado laboral que permita a los trabajadores desplazarse libremente de un empleo a otro y de una localidad a otra, los países en transición deben resolver un problema singularmente difícil: dismantelar las estructuras de

apoyo social que vinculan a los trabajadores a una sola empresa y, al mismo tiempo, articular un nuevo sistema que reemplace esas estructuras.

Un elemento decisivo para conseguir una mayor movilidad laboral es conseguir que las empresas se desentiendan de una amplia gama de servicios —las esferas de viviendas y guarderías infantiles plantean problemas especiales en este sentido. Pero el logro de este objetivo entraña múltiples dificultades, y el progreso ha sido desigual. Un abandono lento de esos servicios obstaculiza la reforma, pero la precipitación puede resultar en la interrupción de los servicios. Por consiguiente, a corto plazo los municipios tienen que contribuir en forma importante a asegurar la continuidad de los servicios clave, quizás financiando parte del costo que suponen para las empresas. Un enfoque a plazo más largo abarca tres etapas. Primero, exigir que las empresas segreguen sus cuentas generales de las de servicios sociales. Segundo, a efectos fiscales, permitir que las empresas sufraguen el costo de los servicios sociales con el ingreso que éstos generen, pero no con el ingreso que perciban por concepto de sus principales actividades. Ello representa un fuerte incentivo para que las empresas traten de cobrar sus prestaciones, y podría alentar el establecimiento de nuevas empresas de servicios. Tercero, ayudar a las familias a hacer frente a esos gastos consiguiendo salarios más altos (en sustitución de la remuneración no monetaria) y con transferencias de ingreso focalizadas, como las asignaciones familiares. Con el tiempo, las empresas que presten servicios podrían funcionar en forma independiente, ser absorbidas por los municipios o sencillamente desaparecer. Una vez que se haya desvinculado el financiamiento de las empresas, este último resultado no plantearía problemas, por lo menos en las zonas urbanas donde hay varios proveedores, porque los servicios ya no se suministrarían exclusivamente a los empleados de las empresas. En realidad, los proveedores tendrían incentivos para atraer a nuevos clientes.

La migración, otro aspecto de la movilidad, es un factor importante, sobre todo en China, país donde las empresas proporcionan pensiones y servicios de salud en el supuesto de que las personas van a permanecer en un mismo trabajo durante toda su vida. Las restricciones legales respecto del lugar donde pueden vivir las personas se han atenuado, y la reforma de los precios, el desarrollo de los mercados y la alta demanda urbana de mano de obra han dado lugar a un ingente movimiento migratorio en busca de empleo. Esta "población flotante", integrada en su mayoría por hombres solteros y mujeres jóvenes, representa entre el 20% y el 25% de la población de la mayor parte de las ciudades. Pero esta migración sigue siendo de carácter temporal, en gran medida porque los que se desplazan no tienen derecho a recibir educación, servicios médicos ni viviendas subvencionadas. Tanto las restriccio-

nes a la movilidad como la libertad total de movimiento entrañan costos; en el primer caso, la pérdida de oportunidades para una migración beneficiosa y, en el segundo, presiones sobre la infraestructura urbana, desintegración de las comunidades rurales y riesgo de crear una clase urbana marginada. Sin embargo, la situación actual en China es francamente negativa: en la práctica existe movilidad, pero las instituciones se basan en el supuesto de que no la hay.

PROTECCION DE LOS TRABAJADORES CON MEDIDAS NORMATIVAS. Los gobiernos tienen la clara función de establecer marcos legales y normativos dentro de los cuales puedan funcionar los sindicatos y las empresas, y de asegurar que dichos marcos fomenten su contribución positiva al crecimiento. También deben elaborar normas mínimas y evitar la explotación y la discriminación. Para que sea eficaz, la política laboral ha de estar en armonía con el mercado y evitar toda forma de protección especial y de privilegio para determinados grupos laborales a expensas de los más pobres.

ECO y los NEI heredaron del sistema anterior mercados laborales altamente sindicalizados. En el pasado, los sindicatos formaban esencialmente parte de la estructura gubernamental (como sucede todavía en China y Viet Nam). Es preciso modificar la función de los sindicatos para que respalden el sistema de mercado en las formas que se describen en el *Informe sobre el desarrollo mundial 1995*. No será fácil promover el aspecto positivo de los sindicatos en los países en transición, y las políticas específicas que será preciso aplicar para lograr este objetivo variarán considerablemente de un país a otro. No obstante, hay dos elementos constantes. El primero es la libre competencia en los mercados de bienes, para que los sindicatos no puedan captar rentas económicas. El segundo, asegurar que las partes en las negociaciones laborales asuman el costo que entrañen sus resultados. En Polonia, por ejemplo, la legislación vigente a principio de los años noventa exigía que se pagase a los trabajadores incluso cuando estaban en huelga, lo que constituía un claro desincentivo a la búsqueda de una solución de compromiso.

Otra cuestión espinosa es la conveniencia de fijar o no un salario mínimo. Se trata de un problema muy controvertido en todo el mundo. Pero sea cual fuere el resultado de los argumentos generales en pro y en contra, el establecimiento de un salario mínimo puede ser especialmente problemático para las economías en transición. La limitada capacidad de los gobiernos, agravada por la tendencia hacia el empleo encubierto, haría muy difícil la aplicación de una norma al respecto. Además, en estos países la diferencia entre el salario de subsistencia y el promedio es mucho menor que en las naciones ricas, lo que dificulta la fijación de un salario mínimo que sea lo bastante alto para evitar la pobreza pero lo suficientemente bajo para no

reducir el nivel de empleo. En Rusia, donde el salario mínimo constituye la base de toda la estructura salarial del sector público, el gobierno ha tratado de reducirlo con objeto de aliviar las presiones inflacionarias. El resultado es que ya no brinda protección a los trabajadores peor remunerados. En la medida en que la pobreza entre los trabajadores pobres afecta en forma desproporcionada a las familias con hijos, la concesión de asignaciones familiares (tema que se examina en la próxima sección) podría ser un medio más eficaz de combinar las oportunidades de empleo con el alivio de la pobreza.

LUCHA CONTRA EL DESEMPLEO. El desempleo plantea dos preguntas particularmente pertinentes en el caso de ECO y los NEI. ¿Deben los gobiernos seguir ayudando a las empresas? ¿Cuál debe ser la función de las políticas laborales activas (las políticas encaminadas a mejorar las oportunidades de empleo)? La rapidez y la eficacia de la transición dependen del ritmo de reestructuración de las empresas estatales y privatizadas. En los casos en que el desempleo local es alto y la movilidad de la mano de obra muy limitada, puede haber razones para conceder subvenciones temporales de desempleo a empresas con posibilidades de sobrevivir a largo plazo o cuyo cierre tendría efectos devastadores para una región. Pero los gobiernos deben cerciorarse de que ese apoyo se elimine gradualmente con arreglo a un calendario establecido (Capítulo 3) y de que el financiamiento se concentre en el empleo. Por último, en los casos en que se subvencione expresamente el empleo, los gobiernos deberán esforzarse por incrementar la movilidad de la mano de obra y brindar a los trabajadores información acerca de oportunidades de empleo en otras localidades.

Las políticas laborales activas caen dentro de tres categorías amplias: servicios de empleo (colocación, orientación) para "reciclar" con mayor eficacia a la fuerza laboral existente; capacitación para acrecentar el capital humano, y creación directa de empleo. No obstante, la eficacia de estas políticas en una época de desplome general de la producción es sumamente limitada. Salvo que se apliquen en pequeña escala y de acuerdo con un criterio muy selectivo, es probable que dichas políticas no estén al alcance de los recursos financieros de ECO y los NEI, a pesar que pueden ser una respuesta eficaz al retroceso industrial y a los efectos corrosivos del desempleo a largo plazo. El gobierno checo adoptó en 1990-92 un conjunto de medidas de reforma del mercado laboral que abarcaba tres elementos: un sistema computadorizado de información sobre oportunidades de empleo, reducción de las prestaciones de desempleo y programas de creación de empleo. La disminución de esas prestaciones y la baja tasa inicial de desocupación permitieron al país financiar los programas de creación de empleo, y hay indicios de que estos programas han ayudado a aminorar la expansión del desempleo a

largo plazo. Sin embargo, el factor que más contribuyó a mantener baja la tasa de desocupación en la República Checa no ha sido la aplicación de políticas laborales específicas sino el dinámico crecimiento del sector privado.

Reforma de las transferencias de ingreso: ¿cuál debe ser la función redistributiva del Estado?

En todos los países de ingreso mediano y alto el Estado cumple una importante función en la organización de las transferencias de ingreso. Estas transferencias persiguen varias finalidades: redistribuir el ingreso, mantener la estabilidad política, promover la eficiencia de los mercados laborales y evitar algunos riesgos importantes cuando los mercados privados no pueden hacerlo.

Entre los objetivos específicos de las transferencias de ingreso están los siguientes: ofrecer un *seguro* frente a riesgos como el desempleo; *evitar altibajos en los ingresos*, brindando la posibilidad de mantener el nivel de vida en la tercera edad redistribuyendo los ingresos obtenidos anteriormente, y *aliviar la pobreza* con objeto de garantizar a todos cuando menos un nivel de vida mínimo. Los cambios producidos por la transición en los mercados laborales exigen la reforma a fondo del sistema anterior de transferencias de ingreso: la mayor divergencia en los niveles de salarios e ingreso significa que las transferencias deben orientarse específicamente a quienes más las necesiten; la pérdida de la seguridad en el empleo hace urgente el establecimiento de prestaciones de desempleo, y significa que las empresas ya no pueden seguir administrando las transferencias. Estos dos cambios exigen el fortalecimiento de la administración de las transferencias de ingreso.

Planes de transferencias de ingreso heredados del pasado

Los planes de transferencias de ingreso heredados por las economías en transición presentan grandes diferencias, pero tienen algunas características comunes: la focalización del apoyo es deficiente, gran parte de la administración recae en las empresas y algunos segmentos de la población rural no están amparados.

ECO Y NEI. Aunque se adaptaba relativamente bien a las características del régimen anterior, el sistema de transferencias de ingreso de estos países presentaba graves deficiencias desde el punto de vista de la economía de mercado. Distribuía las prestaciones en forma más bien uniforme entre toda la población urbana, en vez de encauzarlas específicamente a los pobres. En la mayoría de los países las medidas de alivio de la pobreza eran rudimentarias y, como oficialmente no había desempleo, lo mismo ocurría con las prestaciones por ese concepto. Las empresas desempeñaban un papel importante en la administración de las prestaciones (por ejemplo, pagaban cotizaciones globales por sus trabajadores, razón por la cual los gobiernos no tienen registros individuales), y no se hacía

distinción entre las prestaciones relacionadas con riesgos (como las de desempleo) y las demás (por ejemplo, las asignaciones familiares). Todo este complejo mecanismo se financiaba con una sola contribución a la seguridad social. Además, la capacidad administrativa era limitada. Las pensiones, por ejemplo, se pagaban en efectivo a través del sistema postal.

Algo se ha progresado. Todos los países de ECO y los NEI han puesto en funcionamiento sistemas de prestaciones de desempleo, y muchos han establecido una prestación de base amplia, supeditada al nivel de ingresos y con un umbral en general bajo, que se proporciona como último recurso. Pero la focalización de las prestaciones sigue siendo deficiente. En 1992 sólo el 19% de las transferencias efectuadas en Rusia contribuía a reducir directamente la pobreza, frente a un promedio del 35% en los países de la OCDE y del 50% en Australia.

El alto nivel del gasto por concepto de prestaciones, en particular pensiones, ha constituido un problema fundamental. La causa principal de ese problema es el elevado número de pensionistas. En ECO y en los NEI, la edad de jubilación en general es cinco años más baja que en los países occidentales, y grandes grupos de trabajadores, como los mineros y los maestros, podían retirarse todavía antes. En consecuencia, una pensionista típica de la República Checa goza de cinco años más de retiro que su homóloga estadounidense y de siete años más que su equivalente alemana. En el caso de los hombres, la diferencia se aproxima más a un año. La comparación con Hungría, Polonia y Rusia arroja en general resultados similares.

El alto número de pensionistas puede crear un círculo vicioso: el alto nivel de los gastos por concepto de pensiones (el 16% del PIB en Polonia en 1994) da lugar a importantes deducciones salariales, lo que incentiva la ocultación del empleo y, en consecuencia, hace subir las deducciones (Recuadro 4.4). Sin embargo, en la mayoría de los países las pensiones siguen siendo bajas debido al gran número de pensionistas. Los efectos combinados del desempleo, el elevado nivel de actividad en el sector informal, la baja edad de jubilación y, en algunos países, la ausencia de cobertura en las zonas rurales han producido una relación contribuyentes-pensionistas también baja (Cuadro 4.2). En Polonia, por ejemplo, hay 4,6 personas en edad de trabajar por cada persona de 60 años o más, pero sólo 1,9 de las primeras aportan fondos. En Bulgaria hay un poco más de un contribuyente por pensionista. Las proyecciones a plazo mediano revelan que en muchos países el actual sistema de pensiones no es sostenible.

Uno de los principales desafíos de la política social es el de romper este círculo vicioso. Hasta ahora, si bien el debate ha sido intenso, son pocos los cambios que se han implantado en las políticas (Letonia y la República Checa figuran entre las raras excepciones). En realidad, la edad

Recuadro 4.4 Reforma de las transferencias de ingreso en Hungría y Letonia

Hungría ofrece un ejemplo claro del círculo vicioso que pueden crear las transferencias de ingreso. En 1992 aproximadamente el 90% de los hogares recibió transferencias de algún tipo, y éstas representaron más del 40% de su ingreso. El problema se debe en parte a que la edad de jubilación es baja y a que el empleo manifiesto disminuyó un 20% entre 1990 y 1995. Es posible que el elevado nivel del gasto social haya contribuido a evitar que cambie la distribución del ingreso (Gráfico 4.2), pero hizo que aumentara el nivel de las aportaciones. Ello, unido a la limitada capacidad para hacer cumplir las normas vigentes, intensifica los incentivos a la evasión y la incorporación al sector informal, lo que hace reducir el número de personas que aportan fondos. No obstante el alto nivel del gasto, las prestaciones son con frecuencia insuficientes, y está generalizándose la obtención de ingresos adicionales que no se declaran. La reforma es controvertida en el plano político, pero las ventajas que podría producir la reducción del sector informal son enormes: si 100.000 trabajadores (alrededor del 1,9% de la fuerza laboral en 1990) pasaran del desempleo manifiesto al empleo manifiesto, el saldo fiscal mejoraría alrededor del 0,5% del PIB.

Letonia ha emprendido una importante reforma para romper este círculo vicioso. Va a reducir el gasto

público en pensiones eliminando el trato favorable a grupos especiales, reduciendo las prestaciones de los que se jubilan anticipadamente y aumentando las pensiones de los que posponen su jubilación y continúan pagando sus cuotas. Se estima que, si todas las reformas se aplican con éxito, hacia el año 2000 el ahorro logrado representará alrededor de una cuarta parte de las aportaciones previstas. Los fondos que se ahorren en esta forma se canalizarán a un segundo sistema con fondos propios en el que las aportaciones se mantendrán en reserva o serán invertidos por gerentes privados. Esto significa esencialmente que se ha concertado un pacto entre las distintas generaciones de Letonia. Los pensionistas han convenido en no presionar en favor del aumento de sus prestaciones, y los trabajadores han aceptado la carga que representa la subida de las cuotas con la esperanza de gozar de mayor seguridad cuando lleguen a la tercera edad.

Estas reformas, si se aplican plenamente y con éxito, producirán importantes beneficios. Reducirán el nivel del gasto público en pensiones. Eliminarán los desacuerdos acerca de la edad de jubilación, pues los trabajadores podrán decidir cuándo se retirarán. Y, dado que las pensiones guardarán relación directa con las aportaciones, alentarán a los trabajadores a abandonar la economía informal.

media a la que comienzan a pagarse las pensiones ha *disminuido* en la mayoría de los países. Los aspectos de economía política de la reforma de los sistemas de pensiones se complican más debido a que, por un lado, los empleadores tienen que sufragar la mayor parte de las cotizaciones para pensiones y, por el otro, los resultados electorales pueden depender del voto de los pensionistas, como grupo.

CHINA. El sistema de protección social de China difiere del de los países de ECO y los NEI en varios aspectos importantes: la población del país todavía es joven (aunque la edad media ascenderá a ritmo rápido durante los próximos 30 años), su sistema urbano de protección social consiste en una serie de programas asociados a las empresas y no en un programa unificado, y una considerable parte de su población (el 80% del total) habita en zonas rurales y recibe una protección social muy limitada.

El sistema urbano de transferencias de ingreso (seguro laboral) experimenta muchos problemas semejantes a los que se observan en los países de ECO y en los NEI. Por ejemplo, la edad de jubilación es baja y el sistema de seguro social está excesivamente fragmentado. Los empleados de organismos gubernamentales y de empresas

estatales gozan de amplias prestaciones, mientras que para los empleados de las empresas colectivas hay un programa paralelo que es menos generoso. A diferencia de lo ocurrido en ECO y los NEI, en China las empresas se han encargado de la administración y financiamiento de las prestaciones. Este hecho hace que los trabajadores —y los pensionistas— estén todavía más estrechamente vinculados a las empresas y aminora el ritmo de la reforma del sector empresarial. Además, la generosidad de las prestaciones depende de la capacidad financiera de la empresa y del tiempo que lleva funcionando (las empresas más nuevas tienen menos pensionistas). A nivel municipal, ha habido un cierto grado de combinación de ingresos entre las empresas, pero esto sólo constituye una solución parcial del problema.

Los trabajadores de las zonas rurales de China siguen estando al margen del sistema de seguro laboral, lo que plantea dos grupos de problemas. Primero, más de 100 millones de personas que trabajan en el sector industrial de las zonas rurales sólo tienen un acceso fragmentario a los servicios de salud y carecen de derecho a pensión, a menos que la contraten en el sector privado. La población rural

Cuadro 4.2 Estructura demográfica y número de contribuyentes por pensionista en algunas economías en transición

País	Personas en edad de trabajar por cada persona de más de 60 años	Contribuyentes por pensionista
<i>Europa central y oriental</i>		
Albania	7,9	1,0
Bulgaria	2,9	1,2
Hungría	3,2	1,5
Polonia	4,6	1,9
República Checa	3,5	2,0
Rumania	3,6	2,0
<i>Nuevos Estados independientes</i>		
República Kirguisa	5,0	2,6
Rusia	2,9	1,9
Turkmenistán	6,6	3,6
Uzbekistán	6,3	3,0
Partida de memorando:		
Promedio de la OCDE, 1990	3,6	2,6

Nota: Los datos corresponden a 1993.

Fuente: Base de datos del Banco Mundial sobre desafíos sociales en la fase de transición, Banco Mundial, 1995k.

del país, muy numerosa, ha recurrido a la familia, en sentido amplio, para recibir apoyo en la vejez y alivio de la pobreza, pero a causa de la tendencia a la reducción del tamaño de las familias y de la creciente movilidad de la mano de obra, estos vínculos se están debilitando. Los 30 a 40 millones de personas que viven en situación de pobreza absoluta en las zonas rurales están al límite de la subsistencia. Muchas estarían en peligro de inanición si no fuera por un eficaz sistema de socorro en forma de cereales, que les facilita justo lo que necesitan para su subsistencia. Es esencial que este sistema perdure después de la transición. Además, el logro de un crecimiento económico sostenido debe seguir contribuyendo a reducir la pobreza. Y, dado que la proporción de pobres en la población rural es relativamente pequeña, el gobierno debe ser capaz de canalizar ayuda específica a las comunidades más pobres.

El segundo grupo de problemas se relaciona con la tendencia a la desaparición de la distinción entre trabajadores urbanos y rurales, y la aparición de una fuerza laboral migratoria rural cada vez mayor. El sistema de seguro social, que sigue basándose en el supuesto de que la movilidad de la mano de obra es baja, todavía no tiene en cuenta que los trabajadores cambian de empleo y de residencia. Una cuarta parte de los trabajadores rurales son ahora asalariados, pero no tienen la cobertura de seguro laboral con

que cuentan los que trabajan en la ciudad. La creciente "población flotante" de trabajadores migratorios también carece en gran medida de esa protección. La mayoría de los trabajadores que emigran logran colocarse aceptablemente, pero no todos lo consiguen, y es posible que constituyan la primera oleada de un incipiente grupo de pobres en zonas donde tradicionalmente no ha habido grandes segmentos de la población en situación de pobreza.

Medidas de acción

En general, los sistemas de protección social pueden ser de dos tipos: transferencias, ya sea en efectivo o en especie, y programas que ofrecen oportunidades de generación de ingresos. Existe el firme convencimiento de que, cuando hay transferencias, se deben abonar en efectivo siempre que sea posible: estos pagos permiten a quienes los reciben decidir libremente lo que van a comprar, tienen mayor transparencia en el proceso presupuestario, y no interfieren con los precios del mercado. Ahora bien, en algunas circunstancias las prestaciones en especie tienen sus ventajas: por lo general, mantienen su valor durante los períodos de inflación y, en casos específicos —algunos de los cuales se mencionan más adelante—, pueden dirigirse eficazmente a los grupos a quienes se desea ayudar. Las distintas economías en transición tienen niveles de ingreso, capacidad administrativa, estructuras familiares y prioridades sociales muy diferentes. En algunas, el sector informal es mucho mayor que en otras, y ciertas de ellas siguen siendo básicamente rurales. Por esta razón, sus sistemas de transferencias de ingreso son también muy distintos.

SEGUROS PRIVADOS. Muchas personas sólo son pobres durante un cierto período de su vida, por ejemplo, mientras están desempleadas. ¿Debe el Estado dejar que los seguros privados sean los que proporcionen la cobertura para esos riesgos? Por lo general, como se señala en el Capítulo 7, la respuesta es negativa. Los seguros privados no cubren en absoluto ciertos riesgos, como el de desempleo, o sólo lo hacen inadecuadamente. Pueden constituir una alternativa en el caso de algunos riesgos (como las bajas laborales por motivos de salud) y de algunas personas (la clase media urbana). Pero incluso en los países occidentales, donde el marco institucional es más sólido, los seguros privados son sólo un mecanismo suplementario de sostenimiento del ingreso.

SEGURO SOCIAL. Las prestaciones de seguro social están en proporción con las anteriores cotizaciones del trabajador (por lo general, una fracción de su salario), y se perciben en situaciones específicas, como la pérdida del empleo o la llegada a una determinada edad. Como la participación es obligatoria, el seguro social puede, por un lado, proteger contra riesgos que los mercados privados no pueden cubrir y, por el otro, redistribuir los ingresos de los ricos haciéndolos llegar a pobres. Si bien todos los países

de ECO y los NEI tienen sistemas muy arraigados cuya eliminación sería políticamente difícil, es posible que el seguro social no sea la vía apropiada para todos los países. Todo depende de la respuesta a varias preguntas. ¿Las causas de la pérdida de ingreso son relativamente claras y, en principio, asegurables? ¿Existe una capacidad administrativa suficiente? ¿Puede medirse el ingreso con precisión para calcular los aportaciones? ¿Es posible exigir el pago de las cuotas y calcular las prestaciones? En países como Hungría, Polonia y la República Checa, la respuesta a estas preguntas es afirmativa. Pero en algunos de los NEI, particularmente en las economías más pobres de Asia central, es probable que sea negativa. Debido a que una proporción importante del empleo corresponde al sector informal, resulta prácticamente imposible asegurar el pago de las cuotas y, dada la deficiente capacidad administrativa, la tarea resulta problemática incluso en el sector formal.

Las pensiones plantean problemas especiales y difíciles. ¿Debe concederse trato especial a las personas que ahora se encuentran en la tercera edad? En gran parte de los países de ECO y los NEI, la inflación ha devorado el ahorro financiero de esta generación, que, a diferencia de los jóvenes, no tendrá la oportunidad de resarcir sus pérdidas en la economía de mercado. En consecuencia, por razones de equidad puede haber motivos que aconsejen un trato especial. Así se ha hecho ya, al menos en cierta medida: muchas personas han podido acogerse a la jubilación anticipada, y en muchos países los pensionistas han mantenido su posición en relación con los asalariados. Otra posibilidad es favorecer a las personas mayores en la distribución de activos como acciones, cupones y viviendas. El patrimonio puede representar un importante recurso para los miembros de la tercera edad: una pensionista que es propietaria de su casa puede dejársela a sus hijos o traspasarla a éstos a cambio de transferencias periódicas de ingreso, o puede usar su casa como garantía de un préstamo o una renta vitalicia.

Ahora bien, los sistemas de pensiones que ECO y los NEI heredaron del pasado necesitan una reforma a fondo. Los gastos en prestaciones, al igual que el gasto público en general, tienen que ajustarse a las menores dimensiones del sector público a fin de dejar margen al crecimiento impulsado por el sector privado. En muchos países es necesario recortar el gasto por concepto de pensiones, ya sea reduciendo el monto de las pensiones individuales o rebajando el número de pensionistas, por ejemplo, subiendo la edad de jubilación y poniendo coto a los abusos de las pensiones por incapacidad. A corto plazo, el alivio de la pobreza debe tener prioridad sobre todos los demás objetivos, lo que, en algunos países, tal vez entrañe el pago de prestaciones uniformes. Esto permite reducir el gasto, pero puede crear descontento. Como siempre, los responsables de las políticas tienen que lograr un equili-

brio entre lo que no pueden permitirse hacer y lo que no pueden permitirse dejar de hacer.

A plazo mediano, cuando comiencen a atenuarse las limitaciones fiscales y administrativas, el sistema puede evolucionar hacia una vinculación más explícita entre aportaciones y prestaciones. De esta forma incentivarán las primeras; de hecho, en la medida en que disminuya la impresión de que éstas constituyen un impuesto, es posible que también aumenten los incentivos para trabajar en el sector formal. Los acuerdos especiales para quienes se encuentran actualmente en la tercera edad no deben aplicarse a las generaciones más jóvenes, que tienen tiempo para acumular derechos de jubilación y otras formas de patrimonio. No obstante las dificultades políticas, será ineludible elevar gradualmente la edad de jubilación, y así se ha comenzado a hacer en algunos países. La reforma de los sistemas estatales de pensiones deberá ir acompañada del establecimiento de sistemas complementarios privados (como se indica más adelante).

En China la opinión dominante es que en todas las empresas urbanas, tanto estatales como privadas, debe aplicarse un sistema unificado, con normas que permitan reajustar las prestaciones en función de la inflación. Por las mismas razones señaladas en relación con ECO y los NEI, deberá liberarse a las empresas de la administración y prestación de servicios sociales y habrá que elevar la edad de jubilación. Deberían indicarse con claridad las aportaciones que competen a los empleadores y a los diferentes niveles de gobierno y, por las mismas razones que en los demás países, deberá introducirse el pago de contribuciones por los trabajadores.

Los países necesitarán tomar otras medidas para aliviar la pobreza, pero para ello es preciso que antes determinen quiénes son pobres. Hay tres métodos generales: medir el ingreso (o sea, supeditar el pago de prestaciones a la comprobación de que no se dispone de recursos), utilizar un indicador de pobreza, como la edad o la mala salud, y formular programas con incentivos tales que sólo los pobres tengan interés.

ASISTENCIA SOCIAL BASADA EN LA DETERMINACION DE LOS INGRESOS. El suministro de asistencia a los individuos o familias cuyo ingreso está por debajo de un nivel especificado es apropiado en el caso de los pobres de por vida y cuando no pueden calcularse las contribuciones o no puede hacerse cumplir su pago. Pero este tipo de asistencia social de amplia base y supeditada a la necesidad plantea varios problemas: crea importantes desincentivos respecto del trabajo, las tasas impositivas requeridas resultan insostenibles para los países pobres y la determinación de la admisibilidad es administrativamente difícil y resulta costosa incluso en los países más ricos; además, algunos pueden considerar que constituye un estigma y una intromisión y, por lo tanto, resultar controvertida en el plano

político. Estos problemas son graves en muchas economías en transición, sobre todo en aquellas en que la pobreza es de carácter transitorio y con frecuencia poco profunda, de modo que las personas entran y salen a menudo de esa situación.

Una alternativa es organizar las actividades de alivio de la pobreza en forma descentralizada y dar a los funcionarios locales cierto margen de libertad en su administración. Uzbekistán ha adoptado un programa de esta índole. Cuanto menor es el territorio, mayor es la información disponible sobre los solicitantes, lo que facilita la focalización. Para controlar los gastos, se puede dar a cada unidad un presupuesto fijo. Pero la discrecionalidad resulta administrativamente difícil tanto a nivel central como local. Es preciso establecer un mecanismo para asegurar que las localidades más necesitadas reciban más recursos que las que se encuentran en situación más desahogada. Ello requiere la capacidad técnica necesaria para tomar decisiones bien fundamentadas y evitar la discriminación y la corrupción.

FOCALIZACIÓN DE LA ASISTENCIA UTILIZANDO OTROS INDICADORES DE POBREZA. A veces es posible identificar a los pobres empleando un indicador de pobreza más fácil de medir que el ingreso. Dada la eliminación de los servicios de guardería, es probable que las asignaciones familiares constituyan en las economías europeas en transición un sistema de ayuda muy bien focalizado. La determinación del ingreso de todas las familias con niños supone elevados costos administrativos y cuanto mayor es el sector informal menos eficiente resulta. En los países de Europa occidental y en varios países latinoamericanos, se pagan asignaciones familiares —una cantidad fija por hijo al mes— sin necesidad de comprobar el ingreso. Otros ejemplos de focalización basada en determinados indicadores son la prestación de asistencia a mujeres embarazadas y niños de menos de un año a través de programas de nutrición y reconocimientos médicos, y a niños en edad escolar mediante comidas gratuitas y servicios de salud. La edad avanzada, sobre todo en el caso de personas que viven solas, es otro indicador válido de pobreza que resulta relativamente fácil de administrar (Recuadro 4.5).

ASISTENCIA AUTOSELECTIVA. Algunos países procuran subvencionar los bienes que consume principalmente la población pobre. Pero son pocos los productos que caen en esta categoría, y existe la posibilidad de que la clase media “secuestre” los artículos subvencionados. Otra posibilidad es proporcionar pagos de subsistencia en efectivo a cambio de trabajo. En Estonia las personas en condiciones de trabajar pueden recibir prestaciones de desempleo sólo si realizan 80 horas de servicios públicos al mes. Esta asistencia social condicionada al trabajo tiene sus ventajas: las únicas personas que pueden recibirla son aquellas para quienes en realidad constituye la opción menos negativa, y el hecho de tener que trabajar para recibir asistencia

Recuadro 4.5 Un método innovador de distribución de las pensiones en Sudáfrica

Cada mes, el día de pago de las pensiones en Kangwane, uno de los antiguos territorios de población negra de Sudáfrica, en las agrestes vías rurales puede verse una fila de abuelos con billetes de banco obtenidos en cajeros automáticos de alta tecnología. Estos aparatos se transportan en camiones sin distintivos especiales y están protegidos por guardias armados. Bajo un toldo improvisado, cada pensionista desliza una tarjeta de plástico por una ranura de la máquina; después pasa un dedo por un diminuto escáner que comprueba sus huellas dactilares y le entrega su pensión mensual. Este servicio se utiliza ahora para pagar las pensiones de unas 400.000 personas ancianas de Sudáfrica.

El sistema es eficaz tanto en el plano social como en el administrativo. Fomenta la potenciación de las personas de edad avanzada, en general mujeres, y puede constituir un medio útil para brindar apoyo familiar a través de la discreción de las abuelas. Y cuando una persona fallece y, por lo tanto, no puede seguir retirando su pensión, los pagos cesan automáticamente.

puede ayudar a los beneficiarios a mantener su dignidad. Las ventajas pueden ser todavía mayores cuando el trabajo realizado ayuda a crear infraestructuras útiles, por ejemplo, caminos. Pero este sistema es difícil de aplicar, y puede provocar oposición política.

CONCLUSIÓN. La experiencia, incluso la de los países más avanzados en el proceso de reforma, pone de relieve lo difícil que es orientar selectivamente las medidas de alivio de la pobreza, y revela la importancia de adoptar criterios de admisibilidad sencillos, de confiar algunas iniciativas a las comunidades y de recabar la participación de una amplia gama de partes interesadas, incluidos los grupos desfavorecidos y los dirigentes comunitarios. Las organizaciones no gubernamentales (ONG) pueden desempeñar un importante papel en este contexto, por ejemplo, proporcionando albergue a los desamparados. Ahora bien, para alentar estas actividades, los gobiernos deberán, ante todo, confirmar expresamente su legalidad, si hubiera alguna duda al respecto, y quizás también fomentarlas con desgravaciones fiscales o financiamiento específico. Es posible que las ONG pueden muchas veces mitigar la pobreza y prestar otros servicios en forma más eficiente que las instituciones estatales, así como alentar la participación local y promover en general el desarrollo de la sociedad civil.

Reforma de las pensiones y función de los planes privados

Como ya se ha indicado, en todos los países en transición será necesario reformar a fondo los sistemas de pensiones estatales. Es probable que muchos de los países menos adelantados en el proceso de reforma deban dedicarse exclusivamente a poner en orden estos sistemas. Pero algunas economías en transición están introduciendo sistemas privados de pensiones o considerando la posibilidad de hacerlo. La mayor parte de los sistemas estatales tienen un régimen de reparto (las pensiones actuales se sufragán con los aportes corrientes), mientras que en casi todos los sistemas privados (los obligatorios y los voluntarios) las pensiones se financian con el ahorro que los participantes acumulan durante sus años de trabajo. Algunos elementos son esenciales para toda reforma de los sistemas de pensiones. Fuera de ellos, los responsables de las políticas de cada país pueden elegir entre diversas opciones. No obstante, éstas dependen de la interacción entre las decisiones que adopten y las circunstancias iniciales, como se ha puesto de relieve en el Capítulo 1.

ELEMENTOS ESENCIALES DE LA REFORMA. El primer y fundamental elemento de la reforma de los sistemas de pensiones en las economías en transición es asegurar que el gasto público para ese fin sea compatible con el crecimiento económico. Los problemas relacionados con el gasto público tienen que abordarse en forma directa; el establecimiento de sistemas privados no resuelve el problema de un gasto público excesivo, particularmente cuando los sistemas públicos tienen un alcance tan desmesurado como en la mayoría de los países en transición. Segundo, toda reforma de los sistemas de pensiones tiene que financiarse de alguna manera. La adición de un plan con fondos propios al ya existente exige la acumulación de capital para pagar las pensiones futuras al mismo tiempo que se atiende el pago de las actuales. Es como pedir a alguien que pague al mismo tiempo las hipotecas de dos casas, la suya y la de sus padres. Si la casa paterna es pequeña y el ingreso del hijo está en aumento (como en Chile y China), el pago adicional no plantea un problema importante. Pero si la casa de los padres es grande —y está hipotecada al máximo— y el ingreso del hijo es bajo o está disminuyendo (como en ECO y los NEI), la casa de los padres tendrá que financiarse en alguna otra forma. Entre las alternativas para financiar las pensiones están la tributación, las ventas de activos o la obtención de empréstitos. El establecimiento de sistemas de pensiones privados, por lo tanto, tiene que formar parte de una estrategia que también abarque el gasto público en pensiones (véase lo que se dice respecto de Letonia en el Recuadro 4.4). En realidad, como ya se ha señalado, de momento el control del gasto en los sistemas públicos de pensiones debe ser la prioridad fundamental para la reforma en las economías menos avanzadas en ese proceso, dado que todavía tardarán algún tiempo en

contar con la base económica o institucional requerida para las reformas más ambiciosas a plazo más largo.

El tercer elemento esencial es la reglamentación y su aplicación para proteger a los contribuyentes y a los pensionistas, lo que supone, a su vez, un gobierno eficaz. En muchas economías en transición todavía no existe la necesaria normativa del mercado financiero, en particular normas contables aceptadas en teoría y aplicadas en la práctica. La adopción de esa normativa es una tarea ingente, pero es un primer paso imprescindible para la creación de sistemas de pensiones privados. Especialmente en los casos en que los sistemas de pensiones son de gran envergadura, hay que evitar también que el gobierno trate de politizar la asignación de las inversiones. Por último, los sistemas de pensiones con fondos propios necesitan tiempo para madurar; a veces se necesitan hasta 40 años para que los trabajadores acumulen fondos suficientes para poder mantenerse cuando lleguen a la tercera edad, aunque este proceso podría acelerarse en algunos casos incorporando a los fondos de pensiones activos privatizados (Recuadro 4.6).

OPCIONES DE POLÍTICA. A la larga, es probable que los países en transición adopten un sistema de pensiones que combine tres elementos diferentes: un componente estatal, en general basado en un régimen de reparto, es decir, de pagos con cargo a los ingresos corrientes; un componente con fondos propios, en general privado, y, si este último es obligatorio, un tercero consistente en planes también con fondos propios a los que los trabajadores puedan hacer aportaciones voluntarias adicionales. En este contexto, cada país tendrá que tomar ciertas decisiones estratégicas acerca de la magnitud relativa de estos tres componentes y las características de cada uno de ellos.

¿Qué dimensión y qué capacidad redistributiva deben tener los sistemas estatales? Los países pobres no pueden gastar mucho en los sistemas de pensiones. La forma más económica de mitigar la pobreza es el pago de pensiones basadas en una tasa uniforme. A medida que se atenúan las limitaciones fiscales, los gobernantes pueden contar con otras opciones, como el pago de pensiones uniformes pero más altas (como en los Países Bajos) o de pensiones que, por lo menos en parte, guarden relación con las aportaciones efectuadas (como en el Reino Unido y Estados Unidos).

¿Cómo deben organizarse los sistemas privados de pensiones con fondos propios? ¿Deberán basarse en cuentas individuales (como en Argentina y Chile), o deberá también permitirse a los empleadores que ofrezcan planes propios, como en muchos países europeos? La decisión dependerá en parte de la voluntad de las autoridades de distribuir los riesgos. Otro problema es determinar la forma y la medida en que debe protegerse a los pensionistas frente a las pérdidas y la alta inflación, riesgos particularmente elevados en las economías en proceso de reforma. El Estado podría ofrecer al menos una cobertura

Recuadro 4.6 ¿Puede utilizarse el patrimonio estatal para financiar las pensiones?

Los gobiernos emprenden el proceso de transición con grandes obligaciones, pero también con un considerable patrimonio. En las economías de mercado el valor total del patrimonio equivale a aproximadamente cuatro veces el PIB: cada uno de los rubros de tierras, viviendas y otras estructuras (incluidos los edificios comerciales) es aproximadamente igual al PIB, y el resto corresponde a equipo, inventarios, bienes de consumo duraderos y ganado. ¿Pueden los gobiernos de los países en transición usar parte de esta riqueza para financiar algunas de sus obligaciones, las pensiones por ejemplo?

La experiencia de otros países permite pensar que es posible. En Bolivia las acciones del gobierno en empresas mayoritariamente privatizadas se colocarán en fondos de pensiones administrados por el sector privado. En teoría, los gobiernos de las economías en transición podrían hacer lo mismo. Y las acciones de estas empresas no son el único activo que podrían utilizar en esta forma. Podrían emplearse también los bonos registrados en los libros de algunas empresas (con el gobierno como beneficiario). Los bonos producen un rendimiento estable, son más seguros que las acciones de capital y pueden someter a las empresas a la supervisión de los acreedores. También podrían utilizarse bienes raíces para financiar los sistemas de pensiones. Por ejemplo, algunas empresas chinas que no pueden pagar las pensiones están considerando la posibilidad de traspasar las viviendas de su propiedad a una subsidiaria de administración, que gracias a ello podría obtener empréstitos garantizados para pagar las pensiones.

Después del fallecimiento de los pensionistas, las viviendas se subastarían.

Aunque en principio resultan atractivas, estas opciones no son fáciles de aplicar en la práctica. El primer problema es que no todo el patrimonio del Estado está bajo el control de los gobiernos centrales. Los gobiernos de nivel subnacional o municipal controlan gran parte de los bienes raíces comerciales. Los arrendatarios tienen con frecuencia fuertes derechos presuntivos respecto de sus viviendas, aun cuando sean propiedad del gobierno o de empresas estatales. Un segundo problema estriba en que los sistemas de pensiones con fondos propios requieren supervisión reglamentaria, mercados de activos líquidos y gerentes profesionales independientes, y el desarrollo de todos estos elementos lleva tiempo. Pero las alternativas no son necesariamente más fáciles. Los gobiernos podrían vender las propiedades para obtener ingresos, pero es difícil hacerlo si escasean los compradores con el capital necesario (Capítulo 3). También podrían vender las propiedades rápidamente y a bajo precio, con la esperanza de recaudar impuestos sobre la propiedad o sobre las ganancias de capital de los nuevos propietarios; en la práctica, sin embargo, hace falta también tiempo para crear la capacidad necesaria de administración de estos impuestos, en particular si son complejos. Dadas las dificultades que plantean todas las opciones existentes, quizá valga la pena examinar la posibilidad de utilizar el patrimonio público para financiar las pensiones, pero todo proyecto en este sentido deberá concebirse y ejecutarse con suma cautela.

frente al riesgo inflacionario, pues los pensionistas no deberían estar expuestos a riesgos mucho mayores que los asalariados, y el desplome de los sistemas de pensiones privados durante las etapas incipientes de una economía de mercado podría socavar el consenso político en que se fundamenta la reforma económica.

¿Debe ser obligatoria la participación en los sistemas de pensiones? Los sistemas basados en un régimen de pagos con cargo a los ingresos corrientes son obligatorios por su propia naturaleza. Algunos expertos están a favor de una combinación de pequeños sistemas públicos de pensiones y participación obligatoria en sistemas privados. Pero la participación obligatoria plantea problemas difíciles. La República Checa tiene un sistema público con pensiones superiores al nivel de subsistencia, y está procediendo a controlar el gasto por ese concepto en parte mediante pla-

nes con fondos propios que ofrecen ventajas fiscales para alentar las aportaciones. Pero los checos no consideraron políticamente viable dar el paso siguiente de hacer obligatorias las aportaciones a los nuevos sistemas privados. A muchos otros países en transición también les resultará difícil hacerlo, dado que en un pasado tan reciente el ahorro privado quedó prácticamente anulado por la inflación.

PROGRAMAS DE PENSIONES. ¿Cómo deben determinar los países en transición cuál es la combinación de sistemas de pensiones que les conviene adoptar? En los países de Europa y América del Norte, lo normal es un sistema estatal basado en un régimen de pagos con cargo a los ingresos corrientes, que ofrece pensiones por encima del nivel de subsistencia, complementado por diversos sistemas con recursos propios administrados por el sector privado y sujetos a reglamentación. En los casos en que estos siste-

mas son obligatorios, los participantes también pueden hacer aportaciones voluntarias adicionales a sistemas con fondos propios. Estos tres componentes persiguen finalidades diferentes: los sistemas estatales se orientan principalmente al alivio de la pobreza y a la redistribución del ingreso (a menudo en forma imperfecta); el segundo componente ayuda a las personas a redistribuir su ingreso durante toda la vida, y el tercero permite acomodar las distintas preferencias individuales. Este enfoque asigna un papel importante a la solidaridad social y supone una repartición bastante amplia de los riesgos, pero puede estar sujeto a graves presiones financieras a causa de la doble amenaza de un lento crecimiento de la economía y un rápido envejecimiento de la población. Un enfoque alternativo —empleado en Chile y Singapur— comprende un pequeño componente público. En Chile las pensiones del sistema estatal representan un mínimo garantizado para las pensiones privadas; las personas con pensiones superiores a ese mínimo no reciben pensiones estatales. La mayoría de las personas reciben pensiones de uno o más sistemas individuales con fondos propios y sujetos a reglamentación. Los participantes pueden hacer aportaciones adicionales. Este enfoque no entraña la redistribución de ingresos entre ricos y pobres ni entre una generación y otra, aparte de la que representa la pensión mínima garantizada. En las reformas efectuadas recientemente en América Latina (Argentina, Colombia y Perú) se adoptó una solución intermedia entre los sistemas de los países europeos y norteamericanos y el de Chile.

La opción específica que se adopte depende de los objetivos del país y de sus limitaciones. Chile y varias de las economías asiáticas más prósperas decidieron dar prioridad al crecimiento económico y, por esa razón, adoptaron sistemas más individualistas que promueven un alto nivel de ahorro. Algunas economías en transición tienen más limitaciones —económicas, políticas y sociales— que esos países, con sistemas de mercado bien arraigados, instituciones bancarias y mercados de capital relativamente avanzados y precios más bien estables (además, Chile implantó la reforma en una época de superávit presupuestario). Los países mencionados cuentan asimismo con gobiernos eficaces. Las limitaciones sociales también son diferentes. La familia extensa sigue revistiendo importancia en los países asiáticos con economías florecientes, y en las repúblicas de Asia central hay también sólidas estructuras familiares de apoyo. En cambio éstas son más débiles en ECO y en los otros NEI. En la República Kirguisa, por ejemplo, las personas mayores de origen étnico tuso se encuentran en peor situación que los ancianos kirguises, que todavía cuentan con la red

de apoyo de la familia extensa. La mayor parte de estas y otras limitaciones de la economía podrán superarse mediante la aplicación de medidas coherentes de reforma —ésta es, precisamente, una de las principales finalidades de la misma. Pero a corto plazo no pueden soslayarse.

Programa pendiente

Cierta intensificación de la diferencia entre ricos y pobres es una secuela ineludible de la transición. Particularmente en los casos en que la creciente desigualdad ha tenido también como resultado un aumento de la pobreza, se está presionando a los gobiernos para que reduzcan esa brecha. A largo plazo, la única forma de combatir la pobreza es la promoción del crecimiento económico, en gran medida mediante la aplicación de las políticas favorables al mercado que se describen en el Capítulo 2, incluida la reducción del gasto público. La solución del problema crónico de la falta de movilidad de la mano de obra estimularía el crecimiento y al mismo tiempo reduciría la pobreza. Pero va a ser más difícil liberar a los trabajadores para que puedan responder a las señales del mercado que liberalizar los propios mercados. Para ello se necesitarán niveles salariales determinados por el mercado, pero también gobiernos decididos a eliminar los otros obstáculos que impiden a los trabajadores cambiar de empleo libremente, en particular la vinculación de las prestaciones sociales a las empresas y la falta de un mercado de viviendas que funcione debidamente. El crecimiento y la mayor movilidad ayudarían a la mayoría de los actuales perjudicados por la reforma a resarcir sus pérdidas recientes. No obstante, las medidas adoptadas deben tener muy en cuenta la situación de pobreza o inseguridad —o de ambas cosas a la vez— a que se ve expuesta una gran parte de la población. Las autoridades deben buscar un punto de equilibrio entre las presiones fiscales y las realidades políticas y sociales. Las personas que queden rezagadas aun después de la reanudación del crecimiento y la flexibilización de los mercados laborales deben poder contar con el constante apoyo gubernamental, en particular prestaciones sociales bien orientadas. Las personas mayores de los países en transición tienen muchas menos posibilidades de resarcir las pérdidas que han sufrido, y hay razones de peso para dar un trato especial a los miembros de esta generación. Pero no se puede tolerar que continúe el gasto desenfrenado por concepto de pensiones en los países en transición. Los gobiernos pueden resolver ahora este problema elevando la edad de jubilación en el futuro y, a plazo más largo, estableciendo sistemas de pensiones sostenibles que brinden apoyo a las generaciones venideras.



P A R T E I I

El desafío de la consolidación

LA LIBERALIZACION, LA ESTABILIZACION, LA PRIVATIZACION y la mitigación de la pobreza forman parte indisoluble de la transición. Pero no bastan por sí solas para crear economías de mercado pujantes. Para apuntalar los progresos iniciales de la transición se requieren importantes reformas encaminadas a consolidar los logros obtenidos mediante el desarrollo de instituciones sólidas que sirvan de soporte al mercado, una mano de obra bien preparada y adaptable y la plena integración en la economía mundial.

Las numerosas instituciones que respaldan los intercambios comerciales y configuran el régimen de propiedad en las economías de mercado avanzadas —tanto organizaciones concretas como el concepto abstracto de las reglas del juego— desaparecieron en buena medida bajo la planificación centralizada. Como se ha observado en la Parte I, incluso en este contexto institucional debilitado, unas reformas de políticas acertadas han conseguido estimular el crecimiento económico. Pero cada vez son más los datos sobre las economías de mercado que permiten pensar que, a más largo plazo, las economías en transición únicamente conseguirán incorporarse a las filas de las economías de mercado más avanzadas si disponen no sólo de políticas económicas aceptables sino también de instituciones sólidas y responsables capaces de apoyarlas y ponerlas en práctica.

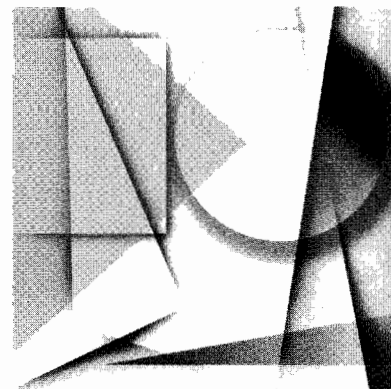
¿Qué instituciones son las más imprescindibles? En primer lugar, leyes bien orientadas y medios eficaces para su aplicación (Capítulo 5). Estos establecen y aplican las reglas del juego, reducen los costos de transacción, consiguen un entorno comercial más seguro, crean incentivos a la eficiencia y combaten la delincuencia y la corrupción para que las empresas puedan concentrar su atención en las actividades productivas. En segundo lugar están unas instituciones financieras sólidas (Capítulo 6), para alentar el ahorro y encauzarlo a sus usos más productivos. Las instituciones financieras desempeñan también un papel importante en la gestión de las empresas, complementario del ejercido por los propietarios de las mismas, ya que imponen la disciplina financiera y supervisan las actividades de los prestatarios. Una tercera institución fundamental es el gobierno (Capítulo 7), pero los gobiernos omnipotentes y omnipresentes de la era de la planificación deben reorientarse por completo hacia un conjunto de actividades más reducido y más selectivo, que apoyen y complementen, en vez de sofocar, a la empresa privada.

Las instituciones no surgen en el vacío. Las iniciativas adoptadas desde arriba por los reformadores para establecer sólidas instituciones jurídicas y financieras y para cambiar el comportamiento de las instituciones gubernamentales deben contar con el complemento de una demanda de dicha reforma, desde la base. Esta demanda no aparece de la noche a la mañana, y muchas veces exige profundos cambios en los incentivos, actitudes y experiencias. Pero es posible acelerar su aparición si las autoridades se muestran celosas en la búsqueda de la estabilidad macroeconómica, la apertura de los mercados y el desarrollo del sector privado.

Son muchas las investigaciones que demuestran la importancia del capital humano para un crecimiento sostenido y la adaptación de las economías de mercado. Muchos países comienzan la transición con una fuerte base de capital humano, y la rentabilidad creciente de la enseñanza en los mismos revela la importancia de una buena preparación en la nueva economía. No obstante, se requiere una reforma a fondo de los sistemas de educación y salud, tanto para conservar los logros del pasado como para adaptarlos a las necesidades del mercado (Capítulo 8).

Finalmente, la apertura al comercio y a la inversión extranjera ha demostrado ser también un factor decisivo del progreso económico en todos los países. Es más, ambos elementos han tenido ya un gran efecto positivo en las economías en transición. La mayor integración en las instituciones de la economía mundial implica obligaciones además de derechos, lo cual puede hacer que la integración permita alcanzar un objetivo más amplio: el de consolidar las reformas frente a la aparición de los grupos de presión (Capítulo 9).

Instituciones jurídicas y estado de derecho



En los regímenes de planificación centralizada, el derecho fue, ante todo y sobre todo, un instrumento de control estatal. En las economías de mercado su misión es radicalmente diferente: la ley establece las reglas del juego y confiere a las personas derechos e instrumentos para ejercerlos. Cuando rige el ordenamiento jurídico, las leyes se aplican en forma equitativa, transparente e imparcial; las personas pueden afirmar y defender sus derechos y las facultades del Estado están definidas y limitadas por la ley. En los países en los que se ha instaurado el estado de derecho, los ciudadanos no suelen preguntarse cuál es su origen. En cambio, las economías en transición deben empezar de nuevo, reemplazar el dominio arbitrario de instituciones o individuos poderosos por un estado de derecho que inspire la confianza y el respeto público necesarios para su supervivencia.

Instauración del estado de derecho

El estado de derecho requiere leyes justas, demanda de las mismas e instituciones pertinentes para insuflarles vida. No es fácil redactar ni promulgar buenas leyes, por muy favorables que sean las circunstancias; la tarea se complica todavía más en las economías en transición, caracterizadas por los intensos debates sobre los principios básicos, las intensas presiones políticas y la escasa experiencia en mecanismos de mercado. Sin embargo, la ausencia de un ordenamiento jurídico satisfactorio implica costos que van más allá de los errores de cada una de las leyes y llegan a afectar la integridad del sistema jurídico mismo. Cuando se aprueban leyes con grandes contradicciones e incertidumbres o que se prestan fácilmente a abusos, se acentúan la desconfianza y el cinismo de la opinión pública.

¿De dónde provienen las nuevas leyes? Las economías en transición pueden recurrir a dos fuentes: las leyes “autóctonas”, redactadas a partir de cero o inspiradas en otras anteriores a la planificación centralizada, o bien las leyes trasplantadas de economías de mercado consolidadas. Los países de Europa central y oriental (ECO) y los del Báltico, con una historia más breve de planificación centralizada, han tendido a utilizar siempre que ha sido posible la legislación vigente antes de la guerra, pero ni la mayoría de los nuevos Estados independientes (NEI) ni China tienen esa posibilidad. La otra solución, las leyes importadas, tiene la ventaja que supone la experiencia, pero presenta riesgos. Las distintas historias y tradiciones culturales influyen en el funcionamiento de los sistemas jurídicos. Si las leyes no tienen en cuenta la cultura jurídica nacional, es posible que no sean muy acertadas o que no arraiguen. Normalmente, lo mejor es optar por una solución intermedia, inspirarse en modelos que hayan dado buen resultado en otros países, y luego adoptarlos redactándolos en el lenguaje jurídico autóctono y sometiendo los debates políticos.

En muchos países hay leyes que no se cumplen, pero en las economías de planificación centralizada esta dicotomía entre la ley y su aplicación ha alcanzado niveles extremos. Se aprobaron muchas leyes, como las disposiciones constitucionales en defensa de las libertades básicas, que nunca se tuvo la intención de aplicar en la práctica. Por ello, en las economías en transición hay que crear instituciones de apoyo eficaces que trasladen las nuevas leyes de la teoría a la práctica. Un ejemplo obvio es el sistema judicial. Como se verá más adelante, la mayor parte de los contratos se cumplen, por fortuna, sin necesidad de intervención oficial, pero a pesar de ello los países necesitan mecanismos

estructurados para exigir su ejecución. Por otro lado, para que éstos funcionen, las partes litigantes deben confiar en que los tribunales tienen las facultades y la capacidad para juzgar con objetividad y para hacer que se cumplan sus sentencias.

El sistema de economía dirigida propio de la planificación centralizada relegó el derecho a un segundo plano, lo que provocó la atrofia de todas las instituciones judiciales oficiales en la esfera económica. En casi todos los países de ECO y los NEI, la resolución de las diferencias entre empresas dejó de ser competencia de los tribunales para confiarse a los órganos especiales de arbitraje. Es más, si una de las partes en una operación comercial no cumplía con lo convenido, los administradores de la otra empresa en general acudían en busca de reparación a los funcionarios ministeriales o del partido, en lugar de utilizar los recursos administrativos. Los ministerios podían ordenar la entrega de insumos esenciales, mientras que los órganos administrativos sólo podían conceder indemnizaciones por daños y perjuicios o imponer multas —triste consuelo para los administradores de empresas interesados en cumplir un plan.

Durante la transición, los tribunales independientes y otros mecanismos utilizados para verificar el cumplimiento de la ley y arreglar diferencias tienen que cumplir la función de reparación que antes se asignaba a la burocracia. Pero decir que el Estado debe abandonar el control administrativo no significa que tenga que renunciar a exigir el cumplimiento de la ley. Las economías en transición se debaten en medio de una tensión constante entre un Estado fuerte que imponga la ley y el orden, por un lado, y, por el otro, la necesidad de limitar el poder estatal para dejar espacio a los derechos individuales. Los gobiernos de todos los países deben determinar constantemente cuándo el poder del Estado es legítimo y cuándo no lo es. Pero, mientras en las economías de mercado establecidas estas cuestiones tienen importancia, los gobiernos de países en transición están reestructurando radicalmente el cometido de las instituciones públicas en lo que respecta al cumplimiento y la observancia de las leyes.

En los sistemas jurídicos estructurados, la función de intérpretes y ejecutores de la ley corresponde a los jueces, fiscales, árbitros, funcionarios de tribunales (por ejemplo, alguaciles y síndicos de quiebras) y a los profesionales del derecho, aunque la lista completa de los personajes que sostienen el ordenamiento jurídico de cualquier país es mucho más larga. También son figuras importantes las de quienes producen y distribuyen información y vigilan a los agentes económicos: entre estas instituciones “fiscalizadoras” figuran las empresas contables, los servicios de clasificación crediticia, las instituciones que supervisan y controlan las operaciones bursátiles, y otros elementos de la sociedad civil, en particular una prensa libre. Como

ocurrió con los tribunales mismos, estas instituciones quedaron relegadas a segundo plano en los regímenes de planificación centralizada y ahora hay que reconstruirlas, en gran parte partiendo de cero. Por supuesto, ninguna de ellas puede funcionar debidamente si hay un desconocimiento general del derecho, porque éste cambia constantemente y no hay una recopilación definitiva y accesible. Los gobiernos de estas economías deben velar por la publicación inmediata, en un texto oficial y ampliamente difundido, de las leyes, los decretos y los fallos importantes de los tribunales.

Por último, sólo habrá un verdadero estado de derecho si las leyes acertadas y las instituciones encuentran una demanda suficiente. Algunas diferencias entre los países se explican por su historia y su cultura, pero la economía también cuenta. Las personas y las empresas sólo tendrán fuertes incentivos económicos para exigir sus derechos y respetar las responsabilidades jurídicas en la medida en que dependen del mercado —y de la reputación que tengan en éste. Por ejemplo, los bancos y otros acreedores no se tomarán muy en serio sus nuevos derechos estipulados en las leyes sobre garantías, cobro de las deudas y quiebras si sospechan que el Estado va a intervenir para sacar de apuros a las empresas. Deben convencerse de que, si quieren sobrevivir, tienen que adoptar medidas enérgicas para cobrar sus deudas. De modo semejante, cuando los administradores necesitan ganarse una reputación de respeto por la ley si desean comprar suministros u obtener capital, se lo pensarán dos veces antes de atentar contra la inviolabilidad de un contrato o de defraudar a los accionistas minoritarios. En cambio, si pueden recurrir al gobierno o al sistema bancario estatal en busca de subvenciones o si disfrutan de una posición de monopolio, no tendrán razón alguna para preocuparse por su reputación en el mercado. Por lo tanto, los incentivos basados en el mercado complementan a las leyes e instituciones inspiradas en esos mismos criterios. Ninguno de estos elementos puede llegar muy lejos en ausencia de los otros dos, y los tres son esenciales para instaurar el estado de derecho.

Como se observa en el Capítulo 9, la firme decisión de lograr la integración internacional también puede estimular la demanda de leyes pertinentes y facilitar modelos de legislación propicios al mercado. El deseo de muchas economías europeas en transición de adherirse a la Unión Europea las ha llevado a adoptar leyes económicas que satisfacen los requisitos de la Unión en esferas tales como la tributación, el comercio internacional y las normas de competencia. Los acuerdos comerciales con Estados Unidos y el posible ingreso en la OMC y otros organismos internacionales pueden alentar asimismo la reforma jurídica. Un firme compromiso respecto de la inversión extranjera directa podría tener efectos semejantes. El argumento no es que la integración llevará a los países en tran-

sición a reproducir fielmente las leyes extranjeras, sino que incentivará la demanda de ciertos tipos de leyes y ayudará a las autoridades a aprobar leyes que fomenten la vinculación con el mundo exterior.

Creación de un marco jurídico para el desarrollo del sector privado

En las economías de mercado, las leyes económicas tienen al menos cuatro funciones: definir y proteger los derechos de propiedad; establecer las reglas para el intercambio de esos derechos; determinar las normas para emprender una actividad productiva o abandonarla, y promover la competencia vigilando la estructura y el comportamiento del mercado y corrigiendo sus deficiencias. Son numerosas las economías en transición que han avanzado mucho en la redacción y aplicación de leyes en los campos fundamentales de la propiedad, los contratos, la organización empresarial, la quiebra y la competencia, y también en otros temas más especializados. Sin embargo, persisten ciertas contradicciones y omisiones, y la aplicación de muchas leyes no ha hecho más que comenzar. Con frecuencia, los gobiernos vacilan en ceder el control, los ciudadanos no se deciden a exigir sus nuevos derechos, las instituciones jurídicas y otros órganos encargados de vigilar el cumplimiento están todavía insuficientemente desarrollados, y hay que crear, partiendo casi de la nada, un cuerpo de jurisprudencia que sirva para orientar la práctica en esferas concretas.

Derechos de propiedad

En una economía de mercado próspera, los derechos de propiedad son una realidad compleja. Forman un conjunto rico e intrincado que va desde la plena propiedad y los derechos de uso parcial (como arrendamiento y servidumbres) hasta derechos vinculados a determinados acontecimientos (como los de herencia y los de garantía sobre la propiedad de los deudores). Se definen y protegen incontables tipos de propiedad, desde los bienes raíces a los bienes muebles, las nuevas ideas y los inventos. En el régimen de planificación centralizada, los conceptos de propiedad no se basaban en el alcance de los derechos individuales ni en la índole del bien, sino en la identidad del propietario. Las leyes establecían una jerarquía, con la propiedad estatal en la parte más alta, la propiedad cooperativa en una posición intermedia y la propiedad individual (en general, restringida a la vivienda y los artículos personales) en el escalón más bajo.

Al iniciarse la transición, la mayoría de los NEI y de los países de ECO trataron de ampliar el alcance de la propiedad privada y de ponerla en pie de igualdad con la estatal. China y Viet Nam todavía mantienen la supremacía de la propiedad estatal, pero permiten la privada y han proporcionado numerosas posibilidades de arrendamiento a

largo plazo por particulares y pequeñas empresas. Por ejemplo, los agricultores chinos suelen arrendar las tierras por períodos que van desde 20 hasta 70 años. En casi todas las economías en transición, entre ellas las de Asia, se han aprobado también leyes de propiedad intelectual a menudo a instancias de los países occidentales con los que comercian, aunque su aplicación está presentando graves problemas.

En cualquier caso, muchos de estos nuevos derechos están limitados por fuertes restricciones sobre el uso, la pignoración y la propiedad. El uso de la tierra a menudo está sujeto a controles estrictos que prohíben o gravan fuertemente el uso de tierras agrícolas para usos industriales o el de las viviendas para fines comerciales. Los arrendatarios nacionales y extranjeros de inmuebles comerciales de propiedad estatal pueden estar supeditados a cambios arbitrarios en las condiciones de arrendamiento o en los alquileres que pagan; el control de los alquileres con frecuencia hace que los propietarios no puedan ni siquiera cubrir los costos de mantenimiento. La letra de la ley puede permitir la pignoración de los activos, pero la falta de un sistema de notificación a terceros y de procedimientos sencillos de juicio hipotecario tal vez lo impidan en la práctica (Recuadro 5.1). En resumen, si bien los derechos de propiedad se reconocen teóricamente y cada vez más en la práctica, hay todavía muchas injerencias arbitrarias. Todas las sociedades reservan a los poderes públicos cierta función reguladora sobre el uso de la propiedad privada (por ejemplo, a través de las leyes ambientales o las relativas a los daños a terceros), pero en muchos países en transición se va mucho más allá de lo que es normal en las economías de mercado.

Contratos

La libertad de contratación es una de las grandes ventajas de los sistemas jurídicos orientados al mercado, ya que permite asignar mejor los recursos y hacerlo en forma descentralizada. Las partes tienen libertad para negociar las condiciones de ejecución y los precios, repartir los riesgos de pérdida si se modifican las condiciones y especificar la forma en que se resolverán las diferencias. Además, si, mientras el contrato está vigente, el trato pierde interés económico para una de las partes, el derecho contractual ofrece a ésta la posibilidad de rescindirlo previo pago de una indemnización monetaria.

Por el contrario, en los sistemas de planificación centralizada, las partes no tenían libertad para celebrar ni para terminar contratos comerciales. Los contratos entre empresas eran meros instrumentos del plan y en general se exigía su total cumplimiento. El derrumbe de la planificación centralizada puso punto final a esta manera de entender los contratos, que dejó paso a códigos civiles y comerciales nuevos, enmendados o resucitados. Estos códigos

Recuadro 5.1 ¿No más préstamos para la adquisición de bienes muebles?

En las economías de mercado consolidadas, el capital mobiliario ocupa un lugar decisivo en la actividad económica: representa aproximadamente la mitad del capital social privado no residencial y alrededor de las tres cuartas partes de la inversión bruta correspondiente. A pesar de ello, en la mayoría de las economías en transición los prestamistas privados se resisten a otorgar préstamos cuando el prestatario sólo ofrece como garantía sus bienes muebles —tractores, ganado, existencias, maquinaria o, en casos extremos, automóviles y camiones. Lo que los prestamistas quieren es poner los bienes muebles directamente bajo su control —como si fueran objetos valiosos depositados en las cámaras de un banco o bienes bajo control aduanero— o que el prestatario ofrezca otros tipos de garantía, como bienes inmuebles. Debido a ello, muchas inversiones que podrían ser productivas quedan sin financiamiento. Se desacelera la formación de capital, lo que disminuye la producción y el crecimiento. ¿Por qué se aceptan como garantías los bienes inmuebles o las mercancías en depósito, pero no así el ganado, la maquinaria o las existencias? La respuesta está en la forma en que se constituyen, jerarquizan y ejecutan las garantías en el caso de los bienes muebles —en otras palabras, los contratos en que se basan las operaciones de préstamo y de ventas a crédito.

Constitución. Los sistemas jurídicos deberían permitir, en teoría, que cualquier persona pudiera ofrecer como garantía cualquier bien, sin incurrir en costos excesivos. En muchas economías en transición no es así. En Bulgaria y Estonia se prohíbe pignorar bienes que no estén en ese momento en poder del prestatario, lo que dificulta la financiación de cultivos y ganado. En Hungría y Polonia sólo los bancos pueden prestar cuando la garantía son bienes que siguen en poder del prestatario, lo que limita el desarrollo del financiamiento no bancario. En Viet Nam se prohíbe la venta de artículos pignorados, lo que dificulta el financiamiento de las existencias.

siguen en general las normas de Europa occidental pero persisten a veces ciertas tendencias hacia el control y el paternalismo. El nuevo código civil ruso, por ejemplo, contiene varias disposiciones destinadas a controlar las actividades de las empresas que parecen económicamente sólidas. Muchos de los controles responden al deseo legítimo de proteger a los consumidores y deudores que no están familiarizados con los mercados, en los casos en que el poder de negociación es desigual y no hay suficiente

Jerarquización. Para que la pignoración funcione, los prestamistas necesitan contar con una forma barata y fácil de determinar si el bien que se ofrece como garantía no está ya gravado con una garantía anterior. En algunos sistemas jurídicos avanzados esto se logra manteniendo un registro de acceso público; otros lo hacen de modo menos oficial. Empero, en las economías en transición los prestamistas no pueden averiguar con facilidad la existencia de garantías anteriores. En Bulgaria, la prioridad de un título de garantía está determinada por la fecha del acuerdo; si no hay un registro central, sólo es posible descubrirlo buscando en cientos de registros notariales dispersos. En Polonia, únicamente los bancos tienen acceso al registro de pignoración. En China y Lituania sólo se pueden registrar las garantías relacionadas con bienes muebles de registro obligatorio —como automóviles, camiones, barcos y aviones, pero no tractores, perforadoras ni silos. En Letonia y Polonia, los impuestos estatales tienen prioridad automáticamente sobre los créditos privados garantizados, de modo que los prestamistas privados que no saben si un prestatario está al día en el pago de los impuestos no pueden prever si un préstamo es seguro o no.

Ejecución. A falta de pago, los prestamistas también necesitan una forma rápida y económica de recuperar y vender los activos pignorados e hipotecados. En las economías en transición, para recuperar y vender un activo pignorado se necesitan normalmente entre seis meses y tres años, y a veces todavía más. Se trata de un plazo demasiado largo para que la mayoría de las garantías retengan su valor económico. Las existencias de alimentos, las prendas de vestir y hasta las máquinas se pueden despreciar tanto que no sirven como garantía efectiva de un préstamo. En algunas leyes sancionadas recientemente en Rusia y China se toman medidas prometedoras para abordar este problema, pero es demasiado temprano para determinar su funcionamiento en la práctica.

protección judicial. Pero también pueden atribuirse a una tradición más antigua, que trata de imponer las relaciones y resultados económicos. En una economía de mercado, algunos de estos controles pueden terminar por perjudicar a las mismas personas que intentan proteger, limitando su libertad de compartir riesgos o imposibilitando algunas transacciones.

El efecto de estas nuevas leyes contractuales dependerá de su aplicación. En las economías de mercado por lo

general no hace falta exigir de manera oficial el cumplimiento de los contratos de poca monta. Ambas partes cumplen sus obligaciones jurídicas porque se benefician de la transacción o porque ninguna de las dos está dispuesta a arriesgar su reputación incumpliendo el contrato. No obstante, una economía necesita mecanismos de ejecución oficiales, creíbles y de bajo costo, a los que puedan recurrir las partes perjudicadas cuando no hay otra solución.

La escasez de instituciones que impongan el cumplimiento de los contratos limita las posibilidades de transacción, aumenta el costo de la contratación y hace totalmente impensables algunos de ellos. Por ejemplo, en un estudio reciente sobre la contratación en Bulgaria se determinó que las empresas privadas tienen poca confianza en los tribunales (aunque todavía los usan ocasionalmente) y en cambio dan gran importancia a la confianza personal cuando eligen a sus socios comerciales. Buscan proveedores que entreguen sin pérdida de tiempo y clientes que paguen puntualmente y, cuando los encuentran, trabajan con ellos una y otra vez. Desconfían de los nuevos clientes, a quienes someten a cuidadoso escrutinio y les suelen exigir el pago inmediato. La falta de confianza en los mecanismos establecidos oficialmente para el cumplimiento de los contratos y, por ende, en el trato con desconocidos, limita las actividades de las compañías y obstaculiza la incorporación de nuevas empresas al mercado. Casi no existen contratos a largo plazo entre empresas, porque son muy difíciles de fiscalizar y mantener. Estos límites a las posibilidades de contratación son sólo algunos de los costos de la falta de mecanismos oficiales de control. Un costo más peligroso es el vacío que crean y que puede ser ocupado por mecanismos más violentos —como la mafia— que corroen la confianza todavía más, como se verá más adelante.

Leyes sobre sociedades e inversiones extranjeras

Para que las empresas privadas puedan aprovechar los mercados de capital, es condición indispensable contar con una legislación bien concebida y bien aplicada. En 1995 los mercados financieros valoraban a una empresa rusa típica en apenas una vigésima parte de su valor probable en una economía de mercado consolidada. Esta baja valoración impide a las empresas obtener capitales nuevos mediante la emisión de acciones. ¿Por qué son tan bajos los precios de las acciones? Una razón importante, según conclusión de una encuesta realizada entre inversionistas extranjeros, es la debilidad de la ley de sociedades como instrumento para supervisar a los directivos y proteger a los accionistas, en especial los minoritarios.

La necesidad de contar con una ley general de sociedades se manifiesta con toda su fuerza cuando se legalizan totalmente las actividades privadas en gran escala. En general, las economías en transición han imitado los

modelos de las economías de mercado establecidas, sobre todo las modalidades y normas que se encuentran en Europa occidental. En las economías en transición casi todos los nuevos códigos admiten la creación de sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada (entidades más pequeñas, en general con unos 50 inversionistas) y sociedades en comandita simple o en nombre colectivo. Entre las nuevas empresas más pequeñas, la modalidad dominante ha sido la sociedad de responsabilidad limitada, más sencilla y flexible. La sociedad anónima, que requiere un mayor grado de estructuración, predomina entre las grandes empresas privatizadas y las que cotizan en bolsa.

Al igual que casi todos los importantes cambios jurídicos examinados en este capítulo, la introducción de un derecho de sociedades más moderno constituye un cambio radical para los gobiernos de los países en transición. Su misión ya no es controlar la actividad económica sino simplemente facilitarla. La ley de sociedades tiene que buscar el equilibrio entre dos finalidades a menudo contrapuestas: flexibilidad y protección. Los propietarios y los administradores de las compañías tienen que contar con toda la libertad posible para organizar sus propias actividades, pero el público, entre ellos los inversionistas, los empleados y otras partes interesadas, también requieren protección contra el fraude orquestado desde adentro y la mala gestión. Los reglamentos occidentales relativos a las sociedades anónimas quizás no protejan lo suficiente a los inversionistas en las economías en transición, porque éstas no tienen unas instituciones públicas, jurídicas y de mercado tan avanzadas como sería necesario para su aplicación (véase el Recuadro 5.2).

La tensión entre flexibilidad y protección es especialmente problemática en las economías en transición. So pretexto de proteger a los inversionistas, a los acreedores o a la sociedad en general, muchos países han erigido costosas barreras a la formación de nuevas empresas. Entre las más llamativas figuran la imposición de grandes montos de capital mínimo y los complejos requisitos de inscripción. El capital mínimo exigido a las sociedades anónimas suele oscilar entre \$20.000 y \$40.000 y a veces, como en Hungría, supera los \$100.000. En Moscú, por ejemplo, se necesitan habitualmente entre seis y ocho semanas para realizar los diez trámites exigidos para inscribir una empresa nueva (sin contar las licencias adicionales que se requieren para muchas actividades). Estos requisitos, supuestamente concebidos para proteger al público, resultan gravosos para las empresas que quieren participar en el mercado —en especial los pequeños empresarios, que podrían preferir mantenerse en el sector informal— y son una fuente obvia de corrupción. Muchos de ellos podrían reducirse o eliminarse. En el contexto de la transición, el fraude es sin duda un problema fundamental, pero éstos

Recuadro 5.2 Protección de los inversionistas: una ley de sociedades de nueva planta

En las economías en transición a veces hay corrupción en los tribunales y en los entes reguladores, los mercados de capital no están desarrollados y faltan abogados y contadores capacitados. Para los posibles inversionistas es difícil obtener información sobre las empresas e imponer la ley a sus directivos, que muchas veces son también importantes accionistas. De ahí el elevado riesgo de oportunismo basado en información privilegiada, lo que desalienta la necesaria inversión externa. En las economías en transición se necesita una ley de sociedades que funcione bien, incluso en esas condiciones.

Dos son los sistemas generales utilizados en Occidente para proteger a los inversionistas. Unas leyes de sociedades insisten más en la prohibición de determinados comportamientos peligrosos. En ellas se condenan muchos tipos de conducta que pueden dar lugar a abusos, como las transacciones realizadas en base a información privilegiada y las fusiones en efectivo. Este modelo se aplicó en los códigos norteamericanos y británicos del siglo XIX y en cierta medida lo siguen también los actuales códigos europeos. Otras leyes de sociedades se formulan en forma más positiva. Así son las actualmente vigentes en el Reino Unido y en Estados Unidos. Estas otorgan mayor libertad a las empresas y, para disciplinar a los administradores y proteger a los inversionistas, cuentan con las restricciones del mercado y otras leyes civiles y penales (como los estatutos contra el fraude). Este modelo es, casi con toda certeza, inadecuado en las economías en transición a causa de la debilidad de las demás restricciones frente al oportunismo basado en información privilegiada. Pero el modelo prohibitivo también tiene sus costos. Su falta de flexibilidad puede inhibir una conducta comercial legítima y además se necesitan organismos administrativos o tribunales fuertes para hacer cumplir sus numerosas reglas.

Otra opción, que se aplica en buena medida en el caso ruso, es contar con una ley de sociedades que

incorpore en sí misma medidas de ejecución. Este modelo hace hincapié en requisitos estructurales y de procedimiento, más que en exigencias de contenido. Su finalidad es dar a los accionistas minoritarios facultades para que se protejan contra los abusos de quienes tienen el control. En lo que se refiere a los accionistas, el modelo se centra en los derechos de voto. Por ejemplo, se eleva el número de decisiones que tienen que ser aprobadas por los accionistas y se exige la aprobación por una mayoría cualificada cuando las decisiones son importantes, como en el caso de fusiones o grandes ventas de activos. En el plano de gobierno, el modelo requiere que algunos de los administradores sean independientes y reserva a los directivos “desinteresados” (los que no tienen un interés directo) la facultad de aprobar ciertos tipos de transacciones, como las que se realizan entre partes vinculadas. Para la elección de los altos cargos se exige la “votación acumulativa”, regla que garantiza la representación de los grandes accionistas minoritarios en el directorio. Al imponer éstos y otros requisitos de procedimiento, el modelo trata de crear mecanismos de autocontrol y reducir la dependencia de los tribunales y organismos administrativos en materia de cumplimiento.

Por supuesto, este modelo también funciona mejor cuando cuenta con el respaldo de unos mecanismos judiciales válidos. Pero, aun cuando no se imponga oficialmente el cumplimiento, la introducción de salvaguardias de procedimiento puede modificar lentamente las normas de conducta a medida que un número creciente de compañías las adopte para conseguir una sólida reputación de integridad, para emular a sus homólogas o simplemente porque se han aprobado y son razonables. Nadie sabe si este modelo tendrá éxito en Rusia o en otros países, pero constituye sin duda un intento pragmático de adaptar las reformas institucionales a largo plazo a las limitaciones de un entorno en transición.

no son los instrumentos más eficientes para combatirlo. Sería mejor que los países introdujeran mecanismos jurídicos más avanzados, como las acciones penales, las entabladas en nombre y beneficio de todos los accionistas perjudicados y las doctrinas que tratan de evitar que el individuo eluda las responsabilidades derivadas de su actuación en una empresa.

Ley de quiebras

Una ley de quiebras bien concebida —que en general incluye procedimientos para la liquidación y reorganiza-

ción de empresas con problemas— cumple varias funciones importantes en las economías de mercado. Ofrece a las empresas en quiebra una salida razonable, estimula la reestructuración de las empresas en dificultad pero con posibilidades y promueve las corrientes de crédito protegiendo a los acreedores. En teoría, la quiebra transfiere el control de las empresas con problemas financieros a sus acreedores antes de que se desaprovechen o malgasten todos los activos, y da a los acreedores la información y las facultades necesarias para destinar los activos restantes a la recuperación de las deudas. Sin esta salvaguardia, los

acreedores se negarían a otorgar préstamos o recurrirían al Estado en busca de apoyo cuando tienen préstamos incobrables. La quiebra es un complemento importante de las políticas macroeconómicas disciplinadas y de la privatización, pero no su sustituto.

Muchas economías en transición han adoptado nuevas leyes de quiebra. Entre las más logradas figuran las de Bulgaria, Eslovenia, Estonia y Hungría. Contienen, por ejemplo, criterios claros para determinar la insolvencia y delimitar los créditos, reglas que establecen prioridades a fin de aumentar la eficiencia (y, lo que es más importante, que dan preferencia a los acreedores con garantía sobre los créditos del Estado), amplias posibilidades para la condonación de deudas, derechos de voto viables (en general, se requieren mayorías de la mitad o los dos tercios de los votos para obligar a las minorías que disienten) si los acreedores desean reorganizar la empresa, y flexibilidad en cuanto al método de venta de los activos en casos de liquidación.

Sin embargo, la formulación de la ley es sólo el primer paso; todavía no se ha puesto efectivamente en vigor ninguna ley de quiebra en una economía en transición. Hungría es el país más próximo a hacerlo (véase el Recuadro 3.1), aunque la participación de los acreedores sigue siendo insuficiente para asegurar un resultado económico eficiente y prevenir el fraude. En algunos países, como la República Checa y la Eslovaca, el gobierno ha atrasado deliberadamente la aplicación de la ley de quiebras y el número de casos es aún relativamente reducido (aunque está aumentando con rapidez). En otros, como Albania, Bulgaria y Rumania, las leyes son de creación reciente y no se sabe con certeza si los acreedores tendrán incentivos para usarlas. Por último, en China y la mayoría de los NEI (excluidos los países bálticos) todavía no se han puesto en práctica varias reformas, incluidas la reducción de las subvenciones, la privatización y las reformas del sector bancario, que impondrán restricciones presupuestarias estrictas a los acreedores (sean bancos o empresas), creando en consecuencia la demanda generalizada que dará vida a las leyes de quiebra.

Leyes sobre la competencia

Como se ha analizado en el Capítulo 3, las economías en transición, en especial las de ECO y los NEI, heredaron una estructura industrial con muchas empresas monopolísticas u oligopólicas, predominio de la propiedad pública y fuerte tradición de control estatal. Muchos gobiernos siguen levantando barreras al comercio, sea mediante aranceles y cuotas de importación, derechos de exportación o restricciones de los gobiernos locales para los productos que ingresan en otras provincias. Estos legados y prácticas anticompetitivos deben dismantelarse si se quiere que los mercados funcionen con eficacia. Lo acontecido en ECO confirma que la reducción de los aranceles y la eliminación de otras barreras al comercio pueden hacer mucho para

promover la competencia, en especial en países pequeños, imponiendo los precios mundiales (ajustados en función de los costos del transporte) como tope efectivo de los precios nacionales. También es fundamental mejorar la infraestructura de mercado, en lo que se refiere tanto a las instalaciones materiales como a los servicios.

Pero estos esfuerzos tienen que complementarse con la reglamentación de los monopolios naturales y la ley anti-monopolio a fin de asegurar la eficiencia y proteger al público de los abusos de poder de los monopolios. Ambos son terreno difícil y confirman la tensión que existe entre la necesidad de contar con un Estado fuerte y la de imponer limitaciones al mismo. Algunas economías en transición, en su afán por liberar los mercados, han subestimado la necesidad de que el gobierno participe activamente. Otras han mantenido controles celosos y anticompetitivos.

Los argumentos en favor de la reglamentación no son siempre claros; por ejemplo, la generación de electricidad y la producción de gas natural son potencialmente competitivas, pero en ambas industrias la distribución es un verdadero monopolio natural (una única firma es la que abastece en forma más eficiente al mercado). En los casos en que hay monopolios naturales, los gobiernos tienen que elaborar una reglamentación clara, eficaz y estable. Esto reviste especial importancia cuando los países quieren explotar las nuevas oportunidades de participación del sector privado en la infraestructura (véase el Recuadro 3.6). Para ser creíbles, los entes que regulan los monopolios naturales deben ser independientes, manteniendo las debidas distancias frente a la empresa reglamentada, otros organismos gubernamentales y demás intereses creados. Deben evitar tanto la "sumisión" a la empresa regulada como la cesión a las presiones populares y políticas para que los precios desciendan por debajo del costo. Algunas economías en transición, como Ucrania y Albania, están estableciendo organismos autónomos de regulación (en el sector de la electricidad y otras industrias) similares a los modelos de Estados Unidos, el Reino Unido y los países de América Latina. En Europa central, los organismos de regulación del sector de las telecomunicaciones, donde también hay tendencia al monopolio, son menos independientes y las facultades de imposición de tarifas y otras competencias normativas siguen correspondiendo a los ministerios.

Los países de ECO y del Báltico, Kazakstán, Mongolia y Rusia han adoptado leyes antimonopolio inspiradas en general en los modelos de Europa occidental (en la mayoría de los casos, para atenerse a los requisitos de armonización de la Unión Europea). En general, estas leyes circunscriben las limitaciones horizontales y verticales al comercio y el abuso de una posición "dominante" en el mercado (entendiendo por tal el control del 30% al 40% del mercado pertinente y la capacidad unilateral de limitar la competencia). Las limitaciones horizontales son acuerdos entre competidores para fijar los precios o dividir los

mercados; las verticales comprenden una diversidad de acuerdos restrictivos entre productores y distribuidores. Estas leyes también facultan al gobierno para que bloquee las fusiones que impidan la competencia y, en algunos casos, para que fragmente los monopolios.

La Unión Europea y varios países miembros y no miembros (en especial Alemania, el Reino Unido y Estados Unidos) han colaborado decisivamente en la redacción de estas leyes de competencia, han promovido su adopción y capacitado a los funcionarios, y han prestado todo tipo de asistencia a las oficinas antimonopolio. Puesto que las economías en transición heredaron tal legado de dominio del Estado y no tienen mucha capacidad administrativa, las prioridades de las oficinas antimonopolio son ligeramente distintas a las de sus contrapartes en la UE y Estados Unidos. Deben concentrar sus escasos recursos en los grandes temas y problemas, convirtiéndose principalmente en resueltos abogados de la competencia y el libre comercio. De las oficinas establecidas hasta ahora, las de Europa central (principalmente Polonia, la República Checa y la República Eslovaca) se encuentran entre las más enérgicas y efectivas, aunque a veces incluso éstas tienen problemas para hacerse escuchar. Las oficinas también tienen que concentrarse en el desmantelamiento de los obstáculos normativos y de otro tipo que se oponen al ingreso de nuevas empresas al mercado, porque ello es una fuente fundamental de competencia en estas economías. Por ejemplo, los acuerdos de suministro o distribución en exclusiva que imponen las empresas dominantes pueden actuar como una barrera y ser impugnados conforme a las leyes de competencia. La oficina antimonopolio de Ucrania, establecida en 1994, ha tratado de mantener condiciones equitativas para las nuevas empresas combatiendo la discriminación contra ellas, en particular la que proviene del sector público. Con respecto a las limitaciones horizontales, las oficinas deben combatir la fijación deliberada de precios (y otros acuerdos similares de cártel) entre los grandes productores y abordar los problemas estructurales manteniendo el poder de veto sobre las fusiones anti-competitivas y desmantelando los monopolios estatales más notorios antes o durante la privatización. Las oficinas antimonopolio de la República Checa y de la República Eslovaca, por ejemplo, han procurado desmantelarlos antes de la privatización. Rusia podría adoptar una posición más enérgica en relación con las estructuras monopolistas, incluidos algunos de los grupos financieros e industriales de reciente aparición.

Instituciones judiciales

Como se ha recalcado una y otra vez en este capítulo, las leyes son válidas sólo en la medida en que lo sean las instituciones que las aplican. Y son los tribunales y los orga-

nismos especializados de aplicación competentes y fiables, como las comisiones de valores y las oficinas antimonopolio, los cimientos en que se apoyan en última instancia todas las actividades —oficiales y oficiosas— de imposición de la ley. Los tribunales no sólo aplican las leyes y solucionan diferencias; sus interpretaciones también salvan los numerosos e inevitables huecos de la legislación. En ECO y los NEI se han seguido distintos caminos para recrear las instituciones judiciales que se ocupan de la solución de diferencias y su aplicación. En la mayoría de los NEI, el sistema de arbitraje que permitía mediar en los litigios entre las empresas estatales se transformó en un sistema judicial estructurado, los tribunales de *arbitrazh*, que hace de complemento de los tribunales civiles. En cambio, en ECO se eliminó el sistema de arbitraje y se ampliaron los tribunales civiles incorporándoles una sección comercial independiente. Aunque quizás este último sea el enfoque mejor, si propicia normas más unificadas y un poder judicial más profesional, cualquiera de los caminos puede servir siempre que cuente con incentivos adecuados, capacitación y experiencia. Se han reducido los notorios poderes de las “procuraciones” anteriores a la transición para supervisar a los tribunales e intervenir en las decisiones individuales, y en ECO se han transformado en instituciones más semejantes a las fiscalías del mundo occidental. Casi todas las economías en transición trataron también de reformar los mecanismos de nombramiento y supervisión y de dar a los tribunales una mayor independencia nombrando jueces vitalicios. China, la República Kirguisa y Ucrania figuran entre los pocos países que conservan las elecciones y mandatos más breves para los jueces. El arbitraje privado, que se usó siempre en los litigios comerciales internacionales, puede emplearse actualmente en el caso de diferencias nacionales en casi todas las economías en transición. Esto tiene suma importancia, porque permitirá ahorrar los escasos recursos judiciales privatizando las actividades de arreglo de diferencias y quizás plantee una competencia útil para incentivar la reforma judicial.

A pesar de estas importantes reformas, los tribunales de las economías en transición necesitarán tiempo para superar la herencia del pasado y recuperar la confianza de la sociedad. Los jueces, en especial en los NEI, tienen poca familiaridad con la economía de mercado, su remuneración es baja y, como profesión, no disfrutan de demasiado prestigio ni de la confianza de la opinión pública. No hay todavía una idea clara de lo que requiere la ética profesional. Las tasas cobradas por los tribunales son altas y las esperas pueden ser largas. Muchas leyes son nuevas y poco claras, lo que hace que las decisiones sean imprevisibles. Incluso cuando se ha dictado sentencia, puede haber problemas de ejecución. En Viet Nam, por ejemplo, no se cumplió ni el 40% de los fallos dictados en 1993 y 1994,

y en el caso de los tribunales rusos el porcentaje sube al 50%. Estos factores, combinados con arraigadas actitudes culturales hacia la ley, ayudan a explicar por qué son tan pocas las empresas privadas dispuestas a utilizar los tribunales para arreglar diferencias, en especial en los NEI y en Asia oriental.

Otra institución que hay que desarrollar también, para que la sociedad se familiarice con la ley y la use con eficacia, es el ejercicio privado de la abogacía. A medida que los mercados se amplían y el derecho se torna más complejo, las sociedades necesitan abogados independientes que asesoren a sus clientes, estructuren y sancionen las transacciones y ayuden a resolver las controversias. En las economías de planificación centralizada, los abogados eran empleados estatales. Su función en el ámbito comercial era de índole principalmente administrativa, y tenían escasa independencia y pocas de las aptitudes que se necesitan en una economía de mercado. La transición ha ocasionado un aumento espectacular del número de abogados y de las oportunidades de capacitación que se les ofrecen. Por ejemplo en China, el número de abogados reconocidos subió de apenas 3.000 durante todo el período que va de 1957 a 1980 hasta más de 60.000 en 1995. Las escuelas de derecho suman más de 30.000 alumnos, y el gobierno se ha propuesto una meta de 150.000 abogados para el año 2000. En cualquier caso, se necesitará más tiempo para establecer y hacer cumplir las normas de competencia y ética profesional. Muchas economías en transición han empezado a exigir la realización de exámenes para la admisión en los colegios de abogados, pero apenas se está comenzando a reconocer la existencia de conflictos de interés —y de otros dilemas éticos.

Más confianza en el Estado

Para formular y aplicar las leyes que regulan las actividades del sector privado se requiere un Estado fuerte y competente. Por otro lado, para que los mercados funcionen debidamente es preciso saber con claridad dónde terminan las competencias del Estado. Las empresas privadas deben tener la certeza de que, en virtud del ordenamiento jurídico, el gobierno no va a intervenir arbitrariamente en sus asuntos, va a mantenerse fiel a sus programas y cumplirá sus obligaciones. Según investigaciones recientes realizadas en distintos países, parece que el nivel de confianza de los ciudadanos en que el gobierno pondrá en práctica las políticas anunciadas o cumplirá sus obligaciones tiene una relación positiva con el crecimiento económico a largo plazo (Gráfico 5.1). En estudios independientes sobre las empresas privadas realizados en 1995 se observa que el nivel de credibilidad conseguido por el gobierno de la República Checa es elevado, mientras que en Rusia es mucho más bajo. Los países que presentan diferencias tan

notables en ese terreno suelen tener también tasas de crecimiento económico muy diferentes. La confianza en el gobierno depende en parte de que los ciudadanos sepan que pueden recurrir contra acciones arbitrarias o ilegales del Estado, de que se limite la corrupción oficial y de la capacidad del Estado para controlar la delincuencia.

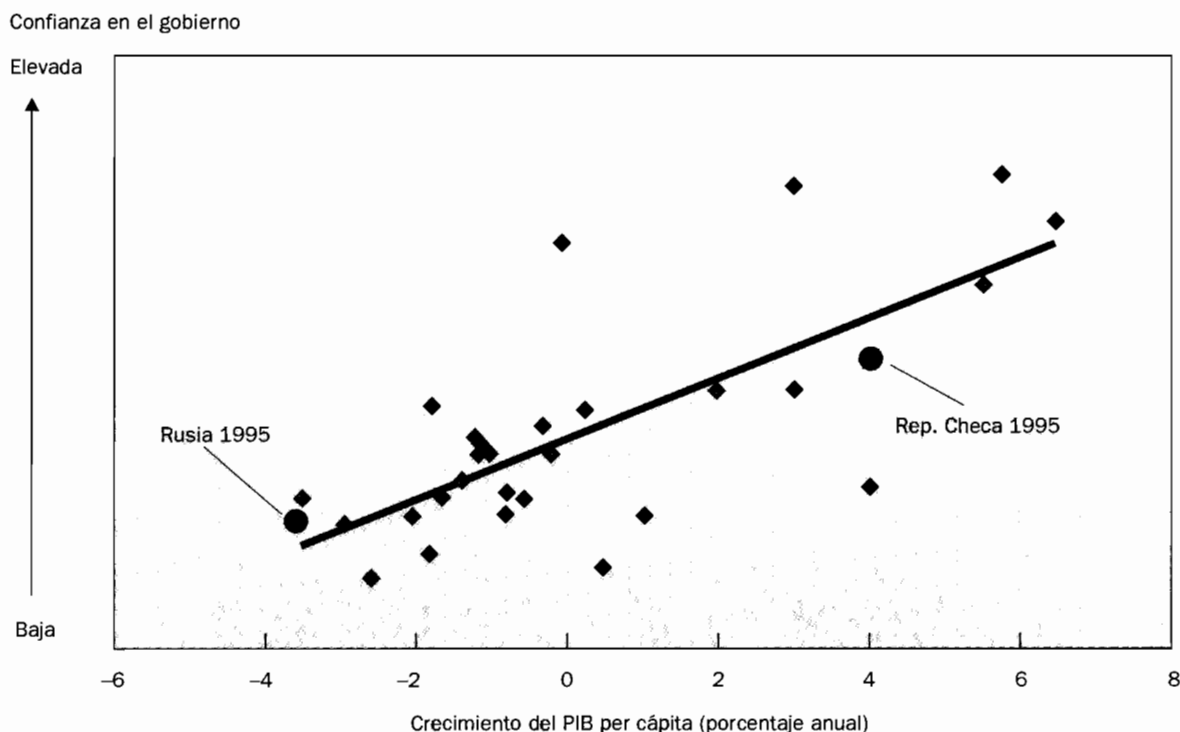
Moderación del poder del Estado

En las economías de mercado establecidas, las limitaciones oficiales al poder arbitrario del Estado se derivan en parte del derecho constitucional y administrativo. Estas disciplinas aseguran que la totalidad de la legislación concuerde con la constitución nacional y que los reglamentos, a su vez, concuerden con la ley. Definen el poder normativo de los diversos órganos estatales, determinan los procedimientos de aprobación de leyes y promulgación de reglamentos y ofrecen a los ciudadanos la posibilidad de recurrir contra acciones ilegales o caprichosas por parte del Estado. Por supuesto, estas limitaciones no surgen de la nada; son estimuladas por hondas fuerzas históricas, culturales y políticas. Lógicamente, las limitaciones jurídicas o sociales al poder estatal eran muy pocas en las economías de planificación centralizada. En varias de ellas se establecieron tribunales administrativos o se concedieron facultades de fiscalización administrativa a los tribunales ordinarios. Yugoslavia fue la primera, en 1952, seguida luego por otros países de ECO en los años sesenta y setenta y, finalmente, por la Unión Soviética (1987) y China (1989). Pero sus poderes estaban fuertemente delimitados, y en la práctica estas reformas tuvieron pocas repercusiones.

Las reformas democráticas han conseguido que muchas economías en transición amplíen el alcance de la revisión judicial a todos los actos administrativos y den a los tribunales civiles o comerciales una clara jurisdicción fiscalizadora. Además, todos los países de ECO y algunos NEI han establecido tribunales constitucionales con autoridad para revocar las leyes y reglamentos que consideren inconstitucionales. De este modo comienzan a establecerse los procedimientos pertinentes para supervisar las acciones del Estado. No obstante, existe una profunda confusión sobre la división de poderes entre las diversas instancias del Estado, en especial en los NEI. La distinción entre la autoridad legislativa del parlamento y las facultades normativas del poder ejecutivo es, en el mejor de los casos, vaga, y lo mismo ocurre con la distribución de las facultades entre los gobiernos nacionales, provinciales y locales. A menudo, los distintos órganos estatales promulgan leyes o reglamentos sobre el mismo tema, lo que produce un marasmo de reglas en conflicto. Esta lucha por el poder normativo es fruto, muchas veces, de un profundo enfrentamiento sobre el ritmo y dirección del cambio. Por ejemplo, los ejecutivos o ministerios reformistas tratan

La credibilidad gubernamental y el crecimiento acelerado suelen ir unidos.

Gráfico 5.1 Crecimiento económico per cápita y confianza en el gobierno



Nota: La muestra comprende 28 economías a las que se suman la República Checa y Rusia. Los datos sobre el crecimiento son promedios anuales correspondientes al período 1981-90, y los datos sobre la confianza en el gobierno se basan en encuestas de opinión pública realizadas a fines de 1992 (en las que se incluyeron preguntas retrospectivas), salvo en el caso de la República Checa y Rusia, países para los cuales se han tomado, en ambas mediciones, datos correspondientes a 1995. Fuente: Borner, Brunetti y Weder 1994; datos del Banco Mundial.

con frecuencia de imponer la reforma a parlamentos o gobiernos locales indecisos o a la defensiva. Esto puede acelerar la reforma a corto plazo, pero a la larga podría representar una amenaza para el estado de derecho.

El papel que se está confiando a los tribunales constitucionales en las economías en transición constituye un ejemplo interesante de la lucha entablada por establecer un sistema de contrapesos y salvaguardias en el gobierno y de su interacción con la reforma económica. Los tribunales constitucionales de Hungría y Polonia han tratado activamente de desbaratar las iniciativas reformadoras. En Polonia, por ejemplo, el tribunal invalidó casi todos los esfuerzos del gobierno por cortar el gasto público en pensiones. En Hungría, logró eliminar disposiciones del plan de esta-

bilización de marzo de 1995 encaminado a reducir el gasto en prestaciones familiares y educación. Esta tensión entre las distintas autoridades puede demorar algunos ajustes necesarios de la economía, pero es un sano indicador de democracia y, probablemente, irá disminuyendo como resultado del debate político y el progreso jurídico.

Lucha contra la corrupción

La utilización de un cargo público para fines privados no constituye una novedad en los países que ahora se encuentran en proceso de transición. Antes de la reforma, bienes tan importantes como la vivienda y tan triviales como los mejores cortes de carne se utilizaban como moneda de cambio para conseguir favores o sobornar a alguien. Pero

la corrupción característica de la transición es diferente: es más visible y se basa más en el dinero. La corrupción ha llegado a constituir un gran problema en China, y la mayoría de las empresas de Lituania, Rusia y Ucrania, por mencionar sólo tres ejemplos, reconocen que pagan comisiones a distintos funcionarios y también a la delincuencia organizada. En comparación con lo que ocurre en otros países, los montos son grandes: en Ucrania, por ejemplo, pueden representar anualmente el total de las ventas brutas de hasta dos meses. Algunos funcionarios se han valido de su cargo para otorgar privilegios especiales a empresas privadas en las cuales tienen intereses personales. En muchas economías en transición, la opinión pública considera que la corrupción —incluida la apropiación indebida de bienes públicos— es un fenómeno de alcance general, lo que está socavando el apoyo al gobierno y a la reforma.

¿Por qué prospera la corrupción? Según la información disponible sobre otros países, ello ocurre cuando los funcionarios públicos y los agentes privados tienen mucho que ganar y poco que perder, que es exactamente lo que sucede durante la transición. Los controles tradicionales se debilitan antes de que lleguen a entrar en vigor las nuevas prohibiciones jurídicas, en particular las normas relativas a los conflictos de intereses. Además, el Estado tiene todavía un patrimonio enorme —empresas, propiedades, recursos naturales— y amplias facultades normativas, a pesar de la legitimación de la propiedad, las operaciones comerciales y la riqueza privada. La incertidumbre normativa, los complicados reglamentos y los controles ubicuos confieren a los funcionarios un poder excepcional, numerosas oportunidades de conseguir sobornos y amplias posibilidades de apropiarse del patrimonio público. Dado el escaso desarrollo de la sociedad civil —partidos políticos, grupos de interés, organizaciones sociales y otras instituciones semejantes—, esta importante fuerza de contención es en gran parte inexistente en algunas economías en transición.

La baja remuneración oficial de los funcionarios públicos les hace especialmente vulnerables al peligro de la corrupción. De hecho, en algunos países es actualmente el incentivo principal para permanecer en la administración pública. Pese a las periódicas campañas contra la corrupción, los riesgos que supone una conducta corrupta han disminuido muchísimo. La supervisión estatal es débil, pero, además, la tradición de relaciones económicas personalizadas y, más recientemente, de escándalos financieros socavan las normas de comportamiento tanto público como privado. Es difícil castigar a una persona por mala conducta si el público percibe que todos los demás, incluidos los funcionarios de alto nivel, hacen lo mismo. Esto aumenta el peligro de que haya un largo período de corrupción generalizada en las economías en transición.

La corrupción tiene sus costos. Según recientes análisis comparativos entre países, estaría significativamente aso-

ciada tanto con un menor nivel de inversión como con un crecimiento más lento de la economía. El soborno puede ayudar a las empresas a eludir reglamentos entorpecedores, pero constituye también un incentivo para la introducción de normativas todavía más complejas y costosas. Los funcionarios pueden bloquear reformas ulteriores para afianzar su poder y mantener sus ingresos ilícitos. Los administradores de las empresas estatales pueden comprobar que una manera fácil y económica de comprar o desviar los activos de la empresa es demorar la privatización y disminuir deliberadamente su productividad. La corrupción puede hacer que los recursos públicos se alejen de esferas vitales como la educación, donde el potencial para el soborno es menor. Disminuye asimismo la capacidad del gobierno de hacer cumplir reglamentaciones legítimas y recaudar ingresos a medida que las actividades se van trasladando a la economía sumergida para escapar del control gubernamental. Otro peligro no menos grave es que la corrupción puede debilitar la confianza pública en el gobierno y ayudar a los políticos extremistas que prometen el orden.

¿Qué pueden hacer los gobiernos para combatir la corrupción? Una vez que han introducido la economía de mercado ya no cabe dar marcha atrás y resucitar las viejas prohibiciones. Lo que sí pueden y deben hacer es reducir las oportunidades de corrupción y elevar sus riesgos. Una privatización rápida y transparente, la liberalización y la desmonopolización de la economía pueden hacer mucho por reducir el alcance de la corrupción y reestructurar los incentivos. Si suben los salarios de los empleados públicos, será menor la atracción que ejerce el soborno y mayor el costo del despido. La simplificación de los impuestos y reglamentos —principal aspiración, por ejemplo, de las empresas estudiadas en Lituania— y la aclaración de los derechos de propiedad reducen las oportunidades de soborno y ayudan a las empresas a sobrevivir sin tener que recurrir a la corrupción. En los casos en que no hayan instrumentado todavía una reglamentación pertinente, los gobiernos deben reforzar los mecanismos de fiscalización y apelación y, cuando sea posible, establecer procedimientos alternativos a fin de reducir el poder monopolístico de los funcionarios en lo que respecta a la concesión de aprobaciones. Por último, las campañas de educación y los intentos serios de denunciar públicamente y castigar la corrupción a alto nivel pueden convencer a la opinión pública de que las reglas del juego están cambiando. Estos métodos se refuerzan mutuamente, como han descubierto muchos países, entre ellos Estados Unidos (Recuadro 5.3).

Acabar con la delincuencia organizada

La delincuencia organizada en el plano privado es anterior a la transición, pero ha aumentado en forma notable en los últimos años. Se ha hecho más visible y, en especial en

Recuadro 5.3 Lucha contra la corrupción mediante jurisdicciones superpuestas: ejemplos de Estados Unidos

La corrupción existe en todos los países, aunque en distinta medida. La forma en que los gobiernos organizan sus actividades condiciona las oportunidades e incentivos de la corrupción. Una forma de reducir el poder de monopolio de los funcionarios públicos es asignarles jurisdicciones superpuestas. En Estados Unidos se controla la corrupción en la emisión de pasaportes dejando que el público los solicite en una cualquiera de las numerosas oficinas autorizadas (un sistema nacional de registro permite evitar que un mismo pasaporte se expida más de una vez). A fin de evitar el pago de sobornos para acelerar los trámites, es la dependencia misma la que vende este servicio. En el caso de las tareas que imponen costos en lugar de beneficios, la superposición de jurisdicciones hace que no resulte tan ventajoso sobornar a uno de los funcionarios. Por ejemplo, algunos observadores afirman que la coexistencia de organismos encargados de aplicar leyes sobre narcóticos a nivel federal, estatal y local ha reducido el nivel de corrupción oficial.

A veces conviene, si es posible, despenalizar o desreglamentar una actividad que es fuente importante de delito y corrupción. La decimoctava enmienda de la constitución norteamericana, ratificada en 1919, prohibía la fabricación y venta de bebidas alcohólicas. Se derogó en 1933 después de un período caracterizado por la proliferación de las actividades clandestinas y la corrupción entre los funcionarios encargados de imponer la ley. El experimento norteamericano de prohibición es un ejemplo palpable de los riesgos y costos aso-

ciados a regímenes jurídicos y normativos que, para una gran parte de la opinión, carecen de legitimidad.

Aun después que se hayan ejecutado todas las reformas estructurales y normativas factibles, para luchar contra la corrupción se necesita un firme liderazgo y capacidad para hacer cumplir la ley. Los intentos de reforma en grandes ciudades estadounidenses tan distintas como Toledo, Ohio, en 1900 y Nueva York en el decenio de 1980 muestran cuán importante es contar con un líder entusiasta en la cumbre, con inspectores independientes y decididos que emprendan las investigaciones y las acciones judiciales, y con el respaldo de la sociedad en general. Por ejemplo, en Nueva York, la corrupción generalizada y las continuas extorsiones en el sector de la construcción significaron un costo de miles de millones de dólares para el sistema escolar, tanto en razón del desperdicio como de la deficiente calidad de la construcción y el mantenimiento. En 1988, la ciudad creó la Oficina del inspector general, organismo semiindependiente dentro del distrito escolar, con facultades para exigir investigaciones penales, acciones civiles, sanciones administrativas y reformas institucionales. Este organismo hizo hincapié en la precalificación de los licitantes y se negó a tratar con empresas que no tuvieran reputación de honestidad e integridad. Durante los cinco primeros años, realizó más de 3.500 investigaciones, excluyó a más de 180 empresas y generó un ahorro equivalente a más de \$20 millones, lo que le permitió sufragar sus propios gastos y, al mismo tiempo, reducir la corrupción.

Rusia (donde figura como preocupación principal en las encuestas de hogares y empresas), más violenta. Por otra parte, la delincuencia está estrechamente vinculada con la corrupción. Puesto que una economía privada abre nuevas posibilidades de criminalidad, algunos funcionarios públicos, tanto en ejercicio como dados de baja (incluidos oficiales de policía y ex agentes secretos), a menudo facilitan la delincuencia privada o participan en estas actividades. Los grupos privados de seguridad, incluidos algunos grupos de delinquentes, han surgido en parte para llenar el vacío dejado por policías corruptos o tribunales que no pueden o no quieren proteger la seguridad pública ni hacer cumplir los contratos. Al igual que la corrupción, los delitos económicos proliferan cuando los derechos de propiedad están mal definidos, cuando hay monopolios que las mafias pueden aprovechar y cuando los procedimien-

tos jurídicos son ineficaces y, por ende, el riesgo de castigo es pequeño. Se multiplican también cuando la pobreza generalizada y la falta de oportunidades económicas dejan a los jóvenes a merced del señuelo de la riqueza de la mafia. Los nuevos sectores financieros son un campo fértil para la criminalidad, incentivada en muchos NEI y países de ECO por el lucrativo tráfico de drogas. La región constituye un paso estratégico para el comercio de estupefacientes entre las regiones de Asia Meridional (en especial Afganistán), donde se cultiva la planta, y los mercados de Europa occidental.

La mafia rusa no es una organización única, sino una serie integrada por quizás 3.000 a 4.000 grupos que emplean a más de 25.000 personas; varios centenares de estos grupos están distribuidos en los NEI y ECO y a veces llegan a Occidente. Algunos cubren las deficiencias

creadas en el mercado por la insuficiencia de las instituciones gubernamentales prestando servicios de seguridad para las nuevas empresas privadas o ayudando a exigir el cumplimiento de los contratos (por ejemplo, cobrando deudas en nombre de los bancos, gran parte de los cuales mantienen una estrecha vinculación con la delincuencia organizada). Pero el valor que puedan tener tales servicios palidece en comparación con las sumas que estos poderosos grupos criminales extraen de las empresas privadas. Por la fuerza, obtienen “préstamos” de los bancos, exigen dinero para proteger a las nuevas empresas y se sirven de los bancos y de otras compañías para obtener acceso a clientes ricos. Ponen en circulación moneda falsa y blanquean ingresos ilícitos. Igual que sus homónimos sicilianos, adoptan métodos despiadados para obtener lo que quieren, como demuestran los numerosos asesinatos de banqueros y empresarios rusos en los últimos años. Estos son sólo los costos visibles. Lo que no puede verse son las inversiones no realizadas por temor a la extorsión y las empresas legítimas que han fracasado por no poder competir con las que dirige la mafia.

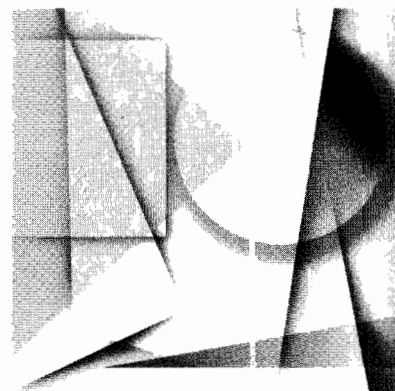
Tanto la corrupción como la delincuencia organizada son problemas arraigados y con larga tradición que no tienen fácil solución, en particular dada la escala que están alcanzando en algunas economías en transición. Se necesitan campañas enérgicas y coordinadas en el plano internacional a fin de imponer el cumplimiento de la ley. A su vez, éstas requieren un aparato de seguridad eficiente y respetuoso de la ley y mecanismos de solución de diferencias que impongan el respeto de las garantías legales. Los gobiernos nacionales y locales deben, por lo tanto, combatir la corrupción interna si quieren controlar la delincuencia organizada. El éxito conseguido recientemente por Italia en la lucha contra la mafia siciliana demuestra que los jueces y fiscales honestos y entregados pueden conseguir progresos en la lucha contra la corrupción y el sindicato

del crimen, pero sólo si cuentan con firme apoyo político y logístico en las más altas instancias del gobierno.

Programa pendiente

Una triste realidad de la transición es que las características de una economía de mercado que más necesitan muchos de estos países son las que más tardan en conseguirse. Como se ha destacado en este capítulo, para pasar de la planificación centralizada a la economía de mercado se requiere una nueva manera de entender la totalidad del ordenamiento jurídico. Los signatarios de los contratos, los abogados que ayudan a redactarlos y los tribunales que los aplican deben dejar de actuar como si todavía fueran instrumentos de un único planificador central, y comenzar a actuar en interés de las innumerables personas cuyas actividades conforman un mercado. Los ciudadanos tienen que conocer —y respetar— la ley y a las instituciones encargadas de su cumplimiento. Igualmente, deben tener la seguridad de que el gobierno va a aplicar la ley de forma sistemática y va a mantenerse dentro de ciertos límites, evitando las intervenciones arbitrarias y la corrupción. Nada de esto se improvisa. La conclusión final no es que haya que avanzar lentamente hacia una economía de mercado y dejar que estas instituciones y estas leyes evolucionen a su propio ritmo. Muchos de los países todavía carentes de un ordenamiento jurídico adecuado son ya economías de mercado. Lo que deben hacer los gobiernos no es reafirmar el control a través de los antiguos mecanismos sino crear nuevas políticas e instituciones en consonancia con la nueva relación entre el Estado y los ciudadanos. Como se ha observado antes, muchas reformas de mercado, como la liberalización y la desmonopolización de la industria, pueden realmente acelerar la creación de un estado de derecho con dos medios igualmente importantes: alimentando la demanda de nuevas leyes y reduciendo el número e influencia de los grupos que se lucran de su ausencia.

Edificación de un sistema financiero



Los mercados incentivan la eficiencia económica asignando los recursos a los destinos más apropiados, en respuesta a la oferta y la demanda. Para que se lleve a cabo este proceso debe haber un sistema racional de instituciones y mercados financieros que asignen el ahorro a inversiones de alto rendimiento. La experiencia recogida en todo el mundo confirma que los países con sistemas financieros suficientemente desarrollados tienen un crecimiento económico más rápido y constante y demuestran mayor capacidad de adaptación a las crisis económicas. La transición conlleva una redistribución en gran escala de los recursos y los derechos de propiedad, tarea que se ve enormemente facilitada si se cuenta con un sistema financiero eficaz. Sin embargo, al iniciarse el proceso de transición, los sistemas financieros de esos países no estaban en condiciones de prestar ayuda: los bancos de propiedad estatal se caracterizaban por su pasividad y muchas veces se encontraban en situación crítica, escaseaba la capacidad de evaluar el riesgo crediticio, y no había ni reglamentación financiera ni instituciones complementarias fundamentales ni mercados de capital.

Los países en proceso de reforma que procuran corregir estas deficiencias deben hacer frente a una versión especialmente compleja de un problema común en la transición. Para que las demás reformas de mercado tengan éxito es preciso contar con un sistema financiero sólido; por otro lado, no puede avanzarse en la reforma de este sistema con independencia de esas otras reformas, sobre todo, las encaminadas a la estabilización macroeconómica, la reforma de las empresas y la creación de instituciones jurídicas que respalden el proceso. Los países en transición suelen reaccionar ante este dilema con una actitud pasiva, lo que da como resultado un retraso de las reformas financieras.

Los países en proceso de reforma tienen que hallar la manera de ayudar al sistema financiero a superar las deficiencias heredadas del régimen de planificación centrali-

zada y, a la vez, sentar las bases de un nuevo sistema en el que los bancos y las demás instituciones financieras sean capaces de valerse por sí mismos. Este problema se hace patente cuando se examinan las fórmulas disponibles para llevar a cabo la reforma bancaria. ¿Deben los países utilizar fondos públicos para sanear los bancos estatales excesivamente endeudados, corriendo el riesgo de que éstos esperen siempre que el Estado acuda en su rescate? ¿O deben los países comenzar de cero y ofrecer incentivos para que rápidamente se incorporen al sistema nuevos bancos y, posiblemente, se proceda a la liquidación de algunos de los ya existentes? La experiencia recogida hasta el momento en las economías en transición ofrece elementos de juicio para evaluar ambas estrategias y extraer algunas conclusiones preliminares para las reformas futuras. Independientemente de que los países adopten uno u otro método, o una combinación de ambos, una conclusión clara es que al Estado le corresponde el papel vital de fomentar la instauración de un sector financiero estable, y de regularlo a lo largo del tiempo. Ese papel no abarca necesariamente la asignación directa de los recursos financieros, aunque es posible que, en las economías en transición, se ejerza una fuerte presión para que el Estado intervenga, sobre todo en el sector rural. Otra conclusión es que la creación de un sistema financiero requiere tiempo. A través de la reforma se debe tratar de fomentar un sistema integrado por bancos, intermediarios no bancarios y mercados de capital que evolucione no ya al dictado del gobierno sino en respuesta a las cambiantes necesidades del mercado.

El sistema heredado

En el régimen de planificación centralizada, los bancos eran meros organismos contables, que aceptaban de manera pasiva los depósitos de las familias (que a menudo eran los únicos activos que éstas podían poseer) y llevaban cuenta de las transacciones financieras que se ajustaban a las asignaciones establecidas en el plan. De hecho, en

China el plan de crédito aún determina una gran parte de la inversión y sigue siendo un instrumento de gran influencia en la política gubernamental. Los bancos no estaban preparados para realizar algunas operaciones básicas, como la gestión de riesgos o la preselección de proyectos, ni tenían una gama diversificada de instrumentos para captar el ahorro. Los demás componentes del sistema financiero —incluido el mismo sistema de pagos— eran rudimentarios; en la mayoría de los países, el financiamiento no bancario era sencillamente inexistente. En un principio, sólo un banco podía conceder préstamos. Como resultado de los primeros planes orientados a introducir la economía de mercado, en la mayoría de los países se sustituyó este régimen de banco único por un sistema en dos niveles, integrado por un banco central y varios bancos comerciales, a menudo especializados por sector. Sin embargo, esta reorganización no repercutió demasiado en el comportamiento de los bancos.

La transición ha puesto de manifiesto las enormes deficiencias de los bancos heredados del régimen anterior. En Europa central y oriental (ECO) y en los nuevos Estados independientes (NEI), muchos préstamos bancarios resultaron incobrables cuando sus clientes tradicionales —las empresas estatales— quedaron expuestos a la competencia. En las primeras etapas del proceso de reforma, muchos bancos siguieron concediendo nuevos préstamos a empresas improductivas. El capital y los intereses en mora se refinanciaron, con lo cual el volumen de préstamos improductivos de los bancos creció extraordinariamente, llegando en algunos casos a representar la mayor parte de la cartera y a desplazar a los prestatarios responsables. Incluso en China, donde el crecimiento económico ha sido rápido y las tasas de interés de los préstamos son inferiores a la inflación, el 20% de los préstamos se encuentran registrados oficialmente como préstamos improductivos. Con el tiempo, estas corrientes financieras de los bancos a las empresas se agotaron, a medida que se afianzó la estabilización en casi toda ECO y en muchos de los NEI. En algunos países, debido al elevado nivel de las tasas activas reales, hubo exactamente lo contrario, es decir, transferencias netas (nuevos préstamos netos menos pagos de intereses reales) de las empresas a los bancos. En muchos de los NEI, el flujo de recursos hacia las empresas sencillamente se estancó: se siguieron refinanciando los préstamos ya otorgados pero sólo se concedieron unos pocos préstamos nuevos, de modo que las transferencias netas, en uno y otro sentido, fueron muy reducidas. En China, en cambio, el elevado nivel de ahorro familiar depositado en los bancos ha permitido mantener un volumen considerable de transferencias netas positivas a las empresas (véase el Capítulo 2).

Muchos bancos de ECO y de los NEI se limitan actualmente a financiar el comercio exterior y parte del

capital de explotación, por lo que su aportación a la inversión global de las empresas es negativa o nula. La renuencia prácticamente universal a otorgar préstamos para inversión se debe, en parte, a las dificultades que entraña la estabilización, pero también a una mayor comprensión por parte de los bancos del riesgo que conlleva la concesión de préstamos y a la inexistencia de mecanismos eficaces para cobrar las deudas. Aunque ha comenzado a registrarse un aumento de los préstamos bancarios y se han prolongado los plazos de vencimiento en algunas de las economías más avanzadas en el proceso de reforma, en la mayoría de los países el acceso de las empresas solventes al financiamiento bancario es limitado y con plazos de vencimiento muy cortos. El acceso privilegiado al financiamiento de que siguen gozando las grandes empresas estatales en muchos países constituye otro obstáculo financiero a la aparición de nuevas empresas privadas.

Como ya se ha indicado, el ritmo de las reformas en el ordenamiento jurídico y en las empresas ha repercutido también enormemente en la evolución de los sistemas financieros. Los bancos dependen del sistema jurídico y, en particular, de los procedimientos de ejecución de garantías y de quiebra, para exigir sus créditos y desempeñar su función de supervisión de las empresas. Los mercados de capitales requieren leyes de sociedades que definan los derechos de los accionistas de las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada y les permitan influir en la gestión de las empresas. Para que los sistemas financieros sean más eficaces, es preciso seguir avanzando en lo que respecta a la legislación sobre este y otros temas económicos (Capítulo 5). La reforma de las empresas, incluida la privatización y la incorporación de nuevas empresas privadas, resulta necesaria para resolver el problema de los préstamos incobrables y crear nuevas oportunidades de concesión de préstamos. Las empresas más prósperas generan una demanda de mejores servicios bancarios y, por lo tanto, fomentan el progreso institucional. Las fuerzas de la demanda son muy poderosas en ECO y en algunos NEI y han dado lugar a importantes mejoras de la calidad de los bancos. Por el contrario, el limitado alcance que tuvo en China la reforma de las empresas estatales ha retrasado la comercialización de sus bancos estatales. En los países bálticos y en los NEI, las empresas estatales han creado nuevos bancos o adquirido participaciones en los ya existentes. Ello entraña riesgos, pero la gestión de estas instituciones ha tendido a mejorar con la privatización de las empresas matrices, la mayor diversificación de la propiedad y la implantación de normas de disciplina y control para limitar los préstamos a los propietarios.

Métodos para llevar a cabo la reforma bancaria

En los países en transición la reforma bancaria supone una doble tarea. En primer lugar, cada país debe hacer de su

propio banco central una institución capaz de formular y conducir la política monetaria de manera independiente. Los datos recogidos en las economías en transición confirman la conclusión general de que una mayor independencia del banco central, que incluya el derecho a no conceder financiamiento al Estado y a establecer las tasas de interés sin interferencia del gobierno, está asociada a un menor nivel de inflación y a una política monetaria más eficaz. Todas las economías en transición han establecido los instrumentos y procedimientos básicos de política monetaria, aunque su eficacia varía de un país a otro, en parte porque los sistemas de pagos interbancarios están insuficientemente desarrollados. Su crecimiento es condición imprescindible para instaurar un sistema financiero inspirado en los principios del mercado. En muchos casos, los bancos centrales también han desempeñado una labor constructiva en la formulación de la política macroeconómica general y la política fiscal. Sin embargo, en China será preciso introducir nuevas reformas para lograr que el banco central cumpla un papel eficaz en lo que respecta a la política monetaria y de supervisión.

La segunda tarea, mucho más vasta y compleja, consiste en corregir las deficiencias de los bancos comerciales. Según las condiciones iniciales y la evolución durante las primeras etapas de la transición, los países han tratado de reformar el sistema bancario mediante la incorporación de nuevos bancos, el saneamiento de los existentes o (en la mayoría de los casos) la combinación de estas dos opciones. Sin embargo, algunos países aún no han adoptado una estrategia coherente para la reforma financiera. El primer enfoque supone la incorporación de un número relativamente elevado de nuevos bancos, la división y privatización de los bancos estatales y, en algunos casos, la liquidación de los bancos ya existentes. Estonia y Rusia han seguido este camino, aunque no siempre como producto de una decisión estrictamente deliberada. En muchos de los NEI, la confusión suscitada por la disolución de la Unión Soviética creó las condiciones para la aparición espontánea de un gran número de nuevos bancos (Recuadro 6.1). La otra posibilidad es el método basado en el saneamiento, adoptado por Hungría y Polonia, entre otros países, y hace hincapié en la recapitalización de los bancos existentes y en la adopción de programas de amplio alcance para que los bancos se desarrollen institucionalmente y puedan privatizarse lo antes posible.

Dos factores determinan en gran medida el enfoque adoptado por cada país en lo que respecta a la reforma bancaria: el grado de desarrollo del sistema financiero (relación entre los pasivos financieros y el PIB) y la situación institucional heredada. A finales de los años ochenta, el grado de desarrollo financiero era casi el mismo en todas las economías en transición. No obstante, desde entonces los diferentes resultados en materia de inflación —y la

pérdida de confianza en los activos financieros en los países donde aquella es elevada— han dado pie a una divergencia igualmente notoria. Las tenencias monetarias equivalen actualmente al 89% del PIB en China, pero se sitúan en un promedio de sólo el 42% del PIB en los países de ECO y apenas el 20% en los NEI (Gráfico 6.1). La inflación ha aniquilado el valor de los préstamos incoobrables y de los ahorros, lo que ha provocado la desconfianza de los depositantes en el sistema financiero. En consecuencia, la mayoría de los NEI no arriesga demasiado comenzando de nuevo. Los países de ECO partieron de bases institucionales más sólidas que los NEI o las economías en transición de Asia oriental. Esta ventaja, sumada al mayor grado de desarrollo de sus sistemas financieros y a una situación fiscal en general más favorable, determinó que la mayor parte de los países de ECO optaran por un enfoque más progresivo. El elevado grado de desarrollo del sistema financiero de China ha impulsado al gobierno a optar por una reforma bancaria gradual, aun cuando el personal capacitado es relativamente escaso.

En los países que se encuentran en una etapa menos avanzada del proceso de transición, quizá convenga hacer más hincapié en la apertura de nuevos bancos —también extranjeros. La comparación entre los países atendiendo a la capacidad institucional del grupo de bancos más desarrollados muestra que, mientras que los países en los cuales se creó un mayor número de nuevos bancos partieron, en general, de una situación mucho más desfavorable, algunos se encuentran ahora a la par de los demás. El avance ha sido especialmente rápido en Estonia y Rusia, pese a que las condiciones iniciales eran desfavorables. Un período de acceso relativamente libre puede estimular un desarrollo institucional descentralizado. Sin embargo, es posible que la confianza se deteriore si el sector sufre una reestructuración convulsiva y aparecen bancos de escasa calidad. Por lo tanto, es necesario adoptar medidas complementarias para mejorar el sistema de selección de candidatos, eliminar los bancos deficientes y mejorar la infraestructura bancaria, recurriendo, entre otros medios, a la reforma de las empresas y la legislación.

El enfoque basado en el saneamiento presenta la ventaja de mantener un mayor grado de confianza en el sistema financiero y, por consiguiente, de limitar la desintermediación financiera (tendencia de las transacciones financieras a prescindir totalmente del sistema bancario). El inconveniente está en que se sigue asignando una función importante a los bancos estatales existentes. Con este método también pueden reducirse gravemente los incentivos para que los bancos adopten criterios de inversión prudentes, ya que se fomenta la expectativa de que el gobierno, que ya ha acudido una vez en rescate de los bancos con problemas, volverá hacerlo. En Hungría, por ejemplo, algunos bancos han sido recapitalizados hasta cinco veces. Por consi-

Recuadro 6.1 Reforma radical de los bancos en Rusia

Tras la creación de un sistema bancario en dos niveles en 1987, el enfoque adoptado en Rusia para conseguir la reforma bancaria se apartó rápidamente —y, en parte, en forma no intencionada— del de otras economías en transición. En 1988 una nueva ley autorizó la creación de bancos en régimen de cooperativa que prestarían servicios al sector privado incipiente. La ley bancaria de 1990 hizo posible la creación de bancos constituidos en sociedades anónimas, a los que se exigieron sólo requisitos mínimos de habilitación. La puja entre un gobierno ruso reformista y un gobierno soviético más conservador dio lugar a la separación de los bancos rusos con respecto de los bancos soviéticos y, en Rusia, al desmembramiento de varios bancos estatales en diferentes bancos regionales independientes. Todo ello favoreció a un aumento espectacular del número de bancos rusos: de 5 en 1989 se pasó a 1.500 en 1992 y a 2.500 en 1995.

La evolución macroeconómica registrada durante este período creó para los nuevos bancos una ventaja competitiva sobre los antiguos bancos estatales. La falta de control fiscal y monetario dio pábulo a una inflación desenfrenada, y los saldos de los préstamos pronto quedaron reducidos al equivalente de unas pocas semanas de producción. Esta situación ofreció a los nuevos bancos la posibilidad de adueñarse rápidamente de un segmento del mercado ofreciendo servicios bancarios de mejor calidad al sector privado que acababa de surgir. El programa de privatización de empresas por medio de cupones ofreció otra oportunidad de iniciar nuevas actividades económicas, ya que muchos bancos invirtieron directamente en las empresas o concedieron préstamos a otros inversionistas para que compraran acciones. En consecuencia, la proporción del total de activos del sistema bancario en poder de los nuevos bancos creció de forma notable y, a principios de 1996, superaba los dos tercios del total, mientras que los tres bancos estatales que aún subsisten concentran el tercio restante. Algunos de los nuevos bancos de mayor envergadura se convirtieron rápidamente en los principales bancos comerciales del país, con balances por valor de \$1.000 millones a \$3.000 millones. Sin pérdida de tiempo, han comenzado a ofrecer servicios y productos financieros hasta ahora desconocidos, y no

pocos de ellos constituyen el eje de los conglomerados financieros e industriales de reciente aparición.

El gran número de bancos insuficientemente capitalizados y mal administrados y la grave falta de transparencia que conlleva esa situación son los principales problemas del sector bancario. A medida que se ha afianzado la estabilización en Rusia, las actividades bancarias han encontrado un entorno cada vez más difícil. Un tercio de los bancos de Rusia registraron pérdidas en 1995, casi inmediatamente después de que las tasas de interés reales llegaran a niveles positivos. Aunque Rusia ya ha comenzado a resolver el problema de los bancos poco eficientes revocando la habilitación en unos casos y limitando sus operaciones en otros, muchos bancos aún se encuentran en una situación difícil. Las autoridades deberán hacer frente al problema de estos bancos con rapidez, en muchos casos mediante su liquidación, a fin de restablecer la confianza y evitar una crisis de grandes proporciones, y permitir que sean los bancos más eficientes los que actúen como intermediarios de los recursos.

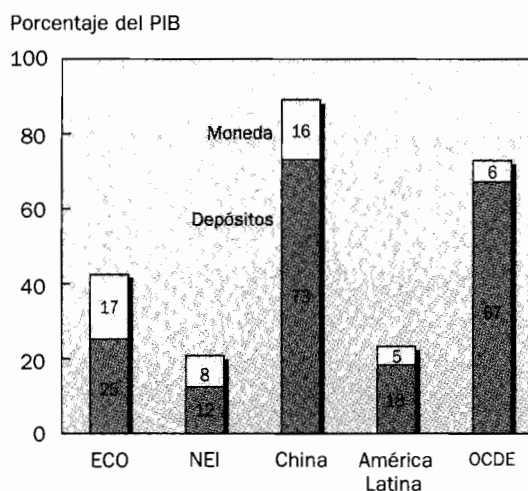
Otro objetivo esencial es dar mayor transparencia al sistema. Las normas sobre contabilidad y divulgación de información todavía son rudimentarias, no existe aún un grupo de auditores profesionales con una sólida formación, y la supervisión bancaria está todavía en fase embrionaria. Estas limitaciones abren las puertas al fraude y a la imprudencia en la realización de inversiones y socavan la confianza en el sistema financiero. Para resolver este problema, el gobierno de Rusia, con asistencia del Banco Mundial y el Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento (BERF), ha emprendido un proyecto sobre normas bancarias internacionales. Se ha seleccionado a los mejores bancos para que se ocupen de prestar al sector privado fondos suministrados por el Banco Mundial y el BERF. A cambio, estos bancos deben someterse a auditorías anuales realizadas por empresas de contabilidad internacionales y atenerse a normas de disciplina y control en lo que respecta a la suficiencia del capital, la diversificación de su cartera, la gestión de los activos y pasivos y otras cuestiones afines. Se estima que, con el tiempo, serán entre 20 y 40 los bancos que participarán en este proyecto de reforma bancaria de abajo arriba.

guiente, al igual que el enfoque basado en la incorporación de nuevos bancos, una política de saneamiento coherente requiere numerosas reformas complementarias. Estas deben orientarse a mejorar la gestión de los bancos estata-

les durante la transición, lograr un firme compromiso en favor de la privatización y, quizá, imponer ciertas restricciones a las actividades de los bancos estatales. Este fue precisamente el enfoque adoptado por Polonia en un

Los sistemas bancarios de las economías en transición varían considerablemente en cuanto a su dimensión.

Gráfico 6.1 Dinero en circulación



Nota: Los datos correspondientes a las regiones y grupos son medias aritméticas de los coeficientes trimestrales de 1994 en 10 países de ECO, 13 NEI, 12 países de América Latina y 18 de la OCDE. Fuente: FMI y estimaciones del personal del Banco Mundial.

comienzo (Recuadro 6.2), aunque recientemente se ha frenado la parte del programa relativa a la privatización.

Hacia dónde deben ir los gobiernos . . .

Como hemos visto, las condiciones iniciales son una consideración importante al sopesar si la reforma bancaria se debe basar en la incorporación de nuevos bancos o en el saneamiento de los ya existentes. Algunos países pueden adoptar una estrategia mixta, limitando las actividades de los bancos estatales mientras se desarrolla paralelamente un nuevo sistema bancario administrado por el sector privado. Cualquiera que sea el enfoque adoptado, el factor crucial serán los incentivos que consiga crear, y éstos dependen en gran medida de las políticas que aplique el gobierno y de la opinión que se tenga de las mismas. La experiencia recogida hasta la fecha permite extraer varias conclusiones en lo que respecta a las políticas.

Resolver con rapidez la situación de los bancos con problemas

La transición crea un entorno difícil para el sistema bancario, en el que resulta inevitable que se produzcan consi-

derables pérdidas por préstamos incobrables, sobre todo cuando las tasas de interés reales suben y las empresas se ven en dificultades para atender el servicio de sus préstamos. A menos que los gobiernos actúen con decisión, en muchos países en transición cabe prever que surjan grandes crisis financieras debido a la situación de los bancos aquejados por dificultades y a las repercusiones de los problemas en otros intermediarios financieros. Para corregir la situación apremiante en que puedan encontrarse algunas instituciones, se requieren tres medidas. Primero, debe frenarse la corriente de recursos financieros hacia los bancos insolventes, sea que provenga del Estado o de la captación de depósitos mediante tasas de interés elevadas. En muchísimos casos, los bancos en dificultades siguen recibiendo tratamiento normal o incluso preferencial. En Polonia, por ejemplo, dos bancos estatales especializados en el financiamiento inmobiliario y rural siguen gozando, a pesar de sus resultados deficientes, de una garantía de depósitos expresa de mayor alcance que la que se ofrece a los demás bancos, lo que les permite captar fondos a un costo relativamente bajo. Segundo, en casi todos los casos se debe reemplazar al personal directivo, que suele ser una de las causas básicas del problema. Tercero, a fin de reducir los incentivos que inducen a los bancos a asumir riesgos excesivos, los accionistas privados deben perder íntegramente su participación en los bancos liquidados o reestructurados. Es posible que los depositantes también deban soportar parte de las pérdidas. Los países que han actuado con decisión en este sentido han contraído menos gastos, han logrado restablecer antes la confianza de los particulares, aun cuando éstos hayan soportado algunas pérdidas, y han tenido posteriormente menos bancos con problemas. Estonia adoptó una actitud enérgica frente a estas dificultades a fines de 1992, y Croacia, Kazakstán, la República Kirguisa y la ex República Yugoslava de Macedonia están adoptando medidas para liquidar o reestructurar radicalmente los bancos inviables. Sin embargo, en muchas de las demás economías en transición aún no se ha afrontado el problema con firmeza, a menudo debido a que se carece de autoridad para intervenir, o porque se intentan formas de intervención improvisadas y, en muchos casos, perjudiciales.

Supervisión eficaz, selección de las nuevas empresas y mayor transparencia

En todos los países en transición es necesario mejorar las normas de disciplina y control y la supervisión de los bancos comerciales y demás intermediarios financieros, incluidos los grupos financieros e industriales y los fondos de inversión. Para establecer los mecanismos pertinentes se debe contar con un organismo de supervisión totalmente independiente e inspirado en criterios de mercado. En la actualidad, todas las economías en transición cuentan con su estructura de supervisión, ya sea como parte del banco central o como órgano independiente, y han pro-

Recuadro 6.2 Polonia: reforma bancaria basada en el saneamiento de las instituciones

En Polonia las reformas en el sector de la banca comercial se aceleraron con posterioridad a 1990. En 1991, el gobierno impartió instrucciones a los bancos estatales para que no otorgaran nuevos préstamos a las empresas que ya se encontraban en mora en el pago de préstamos anteriores; esta restricción quedó consagrada legislativamente al aprobarse en febrero de 1993 el programa de reestructuración de las empresas y los bancos. El Ministerio de Hacienda exigió que en todos los bancos se efectuaran auditorías periódicas de conformidad con las normas internacionales, con lo cual se propició una mayor transparencia y se puso al descubierto la magnitud del problema de los préstamos incobrables. En virtud del programa de reestructuración, también se exigió a los bancos que crearan oficinas encargadas de la reprogramación de la deuda y que adoptaran medidas para corregir la situación de los préstamos que al final de 1991 se hallaban clasificados como improductivos. En dicho programa se contempló además un nuevo proceso de reprogramación de las deudas por iniciativa de los bancos (véase el Recuadro 3.1).

También se recurrió a incentivos indirectos. En 1992, se ofreció a los empleados bancarios la posibilidad de adquirir, a mitad de precio, hasta el 20% de las acciones de sus bancos cuando se privatizaran. De

esta manera se reforzaron los incentivos para adoptar políticas prudentes con respecto a la reestructuración de los préstamos ya existentes y al otorgamiento de otros nuevos. Siete bancos emprendieron programas intensivos para obtener asistencia técnica de bancos extranjeros a fin de acelerar su desarrollo institucional. La experiencia recogida en Polonia y en otros países indica que este tipo de asistencia técnica puede ser un complemento valioso de los planes de cambio institucional de un banco, pero no puede reemplazar a la adopción de una estrategia clara y viable desde el punto de vista comercial por parte de los accionistas y los administradores.

En septiembre de 1993 se llevó a cabo la recapitalización de los bancos. Se fijó como objetivo recapitalizar las instituciones tomando como base el monto de los préstamos que al final de 1991 eran improductivos. Se actuó de esta manera con la intención de no penalizar a los bancos que ya habían adoptado medidas para resolver sus problemas y de mantener los incentivos necesarios para que los administradores procuraran que los demás préstamos en cartera se mantuvieran al día. Este programa se complementó con un plan de privatización de los nueve bancos comerciales que eran propiedad del Tesoro.

mulgado leyes y reglamentos encaminados a mejorar el funcionamiento del sistema financiero. En cambio, el avance ha sido mucho menor en lo que respecta a la materialización de estas reformas en una reglamentación y una supervisión eficaces. Dado el tiempo que se requiere para formar a los inspectores bancarios y para que éstos adquieran experiencia suficiente, es probable que durante un período prolongado la supervisión siga siendo endeble en muchos países en transición y no consiga evitar todas las quiebras de bancos. Los supervisores deberán concentrar sus escasos recursos en corregir la situación de las instituciones bancarias y no bancarias que atraviesen dificultades, examinar las instituciones que soliciten su incorporación al sistema y mejorar los incentivos para que los bancos adopten prácticas prudentes.

Los países que han permitido la constitución relativamente ilimitada de nuevos bancos se han beneficiado del aumento de la competencia y de un progreso institucional acelerado; en muchos casos, este progreso podría ser aún mayor si se dejara que durante algún tiempo las fuerzas del mercado consolidaran unos bancos y obligaran a cerrar los menos eficientes. Sin embargo, estos países también deberían establecer requisitos estrictos en materia de capital mínimo, medios de verificación de la idoneidad e integri-

dad de los propietarios y del personal directivo, y otras directrices formales que disuadan a los candidatos con perspectivas poco favorables o proyectos fraudulentos. Aun así, la supervisión podría evitar el fraude —causa de muchas crisis financieras— sólo en casos aislados, y posiblemente los órganos de supervisión carezcan del respaldo político para intervenir. Por ejemplo, se hizo caso omiso de muchas señales de alarma antes de que algunos grandes bancos de los países bálticos se declararan en quiebra debido a maniobras fraudulentas. También es preciso ofrecer a los bancos incentivos para que actúen con prudencia incluso en ausencia de una supervisión adecuada. Resultará útil a tal efecto establecer una mayor transparencia, a través de una mayor divulgación de información sobre los balances y la rentabilidad de los bancos, que permita a los depositantes, los demás inversionistas y los órganos de supervisión bancaria evaluar con mayor exactitud la calidad de los bancos. En la mayoría de las economías en transición, las normas sobre contabilidad y divulgación de información aplicables a los bancos —y a otras empresas— son mucho menos estrictas que las normas que se aplican en las economías de mercado. Es necesario que las autoridades de supervisión y los organismos internacionales establezcan normas obligatorias, sobre todo para

mejorar la clasificación de los préstamos improductivos y fijar niveles más realistas de constitución de reservas para pérdidas por concepto de préstamos, y que exijan la realización de auditorías anuales.

Cuidado con la recapitalización de los bancos

La existencia de un gran número de préstamos improductivos y de bancos insuficientemente capitalizados puede comprometer la estabilidad macroeconómica, dar lugar a tasas de interés elevadas e impedir una reestructuración descentralizada e individualizada de las empresas. Algunos observadores aconsejan una condonación general de los préstamos en una primera etapa, para eliminar de raíz los problemas del pasado. La cancelación de la deuda en mora de las empresas estatales frente a los bancos del Estado no repercute de manera alguna en el patrimonio nacional ni en las finanzas públicas, ni tampoco en las ganancias de los bancos o la recaudación fiscal, pero crea el grave peligro de que las empresas con pérdidas no se reestructuren una vez que se vean liberadas de la carga que representa atender el servicio de sus antiguos préstamos, y transmite a los demás prestatarios un mensaje contraproducente. En ningún país se han condonado las deudas de forma generalizada y, en los países en que se ha hecho en gran escala (por ejemplo, Bulgaria y Rumania), las empresas no rentables prefirieron solicitar nuevos préstamos en lugar de adaptarse. Además, la condonación de los préstamos no crea incentivo alguno para que los bancos adquieran la capacidad necesaria para reestructurar y cobrar sus créditos.

Puede ser más útil un enfoque descentralizado y adaptado a las particularidades de cada caso, como el adoptado en Hungría y Polonia (véase el Recuadro 3.1). Los bancos son considerados responsables de los préstamos que presenten problemas y deben ser los más interesados en resolverlos. En el contexto de la reestructuración de las operaciones de las empresas y explotaciones agrícolas, los bancos pueden limitar la concesión de nuevos préstamos y reestructurar los existentes. Sin embargo, esta estrategia sólo da resultados favorables si la dirección y administración de los bancos y de las empresas son adecuadas y si los bancos disponen del capital suficiente para reconocer cuáles son los préstamos con problemas y constituir reservas para hacerles frente. Para ello, quizá haya que aumentar el capital de los bancos. Como se ha señalado anteriormente, la recapitalización de los bancos —mediante la inyección de efectivo o bonos, la absorción de los préstamos incobrables u otros tipos de respaldo fiscal— ha sido un componente fundamental de la estrategia de saneamiento. Sin embargo, sólo se justifica utilizar el dinero de los contribuyentes para recapitalización si de esa manera se restablece rápidamente la solvencia del sistema financiero y mejoran las perspectivas de privatización de los bancos. Los resultados obtenidos con la recapitalización en otras

regiones son dispares. En muchos casos los bancos mantienen una política de crédito inadecuada; con frecuencia los recursos se malgastan o se utilizan en forma fraudulenta, y a menudo es preciso recapitalizar repetidamente las instituciones. Argentina, Chile y los Estados Unidos han debido recapitalizar reiteradamente sus sistemas bancarios. La recapitalización plantea riesgos especialmente significativos en los países en transición. Los incentivos adversos que ofrece a los bancos estatales que ya se encuentran sometidos a una administración deficiente se ven exacerbados en general por las dificultades que plantea su privatización —complemento necesario del enfoque basado en el saneamiento de las instituciones—, con lo que se oscurece el objetivo final (Recuadro 6.3).

Deberían adoptarse políticas que, en lugar de basarse en la recapitalización y otras formas de respaldo oficial, alienten a los bancos a valerse por sí mismos y a reconstituir su base de capital. En relación con el elevado volumen de préstamos incobrables, las reservas creadas por los bancos de la mayoría de los países en transición para hacer frente a pérdidas derivadas de préstamos son menores que las habituales en los países de ingreso mediano y alto. En casi todas las economías en transición, la presión impositiva sobre los bancos es muy fuerte, tanto a través de los impuestos sobre los beneficios como, indirectamente, a través de elevados coeficientes de encaje legal que devengan intereses a una tasa muy baja. En algunos países, los bancos deben asumir además funciones cuasifiscales que agotan su capital. En China, por ejemplo, la rentabilidad de los bancos estatales se ve reducida, en parte, debido a que los intereses aplicables en los préstamos a las empresas son inferiores a los percibidos por los depósitos familiares, y a que la concesión de préstamos está determinada en gran medida por el plan de crédito. Para que los bancos puedan resolver los problemas que entrañan los créditos incobrables, el Estado debe pagar tasas de interés más altas sobre el encaje legal, relevar a los bancos de tareas cuasifiscales, aumentar o liberar las tasas de interés activas y alentar a los bancos a constituir reservas más realistas para hacer frente a las pérdidas derivadas de préstamos.

Necesidad de contar en breve plazo al menos con algún banco fiable

Debido a la falta de confianza en el sector financiero y a la importancia de las economías paralelas, el efectivo representa una importante proporción de la masa monetaria en ECO y los NEI, incluso en comparación con otros países que cuentan con sistemas de pagos rudimentarios (véase el Gráfico 6.1) —en China, el elevado porcentaje de efectivo se debe a las limitaciones del sistema de pagos más que a la falta de confianza. Para restablecer ésta, los gobiernos deberían reconocer algunas instituciones fiables y tratar de poner el sistema de pagos a resguardo de las quiebras ban-

Recuadro 6.3 La privatización de los bancos es esencial, pero difícil

En muchos de los NEI las empresas adquirieron participaciones en el capital de los bancos estatales y crearon nuevos bancos en las primeras etapas de la transición. Los pertenecientes a empresas se privatizaron posteriormente, al privatizarse también sus propietarios. A medida que se diversifica la estructura de propiedad, y siempre que se apliquen límites estrictos con respecto al otorgamiento de préstamos a los propietarios, estos bancos no suelen estar peor administrados que el resto. En estos países, normalmente los bancos de propiedad privada son los más dinámicos y los que proporcionan la mayor cantidad de nuevos préstamos a las empresas privadas.

En muchos países de ECO aún predominan los bancos estatales; como en otros países, su privatización ha tropezado con dificultades económicas y políticas. Rara vez se han privatizado los grandes bancos estatales mediante su venta en efectivo. Hungría y Polonia han tenido cierto éxito, ya que han privatizado un total de seis grandes instituciones bancarias (dos en Hungría y cuatro en Polonia), pero cada vez es más difícil llevar a cabo este tipo de privatizaciones, en parte debido a que los mercados de acciones locales carecen del grado de

desarrollo necesario y están ya dominados por las acciones de los bancos. Aun en los casos en que se ha fortalecido a los bancos estatales inyectándoles capital, los bancos comerciales extranjeros han mostrado poco interés en adquirirlos debido a las dificultades de evaluar las carteras de préstamos y de integrarlos en sus propios sistemas; en su mayoría, prefieren crear nuevos bancos. Las posibilidades de efectuar una venta en efectivo a inversionistas nacionales son escasas en las economías en transición, debido a la inexistencia de mercados de capital y a la falta de los conocimientos técnicos necesarios. En muchos casos, consideraciones de orden político han dificultado la determinación del precio y los métodos de venta, sobre todo a compradores extranjeros. Se han logrado resultados algo más favorables con la transferencia de la propiedad mediante cupones. En la República Checa y la República Eslovaca se han transferido por esta vía grandes paquetes accionarios de cinco bancos. También ha resultado difícil para el Estado desprenderse de su propiedad en forma convincente. Como ocurrió con los bancos privatizados en Chile y México, en las economías en transición el Estado readquirió la propiedad de varios de ellos cuando éstos se vieron en problemas.

carias. La incorporación de bancos extranjeros es una forma de mejorar con rapidez la calidad de la banca. En Armenia, por ejemplo, el ingreso del Midland Armenia Bank ofrece una posibilidad de mejorar en gran medida el sistema financiero. Sin embargo, en casi todos los países en transición el ingreso de instituciones extranjeras se ha visto limitado por la reglamentación u otros obstáculos. Otro método, adoptado en varios países de ECO y en algunos de los NEI, consiste en seleccionar algunos bancos más eficientes y ofrecerles asistencia financiera y técnica. De esta manera se hace saber a las empresas y a los particulares cuáles son los bancos en que pueden confiar (véase el Recuadro 6.1). Otra vía, que es la más pertinente para los NEI, es la de crear mientras tanto bancos "seguros", quizá sobre la base de los bancos de ahorro nacionales. Estos bancos recaudarían fundamentalmente depósitos de los particulares y sólo estarían autorizados a invertir en activos seguros, como obligaciones del Estado, o a participar en forma limitada en los préstamos interbancarios. La presencia de estos bancos puede ser útil para restablecer la confianza de los particulares en el sistema bancario y permitir a las autoridades eliminar, o por lo menos reducir, la garantía (implícita) sobre los depósitos que se ofrece actualmente a los bancos estatales y, en algunos casos, a otras instituciones financieras.

Todas estas medidas podrían resultar más útiles y mucho menos costosas que una garantía oficial de los depósitos en gran escala. Las garantías de depósitos suelen aconsejarse por dos razones: para limitar el riesgo de que la quiebra de un banco se propague a través del sistema de pagos a otras instituciones bancarias y para fortalecer la confianza de los particulares. Sin embargo, la experiencia indica que no es esencial garantizar los depósitos para contener los efectos de contagio de la quiebra de un banco. Sobre todo en los casos en que la supervisión bancaria es deficiente, los bancos y otros inversionistas son capaces de distinguir por sus propios medios —y a menudo con mayor exactitud que las autoridades de fiscalización— entre los bancos insolventes y los bancos con problemas de liquidez transitorios. La garantía de los depósitos, en cambio, puede crear importantes problemas de riesgo moral, ya que los bancos amparados por la garantía estarán en condiciones de captar fondos a bajo costo independientemente del grado de riesgo de sus préstamos. La crisis del sistema de instituciones de ahorro y préstamo de Estados Unidos, que ocasionó pérdidas superiores a los \$100.000 millones, obedeció principalmente a la combinación de un generoso régimen de seguro de depósitos con una supervisión inadecuada. Las autoridades podrían decidir la implantación de un mecanismo modesto de

seguro de los depósitos, para los bancos que cumplan con requisitos muy estrictos, con el objeto de fomentar la confianza de los depositantes. En todo caso, dicho mecanismo debería complementarse con una supervisión bancaria mucho más rigurosa, que conlleve la facultad de intervenir en los bancos que se encuentren en condiciones precarias a fin de contrarrestar el problema del riesgo moral.

Siempre que los particulares tengan acceso a bancos fiables y dadas las condiciones imperantes en muchas economías en transición, el modelo de banca universal y de corte más liberal, predominante en los países de la región occidental de Europa continental, resulta más ventajoso que el estadounidense, que distingue entre bancos comerciales y bancos de inversión. La autorización a adquirir participaciones en el capital de las empresas (dentro de límites razonables) y a intervenir en una diversidad de actividades financieras (como la negociación de valores y los seguros) permite a los bancos aprovechar sus ventajas en la recopilación y el análisis de información financiera, actividades muy cotizadas en la situación de alto riesgo y escasez de información en que se encuentran muchas economías en transición. En general, se considera que los sistemas financieros estructurados en torno a los bancos, como los de Alemania y Japón, han permitido un mejor control de las empresas.

En realidad, la mayor parte de las economías en transición han optado por el modelo de banca universal, en alguna de sus variantes. Sin embargo, este modelo plantea riesgos, sobre todo si la supervisión es deficiente, como en las economías en transición. En la República Checa y en Rusia, por ejemplo, posiblemente se produzcan conflictos de intereses debido al elevado volumen de participaciones recíprocas de los bancos, los fondos de inversión y las empresas. Será necesario exigir el cumplimiento estricto de las directrices sobre riesgos, que limitan el total de cada inversión a un determinado porcentaje de los activos o del capital, y de las normas sobre divulgación de información por parte de los bancos y de los grupos financieros e industriales, en especial en lo que respecta a la concesión de préstamos al personal directivo y a empresas vinculadas. Asimismo, será preciso capitalizar por separado algunas actividades para proteger a los depositantes.

... y qué peligros deben evitar

En algunos países en transición, el gobierno sigue interviniendo en el sector financiero para asignar los recursos, normalmente a empresas o sectores no rentables. En Belarús, por ejemplo, en virtud de un decreto presidencial los seis principales bancos comerciales han quedado sometidos a control estatal, y la supervisión del funcionamiento del banco central está actualmente a cargo de un consejo presidido por el primer ministro. En otros países se han impartido instrucciones a las empresas y los ministerios

para que mantengan depósitos en los bancos que se encuentran en una situación crítica. En muchas economías en transición se han propuesto mecanismos por medio de los cuales el Estado dirige el crédito hacia determinados sectores. Este tipo de medidas administrativas y de presiones para encauzar los recursos en una determinada dirección inhiben el desarrollo de un sistema financiero sólido basado en principios de mercado. Debilitan a los bancos más solventes, socavan el funcionamiento eficiente del sistema financiero y reducen la credibilidad de la reglamentación financiera. En China, por ejemplo, se elucie cada vez más el plan de crédito, lo que ha supuesto la invención de nuevas vías de captación de rentas a través de un mercado informal y de intermediarios financieros no bancarios que se benefician del bajo nivel de las tasas de interés controladas. Todo respaldo financiero del Estado a las empresas privadas y privatizadas debe proporcionarse en condiciones comerciales y debe alentar, en lugar de obstaculizar, el desarrollo institucional del sector financiero por medio de programas de asistencia técnica y capacitación.

Limitación de la propiedad estatal

El mantenimiento de bancos estatales especializados en el financiamiento de determinados sectores o actividades entraña el riesgo de perpetuar la inadecuada asignación de recursos heredada del régimen de planificación centralizada. En muchos países han desaparecido los bancos especializados. En general, los bancos estatales de desarrollo han tenido resultados poco brillantes y no cabe esperar que mejoren en la debilitada estructura institucional existente en la mayoría de las economías en transición. En los casos en que los bancos de propiedad estatal han actuado con eficacia, el otorgamiento de préstamos ha estado sujeto a limitaciones estrictas. Las instituciones financieras estatales del Japón, por ejemplo, tienen programas de crédito para fines específicos, bien concebidos y de duración relativamente breve. Aún queda por ver si tendrán el mismo éxito los nuevos bancos de inversión pública creados en China, que procuran conjugar el crédito dirigido para obras de infraestructura con la concesión de préstamos comerciales (Recuadro 6.4).

Financiamiento rural y para la vivienda: ¿debe el Estado colmar el vacío institucional?

La mayoría de los gobiernos se ven sometidos a fuertes presiones para que financien el crédito del sector rural, en crisis en muchas economías en transición, sobre todo en los NEI. Los bancos agrarios, al igual que la mayoría de los bancos especializados, no disponen de liquidez y en muchos casos están en quiebra, y es muy posible que se reduzcan considerablemente —si logran sobrevivir— tras el proceso de reforma. Por lo general, los nuevos bancos se resisten a prestar servicios al sector agropecuario, pues los

Recuadro 6.4 China: los nuevos bancos de inversión pública

En China, la concesión de la mayoría de los préstamos bancarios se ha efectuado a instancias del gobierno, más que por imperativos comerciales, y ha estado a cargo de cuatro bancos, especializados por sectores. En el contexto de la reforma del sector financiero, China decidió liberar a los bancos de estos préstamos en apoyo de la política económica, dándoles la posibilidad de transformarse en verdaderos bancos comerciales. Para facilitar este proceso, en 1994 se crearon tres nuevos bancos de inversión pública. El Banco Estatal para el Desarrollo otorga préstamos para infraestructura y proyectos industriales clave. El Banco de Desarrollo Agropecuario financia la compra de cosechas y de reservas de alimentos y otorga préstamos para el alivio de la pobreza y para infraestructura rural. El Banco de Exportación e Importación se especializa en las exportaciones de maquinaria y artículos electrónicos, principalmente a través de créditos de proveedores. Para financiar estos bancos se recurre a una combinación de bonos (colocados por el Estado en bancos comerciales mediante procedimientos administrativos), aportaciones de capital provenientes del presupuesto estatal y préstamos del banco central. Las operaciones de los tres bancos ya alcanzan una magnitud significativa: se prevé que la totalidad de la inversión estatal realizada con financiamiento bancario se encauzará a través de ellos, y que en 1995 los préstamos de estos bancos sumarán alrededor del 9% del total de las inversiones, es decir, el 3% del PIB.

Los nuevos bancos han relevado a los bancos especializados de la carga de un tipo de préstamos en apoyo de la política económica. De esta manera, se hace más

patente el costo de las subvenciones a esta forma de financiamiento. Si se aplicaran criterios bancarios profesionales, podría lograrse también un aumento de la eficiencia en la gestión de las inversiones públicas. Sin embargo, se observan señales contradictorias: la mayor parte de los empleados de los nuevos bancos provienen de la Comisión de Planificación o de organismos subsidiarios; por otro lado, el Banco Estatal para el Desarrollo denegó financiamiento para alrededor del 10% de los proyectos propuestos en 1994.

Con todo, estos bancos representan sólo un aspecto del financiamiento en apoyo de la política económica. El gobierno de China establece una diversidad de tasas de interés basándose no en criterios comerciales sino en objetivos industriales o de política en sentido más amplio, y los bancos comerciales están obligados, de todos modos, a otorgar préstamos en estas condiciones. Además, la mayor carga para los bancos comerciales son los préstamos de capital de explotación para enjugar las pérdidas de las empresas públicas. No es función de los bancos de inversión pública otorgar financiamiento para estos fines, y no hay señales de que estos préstamos se vayan a transferir al presupuesto público, ya sobrecargado. Por lo tanto, la creación de los nuevos bancos es sólo un paso más hacia la reforma integral del sector financiero de China. Si esta medida se aplica con rigor, podría constituir un avance significativo. Sin embargo, existe el peligro de que dichos bancos se conviertan en un estrato más de la estructura estatal, que perpetuaría la segmentación del mercado y la importancia de la planificación.

riesgos son elevados, la rentabilidad baja y los antecedentes de crédito insuficientes o inexistentes, y los problemas de registro de las tierras dificultan su utilización como garantía. En algunos países, entre ellos Croacia y Polonia, se han logrado avances en lo que respecta a la creación de un régimen jurídico que permita garantizar los préstamos con otros activos agrarios, como las existencias o la maquinaria agrícola, pero se trata aún de casos excepcionales (véase el Recuadro 5.1). Además, los agricultores suelen tener gran espíritu de ahorro, por lo que las zonas rurales necesitan acceso a instrumentos de ahorro fiables y competitivos, así como a créditos comerciales.

Una forma constructiva de lograr un financiamiento rural autosuficiente es crear instituciones financieras cooperativas, en algunos casos sobre los cimientos de los bancos agrarios ya establecidos. Las cooperativas de crédito —que ya existen en China, Hungría y Viet Nam—

presentan numerosas ventajas: control activo y mutuo entre los prestatarios, relaciones estrechas con los clientes y gran interés en la movilización del ahorro. Sin embargo, estos beneficios pueden verse menoscabados si las cooperativas dependen del financiamiento estatal. Una inyección inicial de fondos presupuestarios de magnitud moderada puede facilitar la capitalización de las nuevas instituciones pero, como ocurre con los demás intermediarios financieros, los objetivos fundamentales deben ser fomentar la iniciativa individual y el desarrollo a largo plazo de instituciones sólidas. Como solución temporal podría utilizarse el método adoptado en Letonia, donde una institución creada específicamente a tal efecto opera conforme a los principios de la banca comercial pero durante un plazo predeterminado, transcurrido el cual se cerrará o se fusionará con un banco comercial. Otra posibilidad sería otorgar crédito para financiar el capital de

explotación a fin de capitalizar una estructura de carácter cooperativo que se ocupe de la concesión de préstamos: en la República Kirguisa, por ejemplo, se ofrecerá a las cooperativas de agricultores respaldo de carácter temporal para financiar el capital de explotación. En otras regiones del mundo, los proveedores comerciales de insumos y las empresas de servicios de comercialización suelen ofrecer crédito a los agricultores. En general, estas entidades pueden evaluar los riesgos de crédito de cada agricultor al menos con la misma precisión que los bancos. Sin embargo, es posible que en las etapas iniciales deba incentivarse en cierta medida a los proveedores para que participen en estos mercados: el gobierno de Moldova, por ejemplo, ofrece actualmente seguro frente a la modificación de determinadas políticas que podrían influir negativamente en el reembolso de los préstamos, a fin de alentar a los proveedores extranjeros a enviar insumos a crédito.

La construcción de viviendas ha disminuido acusadamente en muchos países en transición, en parte debido a la falta de financiamiento. En la mayoría de los países, el financiamiento inmobiliario está limitado por el bajo nivel de ahorro y la endeble estructura institucional. En algunos casos, la competencia desleal que ejercen los bancos estatales también inhibe el desarrollo del crédito inmobiliario en condiciones de mercado. A fin de revitalizar el mercado de bienes raíces, se ha propuesto la creación de una diversidad de instituciones financieras especializadas y mecanismos financiados por el Estado. No obstante, estos mecanismos no corrigen los factores fundamentales que limitan en muchos países el financiamiento para la vivienda: el inadecuado régimen jurídico en lo que respecta a hipotecas, el control de los arrendamientos que desalienta la adquisición de viviendas, la inexistencia de inversionistas institucionales, la inestabilidad macroeconómica y el elevado nivel de inflación. En realidad, es posible que estos mecanismos desvíen la atención de los elementos realmente necesarios para desarrollar un sistema adecuado de financiamiento inmobiliario y que tengan un costo fiscal muy elevado.

Función de los intermediarios financieros no bancarios

Muchas instituciones financieras no bancarias, como los fondos de inversión de cartera (fondos comunes de inversión), los fondos de capital de riesgo y las empresas de arrendamiento financiero y factoraje reúnen los requisitos adecuados para satisfacer las necesidades de las economías en transición. Pueden cubrir las deficiencias de desintermediación observadas en muchas economías en transición. Además suelen suministrar financiamiento a las pequeñas y medianas empresas, que son un factor importante para el crecimiento económico global, y posiblemente deban atenerse a menores exigencias en lo que se refiere a la infraestructura jurídica que otros intermediarios. En las economías en transición, los fondos de inver-

sión de cartera y de capital de riesgo han registrado efectivamente una expansión acelerada. A principios de 1995, sólo seis años después de la creación del primer fondo de capital de riesgo en ECO, existían más de 80 fondos de este tipo, que administraban activos por un valor de \$4.400 millones. Estos fondos han resultado ser un instrumento útil para satisfacer las necesidades de capital de la pequeña empresa a través de uno o varios grandes inversionistas extranjeros. En los fondos de capital de riesgo en los que participa la Corporación Financiera Internacional (CFI), por ejemplo, el promedio de inversiones en cada empresa es de sólo \$500.000. Este tipo de fondos puede ser especialmente útil en las economías en transición, no sólo porque las inversiones de capital ofrecen cierta cobertura frente a la inflación, sino también porque hacen posible un grado considerable de control sobre la gestión empresarial, lo que permite a los administradores de los fondos ayudar a los gerentes con poca experiencia a elaborar planes empresariales y mejorar las normas. También pueden propiciar el perfeccionamiento de las auditorías y establecer contactos con empresas extranjeras. El administrador del capital de riesgo de la CFI, por ejemplo, prestó asistencia a un fabricante de agujas quirúrgicas de Ucrania suministrando a la compañía equipo estadounidense y capacitación, a fin de que pudiera cumplir con las normas médicas de Estados Unidos. La actitud exigente de los administradores de fondos de capital de riesgo puede constituir también un incentivo para el desarrollo de mercados financieros y de capital locales.

Como ya se ha señalado en otras secciones, la incorporación de nuevas empresas ha sido la fuerza que ha impulsado el desarrollo del sector privado en las economías en transición. No obstante, en muchos casos las nuevas empresas de pequeña y mediana escala se han visto en dificultades para obtener financiamiento externo. En este contexto, el arrendamiento financiero —de maquinaria o vehículos, por ejemplo— ofrece numerosas ventajas sobre los préstamos bancarios tradicionales, entre las que se destaca el hecho de que puede llevarse a la práctica sin inconvenientes incluso en países con leyes sobre garantías muy rudimentarias. En Rumania, se recurrió a la legislación civil en vigor, que data de hace un siglo, para redactar contratos de arrendamiento perfectamente válidos desde el punto de vista jurídico, lo que ha permitido a las empresas de arrendamiento financiero operar eficazmente sin contar con una legislación específica. Asimismo, suele ser más fácil determinar el valor de un activo arrendado que evaluar la capacidad crediticia de una empresa, sobre todo si ésta tiene escasos antecedentes de crédito. Parece lógico que el arrendamiento financiero haya contribuido a financiar una gran proporción de las nuevas inversiones en las economías en transición: casi un tercio en el caso de Eslovenia, y alrededor de un sexto en algunos otros países.

Dado que la mayoría de los contratos de arrendamiento financiero se han concertado con empresas pequeñas, el valor medio de los arrendamientos también ha sido bajo, en general. En Eslovenia, por ejemplo, los arrendamientos otorgados por una empresa de explotación en la que participa la CFI son, por término medio, de \$13.000. Los arrendamientos financieros también han favorecido el desarrollo de otras formas de financiamiento, entre ellos, los mercados de bonos y valores comerciales, y han respaldado, de manera más general, los progresos del ordenamiento jurídico y normativo de los préstamos. El desarrollo de otras instituciones financieras no bancarias, como las empresas de seguros, avanzará a ritmo más lento, pero con el tiempo es posible que éstas también se conviertan en importantes instituciones de intermediación en el ahorro. Sin embargo, a fin de favorecer su desarrollo será preciso mejorar el sistema jurídico de cada país, particularmente en lo que respecta a los derechos de propiedad y la legislación sobre contratos (véase el Capítulo 5).

Desarrollo de los mercados de capital

En su expresión más elemental, los mercados de capital se pueden definir, y hasta crear, con cierta facilidad. En cierto sentido, existe un mercado de capitales toda vez que unos valores financieros —cupones, acciones o bonos— cambian de mano, independientemente de que ello ocurra en un mercado de valores oficial, o en el marco de un sistema menos estructurado pero ya constituido, por ejemplo, un mercado extrabursátil, o informalmente entre un comprador y un vendedor. Sin embargo, como ocurre con muchísimas de las instituciones a las que se hace referencia en esta parte del Informe, el problema de los mercados de capital no está en crearlos sino en desarrollarlos, de manera que puedan respaldar el proceso de transición en sentido amplio. Para ello, lo que deben hacer los mercados de capital, sobre todo los de carácter más oficial, es facilitar la redistribución de los derechos de propiedad. Los mercados de capital resultan especialmente necesarios en la etapa posterior a la distribución inicial de cupones y participaciones accionarias en un programa de privatizaciones masivas, aunque también son necesarios para vender los activos del Estado por medio de la oferta directa de acciones. Algunos de los beneficios que normalmente entraña la existencia de mercados de capital en una economía de mercado pueden ser en muchos casos todavía mayores en los países en transición: los mercados de capital mejoran la gestión empresarial, ya que permiten supervisar la actuación de los administradores y negociar las acciones de manera activa; permiten a los gobiernos necesitados de dinero emitir bonos y a las empresas ofrecer acciones y bonos, y respaldan el financiamiento a largo plazo para la vivienda y la reforma del sistema de pensiones. No obstante, ni siquiera los mercados de capital prós-

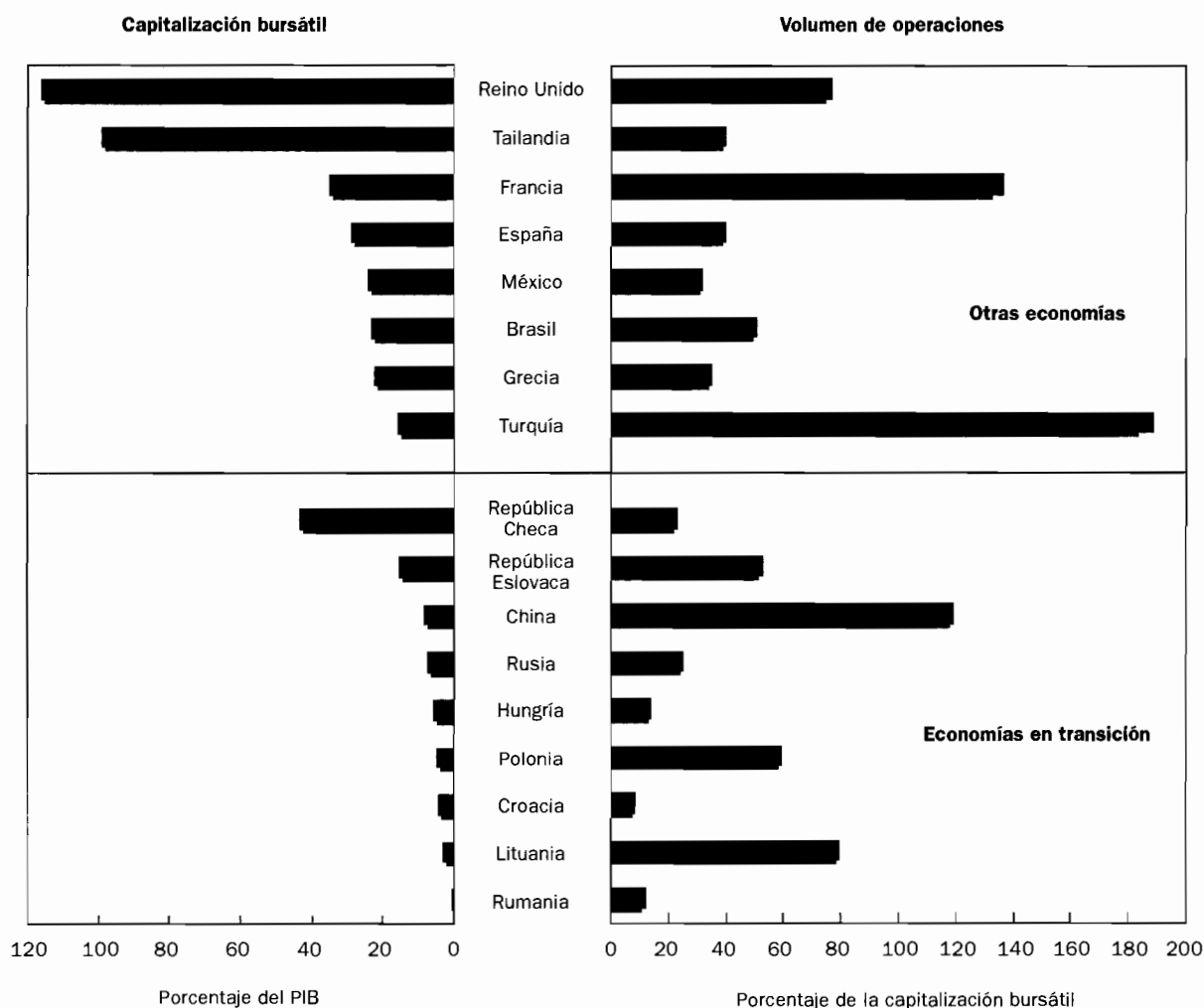
peros son autosuficientes; dependen en gran medida de la existencia de bancos bien organizados que tramiten los pagos y actúen como custodios, y de mercados de dinero que ofrezcan parámetros de referencia para la fijación de los precios de los valores. En muchos países en transición se carece absolutamente de estos dos elementos. Además, los derechos de propiedad suelen estar definidos muy vagamente, faltan la capacidad y la experiencia de mercado necesarias, y la protección de los accionistas minoritarios es sumamente limitada (véanse los Capítulos 3 y 5).

No es particularmente difícil crear mercados de valores oficiales y centralizados. Por lo menos 19 economías en transición lo han hecho, y casi todos los países de ECO, varios NEI y China y Viet Nam han aprobado (o están en vías de aprobar) leyes al respecto. Con todo, tanto la capitalización bursátil como el volumen de acciones negociadas en estos mercados oficiales han sido, en general, de escasa magnitud, tanto si se comparan con los países en desarrollo como con los países industriales (Gráfico 6.2). Por ello, los nuevos mercados sólo han permitido movilizar una cantidad reducida de financiamiento. En ECO y los NEI sólo las mejores empresas han podido obtener financiamiento y, en total, éste no superó los \$1.000 millones entre 1991 y 1995. En China se han ofrecido nuevas emisiones de acciones por un monto comparativamente elevado, que tan sólo en 1993 superó los \$1.000 millones. Sin embargo, siguen representando una pequeña proporción del total de inversiones de las empresas. En Rusia y la República Checa, éstas recurren a los mercados de capital —incluidos los mercados informales— principalmente para adquirir participaciones accionarias mayoritarias, que los inversionistas suelen conservar en sus carteras; por consiguiente, el volumen de operaciones en los mercados oficiales es escaso. En muy pocos países ha habido una negociación activa de acciones, capaz de disciplinar a los directivos.

Para crear mercados de capital en los países en transición será preciso potenciar la oferta de valores y, naturalmente, su demanda, y mejorar a la vez el marco institucional en el que se realizan las transacciones. En lo que respecta a la oferta, los mercados de bonos, que suelen preceder a los mercados de acciones, en general se han desarrollado debido a la necesidad de los gobiernos de obtener financiamiento no inflacionario. Análogamente, en los países en desarrollo en los que la privatización se llevó a cabo a paso acelerado, la capitalización de los mercados de acciones ha aumentado a un ritmo mucho mayor que en aquellos con un ritmo de privatización más lento. Ocurre lo mismo entre las economías en transición: la capitalización de los mercados de acciones es mayor en relación con el PIB en las economías que han llevado a cabo privatizaciones en gran escala, como Rusia, la República Checa y la República Eslovaca (véase el Gráfico 6.2). No obstante,

En la mayoría de las economías en transición los mercados de acciones se caracterizan por su pequeña dimensión y la falta de liquidez.

Gráfico 6.2 Capitalización bursátil y volumen de operaciones de los mercados accionarios en algunos países



Nota: Por capitalización se entiende el valor de mercado de las acciones en circulación al final de 1995. Volumen de operaciones es el valor de mercado de las acciones negociadas durante 1995. Por falta de datos, no se incluyen algunas economías donde los mercados de valores sólo comenzaron a funcionar recientemente. Los datos no abarcan todos los mercados de valores ni todas las negociaciones extrabursátiles, y sólo se incluyen las acciones más líquidas. Fuente: Corporación Financiera Internacional y estimaciones del personal del Banco Mundial.

el volumen de operaciones y la cotización de las distintas acciones es, en general, mucho menor en los países que han realizado una privatización en gran escala que en los demás, debido en buena medida a la baja demanda y a la deficiente estructura institucional. China, donde la priva-

tización tuvo alcance limitado, es una excepción notable, ya que en ella se registró un gran volumen de operaciones, en parte como resultado de la especulación.

Para incentivar la demanda interna y la negociación de valores se requiere una doble condición: la adopción

de políticas macroeconómicas estables que eleven el ahorro y la aparición de inversionistas institucionales, como los fondos de pensiones privados (véase el Capítulo 4) y las compañías de seguros. Las autoridades también deberán otorgar mayor protección a los acreedores y los inversionistas, sobre todo a los accionistas minoritarios, y castigar enérgicamente el fraude y otras formas de delincuencia económica. Podría favorecerse el desarrollo de mercados de capital estableciendo requisitos más estrictos en lo que respecta a la divulgación de información, como demuestra la eficacia en ese sentido de las disposiciones sobre esta materia establecidas en la Ley de sociedades del Reino Unido, de 1900. Aunque muchas economías en transición han logrado avances significativos en lo que respecta a la promulgación de leyes sobre valores basadas en principios modernos, pocas han logrado imponer su cumplimiento debido a que en muchos casos aún se carece de instituciones de supervisión. Ha habido numerosos casos de fraude descarado, como el falso programa de Caritas en Rumania. Además, muchas economías en transición carecen todavía de mecanismos eficaces para la realización de las transacciones y de servicios financieros complementarios.

Al establecer y mejorar sus normas e instituciones, los países deben lograr un equilibrio entre un enfoque de carácter jerárquico, en el que el gobierno tome la iniciativa, y un enfoque más espontáneo, en el que la oferta y la demanda impongan, desde abajo, los tipos de mercados que los países necesitan y las normas e instituciones pertinentes. Es posible que las estrategias del primer tipo permitan alcanzar un nivel de calidad superior, pero corren el peligro de provocar un exceso de reglamentación y de no responder a las verdaderas necesidades de los mercados. En varios países de ECO, por ejemplo, el nivel de calidad es relativamente elevado, pero sólo se negocian activamente bonos del Estado y unas docenas de acciones. Estas situaciones son muy frecuentes cuando se crea la infraestructura mucho antes de que surjan la oferta y la demanda. Albania, por ejemplo, promulgó una ley correctamente concebida, pero sus mercados de capital aún no se encuentran en funcionamiento debido a que no existen bancos sólidos, inversionistas institucionales, tribunales eficaces, abogados idóneos ni una comisión de fiscalización con una adecuada dotación de personal. Los programas impuestos desde arriba plantean problemas sobre todo porque, en la mayoría de los países, hay que reformar con urgencia la gestión de las empresas —por medio de una privatización masiva y de otros programas—, y un exceso de reglamentaciones puede retrasar el proceso.

Los programas que parten de la base pueden ofrecer algunas ventajas. La experiencia recogida en las economías en transición y en otros países muestra que las normas e instituciones suelen ser más eficaces cuando evolucionan al ritmo de la oferta y la demanda, sin precipitaciones ni

retrasos. También existen indicios de que los agentes económicos, en defensa de sus propios intereses, tienden a autorregularse mediante la supervisión recíproca, sobre todo cuando se negocian sumas elevadas. En Rusia, se implantó un sistema de negociación extrabursátil de acciones y se adoptaron normas para las transacciones, debido a que los operadores comprendieron que les convenía intercambiar informaciones mutuamente y aprobar algunas normas de común acuerdo. Este planteamiento necesita apoyo gubernamental, sobre todo para fomentar el desarrollo de las instituciones necesarias y revisar las reglas del juego, pero no corre el riesgo de sofocar un mercado incipiente. Como ejemplo de este enfoque se puede citar el caso de China: la aparición de mercados regionales impulsó en un primer momento a las autoridades fiscalizadoras de las distintas regiones a formular sus propias normas; posteriormente, estas normas quedaron plasmadas en una reglamentación nacional de alcance general.

La demanda del exterior puede resultar especialmente útil para elevar la calidad de las normas y despertar mayor confianza. Las inversiones de cartera extranjeras estimulan el desarrollo de la infraestructura, ya que exigen sistemas adecuados de custodia de inversiones, administración en fideicomiso, auditoría y pagos bancarios —funciones fiduciarias inexistentes en muchas economías en transición. En Rusia, por ejemplo, una empresa británica adquirió el 20% de las acciones de una compañía productora de aluminio, pero posteriormente la administración de esta compañía dejó sin efecto la transferencia de la propiedad de las acciones. La protesta internacional resultante puso de relieve las deficiencias del proceso normativo de Rusia, lo que dio lugar a presiones para que se crearan servicios de registro a cargo de terceros y una empresa nacional de registro. Actualmente, una empresa establecida conjuntamente por instituciones rusas y extranjeras (la Corporación Financiera Internacional, el Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento y el Banco de Nueva York) se ocupa de la custodia de las acciones, con lo cual las compras resultan más sencillas y ventajosas. El desarrollo de mercados de capital también puede acelerarse mediante proyectos de “demostración”, como los fondos de capital de cartera y de capital de riesgo.

Los mercados de capital, en sus diversas formas, han desempeñado un importante papel en la transferencia y redistribución inicial de la propiedad de las empresas (cupones y acciones), especialmente en los países que han llevado a cabo privatizaciones en gran escala. Parte de los accionistas (algunos de ellos miembros de la compañía correspondiente) ha vendido sus acciones, en muchos casos a través de mercados informales, y los inversionistas estratégicos han tratado de adquirir una proporción mayoritaria de las acciones de las empresas. Este proceso tiene precedentes históricos. En el Japón, en la etapa posterior a

la segunda Guerra Mundial, la estructura de propiedad de las empresas sufrió una rápida transformación, y de una distribución amplia de la propiedad entre distintas personas se pasó a una estructura centrada en instituciones que acumulan cuantiosas participaciones recíprocas. Sin embargo, la concentración cada vez mayor de la propiedad favorece la falta de liquidez, especialmente en los mercados oficiales. En muchas economías en transición que han emprendido programas de privatización de gran alcance, los inversionistas han conservado las participaciones adquiridas después de su negociación inicial. Las transacciones suelen llevarse a cabo en bloque fuera de los mercados oficiales —como ocurre con el 80% al 90% de las acciones negociadas en la República Checa—, ya que los inversionistas tratan de acumular participaciones mayoritarias. En otros países se observa una relación inversa de características similares entre la concentración de la propiedad y la liquidez de los mercados. Habida cuenta de la falta de una adecuada gestión de las empresas y de la escasez de personal capacitado en temas financieros, la concentración de la propiedad fuera de la empresa (unida a la supervisión de los bancos) presenta ventajas en la mayoría de los países en transición. Por lo menos a corto plazo, este sistema es, probablemente, preferible a la existencia de mercados de capital especulativos y con gran abundancia de liquidez que impongan poca o ninguna disciplina a los directivos (véase el Capítulo 3).

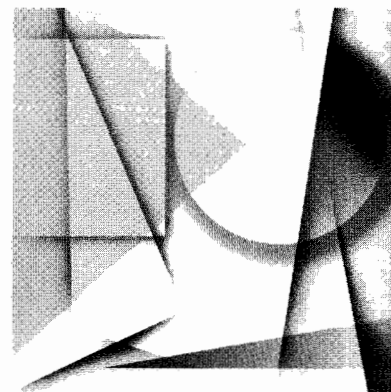
Programa pendiente

Todas las economías se encuentran con obstáculos semejantes para crear sistemas financieros sólidos y activos, pero han intentado superarlos de diferentes maneras. Una enseñanza de los últimos años es que, posiblemente, sea menos eficiente reformar los bancos ya existentes que emprender un proceso de desarrollo institucional descentralizado basado en la incorporación de nuevos bancos. El mejor

método para llevar a cabo la reforma bancaria en muchos países, sobre todo los que se encuentran en una etapa menos avanzada del proceso de transición, podría consistir en restringir las actividades de los bancos estatales mientras se desarrolla un sistema nuevo o paralelo de bancos privados. No obstante, las deficiencias heredadas del sistema financiero anterior y la forma en que estas deficiencias tienden a ponerse de manifiesto en la transición exigen una serie de reformas complementarias enérgicas, independientemente del enfoque adoptado por los gobiernos. De la misma manera, todos los gobiernos de economías en transición deberían tratar de reducir al mínimo su intervención directa e indirecta en la asignación de recursos. En particular, las operaciones prematuras de rescate han socavado muchas veces la credibilidad de las reformas. Lo que los gobiernos deberían hacer es alentar a los bancos a valerse más de sus propios medios para la acumulación de capital —por ejemplo, adoptando normas más generosas sobre constitución de reservas para préstamos incobrables— y mejorar el sistema general de cobro de deudas.

En todas las economías en transición es importante acelerar el desarrollo de instituciones financieras no bancarias —componente esencial de todo sistema financiero—, debido a que dichas instituciones suelen suministrar financiamiento a las nuevas empresas, dinámicas y de pequeña escala, que se están convirtiendo en pieza clave para el crecimiento económico. Los mercados de capital son imprescindibles para obtener financiamiento y mejorar la gestión de las empresas, y en este aspecto quizá sería conveniente que las economías en transición se sirvan de las presiones de la oferta y la demanda para establecer el marco institucional que respalde dichos mercados. A largo plazo, como demuestra lo ocurrido en otros países, los bancos, los mercados de capital y otros intermediarios desempeñan papeles complementarios, y todos ellos influyen positivamente en el desarrollo y el crecimiento económico.

Hacia un Estado más eficiente y de menor dimensión



La transición de un régimen planificado a un sistema de mercado exige una reinención global del Estado. Este debe convencerse de que es mejor hacer poco y bien que mucho y mal. Para ello, deberá realizar de inmediato una doble tarea: reducir su presencia y modificar su naturaleza. Debe abandonar su papel de agente económico principal en la mayoría de los sectores, para facilitar en cambio la actividad privada. En este capítulo se dejan de lado las numerosas exigencias que la transición impone a los gobiernos —las distintas reformas económicas e institucionales descritas en otros capítulos— para analizar la cuestión fundamental, es decir, la función del propio Estado en la economía y la forma en que dicha función debería evolucionar durante la transición. Posteriormente se analiza de qué manera debería producirse en la práctica la reinención del Estado, con especial atención a la necesidad de reestructurar las finanzas públicas en todos sus aspectos. En la mayoría de las economías en transición, las reformas han reducido el poder y los recursos del Estado. El financiamiento de éste, a pesar de sus menores dimensiones, sin recurrir a la creación de dinero con efecto inflacionario ni caer en el sobreendeudamiento, al mismo tiempo que se establece un nuevo orden de prioridades en materia de gastos, se está convirtiendo en un arduo desafío para casi todos los países. Una de las tareas prioritarias, tanto para los que ya se encuentran en una etapa avanzada del proceso de reforma como para los que han quedado rezagados, es reordenar las finanzas públicas, es decir, lograr un control más estricto del gasto, mejorar la gestión del presupuesto y la administración tributaria y reformar al mismo tiempo las relaciones fiscales entre los distintos niveles de gobierno.

Una modificación radical del Estado

Los votantes y gobernantes de todo el mundo se preguntan cada vez con mayor frecuencia cuáles son las funciones del Estado y si algunas de estas funciones podrían ser desempeñadas más eficazmente por el sector privado. En los países en transición, la remodelación del Estado es a la vez más urgente y más abrumadora. En primer lugar, hay que reducir drásticamente su papel en la producción y distribución de bienes y servicios. La presencia del Estado debe dejar de ser la norma para pasar a ser la excepción. Su intervención sólo está justificada cuando los mercados no bastan —en campos tales como la defensa, la educación primaria, los caminos rurales y algunas prestaciones de seguridad social—, y aun en tal caso sólo en la medida en que mejore el funcionamiento del mercado. En segundo lugar, el Estado debe dejar de restringir y controlar directamente la actividad comercial privada y abstenerse de intervenir en el sector financiero, concentrándose en cambio en fomentar la estabilidad macroeconómica y ofrecer un marco jurídico e institucional que incentive el desarrollo del sector privado y la competencia (Capítulos 2, 5 y 6). Por último, en lugar de garantizar generosamente a todos los individuos unas condiciones de vida satisfactorias, los gobiernos deben fomentar una mayor responsabilidad personal en lo que respecta a la obtención de ingresos y el bienestar. La protección social es una función básica del Estado en todas las economías, pero en una economía de mercado debería —por lo menos en principio— orientarse fundamentalmente a los grupos vulnerables que más la necesitan (Capítulo 4).

Estos cambios persiguen la combinación entre la actividad pública y privada que correspondería a una economía

de mercado ideal. Son un modelo general, más que un esquema rígido, para transformar el papel del Estado durante la transición. Por ejemplo, la determinación exacta de cuáles son los campos en que la ineficiencia del mercado justifica la intervención estatal es un tema polémico. No obstante, hay cuatro grupos de bienes y servicios que, por sus características, suelen impedir el funcionamiento —o al menos el funcionamiento eficiente— de los mercados, lo que podría justificar la intervención estatal (aunque no necesariamente el suministro directo de dichos bienes y servicios por parte del Estado). Son los siguientes:

- Los bienes públicos propiamente dichos, como la defensa, la ley y el orden y la protección ambiental, no pueden ser competencia exclusiva de los mercados privados. Como todos se benefician automáticamente de ellos, nadie está dispuesto a pagarlos. Es el Estado quien puede proporcionar estos bienes e imponer su costo a los contribuyentes.
- Los bienes con externalidades, o efectos secundarios, de carácter positivo son más valiosos para la sociedad que para cada uno de los consumidores. La salud pública y la educación, por ejemplo, reducen las tasas de contagio, mejoran los conocimientos de la sociedad y elevan la productividad. En general, la oferta de estos bienes que generan los mercados es inferior a su demanda y, por lo tanto, puede resultar más eficiente que el Estado complemente su financiamiento o suministro. Análogamente, los mercados ignoran las externalidades negativas, como la contaminación industrial; la adopción de normas para limitar las actividades contaminantes o disminuir sus efectos puede aumentar el bienestar social.
- La explotación de los monopolios naturales, como los gasoductos, las redes de transporte local y otros servicios de infraestructura, es más eficiente si está a cargo de una sola empresa. En general, los productores monopolistas que no están sujetos a restricciones suelen cargar precios excesivos y no ofrecen un abastecimiento suficiente. No obstante, en principio puede resultar eficiente confiar al Estado la prestación o regulación de esos servicios.
- La falta de información, de los consumidores o los proveedores, puede impedir el correcto funcionamiento de los mercados. Por ejemplo, los seguros comerciales privados no pueden ofrecer una cobertura eficiente frente a riesgos como el desempleo, la longevidad y el deterioro de la salud en la ancianidad, ya que estos riesgos dependen tanto de características y conductas de los asegurados que el asegurador no puede observar como de la política gubernamental, y afectan por igual y simultáneamente a vastos sectores de la población. Los gobiernos pueden regular las pensiones y los seguros del sector privado y complementarlos con pensiones y seguros estatales básicos para lograr mayor eficiencia y

cubrir las lagunas de su cobertura. Los gobiernos también inspeccionan los alimentos, fijan normas de seguridad para las líneas aéreas, aprueban los nuevos medicamentos y fiscalizan los bancos y los mercados de valores para proteger a los consumidores que no disponen de información suficiente sobre la calidad de estos productos.

En los campos en que los mercados no funcionan adecuadamente, es necesario evaluar caso por caso si se lograrían mejores resultados con la intervención estatal directa —o la regulación o el financiamiento de los servicios privados. El Estado también puede tener deficiencias: las intervenciones pueden estar guiadas por objetivos políticos, aplicarse torpemente, crear intereses particulares o fomentar el enriquecimiento indebido y la corrupción. La intervención del Estado para subsanar los errores del mercado, aun cuando bien intencionada, puede ser más contraproducente que unos servicios privados imperfectos. En una economía de mercado, cuando hay que justificar la intervención del Estado la carga de la prueba recae en los poderes públicos.

No sorprende que en el mundo real las economías de mercado difieran, entre otros aspectos, en lo que respecta a la magnitud de los servicios de educación, salud e infraestructura que el Estado proporciona gratuitamente, al cobro de impuestos más altos a los ricos para redistribuir el ingreso y al alcance y configuración de los sistemas de asistencia social. Los países deciden sobre estos temas fundamentales en función de sus circunstancias —un país montañoso gastará más en caminos que un país llano— y de sus objetivos nacionales. En las primeras etapas de la transición, el Estado debe retroceder y reducir su intervención en la economía para dejar más espacio a los mercados y al sector privado. Sin embargo, a medida que avanza el proceso de transición, las autoridades se ven obligadas, cada vez más, a sopesar las ventajas y desventajas de una economía de mercado más basada en el “laissez-faire” (como la de los Estados Unidos) o una economía de corte más “social” (como las de Alemania o Suecia). Cualquiera que sea la solución por la que se inclinan los gobiernos, éstos deben mejorar con urgencia la eficiencia y calidad de los servicios por ellos ofrecidos, haciendo hincapié en los resultados y costos de los programas gubernamentales, y no únicamente en sus insumos (véase el Capítulo 8). Una labor especialmente importante de los gobiernos durante la transición es la de educar a la opinión pública para que comprenda la necesidad y el proceso de las reformas, incluida la de los mismos poderes públicos, y explicar con todo detalle las posibles políticas disponibles y las decisiones gubernamentales. Se trata de un elemento decisivo para promover el consenso y movilizar el apoyo a la reforma.

En todas las regiones ha sido sumamente difícil para los gobiernos reorientar y reducir su propia participación en

la economía, entre otras razones fundamentales, por consideraciones políticas. Sólo unos pocos países, entre los que cabe citar como ejemplos más destacados a Australia y Nueva Zelandia, han logrado llevar a cabo una reforma del Estado de gran escala. En la mayoría de los casos, como ocurrió en Nueva Zelandia, este tipo de reformas se produjeron a raíz de crisis económicas que coadyuvaban a generar el amplio consenso necesario para realizar cambios de gran alcance. Los países en transición cuentan con la oportunidad única de lograr una reforma radical del Estado al mismo tiempo que su transformación económica; los extraordinarios resultados políticos y económicos logrados en gran parte de ECO y de los NEI les ofrecen razones más que suficientes para llevar adelante la reforma gubernamental. Si actúan con decisión, los países en transición pueden evitar algunos de los principales problemas fiscales y estructurales que durante mucho tiempo han asolado a los países en desarrollo y que en los últimos tiempos han aparecido en muchos países industriales.

Para conseguir un Estado más propicio al desarrollo de los mercados y más eficiente, es necesario mejorar la gestión del sector público. La comparación entre países muestra que el progreso en estos dos campos suele ser paralelo (Gráfico 7.1). En ambos aspectos, las reformas han avanzado más en los países que liberalizaron su economía con mayor rapidez. La razón es que algunas reformas del Estado —el abandono de la producción y la derogación de las normas restrictivas— son esencialmente la contrapartida institucional de la liberalización. Otras, como la concentración de la asistencia social en los grupos más necesitados y una mejor administración tributaria, requieren un largo período de desarrollo institucional y, en general, avanzan a paso más lento que la liberalización de los mercados.

La transformación del papel y la gestión del Estado también conlleva la creación de un cuerpo profesional de funcionarios públicos. En las economías en transición, la asignación de los funcionarios públicos suele ser muy deficiente, dada la modificación que están sufriendo las funciones estatales. Con frecuencia, la formación de estos funcionarios no es la que se requiere para el trabajo que realizan, la diferenciación salarial a la que pueden aspirar es insuficiente y los incentivos en otros aspectos tampoco son adecuados. Sin embargo, contrariamente a lo que se suele creer, en la mayoría de estos países los funcionarios públicos ni son excesivamente numerosos ni están demasiado mal remunerados y, en los casos en que el total de gastos sigue siendo elevado, ello no se debe sino en escasa medida a un gasto excesivo en salarios. Los datos obtenidos en algunos de los países de ECO y los NEI indican que, en cifras globales, el nivel de empleo y de remuneraciones en el sector público coincide en líneas generales con el de los países industriales y los países en desarrollo de ingreso mediano; a pesar de que los salarios reales han bajado en la

totalidad de la economía, la brecha entre salarios públicos y privados es cada vez mayor y, a menudo, el número de empleados y el nivel de las remuneraciones en algunos sectores clave, como las aduanas, la administración de impuestos y la policía, son sumamente inadecuados. El problema reside, más bien, en la distribución del personal: en los países en transición, la administración central y las administraciones locales suelen ser demasiado pequeñas, en tanto que, en los sectores de educación, salud y otros servicios públicos, el número de funcionarios es excesivo. No obstante, en promedio hay muy pocos funcionarios profesionales y demasiados funcionarios administrativos. Incluso en los países con un elevado nivel medio de educación y capacitación, los funcionarios públicos carecen de algunos conocimientos imprescindibles en toda economía de mercado, por ejemplo, los relativos a contabilidad, impuestos, reglamentación y otras funciones de la administración pública. A esto se suman una grave compresión de las remuneraciones en el sector público, tanto en los países en transición de Europa como en los de Asia oriental, y unos sistemas de prestaciones complementarias de vasto alcance y escasa transparencia que desvirtúan aún más los incentivos. El desempeño cuenta más bien poco a la hora de fijar las remuneraciones y decidir los ascensos. En cambio, las lealtades personales y las consideraciones políticas tienen todavía gran peso en las decisiones cotidianas que determinan el desarrollo profesional y el avance en la carrera. No resulta sorprendente que en la administración pública de muchas economías en transición el desaliento, el absentismo, el pluriempleo, la baja productividad, las pequeñas corruptelas y la fuga del personal bien preparado al sector privado sean males generalizados.

Estos problemas no son de fácil solución, pero la orientación que deben tener las reformas necesarias es clara. Deben aplicarse criterios más flexibles y basados en los méritos para determinar las remuneraciones, las contrataciones, los ascensos y los despidos. Hay que reemplazar la mayor parte de las prestaciones complementarias y los pagos en especie por remuneraciones en efectivo. Debe establecerse una diferenciación salarial considerablemente mayor. Además, como elemento de especial importancia en las economías en transición, los gobiernos deben despolitizar el cuerpo de funcionarios públicos, establecer mecanismos sistemáticos de avance profesional y vincular éste a la adquisición de los conocimientos necesarios para una economía de mercado, e integrar la contratación de funcionarios públicos en la planificación del presupuesto y de los gastos salariales.

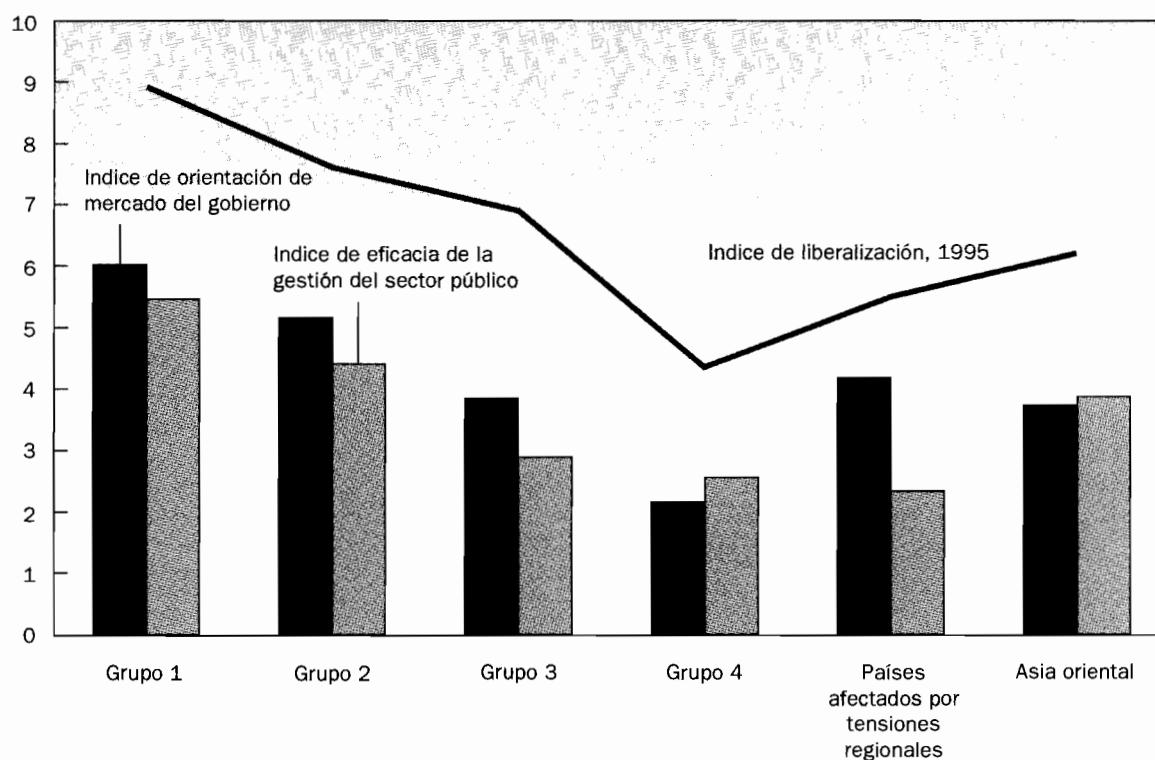
Un Estado de las justas proporciones

La dimensión del Estado en los países en transición presenta grandes discrepancias. En la mayoría de ellos se ha reducido a lo largo del proceso de transición, por necesidad o deliberadamente, pero en muchos sigue siendo

A medida que los gobiernos liberalizan la economía, suelen reformar también su propia estructura.

Gráfico 7.1 Reforma gubernamental y liberalización, por grupo de países

Puntuación (10 = nivel máximo)



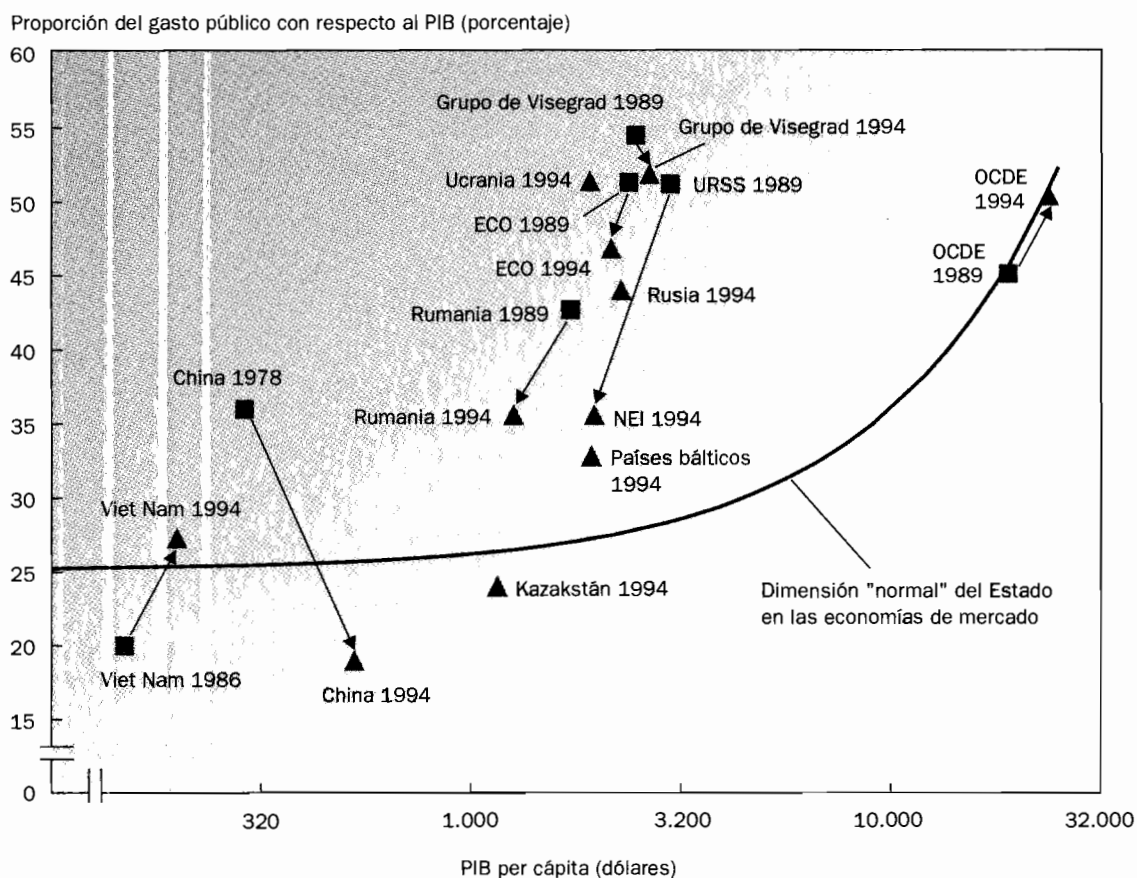
Nota: El índice de orientación de mercado es una medida compuesta del grado en que los gobiernos han impuesto restricciones presupuestarias estrictas a los bancos y las empresas, han modificado la composición del gasto público restando recursos al sector productivo para destinarlos a los servicios sociales y la infraestructura, se han abstenido de participar en la adopción de decisiones comerciales, han privatizado los activos sociales de las empresas y han adoptado un sistema de seguridad social orientado a los grupos más necesitados. El índice de eficacia de la gestión integra los datos relativos a la coherencia de la política fiscal y la estrategia económica global, la calidad de la planificación de la inversión pública, la gestión presupuestaria y la administración tributaria, y la transparencia de las relaciones intergubernamentales. Ambos índices se han elaborado tomando como base el orden relativo de los países, estimado a partir de datos comparativos y consultas con especialistas en los distintos países. Véase en el Gráfico 1.2 la explicación del índice de liberalización y la agrupación de los países. Fuente: De Melo, Denizer y Gelb, documento de antecedentes; estimaciones del personal del Banco Mundial.

mayor que en las economías de mercado con niveles de ingreso semejantes (Gráfico 7.2). En ECO y los NEI, el gasto público total realizado a través del presupuesto central y de los presupuestos locales y de los llamados fondos extrapresupuestarios representaba en 1989, por término medio, alrededor de la mitad del PIB, es decir, un porcentaje casi igual al observado en países mucho más ricos. En 1994, el promedio de gastos había descendido al 45% del

PIB en los países de ECO y al 35% en los NEI. En los países bálticos y en algunos otros NEI, el gasto público nominal, ajustado en función de la inflación, se sitúa actualmente en un monto igual o inferior a la mitad de los niveles anteriores a la reforma. La dimensión del Estado también se ha reducido extraordinariamente en China, y el gasto total representa ahora menos del 20% del PIB. En Viet Nam, en cambio, la proporción del gasto con

En la mayoría de las economías en transición la dimensión del Estado es cada vez menor, pero en muchas de las de Europa sigue siendo excesiva.

Gráfico 7.2 PIB per cápita y coeficientes gasto público-PIB en algunas economías en transición



Nota: El PIB per cápita se ha calculado con los tipos de cambio de mercado y se representa gráficamente en una escala logarítmica. El gasto público se ha calculado como el total de gastos del gobierno central y los gobiernos locales más las operaciones extrapresupuestarias (se han excluido las operaciones cuasifiscales y las operaciones de las empresas estatales). La línea de regresión está basada en una muestra independiente integrada por 47 economías de mercado industriales y en desarrollo. Los datos correspondientes a los grupos de países son medias aritméticas. Fuente: FMI, diversos años c); datos oficiales; FMI y cálculos y estimaciones del personal del Banco Mundial.

respecto al PIB ha aumentado y en la actualidad supera los niveles observados en países con ingresos similares.

No existe una relación sistemática entre modificación del tamaño del Estado y reformas económicas. Entre los países que se encuentran en una etapa avanzada de la liberalización y la reforma, se observan tanto casos en que el Estado sigue siendo de vastas dimensiones como casos en que se ha reducido. En los países del grupo de Visegrad,

por ejemplo, el gasto público superaba la mitad del PIB en 1994, mientras que en Chile, Colombia, la República de Corea, Tailandia y Turquía —todos ellos países con ingresos per cápita comparables o ligeramente más altos—, esa proporción media de gastos era apenas superior al 20% del PIB. En cambio, en los países bálticos y en Rumania el gasto público fue de alrededor de un tercio del PIB en 1994, es decir, casi un 20% menos que en 1989.

Turkmenistán, el país que menos ha avanzado hacia la economía de mercado, tiene actualmente el Estado de menor dimensión de todas las economías en transición, y su gasto total fue inferior al 10% del PIB en 1994. Por el contrario, en Azerbaiyán y en Ucrania, donde las reformas también se han retrasado, el gasto público seguía representando al menos la mitad del PIB en 1994.

¿A qué se debe esta diversidad? Como es bien sabido, el nivel de ingresos y de desarrollo, la estructura sectorial y demográfica y la situación política influyen en el nivel y la tendencia del gasto público en todos los países. En las economías en transición, otros tres factores económicos parecen explicar gran parte de la modificación y divergencia en lo que se refiere al tamaño del Estado: las presiones para que se realicen gastos sociales, las limitaciones financieras y el mayor o menor empeño en conseguir la estabilización. En ECO y los NEI, las presiones en favor de los gastos sociales han aumentado debido al descenso de la producción. En los países del grupo de Visegrad, estas nuevas presiones, sumadas a las perspectivas de integración en la Unión Europea, han reforzado la arraigada tradición de gastos elevados en educación, salud y servicios sociales. Algunos países han conseguido realizar los gastos exigidos y mantener un Estado de grandes dimensiones o en crecimiento gracias a una recaudación tributaria estable o creciente (países del grupo de Visegrad, Viet Nam), a los ingresos provenientes de la explotación de recursos naturales (Uzbekistán) o al financiamiento externo (Albania, Hungría). Sin embargo, la mayoría de los gobiernos no ha podido conseguir este tipo de financiamiento no inflacionario. Algunos de ellos, como el de Azerbaiyán y el de Ucrania, retrasaron el ajuste fiscal hasta 1994-95, y soportaron hasta entonces un alto nivel de gastos y una gran inflación. Otros redujeron sus gastos antes, en coincidencia con la disminución del ingreso fiscal, bien en el contexto de las medidas de estabilización (países bálticos, China, Rumania), o bien porque los débiles progresos de la estabilización y la lentitud de las reformas dieron pie a un creciente desarrollo de la economía informal, a una espiral inflacionaria y a una caída cada vez más fuerte de los ingresos y los gastos (Kazakstán, Turkmenistán). En una situación intermedia se encuentran países como Belarús, Bulgaria y Rusia, que han mantenido gastos elevados a pesar del lento descenso del ingreso, pero en la mayoría de los casos —aunque no siempre— los han reducido sólo lo imprescindible y en el momento oportuno para evitar un peligroso rebrote inflacionario.

¿Puede decirse que en el grupo de Visegrad y en otros países con un elevado nivel de gastos el Estado tiene una dimensión excesiva? La presencia de éste en todas las economías depende directamente del papel y las funciones que se le asignen. También en este caso, se trata de una decisión de la sociedad. Los estudios empíricos generales

sobre la relación entre el nivel del gasto público y el crecimiento económico arrojan muy pocas conclusiones categóricas. Sin embargo, en las economías en transición existen fundamentos mucho más sólidos para pensar que un Estado de grandes dimensiones entorpece el progreso económico: el gasto público, sobre todo cuando alcanza niveles elevados, tiende a ser muy ineficiente y, en consecuencia, no contribuye al crecimiento en la misma medida que en las economías de mercado; además, la financiación de los programas públicos es más costosa y plantea un mayor riesgo de inflación.

El gasto público es ineficiente por varias razones. En primer lugar, la mayor parte de las economías en transición con un sector público de vastas dimensiones gasta una parte desproporcionada de los fondos públicos en programas que tienen poco o ningún efecto en la productividad y el crecimiento económico, por ejemplo, en subvenciones y transferencias sociales (véase más adelante). Dado que estos programas ofrecen prestaciones o derechos adquiridos, son muchas las presiones en favor de su ampliación. En segundo lugar, el ahorro público —ingresos menos gastos corrientes— y la inversión pública suelen alcanzar un nivel extremadamente bajo en ECO y los NEI. Si el Estado representa casi la mitad del PIB pero su ahorro es insignificante (como ocurre actualmente en los países del grupo de Visegrad), incluso una tasa de ahorro privado extraordinaria del 30% al 35% del PIB sólo puede generar inversiones del orden del 15% al 20% del PIB, muy inferiores a lo que requiere un crecimiento económico acelerado (Capítulo 2). En tercer lugar, la eficiencia de los servicios públicos, por ejemplo, los de salud y educación, en muchas economías en transición se ve comprometida por una estructura arraigada de distribución del gasto entre los distintos sectores, una limitada capacidad de ejecución de los programas y una elevada proporción de personal (véase el Capítulo 8). El aumento de la participación privada y la recuperación de los costos son aspectos a los que se debe dar especial prioridad.

En las economías en transición, el costo que entraña el financiamiento del gasto público suele ser alto. Sólo unos pocos países, como los del grupo de Visegrad, han podido financiar un elevado nivel de gastos con los impuestos, en parte debido a que emprendieron una significativa reforma tributaria. Sin embargo, incluso en esos países el sistema tributario sigue siendo relativamente ineficiente, por lo que la recaudación de un nivel determinado de ingresos impone una gran carga económica a los contribuyentes, sobre todo al sector privado de incipiente desarrollo. En realidad, es muy probable que a largo plazo resulte imposible mantener una recaudación impositiva cercana a la mitad del PIB en los países del grupo de Visegrad. En la mayoría de las economías en transición se está produciendo una disminución constante de la recaudación y, en

consecuencia, el elevado volumen de gasto público se ha traducido, en general, en abultados déficit presupuestarios. En todo el mundo, un déficit elevado suele ir seguido de una tasa de inflación alta y de un crecimiento lento. Este riesgo es aún mayor en las numerosas economías en transición que tienen escasas posibilidades de obtener financiamiento interno y externo y deben recurrir a la emisión de dinero como única opción para financiar una gran parte del déficit (Capítulo 2).

Establecer un nuevo orden de prioridades de gasto

La modificación del papel del Estado en el proceso de transición conlleva un nuevo orden de prioridades de gasto. El objetivo es lograr una composición del gasto coherente con las tareas que corresponden al Estado en una economía de mercado y conducente al crecimiento económico a largo plazo. Existen datos empíricos que respaldan firmemente la opinión de que, por un lado, el gasto público es productivo y fomenta el crecimiento cuando corrige las ineficiencias comprobadas del mercado y complementa verdaderamente la actividad privada —como ocurre con algunas inversiones en infraestructura y el gasto en atención preventiva de la salud o en educación básica— y, por el otro, rara vez ocurre lo mismo si no se dan esas condiciones.

Los efectos específicos del gasto público en el crecimiento de las economías en transición varían en función de las condiciones iniciales y de la composición de aquel en el pasado. En muchos países de ECO y en los NEI, por ejemplo, es probable que el rendimiento marginal del gasto en educación pública general sea relativamente bajo, debido a que desde antiguo el nivel del mismo y el grado de instrucción han sido altos. En cambio, el gasto que se destine específicamente a educación en nuevas materias específicas de la economía de mercado tendrá mayor rentabilidad. La calidad del gasto también es un factor de gran importancia; las colosales inversiones de capital realizadas en el marco de la planificación centralizada a menudo resultaban ineficaces. Por último, el gasto público cumple múltiples objetivos, y el crecimiento económico es sólo uno de ellos. Las concesiones recíprocas entre todos ellos complican en gran medida la evaluación de las ventajas e inconvenientes de las distintas posibilidades en lo que respecta a la composición del gasto. Por ello mismo, éste puede ser objeto de análisis económico y con mucha más razón que la dimensión global del Estado, de debate público. Si en las decisiones sobre los gastos se tuvieran en cuenta su composición y eficacia, y no meramente su magnitud, sería posible incorporar las consideraciones económicas a la política presupuestaria, introducir un nuevo orden de prioridades en materia de gastos e impulsar la reforma.

La reestructuración del gasto público conforme a los criterios propios de una economía de mercado ya se

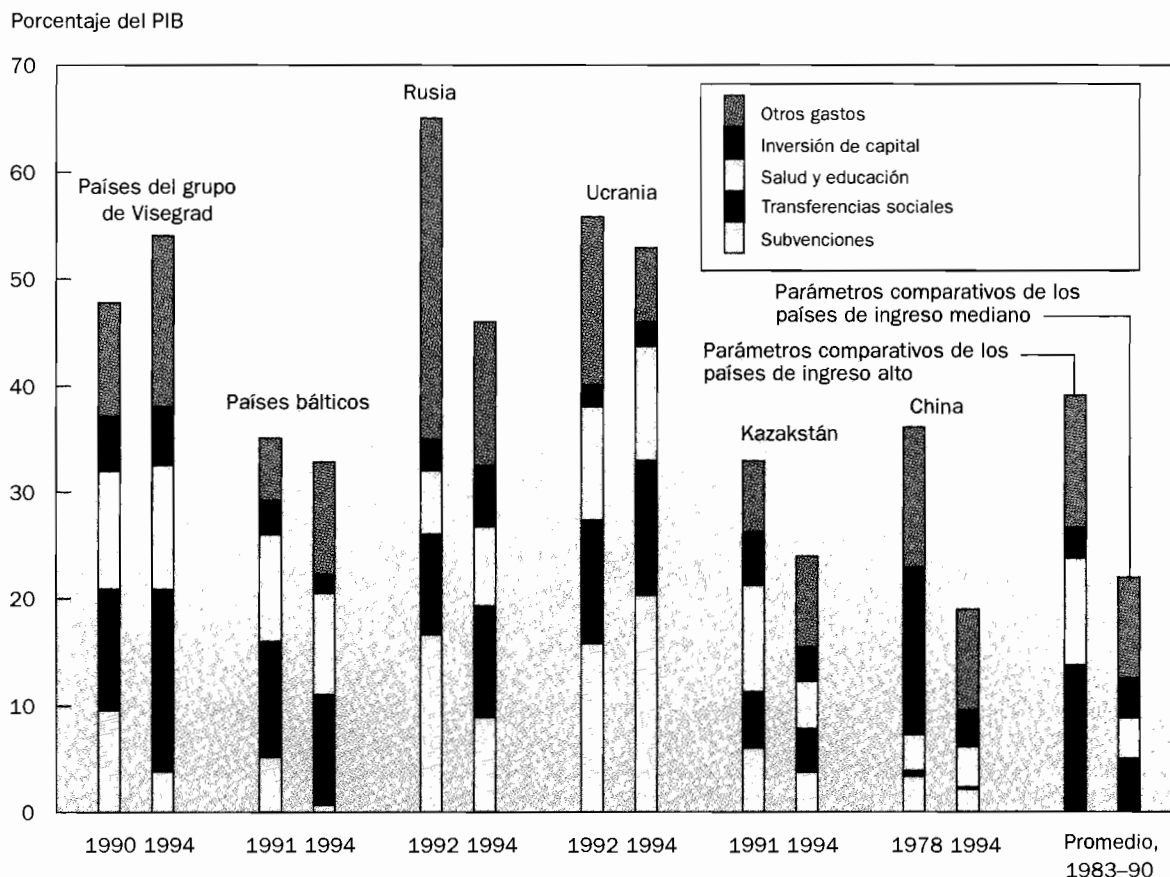
encuentra plenamente en marcha en la mayoría de las economías en transición. Los cambios de mayor envergadura —que se encuentran más avanzados en los países que han tomado la delantera en el proceso de reforma— son los relativos al gasto en subvenciones, transferencias sociales e inversiones de capital (Gráfico 7.3).

En general, las subvenciones a las empresas y los consumidores han disminuido durante la transición, al igual que el respaldo a la industria, la agricultura, la construcción y otros sectores “comerciales privados”. Como es habitual, el alcance y el ritmo de esta disminución han ido paralelos al avance de la liberalización. En ECO y en los países bálticos, el total de subvenciones presupuestarias se situó en un promedio del 3% al 4% del PIB en 1994. En Rusia y en Ucrania representaban aún un porcentaje estimado en el 9% y el 17%, respectivamente. Este último país aprobó una drástica reducción de las subvenciones en 1995, pero el total del gasto público en actividades que las economías de mercado suelen confiar al sector privado representaba alrededor del 15% del PIB.

En los países donde la subvenciones siguen siendo elevadas, éstas suelen utilizarse para reducir los precios al consumidor o para poner a las empresas a resguardo de la competencia y de las presiones financieras que entraña la transición. Este tipo de subvenciones son ineficientes y deben reemplazarse por transferencias directas de ingresos, que permiten ofrecer un alivio transitorio más eficaz y orientado específicamente a los trabajadores y las familias vulnerables, sin retrasar la necesaria reestructuración de las empresas. Varios países de ECO y del Báltico han demostrado que muchas de esas subvenciones se pueden eliminar de manera fulminante. En los países donde el gasto en subvenciones ya ha disminuido, los principales problemas consisten en reducir las subvenciones restantes —que a menudo se concentran en la agricultura, la energía y la vivienda— y en recuperar una mayor proporción de los costos de algunos de los servicios de educación, salud y transporte local. La eliminación de las subvenciones restantes resulta más fácil si el gobierno contrae el firme compromiso de atenerse a plazos creíbles para reducirlas, controla con rigor los costos y evalúa periódicamente la necesidad de dichas subvenciones. Los gobiernos deberían incluir expresamente todas las subvenciones en el presupuesto para que tanto las autoridades competentes como la población puedan evaluar sus verdaderos costos, y para facilitar la gestión de los gastos y la estabilización macroeconómica. En algún momento, la mayoría de los países en transición han eludido el control del presupuesto oficial y han encauzado a través del sistema bancario una gran cantidad de subvenciones al crédito. Aunque actualmente se tiende a reincorporar esas subvenciones al presupuesto, esta práctica sigue siendo un problema grave en países como China y Ucrania (véase el Capítulo 2).

Cambios en la composición del gasto público acusan el efecto de la mayor orientación gubernamental hacia el mercado.

Gráfico 7.3 Gasto público, por categoría, en algunas economías en transición



Nota: Los datos incluyen los gastos del gobierno central y los gobiernos locales más los gastos extrapresupuestarios (se excluyen los gastos cuasifiscales y los gastos de las empresas estatales). En el caso de los parámetros comparativos de los países de ingreso alto (Alemania, Australia, Canadá, Estados Unidos, Israel, Luxemburgo y Reino Unido) y de los países de ingreso mediano (Argentina, Chile, Malasia, Panamá, República de Corea, Swazilandia, Turquía y Zimbabue), los datos son promedios ponderados, y el segmento inferior representa las subvenciones más las transferencias sociales. Fuente: FMI, diversos años a); datos oficiales, y estimaciones del personal del Banco Mundial.

Los gastos sociales han aumentado en forma generalizada durante la transición. Se trata, en parte, de una medida acertada: las nuevas asignaciones para energía y vivienda sustituyen a las subvenciones que se están eliminando; el aumento de las prestaciones de asistencia social y desempleo protege a las familias vulnerables perjudicadas por la disminución de los ingresos y los despidos ocasionados por la reestructuración de las empresas; los gastos

en educación y salud aumentan a medida que el Estado se hace cargo de las guarderías, escuelas y hospitales de las empresas estatales. Sin embargo, el aumento del gasto social presenta enormes variaciones entre los países, sobre todo debido a que los costos de las pensiones siguen tendencias divergentes. El fuerte aumento de los pagos por concepto de pensiones es la principal razón de que el gasto social y global se haya mantenido en un nivel elevado en

los países del grupo de Visegrad. En Polonia, por ejemplo, los pagos subieron del 7% del PIB a fines de los años ochenta al 16% en 1993–94. Si se permite que continúe esta fuerte subida de los costos, no sólo quedarán marginadas otras partidas sino que se pondría en peligro la estabilización. Por consiguiente, la reforma del sistema de pensiones es una prioridad fiscal y social para los países del grupo de Visegrad (véase el Capítulo 4). De hecho, Leszek Balcerowicz, principal arquitecto del programa de reforma económica de Polonia, considera que el mayor error del primer gobierno reformista de Polonia fue no haber abordado la reforma de las pensiones.

Por último, la inversión pública ha registrado una brusca disminución en muchos de los países de ECO y los NEI, llegando a situarse en muchos casos en un nivel inferior al 3% del PIB en 1994, debido a que los salarios y otros gastos corrientes quedaron excluidos de los recortes del gasto total. También se ha visto perjudicada la reparación y modernización de los bienes de capital, razón por la cual muchas instalaciones de infraestructura se están deteriorando con rapidez. Asimismo, debido a la transición hacia una economía de mercado, parte de los bienes de capital existentes resultan obsoletos. Cabe preguntarse entonces si, tras un período de corrección de los excesos de inversión en que se incurrió en el pasado, el nivel de inversión pública no es ahora demasiado bajo. En los estudios realizados recientemente por el Banco Mundial sobre la inversión y el gasto en determinados países de ECO y en algunos de los NEI se propone como meta un nivel de inversión pública del orden del 5% del PIB. En otro estudio, en el cual se examina la relación entre la composición del gasto público en los países de ingreso mediano y bajo y el crecimiento económico a largo plazo, se concluye que éste llega a su punto máximo cuando el Estado destina a la inversión pública alrededor de un quinto del total de sus gastos. En los países en transición con tasas de inversión pública sumamente bajas —como los países bálticos y varios países de Asia central— un pequeño aumento estaría en consonancia con las conclusiones de esos estudios.

Sin embargo, tras décadas de inversiones públicas excesivas e incorrectamente orientadas, todo incremento de la inversión pública en los países de ECO y en los NEI debe estar supeditado a la introducción de grandes mejoras en la forma en que se realizan dichas inversiones. En primer lugar, las decisiones sobre inversiones públicas deben integrarse en el proceso presupuestario para que sean compatibles con las metas macroeconómicas fijadas en materia de gastos. En segundo lugar, es preciso despolitizar la inversión pública, que no debe sustituir a la inversión privada ni al mantenimiento de las instalaciones existentes, sino complementarlos. Por ejemplo, la inversión en vías públicas debería destinarse a las carreteras y no a los servicios auxiliares, y el mantenimiento de los caminos debería

recibir prioridad en la medida en que resulte más eficiente en función de los costos que su reconstrucción o modernización. También sería antieconómico realizar nuevas construcciones en sectores con exceso de capacidad instalada, como los hospitales y las plantas de generación de energía en muchos países de ECO y de los NEI. En tercer lugar, para que la inversión pública resulte más eficaz y eficiente, habrá que aplicar un método sistemático de selección de proyectos basado en criterios económicos y financieros, incluido el análisis de los costos y beneficios cuando sea factible. Actualmente, la política de inversiones públicas de los países Bálticos se ajusta, en líneas generales, a estos principios.

Mejorar el control del gasto y la gestión presupuestaria

En el régimen de planificación centralizada el presupuesto dependía de dos factores: la política y la contabilidad. La preparación del presupuesto era un proceso automático y basado en el supuesto de que cada año había que superar el monto del año anterior. Aún se sigue esta práctica en China y algunos otros países. Durante la transición, el presupuesto se convierte en un instrumento de política económica. Su eficacia como medio de mantener la estabilidad macroeconómica, poner en práctica el nuevo orden de prioridades en materia de gastos y fomentar la utilización eficiente de los recursos públicos estriba en el mejoramiento de la gestión presupuestaria y el control de los gastos. A tal efecto, es preciso introducir numerosos y complejos cambios en las instituciones y la organización, que trascienden las reformas de la administración pública esbozadas anteriormente.

Como primera medida, el presupuesto debe estar asentado sobre bases jurídicas sólidas. Por lo general, la decisión de elegir entre los distintos gastos posibles seguirá siendo básicamente competencia del poder ejecutivo, pero éste debe rendir cuentas ante el poder legislativo. En el proceso de preparación del presupuesto, los distintos departamentos ejecutivos deberán presentar al ministerio de hacienda propuestas de gastos más detalladas, aplicando una metodología común que se preste a un análisis minucioso. Seguidamente, el ministerio deberá evaluar estas propuestas tomando como parámetros de referencia las prioridades de política acordadas por el gobierno y el financiamiento disponible. También debería mejorarse la capacidad de dicho ministerio de realizar análisis económicos y pronósticos sobre los ingresos fiscales, para reducir la probabilidad de que el nivel de ingresos sea insuficiente.

Por último, muchos gobiernos han recurrido inicialmente al bloqueo del flujo de fondos. Han impuesto a las distintas dependencias ejecutivas recortes de los gastos, ya que han ido liberando los fondos en función de los ingresos recaudados y no de los gastos comprometidos. Esta práctica rudimentaria e ineficiente ha dado lugar en

muchos casos a atrasos en el pago de los créditos de proveedores, los sueldos de los funcionarios públicos o los empleados de las empresas estatales, las pensiones y otros conceptos. El atraso de los pagos públicos conlleva un sinnúmero de problemas: no sólo suele agravar el problema de los atrasos en la totalidad de la economía (véase el Capítulo 2), sino que obstaculiza también el desarrollo del sector privado, impone un alto costo social y suscita la desconfianza frente al gobierno y las reformas de mercado en general. En lugar de incurrir en atrasos, los gobiernos deben adoptar con rapidez las medidas necesarias para establecer sistemas eficaces de tesorería y gestión de fondos, proceso que ya se encuentra en marcha en los países bálticos, Croacia y Kazakstán.

El caso de Polonia ilustra el avance que puede lograrse en la gestión presupuestaria. Primero, mediante una reforma constitucional se definieron las facultades presupuestarias de las distintas instancias de gobierno, y una ley "orgánica" de presupuesto permitió establecer los principios para la formulación, ejecución y control del mismo. A partir de 1992, se modificaron las instrucciones impartidas a las dependencias presupuestarias, incorporando también supuestos uniformes con respecto a las variables económicas fundamentales, como el crecimiento del PIB y la inflación. Se estableció una discriminación más clara entre los gastos corrientes y de capital, y se especificaron con mayor precisión los recursos totales a disposición de las distintas dependencias presupuestarias. El Ministerio de Hacienda ha perfeccionado sus modelos económicos y ha fortalecido sus relaciones de colaboración con el banco central. Estas medidas han dado lugar a una responsabilización mucho mayor del gobierno y han coadyuvado a centrar las deliberaciones sobre el presupuesto más en el contenido de las propuestas que en consideraciones políticas.

Mejorar la política y la administración tributarias, elemento clave para resolver el problema de la insuficiencia de ingresos

En el curso de la transición, algunos países en proceso de reforma se han visto confrontados con una alarmante insuficiencia de ingresos. El brusco descenso de la producción, sumado a las graves deficiencias de las administraciones tributarias actuales, ha limitado la capacidad de los países de ECO y los NEI de aumentar sus ingresos. Ello ha obligado a elevar las tasas impositivas y a introducir nuevos impuestos o, como ha ocurrido en la República Kirguisa, a embargar los depósitos bancarios para obtener el pago de impuestos. Estos métodos de recaudación de ingresos tienen un costo especialmente alto. Sin embargo, desde el punto de vista político resulta difícil reducir los gastos en países donde éstos han sido elevados y la población espera del Estado una amplia gama de servicios.

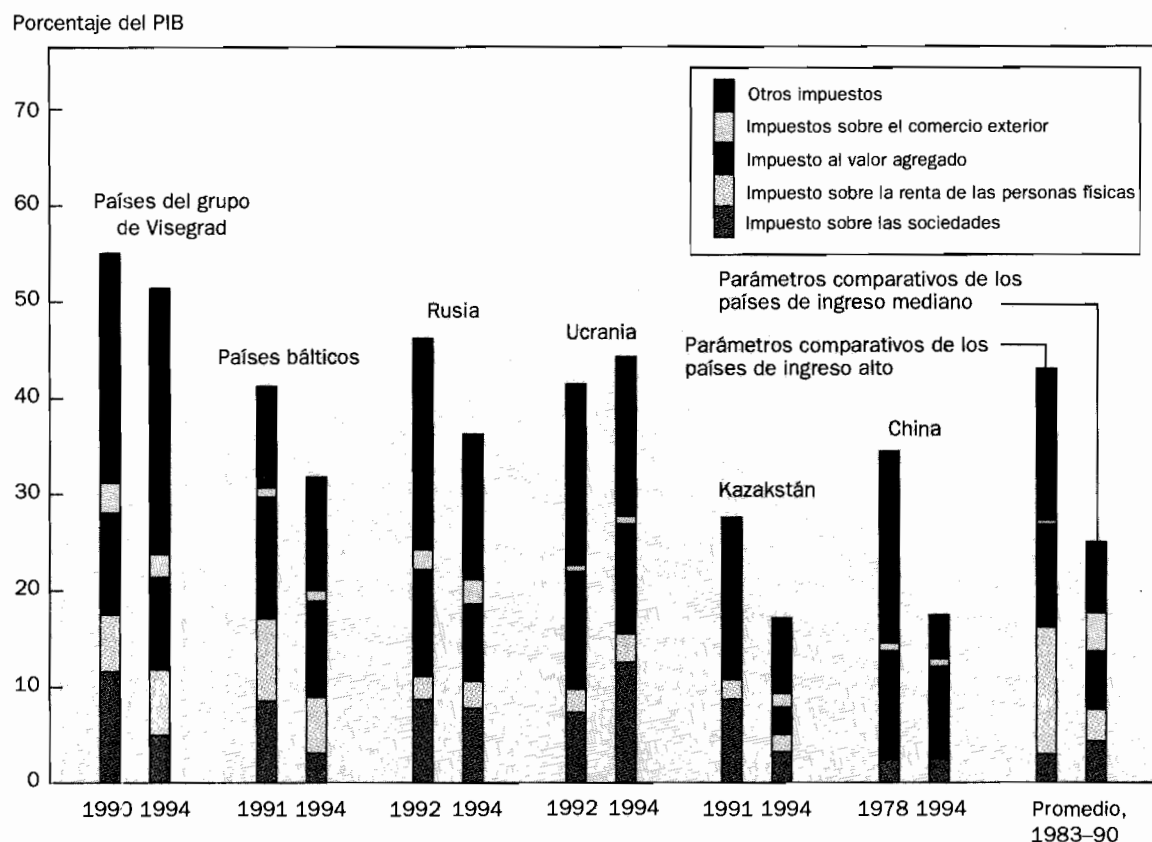
Mientras no se reactive la economía y se consiga una administración tributaria eficaz, quizá esté justificado recurrir en cierta medida y con carácter temporal al financiamiento externo del déficit presupuestario, en el contexto de medidas de política encaminadas a reformar el sistema impositivo y reducir el gasto (Capítulo 9).

Los ingresos fiscales han disminuido en la mayoría de los países en transición (Gráfico 7.4). En los del grupo de Visegrad y en Eslovenia, el coeficiente entre ingreso fiscal y PIB descendió, en promedio, un 4% en el período de 1989-94, aunque seguía siendo la mitad del PIB, nivel alto para países de ingreso mediano. Por el contrario, la parte del ingreso fiscal en el PIB disminuyó, en promedio, un 16% en la mayoría de los demás países de ECO y los NEI (no se tienen en cuenta en esta comparación Ucrania, Uzbekistán ni los países afectados por tensiones regionales), antes de estabilizarse en alrededor del 29% del PIB en 1994. El moderado nivel de ingresos observado en Rusia obedece, en parte, a las dificultades políticas que conlleva la aplicación de impuestos a las grandes y poderosas empresas estatales, como el enorme monopolio de gas natural Gazprom (Recuadro 7.1). Pese al rápido crecimiento económico registrado en China, la disminución del ingreso fiscal durante el período en que se llevaron a cabo las reformas alcanzó proporciones igualmente dramáticas: del 34% del producto nacional bruto (PNB) en 1978 se pasó al 17% en 1994. En contraposición, la parte del ingreso fiscal en el PIB en Viet Nam aumentó un 10% entre 1989 y 1994, gracias a la mayor rentabilidad de las empresas estatales y a la introducción de impuestos sobre las importaciones.

Nadie había previsto que la recaudación tributaria fuera a disminuir tanto durante la transición. Al iniciarse el proceso, el nivel de impuestos en estos países era alto comparado con los parámetros internacionales, y el descenso de los ingresos fue, en parte, consecuencia de la transición hacia la economía de mercado y del redimensionamiento del papel del Estado. No obstante, la extraordinaria contracción del sector de empresas estatales en ECO y en los NEI exacerbó un problema ya grave, pues redujo aún más los ingresos fiscales al contraer las principales bases de recaudación tributaria en estos países, es decir, los beneficios, los sueldos y el consumo. Los más afectados han sido los países que introdujeron las reformas con más lentitud, donde el carácter incompleto del ajuste estructural mermó los beneficios y redujo los pagos de impuestos efectuados por las empresas. Con todo, una buena parte de la disminución de los ingresos fiscales se produjo por propia iniciativa de los países. Lo más importante es que la utilización de los impuestos como instrumento de "ingeniería" económica y social ha generado presiones para obtener exenciones y tasas más bajas.

En muchas economías en transición los ingresos tributarios han disminuido bruscamente.

Gráfico 7.4 Ingresos públicos, clasificados por su origen, en algunas economías en transición



Nota: Los datos incluyen los ingresos del gobierno central y los gobiernos locales más los ingresos extrapresupuestarios (se excluyen las operaciones cuasifiscales y las operaciones de las empresas públicas). Los datos correspondientes a parámetros comparativos de los países de ingreso mediano y de ingreso alto son promedios ponderados (en el Gráfico 7.3 se indican los países que componen cada grupo). Fuente: FMI, diversos años a); datos oficiales; estimaciones del personal del Banco Mundial.

En Ucrania, muchos bienes, incluidos los alimentos y los artículos de consumo, están exentos del impuesto al valor agregado (IVA). Además, en los NEI, los impuestos que gravan específicamente el consumo de alcohol y cigarrillos son alrededor de un 20% más bajos que en los países de la OCDE. Al mismo tiempo, en casi todos los países en transición la agricultura está exenta de impuestos sobre las utilidades, y los inversionistas extranjeros siguen viéndose favorecidos por tasas impositivas preferenciales. Por último, las administraciones tributarias no han logrado, en general, cobrar los impuestos adeudados por los secto-

res estatales que tradicionalmente dominaban la economía ni incorporar el sector privado en rápido crecimiento al sistema tributario, y en general se están acumulando atrasos en los pagos de impuestos (véase el Capítulo 2).

La fuerte disminución de los ingresos fiscales registrada en China, pese al rápido crecimiento económico, pone de relieve la necesidad de adoptar una estrategia tributaria coherente en el proceso de reforma. En su mayor parte, dicha disminución fue resultado de una menor contribución de las empresas estatales. Esta situación se produjo, en parte, porque era lo que deseaba el gobierno. Con el

Recuadro 7.1 Una misión de alto riesgo: cobrar impuestos a Gazprom

Gazprom, sucesora del Ministerio Soviético de la Industria del Gas, es la mayor empresa de Rusia y una de las de mayor envergadura de todo el mundo. Es un monopolio sumamente rentable, cuyos activos se estiman en alrededor de \$150.000 millones (\$400.000 millones o más, si se incluyen las reservas de gas). Produce anualmente 600.000 millones de metros cúbicos de gas, es decir, dos veces el volumen consumido en Europa occidental. En 1995, sus ganancias, deducidos los impuestos, llegaron a unos \$6.000 millones, con lo cual se situaría en segundo lugar (después de Royal Dutch/Shell) en la lista de las 500 empresas internacionales con mayores ganancias netas que confecciona la revista *Fortune*. Muy probablemente, el monto de su deuda es el más bajo de todo el mundo para una compañía de esa envergadura: su coeficiente deuda-capital propio es inferior al 5%.

En 1994, la mitad de las acciones de la empresa fueron canjeadas por cupones en subastas cerradas mediante las que se llevó a cabo la privatización, y pasaron en gran parte a manos del personal directivo, los empleados y residentes de las regiones productoras de gas. La propia compañía compró a la par otro 10% de acciones al Estado, que posee el 40% restante. No es posible registrar las acciones a nombre de los nuevos propietarios sin aprobación de la empresa.

La enorme riqueza de Gazprom le confiere gran poder. Esta empresa, que opera de forma extremadamente reservada, se ha convertido en un “Estado dentro del Estado”. No cumple adecuadamente con el pago de sus impuestos, y se le permite retener miles de millones de dólares en un “fondo de estabilización” exento de impuestos, que se destina a inversiones. En 1995 pagó alrededor de \$4.000 millones en impuestos. Si no hubiera conseguido un trato impositivo privilegiado y si hubiera cumplido con todas sus obligaciones tributarias, tendría que haber pagado dos veces más impuestos. Estos pagos, que son el equivalente de un 2% al 3% del PIB, podrían haber servido para reducir considerablemente el déficit presupuestario de Rusia. Gazprom mantiene sólidas relaciones con el gobierno y, a cambio del trato especial que recibe en materia impositiva, destina, al parecer, parte de sus recursos a gastos prioritarios para el Estado (por ejemplo, respaldo a la industria o a las fuerzas militares). Algunos críticos sostienen que la empresa debería pagar más impuestos y tratar de conseguir capitales en los mercados mundiales, con lo cual se vería forzada a una mayor apertura. Otros argumentan que debería fragmentarse, como ocurrió con la Standard Oil en los Estados Unidos a principios de este siglo.

objeto de fomentar la autonomía de las empresas, las autoridades permitieron a las compañías estatales retener una proporción de sus ganancias, y en 1984 establecieron un impuesto sobre la renta de las sociedades que redujo la carga impositiva sobre aquellas. La recaudación se vio afectada nuevamente en 1988 por el nuevo sistema de contrato tributario, en virtud del cual se implantó oficialmente el “pago de impuestos mediante negociación” para las empresas estatales, y una vez más a principios de los años noventa, cuando se hizo extensivo este sistema a los impuestos sobre la cifra de negocios (ventas). Sin embargo, el efecto de las reformas sobre la recaudación de ingresos no siempre respondió a las previsiones. El aumento de la competencia favorecido por las empresas colectivas erosionó los beneficios que las empresas estatales obtenían a través de su actividad monopolista. Por otra parte, a medida que los gobiernos locales fueron afianzándose económica y políticamente, comenzaron a esforzarse menos en recaudar los impuestos que debían compartir con el gobierno central y a otorgar exenciones tributarias a “sus” empresas. Al mismo tiempo, lograron destinar un volumen considerable de recursos a fines locales, encauzando las sobretasas hacia sus propios fondos extrapresu-

puestarios y permitiendo que las empresas “donaran” fondos a las escuelas locales y construyeran puentes en la región. Hasta 1994, China carecía de una administración tributaria eficaz. Será vital lograr que la tendencia descendente del ingreso resultante de esta deficiencia cambie de signo a medida que avance el proceso de reforma en China y el Estado se haga cargo de la totalidad de las obligaciones sociales que actualmente pesan sobre las empresas.

Las economías en transición han logrado adaptar considerablemente su estructura tributaria aplicando los criterios comunes en las economías de mercado. En general, se ha implantado un impuesto al valor agregado en sustitución de complejos impuestos sobre la cifra de negocios. Se ha comenzado a reemplazar los impuestos sobre las utilidades y las transferencias por impuestos sobre la renta de las sociedades, y se están creando sistemas de impuestos sobre la renta de las personas físicas. Sin embargo, los nuevos sistemas tributarios —surgidos a menudo de forma improvisada— aún se apartan demasiado de lo que podría considerarse la práctica ideal. En varias economías en transición el costo de los impuestos en términos de eficiencia (la reducción de la renta real de la sociedad como consecuencia de los impuestos) es, probablemente, tan alto

como en algunos países en desarrollo. Un estudio sobre la India, por ejemplo, indica que cada rupia adicional recaudada con un aumento de los impuestos sobre las ventas o sobre las importaciones tiene un costo en términos de eficiencia de 0,85 y 0,77 rupias, respectivamente.

Las grandes distorsiones del sistema impositivo de las economías en transición obedecen a diversas causas. Primero, las tasas básicas suelen ser altas. En las economías en transición con muchas empresas pequeñas en crecimiento y una administración tributaria deficiente es probable que el elevado nivel de las tasas fomente la evasión de impuestos y el desarrollo de la economía informal, fenómenos que ya son generalizados. Segundo, muchos países aún dependen en gran medida de los impuestos sobre la nómina para financiar los gastos sociales. En Hungría, más de la mitad de cada forint adicional de ingreso salarial es absorbida por el efecto conjunto del impuesto sobre la nómina y el impuesto sobre la renta de las personas físicas. Como están comprobando muchas economías de mercado, los impuestos sobre la nómina, que pesan principalmente sobre los empleadores, pueden sofocar la iniciativa empresarial, desalentar la contratación formal y fomentar la economía sumergida. De hecho, en algunos países en transición la base de esos impuestos se ha reducido ya considerablemente. El tercer aspecto, y quizás el más importante, es que las numerosas exenciones impositivas y tasas especiales descritas anteriormente suelen coexistir con la aplicación de tasas más altas sobre otras actividades, como la banca y los seguros, y sobre el sector privado en general. Esta diversidad impositiva limita la recaudación, complica la administración tributaria y crea anomalías en la asignación de los recursos.

Para elevar los ingresos tributarios en los países en transición es preciso reformar la estructura y la composición de los impuestos así como los procedimientos de recaudación. El primer pilar, un mejor diseño de los impuestos, es esencial para generar un mayor volumen de ingresos fiscales que pueda predicirse con cierta exactitud, reducir las distorsiones al mínimo y evitar grandes aumentos de las tasas impositivas y frecuentes reformas legislativas. La tarea fundamental es limitar estrictamente las exenciones impositivas y eliminar las diferencias sectoriales en materia de impuestos. Ello supone ampliar el IVA a todos los bienes y servicios, con pocas excepciones (sobre todo las exportaciones, que no deberían gravarse, y los servicios bancarios y de seguros, en los que puede ser difícil determinar el monto del valor agregado sometido a tributación). Los principales productos básicos, como el gas y el petróleo, deberían estar plenamente sujetos al régimen tributario, y gravarse con tasas significativas de impuestos específicos sobre el consumo. Es necesario limitar las deducciones de los impuestos sobre las utilidades y la renta de las personas físicas. También se requiere una rees-

tructuración del régimen de impuestos aplicables a la agricultura, especialmente en los NEI, en primer lugar suprimiendo las exenciones de los principales impuestos y, con el tiempo, implantando un impuesto sobre las tierras. A las pequeñas empresas privadas se pueden aplicar métodos presuntivos (basados en determinados indicadores, más que en los beneficios efectivamente obtenidos), como se hace en Viet Nam y otros países en transición. Finalmente, al ampliar las bases impositivas, los países deben contener las tasas marginales y la carga tributaria global del sector privado. En los países del grupo de Visegrad y en Rusia, por ejemplo, es casi seguro que para mejorar la eficiencia del sistema tributario y reducir la evasión fiscal haya que reducir el total de los impuestos de las empresas, de las personas físicas, sobre nóminas y del valor agregado.

El segundo pilar de toda estrategia eficaz para elevar el ingreso fiscal es una mejor administración tributaria. La eficacia de ésta en una economía de mercado se basa en el pago voluntario por parte de un gran número de contribuyentes en un sistema descentralizado. La mayoría de los países en transición comenzaron hace muy poco a considerar los problemas relacionados con el cumplimiento de las obligaciones tributarias y a desarrollar una administración del sistema impositivo basada en criterios modernos y que permita una mayor eficacia global en la recaudación de ingresos. El nuevo Servicio Nacional de Impuestos, creado en China en 1994 con el cometido de recaudar la mayoría de los impuestos, ha contribuido a elevar la proporción del total de ingresos que corresponde al gobierno central.

Una primera medida es la reestructuración del trabajo. La administración tributaria debe organizarse en función de las actividades (de registro o auditoría, por ejemplo) como ocurre en Hungría, y no del tipo de impuesto o de contribuyente. En términos más generales, es necesario determinar, recaudar y registrar los pagos de impuestos de forma más eficiente. Los procedimientos aplicados actualmente rara vez reúnen las condiciones necesarias para atender a un número cada vez mayor de contribuyentes, a muchos de los cuales —sobre todo las empresas privadas y las de servicios— resulta muy difícil, por no decir imposible, someter al régimen tributario. Como primer paso, el gobierno podría asignar un número de identificación fiscal, concentrando sus esfuerzos en los grandes contribuyentes, que generan la mayor parte de los ingresos, y reteniendo en la fuente los impuestos salariales. El siguiente paso sería mejorar el control y las medidas ulteriores contra todos los contribuyentes que no presenten la liquidación o no efectúen el pago de los impuestos. Letonia, por ejemplo, ha establecido normas para mejorar el registro de contribuyentes: cada uno de ellos debe inscribirse en el Servicio de Rentas Fiscales; las instituciones financieras no podrán abrir cuentas a nombre de empresas o particulares que no tengan el correspondiente código de identificación.

La adopción de un sistema tributario basado en el cumplimiento de las normas obliga también a modificar el carácter de las auditorías y de los procedimientos coercitivos. Las auditorías deben realizarse con criterio selectivo. Hungría ha adoptado este enfoque, pero muchos de los NEI aún realizan una auditoría integral de cada contribuyente cada dos años. En la mayoría de los países en transición las autoridades encargadas de la administración tributaria deberán recibir facultades más amplias para poder exigir los pagos (en algunos de los NEI lo único que pueden hacer ahora es llamar a los bancos para obtener información sobre los contribuyentes morosos). En Bulgaria y Polonia se encuentran en marcha planes para modificar las leyes de modo que las autoridades puedan embargar los activos de quienes no pagan sus impuestos. La nueva legislación tributaria aprobada en Letonia impone a los contribuyentes que no cumplan sus obligaciones diversas sanciones, que pueden llegar hasta el cierre de las empresas.

La descentralización fiscal, ¿una suerte o una desgracia?

Ante las presiones políticas para mantener o elevar los gastos en un período de disminución de los ingresos fiscales, los gobiernos centrales de los países en transición han delegado a los gobiernos locales varias funciones en lo que respecta al gasto. Por consiguiente, las administraciones locales tienen a su cargo una parte considerable y cada vez mayor del gasto público total, incluido el gasto en algunos servicios —educación, salud y bienestar social, por ejemplo— que redundan en beneficio tanto nacional como local. En China y Rusia, por ejemplo, el gasto en los niveles inferiores de gobierno representaba poco menos del 40% del gasto total antes de 1989; actualmente se sitúa en un nivel más cercano al 50%. A medida que se privatizan las empresas estatales, sus gastos en servicios sociales e infraestructura también se transfieren a los presupuestos locales.

Esta tendencia a la descentralización no ha encontrado paralelo en lo que respecta al ingreso fiscal, que sigue estando centralizado en casi todas las economías en transición, principalmente por motivos relacionados con la estabilización. En países tan diversos como Hungría y Ucrania, el gobierno central sigue acaparando todos los ingresos generados por el impuesto de sociedades y sobre el valor agregado, los impuestos específicos sobre el consumo y los derechos de aduana. En Rusia, la recaudación de los cuatro impuestos principales —sobre las utilidades, renta de las personas físicas, valor agregado y consumo— se comparte con los gobiernos locales, pero los acuerdos en que se basan no son transparentes y los mecanismos de equiparación regional que complementan estos acuerdos son inoperantes. Por su parte, los ingresos recaudados independientemente por los gobiernos locales son insufi-

cientes en la mayoría de los países en transición. Los impuestos sobre la propiedad generan escasos ingresos, y los impuestos secundarios, como los que se cobran en Rusia sobre los perros, las computadoras usadas, los logotipos y las carreras de caballos, generan más complicaciones que ingresos. En algunos de los NEI subsiste como resabio del pasado un impuesto sobre las barbas que se remonta al imperio ruso.

La decisión de descentralizar los gastos sin renunciar a la recaudación de ingresos ha permitido a los gobiernos centrales alcanzar las metas fijadas con respecto al déficit. Este traspaso de los gastos a los niveles inferiores de gobierno sin la transferencia simultánea de los ingresos correspondientes, en la esperanza de que sean aquellos quienes se encarguen de efectuar los recortes, ha creado graves presiones sobre los presupuestos locales. Los gobiernos regionales han acumulado atrasos en los pagos y, en el caso de Rusia, han retrasado sus contribuciones al presupuesto federal. También han obtenido préstamos en el sector financiero, directa o indirectamente a través de “sus” empresas, y han establecido fondos extrapresupuestarios. En la práctica, una política de estabilización que haga hincapié sólo en el déficit federal da lugar a medidas que pueden desestabilizar la economía y restar transparencia al presupuesto. Estas medidas también pueden obstaculizar la privatización en los casos en que los gobiernos locales obtengan un volumen significativo de recursos a través de las empresas de su propiedad. La descentralización de las funciones en lo que respecta al gasto pero no a la recaudación de ingresos ha exacerbado la tendencia hacia una desigualdad cada vez mayor entre las regiones, como se ha mencionado en el Capítulo 4. El gasto per cápita de la región más rica de Rusia, por ejemplo, es actualmente 16 veces mayor que el de la más pobre.

Con todo, en algunos casos la descentralización ha dado resultados positivos. En Polonia, por ejemplo, la calidad de los servicios locales parece haber mejorado: debido a que los beneficiarios desempeñan un papel más activo en la adopción de decisiones a nivel local y se exige a los funcionarios locales una mayor rendición de cuentas, la prestación de servicios parece haberse adaptado más a las necesidades de los usuarios. Los gobiernos locales no han generado déficit y, por lo tanto, han respaldado la estabilización macroeconómica. En China, la descentralización ha contribuido decisivamente a la adopción de un enfoque experimental de las reformas, en virtud del cual las regiones que logran mejores resultados se convierten en ejemplo para el resto.

No existe ni un único sistema “correcto” de relaciones intergubernamentales ni un caso que pueda considerarse el “mejor” y adaptarse como modelo para las economías en transición en lo que respecta a la distribución de los

ingresos y los gastos entre los distintos niveles de gobierno. La distribución de los ingresos y los sistemas básicos de impuestos deben ser relativamente estables para no desvirtuar los incentivos a la inversión y el crecimiento económico y para que el país constituya en todo momento un espacio económico unificado. Este aspecto puede cobrar especial importancia en las economías en transición en las que la liberalización conlleva una tendencia a la descentralización y la diferenciación regional. En este sentido, en general se considera preferible la uniformidad nacional en el caso de los impuestos sobre las utilidades y sobre la renta de las personas físicas, el IVA y los impuestos sobre los recursos naturales y el comercio internacional. Entre los ingresos que pueden asignarse a los niveles inferiores de gobierno quedan comprendidos los impuestos específicos sobre el consumo, las tasas suplementarias del impuesto nacional sobre la renta de las personas físicas (la “concatenación”, recomendada en el caso de Hungría, Polonia, Rusia y Ucrania), y diversas tasas e impuestos sobre la propiedad. La distribución de los gastos es aún más compleja, y varía entre los distintos países. Mientras el gobierno central retiene funciones como los servicios públicos nacionales y la defensa, los gobiernos de nivel inferior pueden hacerse cargo de los gastos en sectores que van desde la educación y la infraestructura intermunicipal hasta los servicios puramente locales. En Argentina, el 15% del total de gastos está a cargo de los gobiernos infranacionales, pero en Canadá la proporción es del 50%.

El desequilibrio entre recursos propios y gastos en los niveles inferiores de gobierno hace necesarias las transferencias intergubernamentales, tanto para cubrir el déficit fiscal de los gobiernos locales como para asegurar un nivel mínimo de servicios públicos en todos los gobiernos locales (equiparación). La experiencia recogida en todo el mundo en lo que respecta a este problema ofrece a las economías en transición cuatro enseñanzas de carácter general. Primero, la adopción de un enfoque de cooperación (en virtud del cual se efectúen transferencias a todos los gobiernos infranacionales de determinado nivel, y no sólo a algunos de ellos) permite incentivar la participación de los gobiernos infranacionales en el proceso de equiparación y evitar que éstos se apoderen de los ingresos del gobierno central. Segundo, la evolución del papel del Estado y el perfeccionamiento continuo de las reformas en lo que atañe a los precios y las empresas requieren cierto grado de flexibilidad en cuanto a la magnitud y composición de las transferencias locales. Tercero, siempre que sea posible, las transferencias deberían ofrecer a los gobiernos infranacionales incentivos para recaudar sus propios ingresos y administrar sus gastos eficientemente; las transferencias de sumas globales para fines generales, por ejemplo, permiten lograr este objetivo, pero no ocurre lo mismo con las trans-

ferencias automáticas que efectúa el gobierno central para cubrir el déficit de los gobiernos locales. Cuarto, todo sistema de equiparación debe adaptarse a las necesidades y limitaciones del país correspondiente. En las economías donde existen problemas de información —como China— en un principio se podría adoptar, por ejemplo, un sistema que tome en cuenta sólo un número reducido de factores y por medio del cual se redistribuya únicamente parte del excedente de ingresos del gobierno central.

Sin un control eficaz del endeudamiento de los gobiernos infranacionales, ni siquiera los mecanismos de transferencias más perfeccionados lograrían incentivar adecuadamente una gestión eficiente de las finanzas públicas locales. En las economías en transición, sólo debería permitirse la solicitud de préstamos por parte de los gobiernos locales, sin intervención de las autoridades centrales, cuando medien salvaguardias institucionales sólidas.

En resumen, un sistema correctamente concebido de relaciones fiscales intergubernamentales, basado en las pautas enunciadas, puede dar lugar a servicios locales más adecuados a las necesidades y de mejor calidad, lo que, a su vez, permitiría fomentar el desarrollo del sector privado y combatir mejor la pobreza. Sin embargo, por falta de un sistema bien elaborado, varios países no han podido evitar la inestabilidad macroeconómica, en tanto que otros han visto obstaculizados sus planes de reforma.

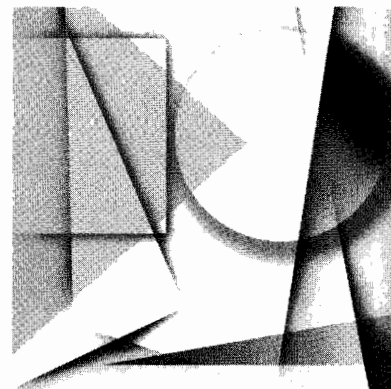
Programa pendiente

La mayoría de las economías en transición se encuentran inmersas en una reforma global de sus gobiernos. Se han aprobado leyes transcendentales, se han introducido nuevos impuestos en sustitución de los existentes y, en general, se han reducido considerablemente las subvenciones. No obstante, el progreso de la estabilización fiscal ha sido dispar, la redistribución de gastos que depende de profundas reformas sectoriales resulta difícil y lenta, y la recaudación de impuestos y la gestión presupuestaria siguen siendo deficientes en la mayor parte de los países. A corto plazo, entre las prioridades de la reforma fiscal deben figurar los siguientes objetivos: seguir mejorando la configuración del sistema impositivo (sobre todo mediante la eliminación de las exenciones generalizadas y el recorte de las altas tasas marginales), establecer un sistema de registro obligatorio de los contribuyentes, reestructurar los procedimientos de formulación del presupuesto, eliminar el bloqueo presupuestario automático, emprender la reforma del sistema de pensiones y reducir la carga financiera, en muchos casos onerosa y enmascarada, que suponen para el Estado los atrasos en el pago de impuestos, las garantías gubernamentales, las pérdidas de los bancos estatales y la renovación de los créditos otorgados para fines específicos. Otras reformas fiscales —por ejemplo, aquellas encaminadas a

reorganizar la administración pública y a definir las relaciones fiscales y establecer un nuevo equilibrio entre el gobierno central y los gobiernos locales— posiblemente revistan la misma importancia. No obstante, dada la capacidad institucional que requieren y tratándose de países donde ésta es escasa, no es plausible esperar que los gobiernos actuales lleven a cabo dichas reformas por sí solos. Son tareas prioritarias a largo plazo. Por último, los gobiernos de los países en transición deben superar un desafío más de

cara al exterior pero, probablemente, todavía más trascendental. Las reformas políticas, la liberalización y la estabilización de la economía y las nuevas oportunidades del sector privado fomentan la demanda de las numerosas instituciones jurídicas, financieras y sociales analizadas en esta parte del Informe. Estas instituciones no nacen por generación espontánea. Crearlas y favorecer su desarrollo a lo largo del tiempo es, quizá, la mayor contribución que los gobiernos pueden aportar al éxito de la transición a largo plazo.

Inversión en capital humano y crecimiento económico



Una fuerza laboral bien preparada y sana es un factor esencial para el crecimiento económico. En este sentido, las economías en transición tienen sólidos cimientos sobre los que construir. Como se indicaba en la Introducción, la alta calidad y el fácil acceso a los servicios básicos de educación y salud eran dos de los logros que más enorgullecían a las economías de planificación centralizada. No obstante, los sistemas de salud y educación que heredaron los gobiernos de las economías en transición estaban configurados para el rígido entorno de una economía dirigida y no para hacer frente a las demandas más flexibles y siempre cambiantes de los mercados de libre competencia. Por consiguiente, es necesario reformar el sistema educativo a fin de brindar a los trabajadores conocimientos más transferibles y negociables, y disponer de ciudadanos bien informados, capaces de participar activamente en la sociedad civil. También hay que reformar el sistema de salud para aumentar la esperanza de vida y reducir la carga que la enfermedad y la incapacidad imponen sobre la productividad y la calidad de vida. Lo que tienen que hacer las autoridades es reconfigurar la atención de salud y la educación para satisfacer las demandas del nuevo sistema económico sin tirar por la borda los logros del antiguo.

Reconversión de los conocimientos

El objetivo fundamental del sistema educativo es impartir conocimientos teóricos y prácticos y, lo que es igualmente importante, transmitir ciertos valores. La actividad docente resultante variará enormemente según los países y las culturas. La consecución de este objetivo básico entraña el logro de otras metas secundarias: brindar un acceso equitativo a la educación y la capacitación; confi-

gurar las actividades educativas de tal forma que permitan preparar a los individuos —económica, social y políticamente— para la sociedad en la que viven (eficiencia externa); hacer que las escuelas y otras instituciones funcionen lo más eficientemente posible (eficiencia interna), y financiar la educación en forma justa y eficiente.

Situación de partida

Con el sistema de planificación centralizada, los países de Europa central y oriental (ECO) y la Unión Soviética eran sociedades que tenían un alto nivel de formación, con tasas de participación escolar prácticamente universales a nivel primario y secundario inferior, altas tasas de alfabetismo en comparación con las registradas en países con niveles de ingreso similares (e incluso a veces con las de países de ingreso mucho más alto) y unos conocimientos extraordinarios de matemáticas e ingeniería básicas. El acceso a la educación era relativamente equitativo, en uno y otro sexo, lo que representa un logro de primera magnitud, teniendo en cuenta el poderoso efecto de la igualdad de oportunidades educativas sobre la salud y la productividad en general. China presenta también niveles espectaculares de aprovechamiento escolar en comparación con los países en desarrollo.

Habida cuenta de estos resultados y de las muchas otras exigencias a que se han visto sometidas las autoridades durante el proceso de transición, más de uno podría pensar que los gobiernos pueden aplazar de momento la reforma del sistema educativo. Sin embargo, la reforma de este sector es necesaria y urgente. En primer lugar, el sistema educativo heredado del antiguo régimen era muy ineficiente, incluso en el contexto de la planificación centralizada. El Estado financiaba la educación ateniéndose a

fórmulas rígidas, asignando recursos sin tener en cuenta las necesidades de los alumnos ni de los empleadores, y la prestación de estos servicios, aunque era en su mayoría monopolio estatal, no se coordinaba eficientemente. Los programas de desarrollo profesional estaban fragmentados y, con frecuencia, se malgastaban recursos escasos en una duplicación de esfuerzos, en la medida en que todas las empresas y todos los ministerios competían entre sí para desarrollar sus propios programas. Por otra parte, ni los administradores ni los maestros tenían incentivo alguno para utilizar los recursos con eficiencia. El resultado era un exceso enorme de personal y unos costos unitarios elevados. En muchos aspectos, el sistema educativo —al igual que la atención de salud, como veremos más adelante— tenía problemas parecidos a los de las empresas estatales. La solución, aunque no idéntica, pasa necesariamente por la adopción de algunos de los mismos elementos, por ejemplo, una estructura de incentivos para aumentar la eficiencia y la capacidad de respuesta a la demanda de los consumidores. Como se explica más adelante, la reforma es también necesaria porque el sistema heredado adolece de graves deficiencias en cuanto a medios de apoyo a un sistema de mercado.

La reforma del sistema educativo es urgente porque la erosión del capital humano de un país entraña a la larga un costo muy elevado. Una gran proporción de los desempleados y de los pobres son personas de bajo nivel cultural. Afortunadamente, los hechos demuestran convincentemente que el aumento de las tasas de matrícula y una respuesta rápida del sistema educativo a las nuevas necesidades de los mercados de trabajo tienen su compensación: las tasas más altas de crecimiento económico que han registrado las economías más prósperas de Asia oriental en las últimas décadas son imputables en buena parte a este tipo de factores. En las economías en transición, la falta de conocimientos necesarios está retrasando la reestructuración y la privatización de las empresas.

En China, un problema grave es el estancamiento de los servicios sociales en las regiones más pobres del país. Los logros escolares y la situación sanitaria son deplorables. En las ciudades y aldeas más necesitadas la mitad de los niños, y en algunas zonas minoritarias casi la totalidad de las niñas, no asisten a la escuela y no podrán alfabetizarse. Sólo 30 de cada 70 niños en edad escolar de un pueblo pobre de la región de Tongxin asisten a la escuela elemental; en otra aldea de la misma región ninguno de los 50 niños ha podido estudiar en los cuatro años transcurridos desde que se derrumbó la escuela elemental de la localidad.

Adaptar la educación y la capacitación a la economía de mercado

Bajo el sistema de planificación centralizada, los sistemas educativos tenían como objetivo, por una parte, enseñar a todos los estudiantes una interpretación uniforme de la

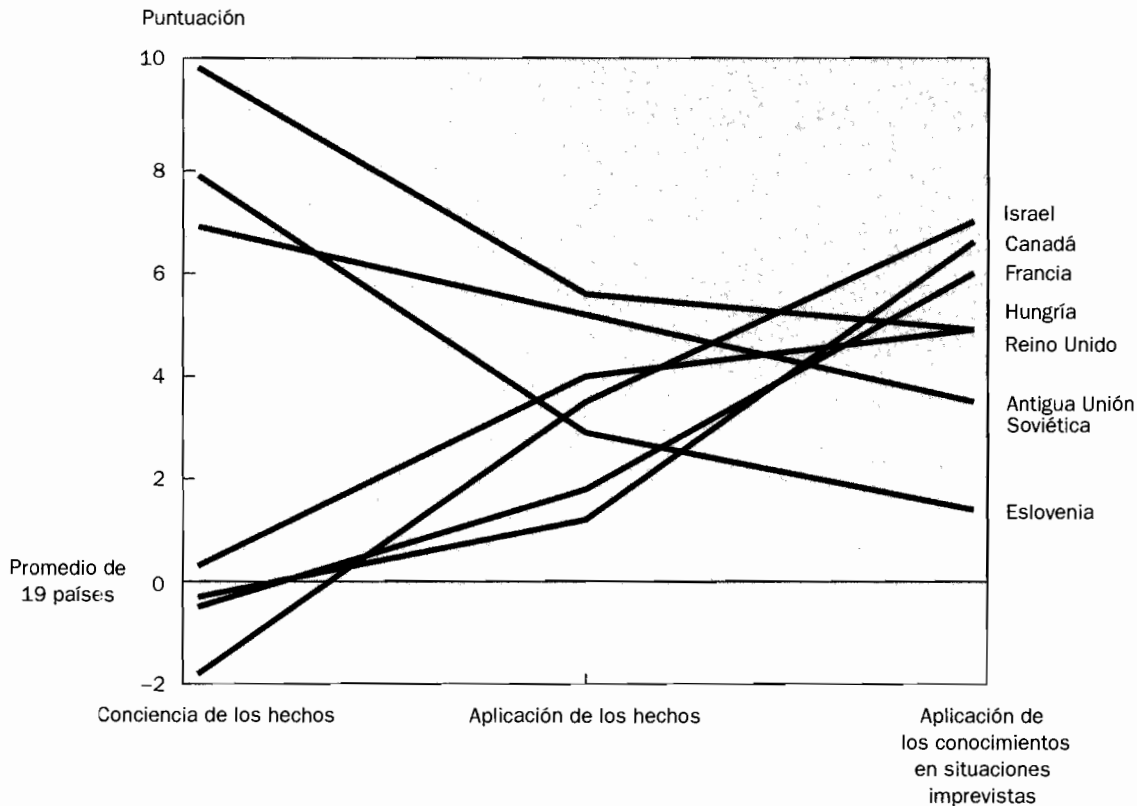
historia y del destino nacional y, por otra, el dominio de una serie de conocimientos fijos y especializados que habrían de aplicar en trabajos definidos en sentido muy estricto. Por consiguiente, se hacía hincapié en la conformidad a nivel general y la especialización a nivel personal. Con esta mentalidad, el sistema educativo socialista resultaba inadecuado a las necesidades de una economía de mercado, al menos en tres facetas: primera, aunque la educación básica era en muchos aspectos superior a la de muchos países occidentales, la capacitación posterior era excesivamente especializada desde una edad demasiado temprana. Las escuelas técnicas secundarias de Polonia impartían alrededor de 300 especialidades de formación vocacional para atender las demandas específicas y bastante estáticas del plan central. En Alemania, en cambio, sólo se imparten unos 16 programas de aprendizaje de carácter general para jóvenes de 16 a 18 años. En segundo lugar, la educación y la capacitación de los adultos, esenciales para la movilidad laboral que exige una economía de mercado, se descuidaron, porque lo normal era que los trabajadores pasaran toda su vida laboral en su primer empleo. En tercer lugar, asignaturas tales como la economía, las ciencias empresariales, el derecho y la psicología —muy importantes en las economías de mercado— se consideraban irrelevantes y se pasaban por alto o no se hacía hincapié en ellas.

En las economías liberales de mercado, la educación sirve también para transmitir valores culturales, políticos y nacionales, además de conocimientos teóricos y prácticos. Sin embargo, la gran diferencia con los sistemas de planificación centralizada es que se hace hincapié en la responsabilidad personal, la libertad intelectual y las técnicas de resolución de problemas.

Los conocimientos que los estudiantes adquieren con la educación pueden evaluarse en tres dimensiones: capacidad para resolver un problema conocido; capacidad de aplicar una técnica dada a un problema nuevo, y capacidad de elegir qué técnica aplicar para resolver un problema nuevo. Aunque en las economías de planificación centralizada se reconocía esta jerarquía de conocimientos, en muchas de ellas los valores de las categorías más altas —pensamiento crítico e independiente— se consideraban subversivos. En el Gráfico 8.1 se presentan, desde la perspectiva de estas tres dimensiones, los puntos positivos del antiguo sistema y la necesidad de cambio. Los escolares de los nuevos Estados independientes (NEI), Hungría y Eslovenia tienen calificaciones en matemáticas mucho más altas que la media internacional. Es evidente que el sistema educativo de estos países es bueno. Sin embargo, en comparación con los niños de Canadá, Francia, Israel y el Reino Unido, obtienen mejores resultados en exámenes en los que demuestran los conocimientos aprendidos que cuando se les pide que apliquen esos conocimientos para resolver un problema nuevo. Esas conclusiones demues-

En el sistema de enseñanza socialista se hacía más hincapié en la acumulación de conocimientos que en su aplicación práctica.

Gráfico 8.1 Calificaciones de los exámenes de ciencias y matemáticas de los escolares de algunos países en transición y de economías de mercado consolidadas



Nota: Los datos son desviaciones del promedio total, en una muestra de 19 países, de los resultados de los exámenes de alumnos con edades comprendidas entre 9 y 13 años, correspondientes a la segunda Evaluación internacional del progreso en la enseñanza, realizada en 1991. Los países que figuran en el gráfico son los que obtuvieron calificaciones superiores al promedio de la muestra. Fuente: Kovalyova 1994; véanse detalles técnicos en *Education and Testing Service* 1992a, 1992b.

tran que, tanto en las economías de planificación centralizada como en las de mercado, los sistemas educativos han conseguido los objetivos que se perseguían. También son una señal del rumbo que han de seguir los cambios en los sistemas de ECO y los NEI, para ayudarles a reconvertir el capital humano, a fin de que puedan satisfacer las demandas de un sistema de mercado y suplir la falta de conocimientos. Los problemas de política de educación superior de China son cada vez más similares.

Adaptar los programas educativos no será una tarea fácil (Cuadro 8.1). Las carencias de los programas han dado lugar a la ausencia de algunos conceptos y, por ende,

de terminología. Por ejemplo, la palabra “eficiencia” significa algo muy distinto para un directivo interesado únicamente en cumplir un plan central que para otro que trata de aumentar el beneficio y su cuota de mercado en un sistema competitivo. Aunque el idioma se adapte rápidamente, la falta de conceptos y, en consecuencia, de palabras puede obstaculizar la rápida y eficaz transferencia de conocimientos y aptitudes.

Medidas de acción

En materia de reforma, las prioridades se concentran principalmente en tres frentes: financiamiento, contenido y

Cuadro 8.1 Algunos de los cambios que sería necesario introducir en los programas de enseñanza

Componente del programa de enseñanza	Objetivo
Conocimientos teóricos	Preservar los logros del antiguo sistema, si bien corrigiendo la falta de hincapié que se hacía en las ciencias sociales y el derecho.
Conocimientos prácticos	Contribuir al cambio de enfoque en los conocimientos específicos, favoreciendo el desarrollo de conocimientos más amplios y flexibles que permitan satisfacer mejor las demandas continuamente cambiantes de una economía de mercado. Desarrollar la capacidad de aplicar los conocimientos teóricos en situaciones nuevas e imprevistas.
Actitudes	Reforzar la idea de que las iniciativas de los trabajadores y de los otros agentes sean recompensadas. Inculcar la idea de que contratar trabajadores (con arreglo a la normativa adecuada) no significa explotarlos, sino darles la oportunidad de que se ganen la vida. Inculcar la idea de que el rendimiento económico es importante para la sociedad y que, por lo tanto, es necesario obtener beneficios que sean el motor del crecimiento.
Valores	En una línea de coherencia con el cambio de relaciones entre los ciudadanos y el Estado, alentar a los ciudadanos a entender que deben responsabilizarse de sus actos, incluidas las decisiones con respecto a la educación, el trabajo y los modos de vida. Contribuir a que se entienda mejor que la libertad de expresión es un componente esencial y constructivo de toda sociedad pluralista que se rige por consenso.

prestación de los servicios. El financiamiento de la educación debería ofrecer incentivos para aumentar la eficiencia. Una posibilidad sería asignar fondos públicos para actividades de capacitación y educación superior en función de las tasas de matrícula escolar, para conseguir un sistema más sensible a la demanda, si bien una política de este tipo debe ir acompañada de una mayor responsabilidad, como se analiza más adelante. La entrega de cupones con fines de capacitación permitiría a los trabajadores elegir qué tipo de formación desean y dónde recibirla; así se lograría una mayor movilidad funcional y geográfica. La reforma del financiamiento de la educación es importante no sólo porque estimula una gestión más eficiente de las escuelas (eficiencia interna), sino también porque puede mejorar el contenido de la enseñanza (eficiencia externa), ya que permite a los consumidores exigir la educación y la capacitación que necesitan. Además, hay que velar por que ese financiamiento aumente las posibilidades de acceso —uno de los problemas más importantes en las zonas rurales de China. El Estado tiene que responsabilizarse de garantizar el acceso a una enseñanza de calidad; para ello quizá haya que efectuar transferencias interregionales que compensen las disparidades cada vez más grandes entre las regiones (Capítulos 4 y 7).

Los nuevos programas de estudios son esenciales para la reforma del contenido, sobre todo en materias como la economía y la historia, con el fin de desarrollar un tipo de aprendizaje más crítico y, al mismo tiempo, ajustar la enseñanza a las nuevas necesidades y a los cambios en el sistema de valores. Harán falta nuevos libros de texto y, en ese sentido, la reforma deberá estimular el desarrollo de un

sector editorial comercial competitivo. De esa forma se podría sustituir el sistema de selección de libros basado en listas determinadas a nivel central, por un modelo pluralista que permita a las escuelas, los profesores y los alumnos elegir por sí mismos. Pero quizá lo más importante para mejorar la calidad sea elevar el nivel de responsabilidad de los educadores. Este proceso debe comenzar con la capacitación de nuevos maestros y el readiestramiento de los actuales. Se debe mejorar la estructura de incentivos al desempeño, tanto de los administradores locales como de los maestros, así como la evaluación de estos últimos. Finalmente, hay que reformar los exámenes de manera que permitan comprobar la capacidad no sólo de acumular conocimientos, sino también de utilizarlos.

En materia de educación, la mejora en la prestación de los servicios es una tarea compleja. En general, supone un proceso de descentralización, para que la enseñanza se ajuste en mayor medida a las necesidades locales; una diversificación de la oferta, incluido el acceso de proveedores privados, para fomentar la competencia y, por ende, la eficiencia, y una diversificación de la práctica docente para potenciar las opciones individuales. No obstante, estas iniciativas requieren un cambio radical en la función del Estado, que ha de crear un marco que incluya los métodos de financiación, la acreditación de los proveedores y la verificación de la calidad, sobre todo en las zonas pobres.

Avances conseguidos

Los países en transición han logrado algunos avances en la consecución de estos objetivos, pero todavía falta mucho camino por recorrer. Al comienzo de la transición, la

reforma de la enseñanza en ECO y los NEI no era una de las primeras prioridades, lo cual es hasta cierto punto comprensible. Como se señala en el Capítulo 7, las presiones políticas y fiscales impulsaron a los gobiernos centrales a descentralizar en gran parte el financiamiento de la educación, pero los gobiernos locales tenían, en general, incluso menos recursos que el gobierno central. Se redujo el gasto real en educación, pero se hizo muy poco para eliminar el exceso de personal; el resultado ha sido que una proporción cada vez mayor del gasto en educación se dedica ahora al pago de los sueldos de los maestros. Se ha producido a la vez un fuerte descenso a escala regional en la prestación de servicios de educación preescolar, que podría tener efectos desastrosos sobre la capacidad de aprendizaje de un gran número de niños, y una reducción del acceso a la educación obligatoria en los países con menos recursos, sobre todo en lo que respecta a las minorías.

El sector estatal, y sus programas de formación técnica y profesional en particular, reaccionaron con lentitud ante la aparición de una economía de mercado. Como consecuencia, muchos licenciados engrosan ahora las filas de desempleados. Entre los aspectos positivos, cabe señalar que han surgido nuevas instituciones (muchas de ellas privadas), sobre todo dedicadas a la enseñanza de las ciencias sociales y la administración de empresas, debido en parte a la creciente rentabilidad de estas disciplinas. La mayoría de los países de ECO y los NEI han revisado sus programas de estudio, sobre todo en lo que respecta a la historia y las ciencias sociales. También se ha producido una descentralización: en Rusia, por ejemplo, se redujo del 100% al 80%, aproximadamente, la parte del programa de educación primaria y secundaria que se decidía a nivel central, y las escuelas pueden elegir ahora sus libros de texto, aunque debido a la escasez de material escolar los maestros tienen dificultades para seguir los nuevos programas.

Con todo, aunque es posible que haya cambiado el contenido de las clases, la forma en que se imparten sigue siendo la misma. Los viejos métodos persisten en toda la región y, sin duda alguna, el cambio tardará en producirse. La tarea es ingente, pero ningún sistema educativo podrá aspirar a fomentar la libertad de elección, la autonomía y la responsabilidad en el conjunto de la sociedad si antes no desarrolla en su propio seno estas características.

Mejorar la salud

La atención de salud consume una proporción significativa de los recursos en todos los países, y el debate en torno al acceso y al costo de una atención de calidad despierta fuertes controversias en todas partes. El objetivo primordial de toda política sanitaria es mejorar el nivel de salud de los ciudadanos respetando las limitaciones presupuestarias. Este doble requisito suele ir acompañado de varios

objetivos secundarios: acceso equitativo a la atención médica; logro de la calidad, cantidad y combinación de intervenciones en este sector (incluidas la atención preventiva y la educación sanitaria) que permitan mejorar lo más posible la salud (eficiencia externa); funcionamiento lo más eficiente posible de las instituciones sanitarias (eficiencia interna), y financiamiento de las intervenciones en el sector en forma eficiente y equitativa.

Situación de partida y avances conseguidos

Muchos de los países de ECO y los NEI tienen problemas de salud derivados del propio proceso de transición, que se han sumado a un problema a más largo plazo. A mediados de los años sesenta, la esperanza de vida en los países de ECO era de sólo uno o dos años menos que en las economías industriales de mercado y la brecha parecía estar cerrándose. Sin embargo, después ésta comenzó a ampliarse —y, en el caso de los adultos de mediana edad, en forma sorprendente— a medida que se fue perdiendo cada vez más terreno en el sector de salud con respecto a otros países. A finales de los años ochenta, los varones de 15 a 59 años estaban en mayor peligro de muerte en Hungría que en Zimbabwe, y el riesgo de muerte en Checoslovaquia era mayor que en Viet Nam. A mediados de los años ochenta, las tasas de mortalidad como consecuencia de enfermedades cardíacas en los varones de 45 a 54 años en Checoslovaquia eran el doble que en Austria, mientras que 30 años antes habían registrado niveles bastante similares.

¿Qué ha ocurrido con la salud durante la transición? Pueden extraerse dos conclusiones: una reforma rápida no tiene necesariamente consecuencias negativas sobre los indicadores de salud, pero si la reforma es lenta o nula es inevitable que se produzca un deterioro a largo plazo. En muchos de los NEI, la tendencia a largo plazo a un aumento de la mortalidad se ha acelerado desde el inicio de la transición, sobre todo en lo que respecta a los hombres. La notable disminución de su esperanza de vida en Rusia entre 1990 y 1994 fue con mucho el cambio más espectacular (Recuadro 8.1). Por el contrario, los indicadores de mortalidad infantil y esperanza de vida mejoraron en los países que más han avanzado en el proceso de reforma (Cuadro 1.1). En Polonia, entre 1989 y 1995 la mortalidad infantil bajó de 19,1 a 13,4 por cada 1.000 nacidos vivos, y la esperanza de vida aumentó un año para los hombres y seis meses para las mujeres. En otros países en proceso de reforma, el panorama es más ambiguo. El número de neonatos con insuficiencia ponderal ha aumentado significativamente en Bulgaria, la República Eslovaca y Rumania, debido a una combinación de factores de riesgo —mala alimentación, estrés, tabaquismo y consumo excesivo de alcohol durante el embarazo— que se han intensificado sin excepción durante la transición. En la ERY de Macedonia, el descenso de los niveles de

Recuadro 8.1 ¿Es mortal la transición?

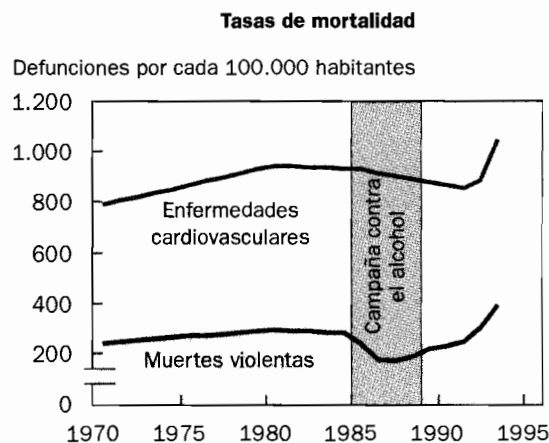
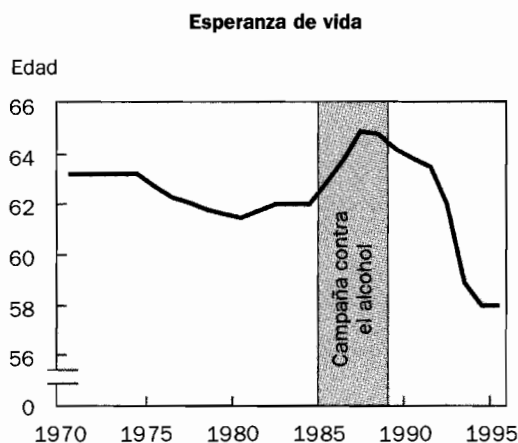
Durante la transición las defunciones han aumentado en Rusia. La esperanza de vida de los hombres se redujo en seis años entre 1990 y 1994 (de 64 a 58; véase el gráfico) y la de las mujeres en tres años (de 74 a 71). Los primeros datos indican que estas reducciones pueden haberse ya estabilizado: en 1995 la esperanza de vida de los hombres no varió, mientras que en el caso de las mujeres llegó a aumentar un año. El mayor incremento de la mortalidad (un 50%, aproximadamente) se produjo en los hombres de edades comprendidas entre 25 y 54 años; el aumento en el segmento de mayor edad de este grupo se debió sobre todo a una mayor incidencia de las enfermedades cardiovasculares, y en el segmento más joven principalmente a los accidentes, suicidios, toxicomanías y asesinatos. En Rusia la mortalidad de la población adulta es ahora un 10% más alta que en la India. En los otros NEI de Europa se han producido subidas semejantes, aunque menos espectaculares. En cambio, la esperanza de vida ha aumentado en los países de ECO que más han avanzado en el proceso de reforma (Cuadro 1.1).

No parece probable que esto se deba a la falta de datos rigurosos. Actualmente se está investigando una segunda explicación: que la situación sea imputable al propio proceso de transición. Pero lo cierto es que cada vez hay más pruebas indirectas de que el aumento de las tribulaciones económicas influye en el deterioro de la salud. Los primeros resultados de un estudio realizado en Hungría indican que en las regiones pobres y

en las que están sufriendo las conmociones económicas más fuertes han empezado a aumentar las tasas de mortalidad. Estas conclusiones coinciden con las de otros estudios sobre la equidad y la salud realizados en el Reino Unido en los últimos 30 años.

En cierta medida, cabe señalar como mínimo dos factores que pueden haber contribuido a esta situación. El primero son las toxicomanías —el abuso de alcohol y de drogas ilegales. El consumo de alcohol bajó significativamente como consecuencia de la campaña realizada a tal efecto entre 1985 y 1988 durante el gobierno del Presidente Mijail Gorbachov, pero a medida que aflojó la campaña, a finales de los años ochenta, aumentó la mortalidad, incluidos los accidentes, la intoxicación etílica y los fallecimientos de quienes padecían ya enfermedades cardiovasculares. El segundo factor, no tan documentado pero ampliamente observado, es un descenso en la calidad de la atención médica y en el acceso a la misma en los cinco últimos años, lo que ha hecho aumentar la mortalidad de los heridos graves y de quienes sufren crisis cardiovasculares que requieren atención urgente. Es posible que el proceso de transición haya agravado ambos factores. No es difícil imaginar una relación causal entre el deterioro de las condiciones de vida, el estrés y el consumo de alcohol. El debilitamiento de los mecanismos de imposición de la ley, en particular en lo que se refiere a la producción de alcohol y la seguridad en carretera, multiplican el riesgo de accidentes.

Esperanza de vida de la población masculina y muertes violentas y por enfermedades cardiovasculares en Rusia



Nota: En "muertes violentas" se incluyen las causadas por accidentes, agresiones, envenenamiento y suicidio. Fuente: Datos del Banco Mundial.

inmunización básica en 1991 dio lugar a un sorprendente aumento de los casos de sarampión en 1992 y 1993.

La mortalidad materna disminuyó drásticamente en ECO entre 1990 y 1995, pero aumentó ligeramente en los NEI, donde las tasas de mortalidad son actualmente unas cuatro veces superiores a la media europea. En las repúblicas de Asia central se produjo un deterioro dramático entre 1988 y 1991. En parte, puede deberse sencillamente al hecho de que han mejorado los sistemas de recopilación de datos (véase el Recuadro 4.1). No obstante, los motivos principales son la falta de métodos anticonceptivos, el elevado número de abortos, el deterioro de las condiciones socioeconómicas, la insuficiencia de servicios de atención de salud y el uso indiscriminado de pesticidas y fertilizantes químicos en la agricultura. De todos estos factores, un problema particularmente grave es el aborto, en especial los abortos ilegales. Las soluciones más obvias para corregir estos problemas son mejorar la educación, especialmente de las niñas y las jóvenes, hacer más hincapié en las medidas preventivas —como los anticonceptivos, los exámenes para detectar el cáncer del cuello del útero y de seno y la modernización de las prácticas obstétricas— y fomentar hábitos más sanos y la lactancia materna.

En China, la situación ha sido en general muy distinta, aunque están empezando a surgir algunas tendencias paralelas. A finales de los años setenta, el estado de salud de la población era extraordinariamente bueno para un país con un nivel de ingreso como el de China. Estos avances, aunque fueron en parte resultado de una política sanitaria acertada, se debieron en gran medida al aumento de los ingresos y a lo que ello significó desde el punto de vista de la dieta, la educación, el acceso al agua potable y al saneamiento, etc. No obstante, según análisis recientes, estos avances, por lo menos a juzgar por las tasas de mortalidad infantil de niños menores de cinco años, fueron disipándose en algún momento a principios de los años ochenta. Al final de ese decenio, China iba realmente a la zaga de otros países con niveles de ingreso similares. Además, la incidencia de las enfermedades no transmisibles está aumentando rápidamente. La tasa de mortalidad por cáncer de pulmón (en China fuman el 70% de los hombres) está aumentando un 4,5% anual y las muertes relacionadas con la hipertensión, un 8,7% anual.

En las zonas rurales de China, solía asignarse una proporción de la producción comunitaria al financiamiento de las necesidades colectivas, en particular la atención primaria de la salud, la vacunación, el control de la natalidad y la salud materna. El retroceso sanitario del país en relación con su nivel de ingresos coincidió con las reformas agrarias que redujeron la capacidad de las autoridades locales para aplicar impuestos a los campesinos. El financiamiento por medio de impuestos fue sustituido rápidamente por un sistema de recuperación de costos, que creó

problemas generales de acceso. Las tasas de mortalidad infantil y materna en las zonas rurales son entre un 50% y un 100% superiores a la media nacional. Los problemas son especialmente graves para la población pobre de estas zonas (más de una de cada cuatro personas que los médicos rurales remiten a los hospitales decide no presentarse debido a los elevados costos), e incluso más en los pueblos y aldeas más pobres: por ejemplo, entre el 25% más pobre de la población, la tasa de mortalidad infantil es 3,5 veces mayor que entre los habitantes de las ciudades.

Posibles medidas

COMO MEJORAR LA CALIDAD DE LA SALUD. Cuatro son los grupos de factores que influyen normalmente en la salud de una persona: el ingreso, el estilo de vida, la contaminación del medio ambiente y los riesgos laborales, y la calidad de la atención de salud disponible. Los expertos están de acuerdo en que el ingreso y el estilo de vida son, con diferencia, los dos más importantes; así pues, los resultados en materia de salud se deben a causas que rebasan ampliamente los límites del sector.

La elección de modos de vida sanos es sin duda un elemento clave para mejorar la salud. El factor que más influye en las diferencias de salud entre Europa oriental y Europa occidental son las enfermedades cardiovasculares y cerebrovasculares —ataques cardíacos y apoplejías—, cuyos principales factores de riesgo son el consumo excesivo de alcohol, el tabaco, la obesidad, la dieta inadecuada y la falta de ejercicio. Todos estos factores son más comunes en ECO y los NEI que en las economías industriales de mercado. Si hubiera que destacar un solo factor, éste sería el consumo de tabaco: en el tercer trimestre de 1995, los lituanos gastaron el 4% del PIB en alcohol y tabaco, frente al 2,1% en atención de salud. Al igual que en otras regiones, entre las medidas que habría que adoptar para reducir estos factores de riesgo en los países en transición cabe señalar la aplicación de impuestos para desalentar el consumo de alcohol, tabaco y comidas insalubres; la supresión de las subvenciones a los alimentos que distorsionan los precios y favorecen las dietas inadecuadas, y la aprobación de leyes que regulen la publicidad del alcohol y el tabaco y el etiquetado de los alimentos. También es importante la promoción de programas de educación pública que informen a la población con respecto a la dieta (sobre todo los beneficios que entrañan el menor consumo de alcohol y grasas, y un mayor consumo de frutas y verduras), el ejercicio y los riesgos de fumar y otros hábitos peligrosos.

La contaminación y los riesgos laborales son también males muy extendidos en ECO y en los NEI. La grave contaminación del medio ambiente, sobre todo la atmosférica, es en gran medida resultado del uso intensivo de fuentes de energía basadas en los hidrocarburos. En el

"Triángulo Negro", punto de intersección de Alemania, Polonia y la República Checa, unos 6,5 millones de personas respiran un aire sumamente contaminado. Esta contaminación puede ser uno de los factores que inciden en la diferencia del 9%, aproximadamente, que se observa en materia de salud entre la República Checa y Austria. Las operaciones de descontaminación no serán fáciles ni baratas. Por otra parte, el humo del tabaco es más perjudicial para la salud que el de las chimeneas y, en este sentido, el comportamiento individual es decisivo. Un medio insano y los factores de riesgo derivados del comportamiento afectan en forma desproporcionada a los sectores pobres y con menos formación. Son los pobres, precisamente porque tienen menos posibilidades de elección, los que viven a la sombra de chimeneas que emiten gases y en casas frías y húmedas. Al igual que ocurre con otras políticas sociales, para cerrar la brecha en el sector de salud, habrá que enfocar la ayuda hacia los grupos más desfavorecidos, haciéndoles llegar la información y manteniendo su acceso a la atención médica.

En el antiguo régimen, los servicios médicos de ECO y de los NEI hacían hincapié en las medidas preventivas, sobre todo en los programas de inmunización. Es muy poco lo que se ha hecho para mantener y mejorar este impresionante historial. Las medidas preventivas de atención de la salud han de centrarse en el control de las enfermedades transmisibles, pero en algunos países se ven amenazadas por problemas en la fabricación, la compra y la provisión de las vacunas. Mejorar los servicios educativos y de prevención orientados a las madres y lactantes es una forma eficaz de elevar los niveles generales de salud y evitar gastos médicos innecesarios. Esto no significa que los servicios curativos —atención primaria de salud y hospitales— deban descuidarse. Aunque quizá tengan menos efectos directos en la esperanza de vida que las medidas de salud públicas, el bienestar debe evaluarse no sólo en función de los años de vida, sino también de su calidad: una operación de sustitución de una cadera o de cataratas no influye mucho en la esperanza de vida, pero puede suponer una gran diferencia en la forma en que la persona la disfruta.

COMO MEJORAR LA PRESTACION DE LOS SERVICIOS DE SALUD. En ECO y los NEI, los servicios curativos siguen adoleciendo, en general, de los mismos defectos heredados de la planificación centralizada. En los NEI los individuos pueden ingresar por decisión propia en los hospitales y quedarse hospitalizados durante mucho tiempo por motivos que no son de carácter clínico (en Rusia, el 21% de la población estuvo hospitalizada algún tiempo en 1993, frente al 16% en las economías industriales de mercado y el 10%, aproximadamente, en los países de ingreso mediano). Los hospitales cuentan con una plantilla excesiva de médicos, mal remunerados y con frecuencia poco capacitados. La rigidez de los sistemas presupuestarios no

ofrece a los administradores ni incentivos ni libertad para utilizar los recursos con eficiencia. Por ejemplo, con respecto a los hospitales, el financiamiento guarda relación con los insumos —como el número de camas— y no con el tratamiento que se ofrece ni —lo que sería todavía mejor— con los resultados; por consiguiente, los administradores de los hospitales se sienten motivados para mantener un gran número de camas, si es posible vacías. Los programas públicos de salud están mal estructurados y carecen de métodos modernos de control de calidad. Los consumidores tienen muy pocas posibilidades de elección y el sentido de responsabilidad es mínimo. Todavía se considera que los ciudadanos son beneficiarios pasivos de servicios administrados por el Estado más que participantes activos en un esfuerzo mancomunado para mejorar su estilo de vida.

Para hacer frente a estos problemas hay que modificar necesariamente el volumen, la composición y la calidad de los servicios de salud. Cuando disminuye la renta nacional —como ocurrió en todos y cada uno de los países de ECO y en los NEI en las primeras etapas de la reforma— la contracción del sector de salud es casi inevitable; por consiguiente, es aún más importante ajustar la composición del gasto, asignando menos recursos a la atención altamente especializada en beneficio de la atención más básica y de carácter ambulatorio, así como los servicios de salud públicos, laborales y de medio ambiente. A tal efecto, será preciso cerrar instalaciones innecesarias o reconvertirlas para dedicarlas a otros usos. En Hungría, por ejemplo, está previsto eliminar 20.000 camas de hospital durante 1995 y 1996. También es necesario que los países redoblen sus esfuerzos para elevar la calidad de la atención, con especial hincapié en la actualización y la modernización de los conocimientos. La autorregulación de la profesión médica —componente importante de la sociedad civil— puede hacer que aumente la calidad. Otro factor que puede ayudar en este sentido es la mayor competencia entre los proveedores, sobre todo los proveedores privados y sin ánimo de lucro, organizados con frecuencia en torno a las ONG.

A medida que la economía empiece a repuntar, las autoridades tendrán que diseñar una estrategia que permita un crecimiento controlado del sector de salud, para evitar una explosión del gasto en ese sector y, a la vez, facilitar el reajuste de la composición general de las actividades médicas y su reorientación hacia la atención preventiva y básica de la salud. Varios países están sufriendo ya presiones para incrementar drásticamente el gasto en salud, sobre todo en el campo de la alta tecnología. Este es un problema común que afecta a la política sanitaria a escala mundial. Aun cuando la forma ideal de mejorar la salud es adoptar estilos de vida más sanos y medidas preventivas y dedicar más atención a la atención básica de

salud, la profesión médica tiende a mostrar más interés por el sector hospitalario y la tecnología de vanguardia. Los grupos de presión que defienden esos intereses profesionales pueden condicionar la trayectoria que ha de seguir la política del sector en ECO y los NEI, donde, a diferencia de lo que ocurre en la mayoría de las economías de mercado, el ministro del ramo suele ser un médico, al igual que muchos parlamentarios. En consecuencia, es muy fácil que el ministro de sanidad se convierta en el ministro de la profesión médica. En este caso, como en otros, si las autoridades descuidan la dimensión política de la reforma pueden ver peligrar su puesto.

FINANCIAMIENTO DE LA ATENCIÓN DE SALUD. ¿Cómo pueden los países en transición sufragar el costo de la atención de salud? En las economías de mercado se puede elegir entre cuatro enfoques. El pago directo, que fue la forma principal de financiación hasta este siglo, sigue siéndolo hoy en día en los países más pobres que no cuentan ni con ingreso tributario para que la financie el Estado, ni tampoco con capacidad institucional para administrar un sistema de seguro. El seguro privado, con ánimo de lucro, es importante en muchos países en desarrollo, pero entre los países industriales sólo lo es en Estados Unidos. El seguro social es la principal fuente de financiamiento de la atención de salud en numerosos países, incluidos Alemania, Argentina, Chile, la República de Corea y Uruguay, mientras que el financiamiento con cargo a los impuestos lo es en muchos otros países, como Dinamarca, Noruega, el Reino Unido, Suecia y un gran número de países de América Latina, Oriente Medio y Norte de África. El recurso al financiamiento público no es algo accidental. Los adelantos técnicos han hecho que gran parte de la atención de salud resulte demasiado costosa para que la mayoría de los individuos la pague directamente de su bolsillo; por consiguiente, se necesita alguna forma de seguro. Sin embargo, un sistema de seguro totalmente privado puede dar lugar a problemas de falta de cobertura (debido a que hay riesgos que no se pueden asegurar) y a que se dispare el costo. Estados Unidos es un ejemplo de ambos problemas: pese a que el gasto público en atención de salud es elevado, alrededor del 17% de los ciudadanos que aún no cumplían la edad de jubilación carecían de seguro en 1994 y, sin embargo, el gasto médico absorbió ese año más del 14% del PIB, porcentaje mucho más alto que en cualquier otro país de características comparables (en el caso del Reino Unido, esta cifra es del 7%). Para frenar los costos y brindar un mayor acceso, las economías industriales de mercado han financiado cada vez más la atención de salud a través de los impuestos, del seguro social o de una combinación de ambas opciones.

Muchas de las economías en transición, incluidas Croacia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, ERY de Macedonia, la República Checa, la República Eslovaca, la

República Kirguisa y Rusia, ya han sustituido el sistema basado en los impuestos por un seguro social para financiar la atención de salud, y muchos otros están considerando la posibilidad de hacerlo. Este cambio ha creado problemas, sobre todo porque los requisitos indicados en el Capítulo 4 para un seguro social sostenible son también válidos cuando se trata de financiar la atención sanitaria. En primer lugar, se producen déficits estructurales porque las cotizaciones de los trabajadores subvencionan a las clases pasivas, incluidos los pensionistas (que consumen gran parte de esa atención). En segundo lugar, la fuerte dependencia de los impuestos sobre la nómina ha hecho que aumenten los costos laborales y los incentivos para trabajar en el sector informal (por ejemplo, en Hungría, como se describe en el Recuadro 4.4). Tercero, algunos gobiernos han perdido el control del gasto, porque un fondo de seguro médico más o menos autónomo determina por separado las cotizaciones y el gasto.

Además, y al margen de la cuestión de cómo aumentar los recursos, hay que tener en cuenta un segundo aspecto: cómo retribuir a los médicos, hospitales y otros proveedores de servicios. Varios son los enfoques que se aplican y ninguno de ellos es perfecto. El pago de honorarios por servicios es un incentivo para que haya un exceso de oferta: el médico se siente motivado a prolongar el tratamiento y, si la compañía de seguros paga la mayor parte de los costos, el paciente no tiene incentivos para negarse a ello. La resultante expansión de los costos ha sido un problema en casi todos los países en los que los servicios médicos se financian en gran medida a través de este sistema. Sin embargo, si el sistema de honorarios por servicios está bien concebido y reglamentado, y se complementa con la imposición de un tope presupuestario total al gasto médico, puede contribuir a aumentar la eficiencia y, al mismo tiempo, frenar los costos. Precisamente por este motivo, muchos países (Canadá, por ejemplo) han decidido imponer topes anuales de este tipo. Otro sistema, el de capitación, se basa en pagar a los proveedores de los servicios un monto fijo por paciente y año. Se trata de un método excelente para contener el gasto, pero no tanto para mantener la calidad de los servicios: los médicos tienen un incentivo para aceptar el mayor número posible de pacientes sanos y luego atenderlos lo menos posible. Los sistemas de atención primaria de algunos países (Rumania, por ejemplo) retribuyen a los médicos aplicando un enfoque mixto de capitación y honorarios por servicio, lo que fomenta la contención de costos en la mayoría de los servicios, pero favorece algunas actividades concretas.

En ECO y los NEI el pago a los proveedores de los servicios de salud ha dado lugar a una serie de problemas, entre ellos, el de un gasto desenfrenado. En 1992, la República Checa introdujo el sistema de pago de honorarios por servicio sin que existiera la estructura normativa

necesaria para imponer un tope al gasto médico, lo que dio lugar a un exceso de gasto totalmente previsible —y totalmente previsto. La mayoría de los países todavía no han encontrado el equilibrio adecuado entre el sector público y el sector privado. Este último sólo proporciona servicios médicos con fines de lucro, lo cual plantea algunos interrogantes en cuanto al grado en que el financiamiento público debe ser una fuente de ganancias para el sector privado.

En el futuro, las reformas de los pagos a los proveedores habrán de basarse en tres componentes esenciales. Primero, es necesario crear nuevos sistemas de pagos que incentiven una eficiente prestación de los servicios, por ejemplo, basando el reembolso —en la medida de lo posible— en los resultados más que en el número de diagnósticos o en el tratamiento administrado. Segundo, es preciso crear un marco adecuado para verificar la calidad y el acceso y controlar estrictamente el gasto. Tercero, es preciso que las autoridades traten de encontrar mecanismos de financiamiento que fomenten la competencia entre los proveedores, tanto públicos como privados.

China tiene graves problemas de financiamiento de los servicios médicos tanto en las zonas urbanas como en las rurales. Como ocurre con las transferencias de ingresos, el financiamiento de estos servicios en las zonas urbanas se hace a través de las empresas; Anshan Iron and Steel Works, que emplea a 400.000 trabajadores, no sólo tiene su propio hospital, sino también su propia escuela de medicina. De esta forma, los trabajadores están vinculados a las empresas. En las zonas rurales, como se ha visto antes, el principal problema es financiar la atención de salud de tal manera que se facilite el acceso a la atención médica.

En Viet Nam, el sector sufre también graves problemas. El gasto de los hogares en salud es elevado, pero los más pobres carecen de un sistema de asistencia. Dado que el sector público no tiene un papel claramente definido, el sector privado carece en la práctica de un sistema normativo. Entre otros problemas, cabe señalar la variable calidad de la atención de salud y el hecho de que se dispensen medicinas sin receta. Por ambos motivos, se ha disparado el gasto en fármacos fuera del circuito oficial.

Visión de conjunto: cómo hacer compatibles el financiamiento y la prestación de los servicios

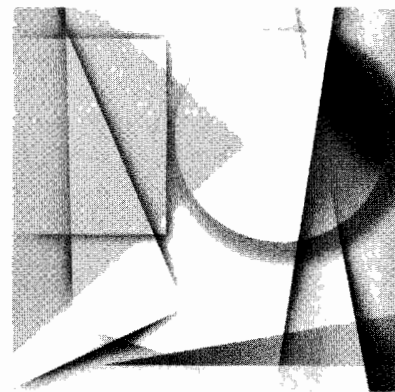
La experiencia de una serie de países permite extraer algunas enseñanzas válidas sobre lo que las economías en transición deben hacer para evitar que los instrumentos que se utilizan para financiar la atención de salud entren en con-

flicto con los medios por los que se realiza la prestación. En primer lugar, tanto el acceso como la contención de costos mejoran cuando se hace más hincapié en el financiamiento público que en el privado. Segundo, los servicios de salud pueden prestarlos eficazmente proveedores privados con ánimo de lucro, proveedores privados desinteresados (con frecuencia, ONG), el sector público o una combinación de todos ellos. Tercero, no se pueden mezclar indiscriminadamente las distintas modalidades de financiamiento y los diferentes tipos de prestación de los servicios. Una combinación compatible sería financiar por medio de impuestos los servicios prestados por el Estado —con frecuencia, en forma descentralizada. Otra posibilidad sería financiar los servicios principalmente con recursos públicos y en parte mediante el pago directo de honorarios, aplicando la reglamentación necesaria para contener el gasto. Este último elemento es esencial.

Programa pendiente

Al igual que el aparato productivo de toda la economía para cuyo sostenimiento fueron diseñados, los sistemas de salud y educación del régimen de planificación centralizada, si bien eficaces desde el punto de vista cuantitativo, eran sumamente ineficientes e insensibles a los cambios en las necesidades de la población. Para asegurar que todos los ciudadanos puedan contribuir al crecimiento económico a largo plazo y disfrutar sus beneficios, habrá que corregir estas deficiencias. Con respecto al sector de salud, las autoridades deben centrar la atención en una asignación más eficiente de los recursos: es preciso reducir el gasto en servicios especializados para concentrarse en la atención preventiva y fomentar estilos de vida más sanos. Otra prioridad, sobre todo en las zonas rurales de China y Viet Nam, es lograr que toda la población tenga acceso a los servicios básicos de salud. Además, la asignación más eficiente de los insumos disponibles será esencial para aumentar el nivel de educación, si bien en este caso la necesidad de desarrollar un sistema de prestación inducido por la demanda es aún más apremiante que en el sector de salud. El concepto de población sana es en esencia el mismo cualquiera que sea el sistema económico, pero la idea de lo que debe ser una buena formación académica varía radicalmente al pasar de la planificación centralizada a una economía de mercado. Los responsables de la reforma deben hacer hincapié en el desarrollo de un sistema educativo más sensible a la demanda y que enseñe a los individuos a pensar por sí mismos y a adaptarse a las mutables circunstancias del mercado.

La transición y la economía mundial



Las economías en transición se están reincorporando a un mercado internacional cada vez más integrado. En los últimos 15 años, a escala mundial el comercio ha aumentado mucho más rápidamente que la producción, en tanto que el total de las entradas de inversiones extranjeras directas en los países en desarrollo se ha multiplicado por seis en apenas un decenio. Al mismo tiempo, con el fin de facilitar una integración más rápida y solucionar diferencias, se ha creado un conjunto de normas globales e instituciones, muy en particular la nueva Organización Mundial del Comercio (OMC), integrada por 110 miembros. Los países en desarrollo, muchos de los cuales han realizado recientemente su propia transición, muy fructífera aunque de menor alcance, hacia políticas económicas más orientadas al exterior, desempeñan un papel cada vez más activo en esta economía globalizada. Las exportaciones e importaciones representan ahora el 43% del PIB de estos países, frente al 33% de diez años atrás. Las economías en transición, después de años de aislamiento, pueden beneficiarse de la integración internacional todavía más que esos otros países reformadores. Como se ha dicho en el Capítulo 2, las ventajas económicas que entraña la incorporación al mercado mundial son los beneficios de la liberalización del mercado interno —pero en enorme escala. El capital, las mercancías y las ideas cruzan las fronteras movidas por la oferta y la demanda —no por imposición de un planificador central— y aceleran el crecimiento de la productividad, el comercio y el ingreso nacional. Al mismo tiempo, la integración ayuda a afianzar a los países en su camino hacia un comercio más abierto y su incorporación a los organismos internacionales estimula el fortalecimiento de las instituciones nacionales.

En los Capítulos 2 y 3, respectivamente, se ha examinado la importancia que tiene para un país la apertura del comercio y la inversión extranjera. En este capítulo se consideran las interacciones de las economías en transición con el resto del mundo: las corrientes de comercio desde estos

países y hacia ellos y sus consecuencias para el comercio mundial; la rápida y plena incorporación a la OMC y a los correspondientes acuerdos regionales de comercio, y los flujos de capitales extranjeros hacia estas economías y su efecto en otros países en desarrollo. La integración eficaz de los países en transición representa un beneficio para la economía en todo el mundo —sobre todo porque abre las puertas a casi un tercio de la población mundial y una cuarta parte de la superficie terrestre. No obstante, muchas veces se manifiesta la preocupación de que los beneficios obtenidos por los países en transición con esta integración se produzcan directamente a expensas de otros países. Son temores comprensibles. Es cierto que la integración supone tanto riesgos como oportunidades para ambas partes. Empero, en términos generales, no se han confirmado hasta ahora las previsiones más habituales sobre los posibles efectos negativos de la transición en el resto del mundo. A medida que se produce la transición, es muy posible que muchos países tengan que hacer frente a los costos que supone el ajuste. Pero la realidad de los hechos muestra que éstos serán compensados con creces por los beneficios que significa, para todos los países, formar parte de un mercado mundial más grande y competitivo.

Reajuste de las corrientes comerciales

Posible aumento del comercio de los países en transición . . . Entre 1978 y 1994, China pasó del puesto número 32 al décimo lugar en la clasificación de países por orden de importancia de sus exportaciones. En la actualidad, los países de ECO y los NEI tratan igualmente de comprar y vender en los mercados internacionales. Pero ¿cuánto comerciarán, y con quién? Varias estimaciones y proyecciones basadas en modelos económicos —y en estadísticas oficiales, sin duda muy imperfectas— indican a grandes rasgos los cambios que se producirían probablemente en el comercio si el de las economías en transición comenzara a seguir las pautas de la economía de mercado.

Según esos cálculos, los países de ECO tienen grandes posibilidades, todavía no aprovechadas, de comerciar con las economías de mercado consolidadas, no sólo con las naciones cercanas de Europa occidental sino también con países industrializados más lejanos. A mediados de los años ochenta, los países de ECO sólo aprovechaban, en promedio, una cuarta parte de este potencial. A partir de entonces, la sustitución de los antiguos mercados del CAEM por los de la OCDE ha permitido superar esa deficiencia y crear un sistema de comercio que está más en sintonía con las fuerzas del mercado. Por ejemplo, con arreglo a su nivel de ingresos en 1985, cabría suponer que Hungría hubiera enviado el 43% de sus exportaciones a la Unión Europea (UE); la realidad es que sólo envió el 14%. En cambio, en 1994 el porcentaje destinado a los países de la UE ascendió a 49%. Como se ha descrito en el Capítulo 2, los países que más se han liberalizado y estabilizado son también los que más han progresado en la reorientación de su comercio hacia modalidades propias de las economías de mercado.

Aunque la Unión Soviética era una economía muy cerrada, sus planificadores favorecieron la especialización más que la diversificación dentro de cada república. El resultado fue un comercio muy escaso con el resto del mundo pero muy voluminoso entre las repúblicas. Por ejemplo, en 1989, más del 90% del comercio de Belarús se realizaba con otras repúblicas soviéticas; si todas las repúblicas soviéticas hubiesen sido economías de mercado la proporción habría sido el 32%. Casi el 70% de las exportaciones rusas se enviaban a otras repúblicas soviéticas, frente a un nivel previsible de apenas el 16%. En conjunto, el comercio entre las ex repúblicas soviéticas representaba más de cuatro quintos del total de sus intercambios en ese año. Cuando el comercio esté determinado por las fuerzas del mercado, esta estructura cambiará probablemente de forma radical. De estas mismas estimaciones se deduce que, si los NEI fueran economías de mercado, enviarían las tres cuartas partes de sus exportaciones a otros países no pertenecientes a su grupo, principalmente de Europa occidental. En 1994, los países bálticos habían avanzado mucho en la reorientación de su comercio hacia las economías de mercado, pero casi todos los demás NEI habían progresado muy poco en ese sentido. Como se ha señalado en el Capítulo 2, debido al lento ritmo de la liberalización de los precios y al mantenimiento de un control generalizado sobre las exportaciones a fin de evitar la salida de los productos, en muchos de los NEI el reajuste del comercio avanzó con lentitud. Puesto que algunas economías en transición no tienen la infraestructura institucional y física ni los conocimientos técnicos necesarios para el nuevo sistema de comercio, la tarea que deberán realizar algunas de ellas para aprovechar sus posibilidades comerciales es realmente titánica; así ocurre en especial en las

repúblicas de Asia central, ya que casi todas sus rutas de transporte y comunicaciones pasan por Rusia.

Desde que se derrumbó la Unión Soviética, se procuró con poco éxito restablecer el comercio entre los NEI y reducir los costos del ajuste por medio de acuerdos regionales de comercio. Se han concertado varios acuerdos de "libre comercio", pero éstos sólo eran libres de nombre ya que la mayoría de los países conservó los controles de exportación sobre los productos clave. Para que esos países puedan tener intercambios basados en los principios del mercado es esencial conseguir un sólido sistema interestatal de pagos y la convertibilidad de las monedas. No basta con eliminar los obstáculos al comercio entre los NEI; si éste, como hemos visto antes, depende únicamente de las fuerzas del mercado, se orientará en buena parte hacia países que no pertenecen a este grupo. Si los acuerdos crean barreras para la reorientación del comercio y vuelven a implantar la considerable desviación del mismo que reinaba en la época de la Unión Soviética, serán contraproducentes. Lo que habría que conseguir es eliminar los obstáculos al comercio y hacerlo en forma no discriminatoria, a fin de acentuar la integración de los NEI en el sistema comercial mundial.

. . . y repercusiones en otros países

Las economías en transición ofrecen grandes oportunidades al mundo entero. Los productores pueden contar con nuevos mercados y los consumidores recibir nuevos productos. La mayor eficiencia y la movilización de recursos en las economías en transición ampliará la oferta mundial de bienes y servicios. El aumento previsto del comercio entre distintos sectores y dentro de cada uno de ellos como resultado de la integración —ya evidente en los países de ECO— incrementará también el bienestar mundial ampliando la variedad de productos y multiplicando las ventajas de la racionalización en industrias sujetas a economías de escala. Las importaciones y las exportaciones de China se han duplicado en los últimos cinco años, mientras que en el caso de ECO las importaciones y exportaciones de los países de la OCDE crecieron en el mismo período un 216% y un 159%, respectivamente. Las economías de mercado, en particular los países donde se ha consolidado ya el proceso de industrialización, tienen sumo interés en alentar el crecimiento en estos nuevos mercados manteniendo sus puertas abiertas. Pero la reintegración supondrá, inevitablemente, costos de ajuste. Algunos países en desarrollo sufrirán una competencia más enconada, en particular en productos que requieren gran concentración de mano de obra, mientras que la ventaja comparativa de los países desarrollados se alejará cada vez más de esas industrias. Sin embargo, cuando ha sido posible estimarlos, los costos parecen moderados. La integración de las economías en transición no saciará el hambre de variedad

del mundo; simplemente incentivaré a los productores a inventar y ofrecer muchos más bienes y servicios, en beneficio de un número mucho mayor de personas.

¿Tienen algunos países motivos para temer los efectos de la integración del comercio de las economías en transición con la Unión Europea? Como se ha dicho antes, los países de la UE son ya los principales interlocutores comerciales de ECO: el comercio entre estas regiones se ha duplicado con creces desde 1989. Los países de ECO han resultado ser mercados de exportación excepcionalmente buenos para la Unión Europea, y los Acuerdos Europeos (véase más adelante) entre la UE y los países de ECO dan a la mayoría de las manufacturas de ECO libre acceso a los mercados de la Unión. Pero quedan todavía algunas restricciones a las importaciones de productos sensibles, la agricultura sigue estando protegida y la amenaza de la protección contingente (medidas de salvaguardia y antidumping) limita la influencia práctica de las medidas de liberalización en las exportaciones de acero y productos químicos. No obstante, los Acuerdos Europeos contribuyen a consolidar la opción de los países de ECO en favor de las políticas de libre intercambio, incrementando de este modo la credibilidad de sus reformas comerciales. El comercio que está surgiendo entre las dos regiones se caracteriza por la creciente importancia del comercio intrasectorial y de las actividades de elaboración y montaje realizadas por empresas de ECO. Los citados Acuerdos ofrecen a las empresas de la UE un incentivo a la subcontratación de sus actividades, reservándose el suministro de diseños y materiales, el control de la calidad y la comercialización de los productos. Esta forma de comercio ayuda a las empresas de la UE a aprovechar una mano de obra relativamente capacitada y de bajo costo y ofrece a sus interlocutores de ECO la posibilidad de reducir los costos y riesgos que supondría el desarrollo de nuevos mercados de exportación.

Los productores de la UE temen que una mayor apertura del comercio de productos sensibles les obligue a incurrir en elevados costos de ajuste. Sin embargo, los hechos demuestran que la liberalización completa del comercio de estos productos sólo tendría un efecto marginal en las importaciones, la producción y el empleo en la UE, porque los países de ECO son sólo proveedores secundarios. Por supuesto, a largo plazo la integración comercial con los NEI significaría una fuerte intensificación de las corrientes comerciales. Aun en este caso los nuevos intercambios supondrían, principalmente, un mayor envío de energía —sobre todo petróleo y gas natural— desde los NEI a los países de Europa occidental a cambio de un gran volumen de bienes con un alto contenido de capital o tecnología (maquinaria y equipo) y bienes duraderos de consumo de alta calidad.

Muchos países africanos y mediterráneos que en la actualidad disfrutan de un régimen de comercio preferen-

cial con los países de la UE temen también que la liberalización del comercio entre la UE y los países de ECO pueda significar una pérdida para ellos. Varios países del Mediterráneo han tenido acceso a los mercados de la Unión con franquicia arancelaria en el caso de los bienes industriales y con trato preferencial en el de los productos agrícolas básicos desde el decenio de 1970. El surgimiento de los países de ECO como socios comerciales de la UE no menoscabará ninguna de estas preferencias, pero es justo reconocer que su aparición quizás haya privado a los exportadores mediterráneos de las ventajas geográficas que disfrutaban anteriormente en los mercados de la Unión. En cualquier caso, la parte de las exportaciones distintas del petróleo procedentes de esos países en el mercado de la UE se ha mantenido estable. Naturalmente, los puntos fuertes —ventajas comparativas manifiestas— de los países mediterráneos y de ECO en el mercado mundial son muy distintos. De hecho, las estructuras de exportación de ambas regiones apenas si se superponen. Las inveteradas restricciones a la exportación hacia los mercados agrícolas de la UE constituyen un problema mucho más grave para varios países del Mediterráneo que no pueden aprovechar plenamente el potencial de sus exportaciones agrícolas. Los países de África que han suscrito la Convención de Lomé siguen disfrutando de un acceso preferencial a los mercados de la UE. En la mayoría de los casos, la competencia directa con los países de ECO es relativamente infrecuente porque, también en este caso, la ventaja comparativa de los dos grupos de países no radica en los mismos bienes ni en las mismas industrias. Incluso en el sector agrícola estos países compiten directamente con los de ECO sólo en unos pocos productos. Además, hay que señalar que, en compensación de todo posible efecto adverso en las exportaciones, los países en rápido crecimiento de ECO constituyen un mercado para las exportaciones de los países africanos y mediterráneos.

Los países de ECO se suman al concierto internacional con una fuerza laboral relativamente bien calificada, aunque, como se ha visto en el Capítulo 8, se requiere cierta reorientación en las prioridades de la educación. Puesto que la inversión extranjera directa aporta no sólo capital y equipo sino también conocimientos de administración y vinculaciones a una red de comercio, es de esperar que a plazo más largo estos países compitan con productos que requieren una capacitación media o alta y no con bienes sencillos que requieren un uso intensivo de la mano de obra. Esta transformación estructural aminoraría todavía más la competencia directa entre los países de ECO y los países en desarrollo de ingreso bajo.

En el caso de los países en transición, el triunfal regreso de China a los mercados internacionales ha sido el que más repercusiones ha tenido en el comercio internacional. Como cabría esperar de un país con tan enorme

disponibilidad de trabajadores no calificados, sus exportaciones han consistido cada vez más en productos que requieren gran proporción de mano de obra. Las exportaciones chinas de estos productos crecieron en promedio un 23% al año en el decenio de 1980; mientras que en 1975 representaban un tercio del total de sus exportaciones, en 1990 sumaban ya las tres cuartas partes. Las prendas de vestir, los juguetes, los artículos deportivos y el calzado constituyeron el 30% de las exportaciones chinas en 1994. ¿Ha desplazado acaso el rápido crecimiento de estos productos a las exportaciones con alto coeficiente de mano de obra de otros países en desarrollo? La respuesta parece ser negativa, por dos razones. Ante todo, el aumento de las exportaciones de China ha sustituido a las exportaciones de economías que pronto pasarán a ser de ingreso alto, y no a las de países en desarrollo. En segundo lugar, hay una demanda más que suficiente de este tipo de exportaciones.

El espectacular aumento de las exportaciones chinas con alto coeficiente de mano de obra ha ido acompañado por un descenso todavía mayor de la parte del mercado de exportación correspondiente a los "cuatro tigres" de Asia oriental —Hong Kong, la República de Corea, Singapur y Taiwán (China)— que bajó del 55% en 1984 al 24% en 1994. Las exportaciones de China simplemente reemplazaron a las de estos últimos, de modo que el total de su participación en el mercado mundial ha disminuido en el caso de las prendas de vestir, los juguetes y los artículos deportivos (pero se mantuvo sin cambios en el caso del calzado). China eclipsó a los tigres, ayudada por las inversiones directas de éstos, que se limitaron en muchos casos a trasladar sus cadenas de producción a China. Por ejemplo, unas 25.000 fábricas ubicadas en el delta del río Pearl en la región de Guangdong, que directa o indirectamente emplean de tres a cuatro millones de personas, trabajan con subcontratos para Hong Kong. Mientras tanto, los tigres han subido en la escala del desarrollo y han comenzado a elaborar productos con mayor coeficiente de capital y capacitación.

De no haberse producido el resurgir de China, ¿habrían captado una mayor porción del mercado los otros países en desarrollo a medida que los tigres abandonaban las manufacturas más sencillas? Quizás sí, en cierta medida, pero es posible que los tigres abandonaran estos mercados precisamente por la presencia de China. La apertura de este país modificó la ventaja comparativa de aquellos en el comercio mundial y, en lugar de oponer resistencia, aprovecharon la oportunidad, desviando recursos de las manufacturas sencillas a las líneas de producción más avanzadas y usando sus conocimientos técnicos para ampliar la producción en China.

Hay una segunda razón que explica por qué la aparición de China como verdadera potencia en las exportaciones con alto coeficiente de mano de obra no ha afectado, probablemente, a otros países en desarrollo tanto como muchos temían. En efecto, la demanda mundial de estos

productos procedentes de los países en desarrollo se ha triplicado durante el último decenio.

Además, dentro del grupo de países en desarrollo, cada uno de ellos cuenta con un importante mercado en el resto del mismo. Si ese comercio, incluido el comercio intrasectorial, alcanza un volumen considerable, pueden ser a la vez importadores y exportadores de una gran diversidad de productos manufacturados. En 1994 los países en desarrollo se intercambiaron entre sí más de una cuarta parte de sus exportaciones de mercancías con alto coeficiente de mano de obra. Por lo tanto, pueden beneficiarse directamente del aumento de las exportaciones de los demás, aun si exportan bienes similares.

Integración en las instituciones mundiales de comercio

Los países de la OCDE han tomado medidas significativas para normalizar las relaciones comerciales con las economías en transición. Les han reconocido la condición de nación más favorecida y han eliminado las restricciones cuantitativas que se aplican únicamente a los "países de comercio estatal"; algunos les han otorgado preferencias comerciales que ponen a las economías en transición a la par de los países en desarrollo que ya las disfrutaban. Pero el proceso de normalización todavía no ha terminado. Las economías en transición siguen tropezando con ciertas restricciones cuantitativas y tratamiento diferencial en las medidas antidumping que aplican los países de la OCDE, y sólo unas pocas están protegidas oficialmente por los reglamentos y procedimientos de la OMC. Seis países en transición —Eslovenia, Hungría, Polonia, la República Checa, la República Eslovaca y Rumania— son miembros de la OMC.

La pertenencia a la OMC es un paso importante para los países en transición y prácticamente todos han solicitado la adhesión. La OMC ofrece una sólida base institucional para la aplicación y el cumplimiento de las normas convenidas multilateralmente sobre el comercio de bienes y servicios y sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual. Cada miembro de la OMC asume el compromiso de consolidar los aranceles de importación (es decir, establecer un tope máximo), y sus exportaciones a los países miembros disfrutaban del mismo derecho. En condiciones normales, ningún miembro puede aumentar el arancel por encima de los niveles consolidados, al menos sin ofrecer compensación. La OMC exige que algunos procedimientos comerciales se atengan a determinadas normas aceptables. En los países que asumen las obligaciones negociadas bajo los auspicios de la OMC, la obligación de mantener el acceso a su mercado o pagar una compensación permite moderar las presiones internas en favor de una mayor protección al comercio.

Las economías en transición se beneficiarán mucho de los derechos vinculados a la condición de miembro de la

OMC. La participación afianzará su acceso a los mercados internacionales, dándoles ciertas garantías contra la imposición arbitraria de obstáculos por parte de otros. Pero también obtendrán ventajas aceptando las obligaciones correspondientes. La decisión firme e inmediata de cumplir las reglas de la OMC aumentará enormemente la viabilidad política de los intentos de lograr y mantener en el país regímenes liberales de comercio frente a los poderosos intereses sectoriales que, inevitablemente, están apareciendo.

Por lo tanto, las economías en transición deben considerar que el ingreso en la OMC es una oportunidad de seguir reformando sus regímenes de comercio, no sólo para satisfacer los requisitos de la Organización sino también para aumentar la eficiencia económica reduciendo las distorsiones de la política comercial. Las condiciones de adhesión —incluidas las amplias consolidaciones arancelarias— son relativamente estrictas, lo que hará menos atractiva la captación de rentas en los países. Al mismo tiempo, y sin que ello debilite la presión que se ejerce sobre los candidatos para que adopten regímenes de comercio liberales, los miembros de la OMC deben hacer todo lo posible por acelerar el procedimiento de admisión. En el caso de algunas economías en transición, sería útil prestarles asistencia técnica para que puedan presentar la vasta información que se requiere para el ingreso.

La integración en la Unión Europea puede tener enormes repercusiones para las economías en transición interesadas. El proceso se inició con los Acuerdos Europeos y ha entrado en una nueva fase con la estrategia previa a la adhesión. Los Acuerdos Europeos, firmados entre la Unión Europea y seis países de ECO (Bulgaria, Hungría, Polonia, la República Checa, la República Eslovaca y Rumania; no se ha suscrito aún el acuerdo con Eslovenia) y los países bálticos son los más detallados y amplios entre todos los acuerdos de asociación de la UE. Al igual que los firmados con otros países, éstos no sólo contemplan las relaciones comerciales entre la UE y los países bálticos y de ECO sino también la cooperación financiera, el derecho y las prácticas comerciales, y el diálogo político en distintos niveles. También alientan a estos países a liberalizar el comercio entre ellos, por ejemplo, a través de la Asociación Centroeuropea de Libre Comercio, recientemente creada.

Han transcurrido más de cuatro años desde que se firmaron los primeros Acuerdos Europeos a principios de 1992. En la cumbre de Copenhague de 1993, la Unión Europea se comprometió sin ambages por primera vez a aceptar la adhesión de los países de ECO. El informe oficial publicado en junio de 1995 forma parte de la estrategia previa a la adhesión. En él se identifican las medidas esenciales que se requieren en cada sector del mercado interno, se sugiere un calendario aproximado para la aprobación de las leyes pertinentes y se detallan las medidas que se necesitan para una aplicación y cumplimiento efectivos.

En parte con ese fin, la Unión Europea está ofreciendo diversos tipos de asistencia. Según las previsiones, las negociaciones sobre la adhesión con algunos de los países bálticos y de ECO comenzarán poco después de que finalice la Conferencia Intergubernamental de la UE. Sin embargo, no hay que dar por descontada una adhesión inmediata: las negociaciones sobre la ampliación más reciente (con Austria, Finlandia y Suecia) duraron menos de dos años, pero las de España tardaron casi nueve. Los beneficios de la adhesión son evidentes: estabilidad política, libre comercio y flujos de capital, acceso a fondos comunes y afianzamiento de las políticas propicias al mercado.

Una rápida adhesión a la UE contribuiría en buena medida a sostener y profundizar las reformas en estas economías en transición. ¿Qué se opone a ello? Un obstáculo es la necesidad de desarrollar en los países bálticos y de ECO estructuras administrativas y orgánicas que permitan aplicar y hacer cumplir los reglamentos de la Unión. Pero la barrera más importante es el presupuesto de la UE, un 80% del cual se dedica a financiar los fondos estructurales, que brindan ayuda a las regiones más pobres de la UE, y la Política Agrícola Común, que subvenciona a los agricultores de los países miembros. Sería costoso hacer extensivas estas políticas, en su formulación actual, a los países de ECO. Algunos elementos de la Política Agrícola Común se enmendaron en 1992, pero se requieren todavía nuevas reformas. Por lo tanto, es probable que la integración sea un proceso gradual, en el que algunos elementos de la pertenencia a la UE, el libre comercio en particular, avancen con mayor rapidez que otros, al tiempo que se estimulan algunas reformas útiles en la Unión misma. En lo que concierne a las economías en transición, lo mejor que puede ocurrir es que los trámites de adhesión sean breves.

Flujos de capital y transición

Parecería lógico prever una importación masiva de capital, tanto privado como oficial, para financiar la costosa transformación política y económica que se requiere en los países en proceso de transición. Cuando comenzó la transición en Europa, había temores de que los grandes flujos de capitales hacia ECO y los NEI elevaran las tasas de interés a expensas de los países en desarrollo. Sin embargo, salvo en el caso de la antigua Alemania oriental (véase el Recuadro 1.1), ECO y los NEI no han absorbido demasiado capital extranjero, ni en forma de flujos de inversión privados ni de asistencia externa oficial.

¿Ha provocado la transición una desviación apreciable de los flujos de capital privado . . .

Los países de ECO y los NEI absorbieron, en conjunto, el 15% del total de los flujos de capital hacia los países en desarrollo y en transición en el período que va desde 1990 hasta 1995 (Gráfico 9.1). Las afluencias netas de recursos

son mucho menores e incluso negativas en algunos países, si se tienen en cuenta el servicio de la deuda y la fuga de capitales. Se ha estimado que sólo en Rusia la fuga de capitales ha llegado a unos \$50.000 millones en 1992-95, aunque en parte esta cifra representa el capital exportado a través de Rusia desde otros NEI.

Los flujos de capital privado hacia los países en desarrollo aumentaron en forma asombrosa durante los años noventa, gracias a una fuerte subida de las inversiones en cartera y de la inversión extranjera directa (IED). No obstante, en 1990-95, del volumen total de los flujos hacia países en desarrollo y en transición sólo el 13% correspondió a ECO y los NEI. En 1994, la inversión extranjera directa en ECO y los NEI fue de sólo \$6.500 millones, el equivalente al total recibido por Malasia y Tailandia. La distribución de estas limitadas corrientes de IED entre ellos también ha sido muy desigual. Los países del grupo de Visegrad han obtenido las tres cuartas partes del total, mientras que puede decirse que muchos otros países de la región no han recibido monto alguno por concepto de inversión extranjera (véase el Capítulo 3). Los flujos de capital a China han seguido más de cerca la tendencia correspondiente a los países en desarrollo, habiendo

correspondido la parte mayor a las fuentes privadas. La IED en China ascendió a \$33.800 millones en 1994, volumen sólo inferior al correspondiente a Estados Unidos. Empero, una parte considerable eran fondos nacionales reciclados como inversión extranjera para aprovechar concesiones fiscales.

... o de la asistencia externa?

Muchos países de ECO y de los NEI no supieron aprovechar el aumento de la inversión en los mercados emergentes, por lo que un objetivo fundamental de la asistencia oficial externa debe ser ayudarles a crear un clima más atractivo para las entradas de capital privado y, de este modo, efectuar una reestructuración que les permita ser competitivos en el plano internacional. El promedio de las afluencias netas anuales de financiamiento oficial para el desarrollo —asistencia (donaciones y préstamos en condiciones concesionarias) y préstamos en condiciones de mercado— hacia estos países fue de \$8.800 millones en 1990-95. Pero ello no significa que se haya desviado la asistencia oficial destinada a las regiones más pobres del mundo (Gráfico 9.2). Por ejemplo, las donaciones a las economías en transición aumentaron en forma espectacular, pasando de \$641 millones en 1990 a \$4.700 millones en 1995, pero también lo hicieron las destinadas a África al sur del Sahara. En cambio, los antiguos beneficiarios de la ayuda soviética han salido perjudicados: estos países recibieron, por ejemplo, unos \$4.500 millones de la Unión Soviética en 1987 y \$554 millones de Europa oriental en 1985, pero en la actualidad estas corrientes prácticamente se han interrumpido.

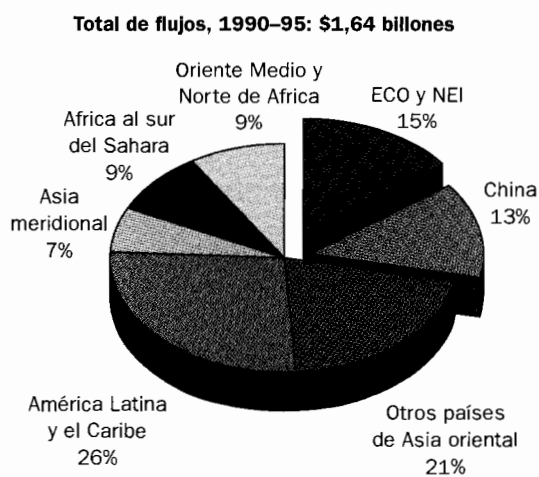
En definitiva, la transición no ha absorbido una gran porción de los flujos mundiales de capital. A medida que estas economías se vayan recuperando, aumentará la demanda de inversiones en infraestructura, reconstrucción económica y desarrollo del sector privado. Cuando mejore su capacidad crediticia, podrán absorber un porcentaje mayor de los flujos mundiales de capital e incrementar el total de la demanda, lo que hará subir las tasas de interés. Pero como se ha observado en el Capítulo 2, a largo plazo todos los países tienden a financiar el grueso de las inversiones con ahorro interno más que externo. Además, el efecto que el aumento de la demanda de capital extranjero en las economías en transición pueda tener en las tasas mundiales de interés será pequeño en comparación con el del déficit presupuestario conjunto de los países de la OCDE, que ya llega a unos \$700.000 millones al año.

¿Qué puede hacer la asistencia externa para facilitar la transición?

En los primeros años de la reforma en ECO y los NEI, una parte considerable de la asistencia oficial se ha hecho en forma de respaldo para el presupuesto y la balanza de

Las economías en transición han absorbido sólo una moderada proporción de los flujos de capital mundiales.

Gráfico 9.1 Flujos de capital hacia los países en desarrollo y en transición, por región

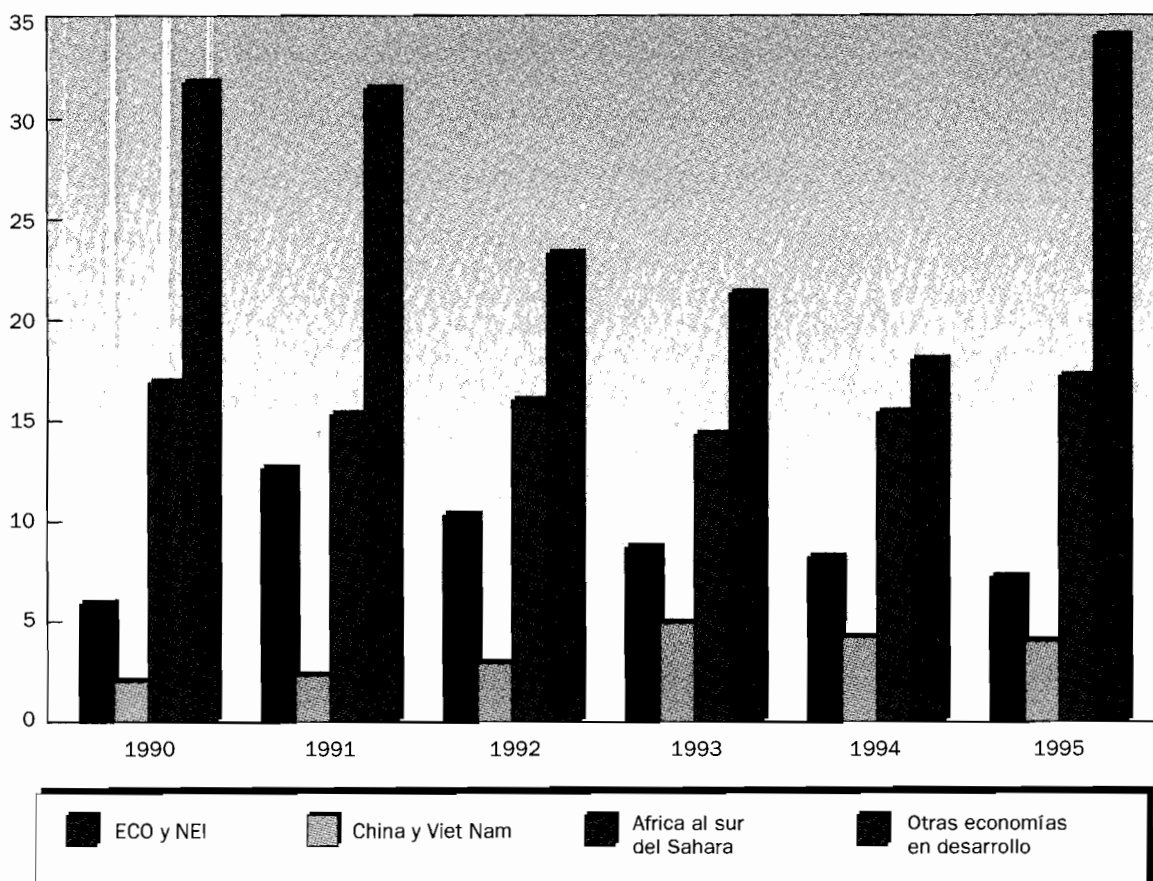


Nota: Los datos correspondientes a 1995 son preliminares.
Fuente: Banco Mundial 1996b.

La asistencia oficial a las economías en transición no ha sido a expensas de África.

Gráfico 9.2 Financiamiento oficial para el desarrollo suministrado a las economías en desarrollo y en transición

Miles de millones de dólares



Nota: El financiamiento oficial para el desarrollo comprende la asistencia oficial para el desarrollo (donaciones y préstamos en condiciones concesionarias) y los préstamos en condiciones no concesionarias. Los datos correspondientes a 1995 son preliminares. Fuente: Banco Mundial 1996b.

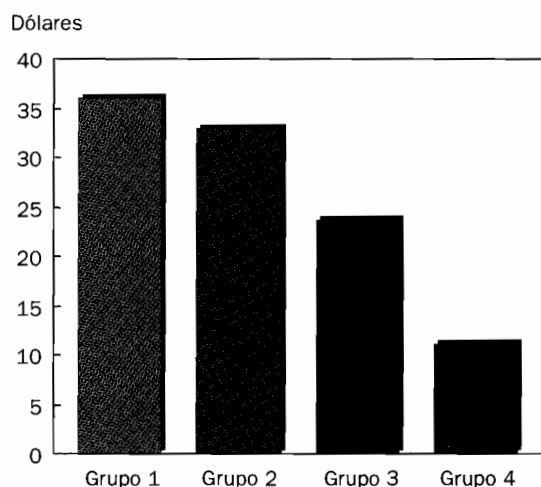
pagos y de alivio de la carga de la deuda. El apoyo oficial de las instituciones financieras internacionales y de los países donantes en general ha sido normalmente mucho mayor, en relación tanto con la población como con el PIB, en los países que más han avanzado con las reformas (Gráfico 9.3). Por ejemplo, a fines de 1993, los países del grupo de Visegrad, que se encontraban en el Grupo 1 del Gráfico 1.2, habían recibido más de la mitad de los desembolsos de las instituciones financieras internacionales con destino a la región. En 1994, gracias al avance de

las reformas, el financiamiento oficial se desplazó hacia los NEI, que antes habían obtenido escasos fondos. Dentro de los NEI, los países bálticos, que han emprendido reformas considerables, recibieron más asistencia oficial en proporción del número de habitantes y del PIB que, por ejemplo, Belarús.

¿Ha sido suficiente la ayuda financiera externa? Esta polémica pregunta puede contestarse de varias formas. La ayuda otorgada por el Plan Marshall después de la segunda Guerra Mundial representó una media del 2,5% de los

Los gobiernos que emprenden reformas son los que más asistencia externa reciben.

Gráfico 9.3 Entradas de capital netas oficiales per cápita, por grupo de países



Nota: Los datos son las medias aritméticas anuales de 1990-95 (ECO) o 1992-95 (NEI); los datos correspondientes a 1995 son preliminares. En el Gráfico 1.2 se especifican los países que integran cada grupo. No se incluyen los países gravemente afectados por tensiones regionales. Fuente: Banco Mundial 1996b.

ingresos de los países beneficiarios. El total de los desembolsos oficiales a las economías de ECO, que en general han progresado más en el proceso de reforma, representó una media aproximada del 2,7% de su PIB total en 1991-93. La subestimación del PIB en estas economías puede dar lugar a una sobrevaloración de este coeficiente pero, conforme a este indicador, los desembolsos del Plan Marshall no fueron sustancialmente mayores que los flujos oficiales a ECO. No obstante, ese Plan contenía un elemento concesionario mayor y era mucho más generoso en relación con el ingreso de la economía del donante, ya que ascendía al 1,5% del PIB de Estados Unidos.

¿Ha sido acertada la sincronización de la asistencia financiera externa? Este es otro punto muy debatido. El financiamiento externo ha respaldado varios programas de estabilización, en cuanto que ha generado confianza (como ocurrió en el caso del fondo de estabilización para Polonia) o ha reducido la necesidad de financiamiento monetario a fin de cubrir déficit presupuestarios (Capí-

tulo 2). Sin embargo, una de las principales conclusiones del presente Informe es que la liberalización, la estabilización y las reformas estructurales e institucionales han mostrado una fuerte relación de complementariedad. La presión macroeconómica determina a menudo los incentivos para el cambio microeconómico, por lo que en las economías en transición los programas de asistencia externa tienen que elaborarse con sumo cuidado —facilitando la reforma pero sin que ello provoque desinterés en el proceso— y deben afianzar las reformas mediante la condicionalidad. De hecho, un financiamiento mal concebido o prematuro puede ocasionar grandes deudas externas que complican las reformas siguientes, como demuestra lo acontecido con ciertas líneas de crédito concedidas por organismos de crédito a la exportación.

La asistencia externa, dentro de ciertos límites, puede ser necesaria, incluso después de reducir la inflación a niveles moderados, para ayudar a algunos países a superar un déficit fiscal transitorio. Aunque el gasto público en porcentaje del PIB todavía supera los límites razonables en algunos países en transición, en otros el gobierno es pequeño en relación con sus funciones básicas. Algunos gobiernos se han visto obligados a recortar la protección social y la inversión pública a niveles que son probablemente inferiores a los que se necesitan para sostener las reformas. Otros tienen poca capacidad para administrar impuestos y terminan aplicando gravámenes perturbadores para cubrir sus necesidades de gasto, con enormes costos para la eficiencia económica (Capítulo 7). Mientras tanto, varios gobiernos se han atrasado en sus pagos, lo que dificulta la aplicación de las limitaciones presupuestarias estrictas en otros componentes de la economía (Capítulo 2). Los organismos de asistencia deben prestar detenida atención a estos problemas. Sin embargo, el apoyo presupuestario debe estar condicionado siempre a las reformas de política, principalmente en las áreas de política y administración tributarias, gestión presupuestaria y programas dirigidos específicamente a combatir la pobreza y al perfeccionamiento de los recursos humanos.

Como se ha descrito en este Informe, el ajuste a una economía de mercado supone en algunas regiones un pronunciado retroceso económico y costos sociales que pueden tener repercusiones políticas. En estos aspectos, la asistencia puede acelerar la recuperación, por ejemplo financiando los pagos por despidos y las exigencias excepcionales que se plantean a los gobiernos locales en las regiones en dificultades, así como los posibles costos ambientales asociados a los cierres de fábricas. Tal vez sea necesario, y conveniente, amortiguar el impacto de la transición en ciertas industrias sobredimensionadas y concentradas en una región, como ocurre con el carbón en Ucrania (véase el Recuadro 3.2). También en este caso el apoyo debe destinarse específicamente a cubrir las pérdidas temporales,

pero sin perjuicio de la credibilidad de las reformas a plazo más largo ni de los incentivos del mercado laboral.

Sin embargo, como siempre, el desarrollo de instituciones que respalden el mercado es fundamental para la transición. La Europa occidental de la posguerra ya había tenido un largo contacto con la economía de mercado, y las instituciones propias de ésta —derechos de propiedad, información y sistemas judiciales y tribunales, así como los conocimientos necesarios para utilizarlas, aquilatados por años de experiencia— ya estaban bien establecidas, de modo que la ayuda extranjera pudo promover con rapidez la reconstrucción y la recuperación. Incluso en la actualidad, muchos países en desarrollo cuentan con una base institucional más sólida para una economía de mercado que la mayoría de los países en transición con un nivel de ingreso similar. Por lo tanto, el apoyo externo ha de incluir un componente considerable de asistencia técnica y desarrollo institucional en las áreas que representen un obstáculo para las principales reformas. En otras palabras, habrá que apoyar la creación de instituciones, como bancos centrales independientes y sistemas de propiedad que permitan instaurar una reforma más eficaz e irreversible. La asistencia bilateral, también la ofrecida por la Unión Europea, ha incluido un amplio componente de asistencia técnica. Las instituciones financieras internacionales, además de transferir recursos financieros, han participado decididamente en este tipo de desarrollo institucional en diversas áreas.

La formación de instituciones requiere tiempo y a veces implica la restauración de profesiones enteras en esferas que son esenciales para el buen funcionamiento de una economía de mercado. Por ejemplo, se ha prestado considerable apoyo a la privatización y la redacción de nuevas leyes, pero habría que intensificar la ayuda a la capacitación de los jueces y otros profesionales del derecho, así como al perfeccionamiento de los mecanismos judiciales (Capítulo 5). La asistencia técnica debe alentar la formación de personal competente en el país, entre otras cosas, promoviendo la intervención de los participantes locales. Es necesario hacer mucho más hincapié en la enseñanza de la economía en sentido lato y también en la capacitación práctica en determinadas especialidades fundamentales muy cotizadas por el mercado (Capítulo 8).

Dada la importancia de la aparición de nuevas empresas para el crecimiento económico, la asistencia debe estar fuertemente condicionada a las reformas que reduzcan las barreras reglamentarias y otros obstáculos, entre ellos los que restringen la disponibilidad de locales comerciales. Los programas bien concebidos pueden combinar objetivos comerciales y educativos y, a veces, tener rendimientos superiores a sus costos (Recuadro 9.1). El asesoramiento comercial y el apoyo financiero al sector privado deben provenir principalmente de este mismo, es decir, de

las estructuras privadas de servicio a las empresas, inversionistas en capital social y prestamistas privados de capital de trabajo y de inversión. Estos servicios y proveedores existen en estado embrionario en algunas economías en transición, y faltan totalmente en muchas otras. ¿Justifica esto la intervención de los organismos de asistencia? Sí, si lo que hacen es colaborar en las reformas del sistema financiero para acelerar la aparición de prestamistas e inversionistas prudentes y capaces, o facilitar capacitación y asistencia técnica a los administradores y empresarios para que superen años de aislamiento de las fuerzas del mercado. Pero la respuesta es negativa si se limitan a financiar las inversiones a través de los organismos gubernamentales encargados de la reestructuración.

Como ya se ha observado, algunos países tienen problemas de transición; en otros, los problemas son más bien de desarrollo. En el primer grupo, la fuerte dependencia de la asistencia externa debe considerarse una etapa temporal hasta que las reformas creen un clima que permita atraer al capital privado. Una finalidad fundamental de la asistencia financiera oficial debe ser derribar, en forma decisiva y sostenible, las barreras al suministro de capital privado tanto nacional como extranjero, en especial las inversiones privadas en capital social. Algunos países han superado esta etapa con suma rapidez. Por ejemplo, la República Checa recurrió en forma relativamente intensa a los créditos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y otros préstamos oficiales en 1991 y 1992, pero comenzó a reembolsar los fondos concedidos por el FMI antes de lo previsto (lo mismo hizo Polonia en 1995). Otro acontecimiento alentador fue la aceleración de los flujos de capital privado, que alcanzaron los \$2.850 millones en 1994 frente a los \$585 millones de dos años antes.

Empero, algunas economías en transición pueden necesitar asistencia para el desarrollo a plazo más largo. Entre ellas figuran los países de Asia central y algunos otros cuyas economías se han visto gravemente afectadas por tensiones regionales. No obstante, aun en estos casos, los donantes deben velar por que la asistencia redunde en beneficio más que en detrimento de la reforma. Resulta tentador pensar que la capacidad de reemplazar los flujos de capital oficiales por los privados depende del nivel de ingreso. En realidad, está muy condicionada por las políticas públicas. China, una de las economías en transición más pobres, depende principalmente del capital privado.

Programa pendiente

La rápida integración de la economía mundial en los últimos decenios es fruto del convencimiento general de que las economías obtienen siempre mejores resultados cuando colaboran entre sí —intercambiando bienes, capital e ideas— que cuando actúan por separado. El fracaso del ideal soviético de “socialismo en un solo país” confirma

Recuadro 9.1 La capacitación en gestión empresarial es buena para los negocios, pero también para quienes imparten y reciben la capacitación

Los resultados de los programas que tienen por finalidad impartir conocimientos relacionados con el mercado y enseñar técnicas de gestión empresarial en los países en transición han sido dispares. Pero dos de ellos sirven para mostrar cómo superar los escollos y lograr un efecto valioso.

A principios de 1992, el Instituto de Desarrollo Económico del Banco Mundial inició un programa de capacitación en apoyo de la reestructuración y privatización de las empresas de las economías en transición. En él se hizo hincapié en el aprendizaje práctico y en enseñar a los especialistas y personas interesadas del país a valerse por sí solos. Los 180 participantes desde la iniciación del programa —entre ellos gerentes de bancos y empresas, consultores, funcionarios del gobierno y parlamentarios— han trabajado con más de 40 instituciones asociadas y han capacitado a más de 4.000 personas. Según evaluaciones realizadas por consultores independientes, el programa ha sido muy eficaz en función de su costo y ha tenido una gran repercusión en la reforma de las empresas y el desarrollo del sector privado. El resultado directo ha sido la reestructuración y privatización de docenas de empresas, con resultados positivos.

La carrera de la Sra. Smirnova, subdirectora del conglomerado textil Mayak en Nizhniy Novgorod (Rusia), ilustra los posibles beneficios. Tan pronto como terminó el programa, hizo que Mayak implantara normas internacionales de contabilidad antes de que la ley las hiciera obligatorias y capacitó al personal encargado de esos asuntos. Luego, comenzó a dividir la empresa en 13 compañías independientes. El plan de actividades que preparó para Mayak ganó un premio internacional, y alrededor del 70% de lo que produce

la empresa se exporta actualmente al mercado británico. La Sra. Smirnova organizó una conferencia sobre la preparación de planes de actividades empresariales para las compañías textiles rusas, cuyo resultado fue la creación de varias asociaciones en el sector. Además, en colaboración con otras personas que habían participado también en el programa, ha prestado asesoramiento a empresas en toda Rusia, en Kazakstán y en Uzbekistán. Todo esto ha impulsado actividades similares de reestructuración en muchas otras compañías.

En las actividades que realiza desde 1989, el Programa de intercambio entre empresas de Oriente y Occidente, de la Universidad de York en Toronto, hace hincapié en el establecimiento de relaciones de negocios basadas en contactos personales. Ha traído al Canadá a más de 450 delegados comerciales de ECO y los NEI. La selección de los delegados se basa en criterios establecidos por empresas canadienses patrocinadoras, que financian el programa junto con el gobierno, otros donantes y los delegados mismos, que pagan una cuota para participar. Los delegados reciben primero clases sobre prácticas comerciales, contabilidad, comercialización y otras materias afines. Luego, en colaboración con sus patrocinadores, preparan planes de actividades que servirán de base a las negociaciones futuras. En una evaluación independiente del programa se llegó a la conclusión de que tenía un impacto significativo en las actitudes y conocimientos de los delegados y que representaba para ellos unas mejores perspectivas profesionales. Fomentaba asimismo la cooperación entre empresas: en las estimaciones preliminares se calcula que el volumen de transferencias de tecnología, tratos comerciales y operaciones conjuntas resultantes del programa supera varias veces su costo.

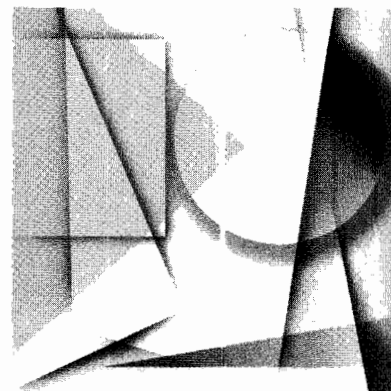
una vez más, si fuera necesario, esta verdad elemental. Pero no será fácil —ni para las economías en transición ni para quienes las apoyan— conseguir que éstas desarrollen todas sus posibilidades como miembros del sistema de comercio mundial. Para los países que acaban de ingresar en este sistema, el primer paso es adoptar las reformas de las políticas económicas, sociales e institucionales que se esbozan en este Informe, a fin de atraer a los inversionistas extranjeros y estimular el crecimiento. Para los demás, en particular las entidades internacionales como la Unión Europea y las instituciones financieras internacionales, el desafío está en ayudar a los países en transición de tal manera que favorezcan, en lugar de demorar, la reforma a largo plazo. Una eli-

minación más rápida de las barreras que hoy se oponen al comercio, y otros esfuerzos encaminados a lograr la integración, conseguirán quizás los beneficios mayores y más inmediatos para las economías en transición. Pero también son importantes las formas más directas de apoyo, como la asistencia financiera a corto plazo y, fundamentalmente, la colaboración con los países para que adquieran las aptitudes y las instituciones que tanto necesitan. Por último, el proceso de integración debe apuntalarse, por ambas partes, con esfuerzos decididos para conjurar los temores sobre los costos de una mayor competencia mundial y para convencer a quienes desconfían de la integración de que, a largo plazo, lo único que pueden perder es su aislamiento.

PARTE III

Conclusiones

Conclusiones y programa pendiente



Las economías en transición han conseguido notables avances en la liberalización de los mercados internos y de los regímenes de comercio exterior, así como en la supresión de obstáculos a la creación de empresas privadas. Muchas de ellas están tratando de definir con mayor precisión los derechos de propiedad y de privatizar la economía, de crear o renovar las instituciones esenciales para respaldar el eficiente funcionamiento de los mercados y de disponer de unos servicios sociales y sistemas de protección social en consonancia con las exigencias de un sistema de mercado. El conjunto de estas medidas representa el contenido económico de la transición, pero ésta ha tenido también profundas dimensiones sociales, políticas y estratégicas.

En este capítulo se extraen las principales conclusiones del análisis presentado en los capítulos anteriores. ¿Qué puede aprender cada uno de estos países del resto del grupo? ¿Qué enseñanzas ofrece la transición a muchos otros países con problemas similares de reforma económica? ¿Qué conclusiones pueden extraerse sobre la asistencia externa y sobre las prioridades de la reforma en los propios países en transición?

Enseñanzas de lo ocurrido

La aplicación de medidas de política coherentes, en las que se compagine la liberalización de los mercados, del comercio y del acceso de nuevas empresas con una razonable estabilidad de los precios, permite realizar grandes avances —incluso en países en los que los derechos de propiedad no están definidos con precisión ni existen sólidas instituciones de mercado.

Las políticas de liberalización y estabilización han sido el principal factor determinante del proceso de ajuste en Europa central y oriental (ECO) y en los nuevos Estados

independientes (NEI), y han sido vitales para el rápido crecimiento económico de China y Viet Nam. En las dos primeras regiones se ha observado una fuerte correlación entre la coherencia y la credibilidad de la reforma y la recuperación económica: normalmente, el crecimiento económico se ha reactivado unos tres años después de la aplicación sistemática de medidas de reforma, incluidos los programas de estabilización. En los países menos comprometidos con la reforma, la recuperación ha sido más lenta y sus resultados medios han sido menos brillantes. La recuperación ha entrañado el rápido crecimiento de sectores hasta entonces reprimidos (sobre todo, los servicios) y la penetración en nuevos mercados de exportación.

El giro que han dado los países que mejor han sabido aplicar la reforma ha supuesto también un ajuste notable, incluso en el sector de empresas estatales. Los gobiernos han logrado imponer a las empresas limitaciones presupuestarias estrictas, lo que ha fomentado un proceso sumamente descentralizado de grandes recortes del gasto y de reestructuración por parte de las propias empresas, el colapso de algunas de ellas, la introducción de nuevos productos y la adquisición de nuevas competencias como la mercadotecnia y la gestión financiera, innecesarias en el régimen de planificación centralizada. Basta con rechazar las peticiones de más recursos presentadas por las empresas para obtener resultados positivos —al menos durante algún tiempo. En la siguiente etapa de la reforma en China se acabará con el ahorro depositado en las empresas improductivas, que se verán expuestas a una mayor competencia.

Una enseñanza sorprendente que puede extraerse de la experiencia de todas las economías en transición es la importancia que tiene el acceso de nuevas empresas una vez que se eliminan las restricciones a la iniciativa privada. En China, las primeras en participar fueron principalmente las nuevas empresas municipales y rurales (EMR); más recientemente, las nuevas empresas privadas y las empresas con-

juntas constituyen las fuentes más dinámicas de crecimiento económico, empleo y exportación del país. En Viet Nam, el sector estatal protegido sigue siendo una fuente de crecimiento, pero es el sector privado el que está creando nuevos puestos de trabajo. En ECO y en los NEI, las nuevas empresas privadas, utilizando a menudo antiguos activos del sector público —proceso que han fomentado mucho las restricciones presupuestarias—, han sido sin lugar a dudas el motor de la recuperación. Para que la liberalización del acceso sea general y eficaz, éste ha de ser barato y sencillo desde el punto de vista administrativo. Además, las nuevas empresas no pueden prosperar si sus productos e insumos no tienen acceso a un amplio mercado.

Las economías de mercado obtienen resultados muy deficientes cuando la inflación sobrepasa un nivel moderado. Lo mismo parece ocurrir en las economías en transición. En una primera etapa, la liberalización hace subir los precios. El efecto es doloroso, pero en ECO y en los NEI hubo que liberalizar los precios para cortar los lazos entre el Estado y las empresas y permitir el recorte de las subvenciones y, por ende, hacer posible la estabilización.

Las diferencias nacionales son muy importantes, pues condicionan tanto la gama de opciones viables a disposición de las autoridades como las reacciones ante la reforma.

¿Es mejor una reforma rápida o una reforma gradual? No es posible dar una respuesta única ni sencilla a este interrogante, el que más a menudo se plantea al estudiar la transición. La reforma económica en ECO y en los NEI se inició en el contexto de un dismantelamiento radical de sistemas políticos represivos que, en muchos casos, se habían sostenido desde fuera. Estos países partieron de una situación caracterizada por los graves desequilibrios macroeconómicos y distorsiones estructurales derivados de la planificación centralizada, y por una fuerte contracción del comercio exterior debida al dismantelamiento del antiguo sistema. No han podido generar el ahorro necesario para mantener un ajuste gradual de un sector estatal sumamente sobredimensionado y, por lo tanto, tienen que elegir entre rápidas reformas sistémicas, que entrañan un ajuste estructural profundo y a menudo doloroso, o medidas encaminadas a prolongar la situación vigente. Aunque la segunda línea de acción pueda parecer menos dolorosa al principio, el resultado es la persistencia de la inflación y el desorden económico.

Las diferencias entre los países que han avanzado más en el proceso de reforma y los que se han quedado a la zaga han sido, en gran medida, reflejo del enfoque adoptado con respecto a este difícil dilema. La intervención de dirigentes comprometidos y audaces ha sido un factor importantísimo, pero la transición no consiste simplemente en

que unos gobernantes inteligentes elijan las medidas de política adecuadas o sepan aprovechar la ocasión. Las características de cada país —sus ventajas y desventajas singulares— determinan en parte cuáles son las medidas que pueden adoptarse y qué es lo que pueden lograr los dirigentes. Son ventajas importantes, por ejemplo, una fuerte capacidad administrativa gubernamental, la proximidad a las economías de mercado, la memoria colectiva con respecto al funcionamiento del mercado y el fuerte deseo de integrarse en Europa occidental. Todos estos factores han contribuido a mantener el ritmo y el alcance de la reforma en los países que más han avanzado en el proceso. El carácter más o menos brusco del cambio político y el momento en que se produjo también se han reflejado en el ímpetu de la reforma económica. No obstante, para la mayoría de estas economías la respuesta al interrogante ya no ofrece dudas: es mejor una reforma más rápida y sistemática.

Por su parte, China ha conseguido reformar con éxito y hacerlo en forma gradual, aunque la primera reforma de gran envergadura, es decir, el paso de la agricultura colectiva a la agricultura familiar, supuso un cambio radical. China inició el proceso de transición con una economía rural y reprimida de grandes dimensiones. Ello permitió el rápido aumento de la productividad y el crecimiento del sector no estatal empleando mano de obra rural. La eficaz gestión macroeconómica estimuló el ahorro, que alcanzó tasas elevadas. Con un programa de reforma en el que se supo aprovechar la situación de partida del país, en particular su gran eficacia administrativa y la capacidad de imponer controles directos, las autoridades chinas pudieron liberalizar la economía con un doble proceso en paralelo sin erosionar gravemente el equilibrio macroeconómico. Los factores políticos fundamentales eran también radicalmente distintos de los de ECO y los NEI, ya que, en el caso de China, en el proceso de transición se ha hecho progresivamente más hincapié en los resultados económicos como factor de legitimación de un gobierno ya en el poder.

Hungría y Viet Nam ofrecen otro contraste ilustrativo de la importancia que tiene la situación de partida en los resultados de la reforma. Pese a haber iniciado la transición con una economía relativamente liberalizada, y aunque el verdadero ajuste macroeconómico se retrasó hasta 1995, Hungría no ha podido evitar una profunda recesión como consecuencia del proceso de transición. En cambio Viet Nam, con un sector rural muy grande y un sector estatal más pequeño, pudo mantener altas tasas de crecimiento durante un período de reforma relativamente rápida. Una de las medidas de su política macroeconómica restrictiva fue el despido de un tercio de los empleados de las empresas estatales, pero éstos fueron absorbidos por el renovado sector rural y por un sector privado libre de ataduras.

Una respuesta eficiente a los procesos de mercado exige una definición precisa de los derechos de propiedad, y para ello se requiere, en última instancia, una generalización de la propiedad privada.

La economía política de la privatización actúa en forma diferente en los distintos países y también en cada uno de los principales tipos de activos (empresas industriales, explotaciones agrícolas, bienes raíces). En todas partes, la experiencia ha demostrado que existe una tensión grave y con una fuerte carga política entre fomentar la eficiencia y recompensar a los actuales interesados. Ninguno de los métodos utilizados para privatizar grandes empresas —ventas, adquisiciones por parte de directivos y empleados, o privatización mediante cupones en condiciones de igualdad de acceso— carece de inconvenientes en una economía en transición, tanto por lo que se refiere a la eficacia de la gestión empresarial como a la rapidez, el impacto fiscal, el acceso al capital para inversiones o la equidad.

A pesar de todo, la privatización es importante. La privatización inicial contribuye a despolitizar la reestructuración económica y crea incentivos al cambio necesario en las empresas. Los gobiernos no pueden gestionar ni financiar esa reestructuración en gran escala. La privatización también libera al sector público para que pueda centrarse en unas pocas áreas clave de la economía —como la infraestructura y, quizás, los recursos naturales— en los que resultan más esenciales sus funciones como instancia reguladora y como propietario.

¿Hay una alternativa a la privatización oficial? En teoría sí, pero la experiencia de muchos países de ECO y de los NEI indica que en la práctica la alternativa suele ser un vacío de propiedad con una confusión sobre los derechos de propiedad, lo que hace que la privatización de los propios activos o de los ingresos que éstos generan sea informal y poco transparente. China y Viet Nam han podido evitar hasta la fecha un despojo general y flagrante de los activos, pero hay indicios de que en ellos se han iniciado también procesos similares. Con frecuencia, la privatización informal suele preceder a la legitimación de una economía privada, pero se acelera después. Un vacío de propiedad retrasa la reestructuración de las empresas a la deriva, de las que nadie es totalmente responsable y que no pueden captar recursos externos. Puede crear problemas macroeconómicos o prolongarlos, porque alienta a los administradores a presentar resultados financieros negativos para luego quedarse con las empresas (o adquirir más acciones) a un precio artificialmente bajo. La situación también puede ser injusta e inducir a corrupción, lo que en última instancia socavaría la autoridad del gobierno.

La asignación inicial de los derechos de propiedad es sólo el primer paso. El objetivo más amplio es emprender

un proceso eficiente de negociación secundaria en el que los derechos de propiedad puedan reorganizarse sin sobresaltos. Dicho proceso es necesario en todas las economías en transición, sobre todo porque muchas de las estructuras administrativas que surgen durante la transición serán a su vez, con toda probabilidad, transitorias. Por ejemplo, en ECO y en los NEI habrá que transferir el control de las empresas a personas ajenas a las mismas si se desea atraer las inversiones y los conocimientos necesarios para sobrevivir en una economía de mercado. La reorganización del sector agrícola exigirá la sustitución de derechos de propiedad colectivos por derechos individuales, para hacer posible la constitución de nuevas explotaciones viables. Además, la clarificación de los derechos de propiedad en las EMR de China es esencial para que éstas continúen desarrollándose, lo que supone una mayor capacidad de obtener recursos de fuentes ajenas a la comunidad. Es necesario que los países eviten los callejones sin salida en la evolución de la propiedad: algunos dispositivos transitorios, como las sociedades por acciones de participación cerrada en Ucrania o la fuerte dispersión de la propiedad individual en Mongolia, se convertirán, con toda probabilidad, en obstáculos a la reorganización, fundamentalmente porque consolidan en sus puestos a los actuales trabajadores y directivos. En cambio, además de las ventas (cuando es posible), el enfoque adoptado por la República Checa, que crea sólidos inversionistas institucionales externos y fomenta la negociación entre ellos, parece ofrecer muchas ventajas.

La introducción de la economía de mercado debe complementarse con grandes cambios en la política social —a fin de combatir la pobreza, amortiguar los efectos de la mayor movilidad y evitar las tensiones intergeneracionales que pudiera generar la reforma.

El proceso de transición pone en marcha un cambio social de gran alcance. Este es en gran parte positivo: aumenta las libertades individuales y las posibilidades de opción y brinda un amplio acceso a información, que antes era prerrogativa de un pequeño grupo de privilegiados. Pero tiene también elementos negativos, como una mayor incertidumbre económica y, en algunos países, un aumento espectacular de la delincuencia.

La transición requiere una sustancial reorientación del papel social del Estado, que suponga el abandono de las prestaciones paternalistas y mal orientadas, otorgadas en gran medida a través de subvenciones generalizadas, y su sustitución por la lucha contra la pobreza. Una estructura salarial y de empleo determinada por el mercado es vital para lograr una reestructuración profunda, pero, dada la situación inicial de las economías en transición, el

aumento de las desigualdades en el ingreso es consecuencia inevitable de la reforma. Hasta que la reactivación del crecimiento —elemento indispensable de toda política encaminada a aliviar la pobreza— contrarreste este impacto, es inevitable que aumente la pobreza.

La forma de circunscribir las prestaciones a los sectores pobres —ya sea mediante asistencia condicionada al nivel de ingresos, ayuda organizada a escala local, focalización basada en indicadores de pobreza (uno de los argumentos en que se fundamentan, por ejemplo, las asignaciones familiares) o autofocalización (como el empleo en programas de obras públicas)— es un problema complejo que depende de la capacidad administrativa de los organismos del Estado. La magnitud de los sectores informales y la limitada capacidad administrativa de muchas economías en transición parecen indicar que la focalización basada en indicadores de pobreza es quizás la opción más realista a corto plazo. En las zonas urbanas de China y en gran parte de los NEI, la desvinculación entre servicios sociales y empresas contribuirá a eliminar un grave impedimento para la reestructuración.

En muchos países, el problema más grave —tanto político como en lo relativo a la demanda de recursos públicos— lo constituyen las pensiones estatales. El acceso generoso a las pensiones es una forma de amortiguar el impacto de la transición en una generación que no pudo acumular riqueza con el antiguo régimen y no ha tenido oportunidad de ahorrar con el nuevo sistema de mercado. Con todo, es importante diferenciar entre esos aspectos transitorios y las políticas a más largo plazo. Habrá que elevar la edad de jubilación y equiparar a hombres y mujeres. Los planes de pensiones privados son aconsejables por muchas razones, pero no son un sustituto para abordar directamente el problema del exceso de gasto en el sector estatal. En China, hay que separar las pensiones de las finanzas de las empresas, y la continua expansión del sector no estatal así como la mayor movilidad de la mano de obra aconsejan ampliar la red de protección social oficial más allá de los límites del sector estatal.

Las instituciones propias de una economía de mercado son resultado de libres decisiones pero también de la demanda.

El desarrollo institucional —de sistemas jurídicos y financieros y de un sector estatal reformado— suele tardar años, por no decir decenios. Por lo tanto, llega después de las reformas macroeconómicas y de los cambios oficiales en la propiedad que se producen en la etapa inicial. La reforma institucional ocupa uno de los primeros lugares en los programas de reforma de todas las economías en transición. Esta necesidad es especialmente imperiosa porque las actuales instituciones estaban adaptadas a las

exigencias de un sistema económico muy distinto y porque la falta de instituciones adecuadas impone un alto costo económico.

- Para que sea eficaz, la legislación tiene que estar bien concebida y aplicarse correctamente. Además, el propio Estado debe someterse al imperio de la ley y convencer al sector privado de que cumplirá sus promesas. Sin embargo, los gobiernos están especialmente expuestos al peligro de la corrupción durante la fase en que el Estado retiene un gran volumen de activos y amplias facultades para intervenir en una economía privada en crecimiento. La liberalización, la eliminación de los monopolios y la privatización rápida —y transparente— son medidas clave para reducir estas dos fuentes de ingentes rentas económicas y reforzar la exigencia de que se cumpla la ley. Igualmente importantes son las medidas para sacar a la luz y castigar la corrupción en las altas esferas. Al igual que la corrupción, la delincuencia organizada encuentra un caldo de cultivo idóneo cuando los derechos de propiedad no están bien definidos, los procedimientos jurídicos resultan ineficaces y el riesgo es bajo. Para poder luchar eficazmente contra la delincuencia organizada, es necesario un Estado razonablemente libre de corrupción interna.
- Las reformas del sector financiero no pueden realizarse al margen de la reforma macroeconómica y de la reforma de las empresas. Para muchos países, el enfoque óptimo es una estrategia mixta, que limite el margen de maniobra de los bancos estatales mientras se desarrolla un nuevo sistema financiero. Tanto el acceso de nuevas instituciones como el saneamiento de las antiguas plantean riesgos, por lo que habrá que adoptar vigorosas políticas complementarias.
- La transición entraña una menor intervención del Estado en la economía, pero en los sectores en que se mantenga —fijación de las reglas de juego, asistencia al desarrollo institucional y prestación de servicios de protección social— debe ser más eficaz. Es necesario adoptar reformas de gran alcance, sobre todo para reforzar los sistemas tributarios (reducir las exenciones, rebajar las tasas y hacer más estricta la administración), mejorar el control del gasto (eliminar los atrasos en los pagos públicos) y establecer relaciones intergubernamentales transparentes.

En todos estos terrenos y en muchos otros, es necesario que las autoridades públicas desempeñen un papel activo y crucial. Sin embargo, el grado de cambio institucional guarda también estrecha relación con el alcance y la duración de las reformas macroeconómicas y de la propiedad. La transición crea una demanda de instituciones favorables al mercado y de los conocimientos que éstas exigen.

La experiencia ha demostrado ampliamente que el desarrollo institucional no puede prosperar en el vacío ni cuando el sistema económico lo hace innecesario o poco deseable. Las partes interesadas sólo tendrán un fuerte incentivo para atenerse a la legalidad vigente en la medida en que su supervivencia dependa del mercado —y de su reputación en él. Por ejemplo, los gerentes propietarios de las empresas privadas se sentirán tentados a pasar por alto los derechos de los accionistas minoritarios a menos que su acceso al capital dependa de la reputación que tengan, y los bancos no desarrollarán la capacidad necesaria para funcionar en un sistema de mercado si esperan que el gobierno los saque a flote en cuanto se produzca una crisis.

Para mantener la base de capital humano que requiere el crecimiento económico es preciso transformar en profundidad la prestación de los servicios de educación y salud.

En relación con otros países de ingreso comparable, los niveles de salud y educación de la población de las economías de planificación centralizada eran elevados. Hoy día es necesario proteger el amplio acceso a esos servicios en China. Los sistemas educativos y de atención de salud en ECO y en los NEI requieren una profunda reestructuración para aumentar su eficacia. En muchos aspectos, estos sistemas participan de las deficiencias de las empresas industriales en el sistema de planificación centralizada en el sentido de que hacen un uso intensivo de los insumos sin tener demasiado en cuenta la evolución de las necesidades. El descenso de los niveles regionales de salud con respecto a Europa occidental, observable ya antes de la transición, pone de manifiesto que el objetivo debe ser mejorar la salud y no simplemente aumentar los servicios. Ello justifica un cambio en favor de programas de salud —incluida la promoción de estilos de vida sanos— que mantengan los logros alcanzados y al mismo tiempo fomenten una mayor eficiencia.

La transición exige también reformas importantes en la educación y la capacitación, sobre todo en los NEI y en parte de ECO, para que puedan brindar los conocimientos que se necesitan en una economía de mercado en evolución. La inclusión de servicios educativos privados, sobre todo en los niveles superiores y en la formación de adultos, y la entrega de cupones que permitan costear al menos en parte las actividades de readiestramiento podrían favorecer una reestructuración inducida por la demanda.

La integración internacional puede ayudar a consolidar el éxito de las reformas.

La integración internacional es vital para el éxito de las reformas en los países en transición, sobre todo habida

cuenta de su historial de autarquía. Las importaciones promueven la competitividad de sus mercados. Las exportaciones constituyen una fuente de crecimiento económico y conocimientos. En algunos sectores, la inversión extranjera directa es el único medio de tener acceso a conocimientos imprescindibles al financiamiento y a los mercados. También es vital la integración institucional. El ingreso en la Organización Mundial del Comercio (OMC) facilitaría el acceso a los mercados y brindaría alguna protección frente a la imposición arbitraria de obstáculos comerciales. También es importante señalar que el rápido ingreso en la OMC fortalecerá la viabilidad política de los regímenes de libre comercio en las propias economías en transición.

La integración de éstas en el sistema de comercio internacional será beneficiosa para la economía mundial. Sobre todo a los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos les interesa mucho fomentar la transición manteniendo abiertas sus puertas. El costo de la incorporación de las economías en transición al comercio mundial es razonable. La ampliación de la Unión Europea para permitir la adhesión de algunas de ellas puede entrañar costos de ajuste más elevados, pero incluso en ese caso el ajuste a las corrientes comerciales reviste menos importancia que los efectos presupuestarios.

El programa pendiente de los donantes . . .

¿Cuáles deben ser el calendario y la composición de la asistencia externa a las economías en transición? Una primera observación es que, aunque sólo las más pobres de estas economías requieren asistencia financiera a largo plazo, prácticamente todas se beneficiarían si se ampliase la asistencia técnica para respaldar el fortalecimiento institucional. Este proceso puede durar decenios, ya que algunos aspectos de la reforma institucional conllevan la reestructuración de profesiones completas y exigen programas de capacitación de gran envergadura. Muchos países necesitarán también durante largo tiempo asistencia de fuentes oficiales, organizaciones no gubernamentales y el sector privado para construir las instituciones de la sociedad civil.

En segundo lugar, las tensiones macroeconómicas con frecuencia refuerzan los incentivos en favor de la reforma. Por lo tanto, los programas de asistencia en las economías en transición deben formularse con suma cautela —buscando el difícil equilibrio entre la aceleración de la reforma y la reducción de su urgencia— y consolidar las reformas imponiendo estrictas condiciones con respecto a la asistencia prestada. Ello conlleva la creación de algunas instituciones, como bancos centrales independientes y derechos de propiedad, imprescindibles para que las reformas sean más eficaces e irreversibles. Dada la gran importancia que tiene para el crecimiento el acceso de nuevas empresas, la asistencia debe condicionarse también

a la adopción de reformas que reduzcan las barreras que obstaculizan dicho acceso.

En tercer lugar, además del respaldo a corto plazo a los programas de estabilización, a veces hay razones que aconsejan cerrar temporalmente una brecha del financiamiento público hasta que termine la reconversión de los sistemas tributarios y de la gestión del presupuesto. Las tasas tributarias marginales son elevadas en muchos países, lo que hace que prospere la economía informal. En algunos de ellos, el sector público está hipertrofiado, pero en otros carece de ingresos para desarrollar las funciones esenciales. La inversión pública prácticamente ha desaparecido en muchos países y las obras de mantenimiento pendientes son enormes y cada vez mayores. La transición entraña costos y un declive de la actividad económica en algunas regiones y grandes pérdidas para el sector bancario, por lo que quizá sea necesario —y deseable— amortiguar sus efectos en algunos grupos. En cualquier caso, esa ayuda debe ajustarse estrictamente a estos problemas y pérdidas asociados a la transición.

Por último, el asesoramiento a las empresas y el respaldo financiero al sector privado (y privatizado) debe provenir principalmente del propio sector privado, es decir, de los servicios de las empresas privadas, los inversionistas en acciones de capital y los prestamistas privados de capital circulante y de inversión. En algunos países en transición ya existen, en estado embrionario, estos servicios y proveedores, pero en muchos otros brillan por su ausencia. Los organismos donantes de recursos pueden contribuir a la reforma del sistema financiero para acelerar la aparición de prestamistas e inversionistas prudentes y capaces, y pueden ofrecer asistencia técnica y capacitación práctica a los directivos y empresarios, para superar los efectos provocados por tantos años de aislamiento de las fuerzas del mercado. Lo que hay que evitar es limitarse a financiar la inversión a través de los organismos públicos de reestructuración.

. . . y el de los países en proceso de reforma

¿Qué reformas son más urgentes en apoyo de la transición? La respuesta varía de unos países a otros y depende de la etapa en que se encuentren.

Una vez conseguidas, en gran medida, la estabilización macroeconómica y la liberalización, lo primero que deben hacer los principales países en proceso de reforma de ECO es renovar las instituciones y buscar las justas dimensiones del Estado. Las finanzas públicas han merecido especial atención. Con respecto al gasto, ello supone en particular la reforma de los costosos programas sociales, especialmente en materia de pensiones y salud. Las medidas que se tomen en este terreno contribuirán a reformar los actuales sistemas tributarios, que provocan fuertes distorsiones; en particular deberían permitir un recorte de los elevados impuestos sobre la nómina. Con carácter más general, también es

importante exigir de las instancias públicas una mayor rendición de cuentas y fortalecer la sociedad civil democrática como contrapeso del Estado. Otra prioridad es llevar adelante la reforma de los sistemas jurídico y normativo, sobre todo en los aspectos que afectan al sector financiero, los derechos de propiedad y la competencia, el cumplimiento más riguroso de los contratos y reglamentos, y la armonización con las normas de la Unión Europea con antelación al ingreso. Una tercera e importante tarea es hacer frente a los problemas derivados de la propiedad estatal residual. Para estos países, la asistencia financiera externa es cada vez menos apremiante que la asistencia técnica y el fortalecimiento institucional, que son funciones importantes para los organismos bilaterales y multilaterales.

Las reformas fiscales son vitales en los países que han avanzado menos en el proceso de transición. Es esencial mejorar la administración tributaria; también lo es la necesidad de reducir las subvenciones a través de una recuperación de costos más eficiente, a fin de lograr un mayor margen de maniobra para mantener y aumentar moderadamente la inversión pública y liquidar los atrasos del propio gobierno. Pero estos países necesitan además consolidar la disciplina financiera tanto en los bancos como en las grandes empresas y restablecer la confianza en las instituciones financieras. Junto con la privatización, se precisa una disciplina más estricta para mantener la presión en favor de un sistema de propiedad más eficaz. Algunos de estos países tienen también graves problemas de delincuencia, tanto económica como general. La eliminación de ésta y del fenómeno conexo de la corrupción es otra de las primeras prioridades, esencial para lograr un rápido crecimiento económico. En la mayoría de estos países, incluida Rusia, es muy poco lo que se ha hecho para transformar los programas sociales. Se requieren reformas urgentes para evitar que se institucionalice una gran diferencia intergeneracional en los ingresos. Sería útil que la asistencia externa a estos países incluyera respaldo presupuestario transitorio, sobre todo con fines de mantenimiento y para amortiguar el costo humano de la transición. Se necesitan desesperadamente amplia asistencia técnica, capacitación especializada en escala masiva y ambiciosas iniciativas de educación económica.

En los países de Asia oriental, la siguiente etapa de las reformas será más compleja y difícil que las anteriores, en la medida en que habrá de concentrarse en la propia esencia de los respectivos sectores públicos y en los cimientos institucionales de su economía. Mantener el crecimiento económico y distribuir con más eficiencia las recompensas son objetivos cruciales por tratarse de países todavía pobres, y también porque pueden mantener el apoyo a la reforma. Para ello hay que conseguir una mayor eficiencia en la asignación del ahorro y, al mismo tiempo, desarrollar instrumentos indirectos de gestión macroeconómica

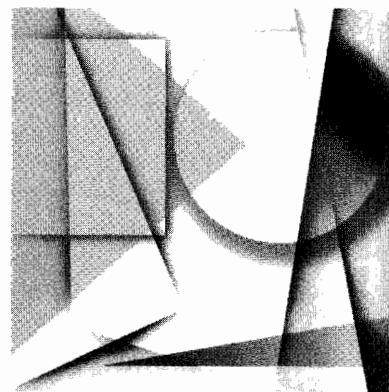
más eficaces. En China es prioritario perseverar en la reforma fiscal, incluida una nueva centralización del presupuesto. También es urgente aumentar la capacidad de los sistemas bancario y jurídico y prever la necesidad de hacer frente a los muchos clientes problemáticos que surgirán a medida que los bancos adopten criterios más comerciales y dejen de aplicarse políticas de subvención del crédito. Es preciso definir con claridad la función y el ámbito de actuación del sector estatal, lo que entrañará casi con certeza una reducción de sus dimensiones. Igualmente importantes son los mecanismos que fomentan la responsabilidad y la eficacia en la administración de las empresas estatales, no estatales y privadas y evitan que se produzca un vacío de propiedad. En cuanto a la política social, las reformas deben centrarse en mantener el mayor acceso posible a los servicios sociales básicos y mejorar su calidad, tanto para unas poblaciones cada vez más móviles como en las zonas pobres. También es necesario acabar con la vinculación entre prestaciones sociales y empresas estatales, a fin de abrir las puertas a otras reformas.

Si perseveran en las reformas, los países en transición podrán lograr un sólido crecimiento económico. Los países

de ECO pueden explotar el efecto de recuperación del terreno perdido que les permite su favorable ubicación, próxima a grandes mercados de alto ingreso. Los NEI podrían obtener notables beneficios haciendo un uso mucho más eficiente de su dotación de recursos naturales y capital humano, y los países en proceso de reforma de Asia oriental cuentan con abundante mano de obra, una tradición de elevadas tasas de ahorro y grandes oportunidades para asignar dichos recursos con más eficiencia. Por lo tanto, si la transición se lleva a feliz término, cabe esperar que las tasas de crecimiento económico a largo plazo sean considerablemente más altas que los promedios mundiales.

¿Y qué decir del riesgo de fracaso? Las posibilidades de una involución a la economía planificada son quizá pequeñas, pero no puede darse por descontado que, en algunos países, se prolonguen el estancamiento económico y el aumento de la pobreza, resultado probable de la aplicación de medidas de política incongruentes e inestables. En última instancia, las reformas de la transición no rendirán fruto a menos que se apunten con un amplio consenso político y social. El logro de este consenso es quizás el objetivo más prioritario.

Nota bibliográfica



En la preparación de este Informe se ha utilizado una gran variedad de documentos del Banco Mundial y numerosas obras de distinta procedencia. Las fuentes del Banco Mundial comprenden tanto investigaciones en curso como estudios económicos y sectoriales de países y sobre proyectos. Estas y otras obras se enumeran en la bibliografía, ordenadas alfabéticamente por nombre de autor. En los documentos de antecedentes, algunos de los cuales se publicarán en la serie de documentos de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo, se resumen las publicaciones y los estudios del Banco sobre este tema. Las opiniones que en ellos se expresan no son necesariamente las del Banco Mundial, ni las que se exponen en este Informe.

En esta obra, además de los autores principales, cuyos nombres se mencionan, han participado muchas personas, tanto del Banco como ajenas a la institución. El equipo encargado desea agradecer en particular a Leszek Balcerowicz, Saul Estrin, Nicholas Lardy, Justin Yifu Lin, Peter Murrell, Mario Nuti, Andrei Poletayev, Jeffrey Sachs, Marcelo Selowsky, Lyn Squire y Michael Walton sus detallados comentarios y sugerencias. Bruce Ross-Larson y Meta de Coquereaumont han prestado un valioso asesoramiento editorial y han colaborado en distintas etapas. El equipo desea agradecer también a Judith Hegedus la excelente labor que cumplió durante su pasantía.

Las investigaciones recientes o todavía en realización en que se basa este estudio son obra de diversas instituciones, en especial de Europa central y oriental y algunos de los nuevos Estados independientes. Entre ellas cabe mencionar las siguientes: CASE, Varsovia; CEEP, Ljubljana; Universidad Centroeuropa, Budapest; CMC, Praga; CEMI, Moscú, y Centro Leontief, San Petersburgo. Nos sentimos agradecidos por haber tenido la oportunidad de analizar partes del Informe en el curso de las reuniones realizadas con algunas de estas instituciones. Varios participantes de estas regiones asistieron a la reunión de París,

y se han mantenido frecuentes consultas con Laszlo Urban y Ardo Hansson sobre aspectos regionales.

Merecen también nuestro agradecimiento todos los participantes en las reuniones celebradas en Beijing, Hanoi, Londres y París, y en el Fondo Monetario Internacional en Washington. Fueron, entre otros, los siguientes: *Beijing*—Pieter Bottelier, Weili Guan, Shuqing Guo, E. C. Hwa, Justin Yifu Lin, He Liu, Feng Lu, Guoqing Song, Jinglian Wu, Ping Xie, Gang Yi, Weiying Zhang y Renwei Zha; *Hanoi*—Le Xuan Ba, Tran Tien Cuong, Dang Duc Dam, Le Dang Doanh, Vo Dai Luoc, Tran Duc Nguyen, Viet Phuong, Ha Huy Thanh, Vu Thieu y Nguyen Minh Tu; *Londres*: consultas con organizaciones no gubernamentales —Richard Blewitt, Matthew Bullard, Caroline Harper, Antony Mahony, Ruth Mayne, Angela Penrose, Paul Spray, Martin Summers y David Wright; *París*—Wladimir Andreff, Leszek Balcerowicz, Roberta Benini, Peter Conze, Saul Estrin, Erich Geis, Gian Maria Gros-Pietro, Maurice Guyader, Karsten Hinrichs, Vincent Koen, Marie Lavigne, Sten Luthman, Hans-Joachim Maack, Satish Mishra, Alberto Moreno, Joaquín Muns, Alena Nesporova, Mario Nuti, Joan Pearce, Martin Raiser, Mark Schankerman, Dieter Schulze-Vornhagen, Pekka Sutela y Pavel Tepulukhin. Una reunión realizada en Toronto brindó una valiosa oportunidad para compartir opiniones con hombres de negocios del Canadá procedentes de grupos étnicos y con empresarios de países en transición. Participaron en dicha reunión, entre otros, Tonu Altosaar, Charles Bassett, John Coleman, James L. Darroch, Dezso J. Horvath, Joseph Kairys, Kenneth E. Loucks, Gene Luczkiw, Hy Van Luong, Bohdan S. Onyschuk, Alina Pekarsky, Frank Potter, Andrew Sarlos, Andrew J. Szonyi, Ping Tan, Nguyen H. Trung, Paul C. White, John P. Wleugel y D. M. Zakreski.

Los funcionarios del Fondo Monetario Internacional que formularon comentarios fueron Ehtisham Ahmad, William A. Allan, Mark Allen, Gerard Belanger, Eduardo

Borensztein, Eduard Brau, Christopher Browne, Wayne Camard, Adrienne Cheasty, Ajai Chopra, John Crotty, J. M. Davis, Michael Deppeler, P. V. Desai, J. R. Dodsworth, Allan Firestone, James Haley, M. Koch, Ashok Lahiri, Henri Lorie, G. A. Mackenzie, Donald Mathieson, John Odling-Smee, Alan Pearson, Peter Quirk, Ratna Sahay, Susan Schadler, Ludger Schuknecht, Gerd Schwartz, Teresa Ter-Minassian y Konrad von den Heed. Debemos agradecer también al FMI que haya adscrito a Françoise Le Gall al equipo encargado del Informe.

Se agradece asimismo la colaboración de Russell Pittman, del Departamento de Justicia de Estados Unidos, Mark Schankerman del BERF, el Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización Internacional de Drogas, Christian Aid y el Fondo de Salvación de los Niños, del Reino Unido. También han participado Anthony Atkinson, David Begg, Willem Buiter, Athar Hussain y Richard Rose.

En el Banco Mundial son muchas las personas—incluidos consultores y profesores invitados—que han realizado importantes contribuciones y comentarios, a menudo sobre muchos capítulos. Cabe mencionar, entre otros, a Wafa Abdelati, Arvil Adams, Harold Alderman, Ritu Anand, Robert E. Anderson, Paul Armington, Mark Baird, Ian Bannon, Luca Barbone, Paul Beckerman, Halsey Beemer, Brian Berman, Charles Blitzer, José-Luis Bobadilla, Zeljko Bogetic, Eduard Bos, Pieter Bottelier, Loup Brefort, Harry Broadman, Karen Brooks, Jonathan Brown, Robert Buckley, Richard Burcroff, Mary Canning, Gerard Caprio, Laurence Carter, Carlos Cavalcanti, Sandeep Chawla, Shaohua Chen, Simon Commander, Csaba Csaki, Peter Dean, Martha De Melo, Cevdet Denizler, Shantayanan Devarajan, John Dixon, David Dollar, David Donaldson, Donna Dowsett-Coirolo, William Easterly, Andrew Ewing, Nissim Ezekiel, Qimiao Fan, Richard Feachem, Carlos Ferreira, Bruce Fitzgerald, Heywood Fleisig, Monica Fong, Louise Fox, Lev Freinkman, Michael Fuchs, Hafez Ghanem, Daniela Gressani, Ardo Hansson, Ralph W. Harbison, April Harding, James R. Harrison, Stephen Heyneman, Bernard Hoekman, Bert Hofman, Malcolm Holmes, Nicholas Hope, Gordon Hughes, Ishrat Husain, Gregory Ingram, Estelle James, Dean Jamison, Emmanuel Jiménez, Olga Jonas, Bart Kaminski, Philip Keefer, Albert Keidel, Christine Kessides, Timothy King, Jeni Klugman, Paul Knotter, Ulrich Koester, Mihaly Kopanyi, Aart Kraay, Kathie Krumm, Arvo Kuddo, Anjali Kumar, Ulrich Lachler, Bruno Laporte, Barbara Lee, Philippe Le Houerou, Natalie Liechtenstein, Jennie Litvack, Norman Loayza, Millard Long, Laszlo Lovei, Nariman Mannapbekov, Tamar Manuelyan, Albert Martínez, Katarina Mathernova, William McCleary, William McGreevey, Oey Meesook, Costas Michalopoulos, Branko Milanovic, Pradeep Mitra, Fernando Montes-Negret, Claudia Morgenstern, Paul

Murgatroyd, Vikram Nehru, Richard Newfarmer, Ian Newport, Erik Nielsen, Mick Nightingale, Barbara Nunberg, Daniel Oks, Robert Palacios, Shilpa Patel, Jo Ann Paulson, Kyle Peters, Djordjija Petkoski, Guy Pfeffermann, Alan Piazza, Brian Pinto, Gerhard Poh, Hana Polackova, Richard Polard, Michael Pomerleano, Sanjay Pradhan, Alexander Preker, Lant Pritchett, Martin Ravallion, Bertrand Renaud, Alan Roe, Susan Rose-Ackerman, Jan Rutkowski, Michal Rutkowski, Randi Ryterman, George Schieber, Sabine Schlemmer-Schulte, Martin Schrenk, Ibrahim Shihata, John Shilling, Mary Shirley, I. J. Singh, Shamsher Singh, Warrick Smith, Renganaden Soopramanien, Mike Stevens, Mark Sundberg, Andrés Rigo Sureda, Nok Suthiwart-Sethaput, Patrick Tardy, David Tarr, Margaret Thawitz, Pham Van Thuyet, Anne Tinker, Mariana Todorova, Laura Tuck, Yoshine Uchimura, Laszlo Urban, Panos Varangis, Jaime Vázquez, Scott Vicary, Paulo Vieira da Cunha, Dimitri Vittas, Christine Wallich, Jonathan Walters, Yan Wang, Hugo Waszink, Douglas Webb, Dennis Whittle, Alan Winters, Holger Wolf y Shahid Yusuf.

Introducción y Capítulo 1

Entre los excelentes estudios realizados sobre los sistemas socialistas cabe señalar Berliner 1952, Brus y Laski 1989, Chavance 1994, Held 1992, Hobsbawm 1994, Kornai 1992, Lavigne 1995, Lin, Fang y Zhou 1996, Sapir 1990 y White 1995. La evaluación más detenida de la economía soviética antes de su disolución proviene de FMI y colaboradores 1991. En Easterly y Fischer 1995a y 1995b se examinan las estimaciones del crecimiento y la productividad soviéticos. En Lin, Fang y Zhou 1996 se estudia el aumento de la productividad total de los factores en China antes de 1978. En Poznanski 1985 se analizan detenidamente los problemas de calidad de las manufacturas de los países de ECO. En Roberts 1993 se realiza un análisis detallado del valor hedónico de los precios de automóviles rusos y de otra procedencia vendidos en Finlandia entre 1950 y 1990. En Hughes 1995 y OCDE 1993 se consideran cuestiones ambientales en el contexto de las reformas de los países de Europa oriental. Gordon Hughes ha preparado el Recuadro 2.

El tema de la transformación sistémica ha desatado un importante debate sobre la velocidad de la reforma y la secuencia que ésta debe seguir; véanse por ejemplo, Aghion y Blanchard 1993, Balcerowicz 1995, Bosworth y Ofer 1995, Chaba 1995, Lipton y Sachs 1990a, OECF 1995, Portes 1993 y 1994 y Sachs 1990a, así como *Transition* 1988–96. En Murrell 1995 se examina gran parte de lo escrito sobre el tema. En el documento de antecedentes preparado por Siebert, Raiser y Langhammer se exponen las investigaciones alemanas al respecto. Como análisis de las reformas en Polonia, véanse Lipton y Sachs 1990a, 1990b y 1990c, y Sachs 1993 y 1994. En Portes 1993 se

estudian los progresos en Europa oriental y en Dornbusch y Wolf 1994, Sinn y Sinn 1992 y Welfens 1996 los aspectos económicos de la unificación de Alemania. Holger Wolf ha aportado el Recuadro 1.1. Las reformas de China las han analizado entre otros Cao, Gang y Woo 1995, Gelb, Jefferson y Singh 1993, Harrold 1992, y Lin, Fang y Zhou 1996. El aumento de los desequilibrios macroeconómicos de la economía soviética y las reformas de Rusia se tratan en Åslund 1994a y 1995b, Dunlop 1993, FMI y colaboradores 1991, y Sachs 1995b y 1995c. En Michalopoulos y Tarr 1994 se estima la disminución del volumen del comercio entre los NEI. En Kornai 1996 se da una perspectiva reciente de los aspectos macroeconómicos de las reformas realizadas en Hungría.

Las actitudes con respecto al cambio político y a la reforma económica de varios países de ECO y los NEI se tratan en el documento de antecedentes de Åslund, Evans 1995, Nelson 1994, Rose 1995b y Rose y Haerpfer 1994 y 1996. En Åslund 1995a se considera el caso de Ucrania; en Lubin 1994 se proporciona información sobre las actitudes sociales en Uzbekistán y Kazakstán. En Agencia de Informaciones de Estados Unidos 1995a y 1995b y VCIOM 1995 se presentan evaluaciones de las actitudes políticas en Rusia y otros nuevos Estados independientes; en *Russian Economic Barometer*, varios años, se evalúa la opinión de las empresas. En Perotti 1995 y Persson y Tambellini 1994 se realiza un análisis econométrico de la relación entre el crecimiento económico, la democracia y la desigualdad en los ingresos. Para un informe detallado de las reformas, por categoría, en los países de ECO y los NEI, véanse BERF 1994 y 1995. Las dificultades que afectan a los datos durante una transición han sido exploradas por Berg 1993, Berg y Sachs 1992, Bratkowski 1993 y Goskomstat-Banco Mundial 1995. En Roberts 1995 se estiman los efectos de la eliminación del racionamiento en el bienestar. En Murray y Bobadilla 1995 se calculan los ajustes que hay que efectuar en la mortalidad infantil cuando se adoptan las normas de la OMS. En BERF 1995 se observa también que lo ocurrido en los países del grupo de Visegrad demuestra que las reformas no han significado necesariamente un deterioro de los indicadores sociales.

En Sachs y Woo 1994 aparece el análisis más importante de las implicaciones de las características estructurales para el proceso de reforma de China, en relación con los nuevos Estados independientes; véase también OECF 1995. En McKinnon 1994 se consideran las repercusiones de la intensificación financiera para la estabilidad macroeconómica de China. En Brown, Ickes y Ryterman 1994 se examinan la concentración y la especialización regional de la industria rusa; en el documento de antecedentes de Ickes y Ryterman se analiza la organización de los mercados y su función en la transición.

La exposición sobre los efectos de la situación de partida y las reformas se basa también en las investigaciones

que están llevando a cabo Martha de Melo, Cevdet Denizer, Alan Gelb y Stoyan Tenev. En este estudio, se formulan dos situaciones iniciales compuestas, utilizando el análisis factorial y un conjunto de 12 características relativas a los países. Aquellas se utilizan luego como variables explicativas en regresiones globales. Según resultados preliminares, ambas situaciones de partida —una relacionada con el grado de urbanización e industrialización, la otra con el desequilibrio macroeconómico inicial y la distancia de las instituciones de mercado— influyen realmente en los resultados obtenidos por los países. La situación inicial de los NEI, más difícil que la de los países de ECO, puede explicar tasas de crecimiento un 2% inferiores, por término medio. No obstante, la reforma de las políticas continúa siendo un factor determinante.

Capítulo 2

Entre los estudios recientes sobre la liberalización, la estabilización y el crecimiento en las economías en transición figuran BERF 1994 y 1995, Citrin y Lahiri 1995, Dervis y colaboradores 1995, Fischer, Sahay y Vegh 1995, FMI 1994c, Gros y Steinherr 1995, Lavigne 1995, Murrell 1991, Sachs 1996 y Sahay y Vegh 1995b. Estos trabajos han proporcionado gran parte de los antecedentes y brindan una diversidad de enfoques interesantes sobre los temas que se tratan en este capítulo. El capítulo también se basa en muchos estudios sobre distintos países, entre ellos, Banco Mundial 1995e, 1995k, 1995o, 1995q y 1996a, Banerjee y colaboradores 1995, Blanchard, Froot y Sachs 1994, Cao, Gang y Woo 1995, Dollar, Glewwe y Litvack, de próxima aparición, Ebrill y colaboradores 1994, FMI 1995b, el documento de antecedentes de Kornai, Lin, Fang y Zhou 1996, Lipton y Sachs 1990a, Reidel y Comer 1995 y Sachs 1994. En este capítulo se ha utilizado también un estudio de los funcionarios que están a cargo de países en el Banco Mundial y el FMI para evaluar la evolución de la reforma y la evolución económica de las 28 economías en transición que cubre el Informe. Otras fuentes importantes de información han sido la base de datos del Banco Mundial y Banco Mundial 1995s.

Las diferentes estrategias de liberalización y estabilización de las economías en transición se examinan en Balcerowicz y Gelb 1995, Dabrowski 1995a, el documento de antecedentes de De Melo, Denizer y Gelb y OECF 1995. Las cuestiones relativas a la reforma de los precios en algunas economías en transición se examinan en De Broeck, De Masi y Koen 1995, Koen 1995, Rajaram 1992, Richards y Tersman 1995 y Roberts 1995. El tema de la determinación de los precios de la energía que se trata en el Recuadro 2.1 se basa en Gray 1995, y en el caso de Polonia el sistema de tarifas mínimas se propone en Freund y Wallich 1995. La estrategia china de reforma basada en precios paralelos (Recuadro 2.2) se examina en Banco Mundial 1993b y Gang 1994, entre otros. En

Murphy, Shleifer y Vishny 1992 se presentan los argumentos teóricos que se oponen a las reformas parciales de los precios. Los datos sobre las tendencias de productividad y crecimiento a largo plazo de China se han tomado de Banco Mundial 1996b y Kraay 1995. La disminución de la producción en los países de ECO y los NEI ha sido tema de una discusión vivaz y polémica en las publicaciones especializadas. El análisis realizado en este Informe se basa principalmente en los artículos que figuran en Blejer y colaboradores 1993, Borensztein, Demekas y Ostry 1993, Christensen 1994, Gavrilenko y Koen 1994, Holzmänn, Gacs y Winckler 1995, y Kornai 1994b. Véanse también las referencias sobre los problemas de cuantificación señalados en el Capítulo 1. En el análisis de las economías sumergidas en transición (Recuadro 2.3) se utilizan datos de Kaufmann y Kaliberda 1995, y Loayza, de próxima aparición.

Gran parte del análisis de la relación que existe entre la liberalización y el crecimiento en ECO y los NEI aprovecha el documento de antecedentes de De Melo, Denizer y Gelb. Los resultados y las reformas de la política comercial en las economías en transición se examinan en Asselain 1994, de Menil 1995, FMI 1994b, Gacs 1993, Kaminski, Wang y Winters 1996 y Michalopoulos y Tarr 1994 y 1996. La evolución y el régimen comercial de China se analizan en Banco Mundial 1994b, Lardy 1995 y Wei 1993. El diseño y el escalonamiento general de la liberalización del comercio los examinan, entre otros, Dean, Desai y Reidel 1994, quienes proporcionan un panorama de las publicaciones especializadas. Los datos que apoyan una liberalización temprana y profunda del comercio en las economías en transición han sido facilitados, entre otros, por Åslund 1994b y 1995b, Berg y Sachs 1992, Djankov y Hoekman 1995, el documento de antecedentes preparado por Kaminski y Wang y Sachs y Warner 1996. En De Melo y Ofer 1994 y Easterly, De Melo y Ofer 1994 se analiza la expansión de los servicios en las economías en transición. La reestructuración de la mano de obra y de la producción en estas economías así como el efecto de la liberalización y la estabilización en esta reestructuración y, por ende, en el crecimiento se examinan en Alfandari, Fan y Freinkman, de próxima aparición, Anderson, Djankov y Pohl 1995, Berg 1994, Brada, Singh y Torok 1994, Claessens, Hunt y Peters 1995, Commander y Coricelli 1995, Rutkowski 1995 y Rutkowski y Sinha 1995, como también en muchos de los estudios sobre países. El Recuadro 2.6 fue redactado por Gordon Hughes.

La inflación y la estabilización en China se tratan en Banco Mundial 1995c y 1996a, Harrold, Hwa y Jiwei 1993, Hofman 1995a y 1995b, Lin 1995 y Montes-Negret 1995. En Åslund 1994a y 1994b, Bruno 1992, Calvo y Coricelli 1992, Dabrowski 1995c, Hardy y Lahiri 1994, Kolodko, Gotz-Kozierkiewicz y Skrzyszewska-Paczek

1991 y Sachs 1995b se examinan la primera etapa de la inflación y las primeras experiencias de estabilización en ECO y los NEI. En muchas obras se documenta a índole esencialmente monetaria de la inflación en las economías en transición y se estudian las presiones fiscales y cuasifiscales en que se basa, así como las repercusiones para la política de estabilización. Entre ellas figuran las de Aghevli, Borensztein y van der Willigen 1992, Citrin y Lahiri 1995, Fischer, Sahay y Vegh 1995, Gaidar 1995, Hansson y Sachs 1994, Illarionov 1995a y 1995b, Koen y Marrese 1995, Sachs 1995c, Sachs y Lipton 1992 y Willet y colaboradores 1995. El Recuadro 2.7 se basa en Easterly y Vieira da Cunha 1994. Entre los estudios recientes sobre la relación empírica entre la estabilización y el crecimiento en las economías en transición figuran los de Bruno y Easterly 1995, Easterly, de próxima aparición, y Fischer, Sahay y Vegh 1995.

Con respecto a las características específicas de las políticas de estabilización en las economías en transición, Bredenkamp 1993 y Hilbers 1993 se ocupan de la combinación de instrumentos directos e indirectos de la política monetaria. En Banerjee y colaboradores 1995, Calvo y colaboradores 1993, Calvo, Sahay y Vegh 1995, Gomulka 1995 y Sahay y Vegh 1995a se examinan la política cambiaria, las entradas de capital y sus efectos en la inflación, la competitividad y el crecimiento en las economías en transición. La publicación *Russian and East European Finance and Trade* 1994 está dedicada por completo a este tema. En Coricelli y Lane 1993, Coricelli y Revenga 1992, Morsink 1995 y Tait y Erbas 1995 se analiza la función que cabe a la política de ingresos en la estabilización durante la transición. Los atrasos en los pagos de las empresas así como sus causas, las repercusiones en la inflación y las posibles soluciones se consideran en Afanasief, Kuznetsov e Isaev 1995, Alfandari y Schaffer, de próxima aparición, Fan y Lee 1995, Raiser 1993, Rostowski 1994, Rostowski y Nikolic 1995 y Schaffer 1995.

En Dornbusch, Noelling y Layard 1993 se incluye una colección fascinante de documentos sobre la reconstrucción y el crecimiento económicos en la posguerra así como las enseñanzas que de ello se derivan para las economías en transición. En Wolf 1993 se estudia el caso específico de Alemania mientras que en Banco Mundial 1993a se analiza el milagro de Asia oriental. En Schmidt-Hebbel, Servén y Solimano 1995 y FMI 1995c pueden verse estudios recientes sobre los determinantes del ahorro y la inversión así como la relación entre éstos y el crecimiento económico. En Dervis y colaboradores 1995 y en *European Economy* 1995 se examinan el ahorro y la inversión en las economías en transición. En Dervis y colaboradores 1995 y Sachs y Warner 1996 se explora el potencial de crecimiento a mediano y largo plazo de las economías en transición y la velocidad con que se pondrán a la par de las eco-

nomías de mercado de ingresos medianos y altos. En Erdoas 1994 y Kornai 1994a y 1995 se considera el mismo asunto desde la perspectiva de una economía en transición.

Capítulo 3

Para el examen del legado socialista se utilizan datos de Gelb y Gray 1991. Pueden encontrarse otras referencias en la nota correspondiente al Capítulo 1. El análisis de la disciplina financiera y la reestructuración de las empresas en ECO y los NEI se basa en Balcerowicz, Gray y Hashi 1995, Belka y colaboradores 1994, Commander, Fan y Schaffer, de próxima aparición, *Cuadernos del Este* 1995, Dolgopyatova y Yevseyeva 1994a y 1994b, Estrin, Gelb y Singh, de próxima aparición, y Grosfeld y Roland 1995. En el Recuadro 3.1 se resumen las observaciones que figuran en Gray y Holle, de próxima aparición y Gray, Schlorke y Szanyi, de próxima aparición. Para un análisis más detallado de la reestructuración impulsada por el sector bancario en Polonia, véase Pawlowicz 1994. La exposición sobre la reforma del sector empresarial en Viet Nam y China se vale de los datos de Broadman 1995, Cao, Gang y Woo 1995, Gelb, Jefferson y Singh 1993, y Reidel y Comer 1995. Las indicaciones sobre la intervención del Estado y las medidas de aislamiento se basan, en parte, en Banco Mundial 1993a y 1995b y Selowsky y Vogel 1995. El estudio de 400 a 500 empresas realizado en 1995 se describe en Pohl, Djankov y Anderson, de próxima aparición. En el Recuadro 3.2 se aprovecha la información proveniente de un proyecto del Banco Mundial que se está realizando en Ucrania.

El debate sobre el desempeño de las empresas públicas en comparación con las privadas en las economías de mercado se basa en Galal y colaboradores 1994, Kikeri, Nellis y Shirley 1992, Megginson, Nash y van Randenborg 1994, Millwood 1982, Vickers y Yarrow 1988 y Yarrow 1986. Los estudios en las economías en transición se describen en Barberis y colaboradores 1995, Belka y colaboradores 1994, Claessens, Hunt y Peters 1995, Commander, Fan y Schaffer, de próxima aparición, Earle, Estrin y Leshchenko, de próxima aparición, Köllö 1995, y Dubey y Vodopivec 1995. La exposición sobre Polonia está inspirada en Pinto, Belka y Krajewski 1993 y Pinto y van Wijnbergen 1994. El Recuadro 3.4 se basa en Byrd y Lin 1990, Findlay, Watson y Wu 1994, Nolan y Dong 1990, Ody 1992 y Zweig 1991. La parte sobre Bulgaria resume lo expresado por Bogetic y Hillman 1995.

Hay numerosos trabajos sobre privatización de empresas medianas y grandes en las economías en transición, que se resumen en el documento de antecedentes de Gray. Sobre el mismo tema, véanse Donaldson y Wagle 1995, Earle, Frydman y Rapaczynski 1993, Estrin 1994b, Frydman, Gray y Rapaczynski 1996, Lieberman y Nellis 1995 y Radygin 1995a. Gordon Hughes preparó el

Recuadro 3.5. Los datos sobre la privatización en Rusia se han tomado de Blasi 1996, Blasi y Shleifer 1996 y Earle, Estrin y Leshchenko, de próxima aparición. Sobre el mismo tema, véanse Boycko, Shleifer y Vishny 1995, Grigoriev 1995 y Shatalov 1991. La comparación entre Ucrania y Rusia procede de Buck y colaboradores 1995. Los comentarios sobre la privatización de las empresas pequeñas se basa en Barberis y colaboradores 1995 y Earle y colaboradores 1994. La sección sobre reestructuración y privatización de las explotaciones agrícolas se ha preparado con ayuda de Karen Brooks y se basa en Csaki y Lerman, de próxima aparición. En el análisis de los inmuebles comerciales se han utilizado los datos del documento de antecedentes de Harding. Para el estudio de la vivienda se han examinado las actuales actividades de asistencia del Banco Mundial en ECO y los NEI.

Entre los estudios sobre el desarrollo del sector privado en las economías en transición cabe señalar De Melo y Ofer 1994, Stone y Novitzky 1993 y 1995 y Webster 1994. El ejemplo de la inversión extranjera en Polonia ha sido proporcionado por la Corporación Financiera Internacional. La exposición sobre las condiciones e incentivos para los inversionistas extranjeros se basa en Gray y Jarosz 1995.

Capítulo 4

El Recuadro 4.4 se ha tomado de Fox 1995, Kornai 1996 y Urban 1996. Emmanuel Jiménez, Timothy King, Jeni Klugman y Alan Piazza colaboraron en la preparación de varios de los demás recuadros. Otros datos sobre los países de ECO se han tomado de la base de datos Social Challenges of Transition del Banco Mundial y de varios capítulos de Barr 1994.

La herencia del pasado, en especial en la forma en que afecta a los recursos humanos, se analiza en Estrin 1994a. Los problemas generales que implica la medición de la pobreza se discuten en Atkinson 1989, los relativos a los datos en los países de ECO en Atkinson y Micklewright 1992, y la metodología y los resultados de la OCDE en Atkinson, Rainwater y Smeeding 1995.

La primera parte del capítulo se basa en buena medida en el asesoramiento de Branko Milanovic y en Milanovic, de próxima aparición, y en otros estudios del Banco Mundial, como Banco Mundial 1990b, Klugman, de próxima aparición, Patil y Krumm 1995 y van de Walle, Ravallion y Gautam 1994. En Jalan and Ravallion 1996 se examina el tema de la pobreza en China. En Moser 1996 y Zippay 1991 se consideran los aspectos más amplios del bienestar.

Los efectos de la transición en la mujer se analizan en Einhorn 1993, Fong 1996, Funk y Mueller 1993 y Comisión para la Defensa de los Derechos Humanos 1995a y 1995b. El Recuadro 4.2 se basa en esas fuentes y también en Chase 1995 y Rouse-Foley 1995.

El análisis de los mercados laborales se ha tomado en parte de Banco Mundial 1995r, Commander y Coricelli 1995, Jackman 1994, Jackman y Rutkowski 1994, Orszem, Vodopivec y Wu 1995, M. Rutkowski 1995, y J. Rutkowski, de próxima aparición. En Burda y Lubyova 1995 y en OCDE 1995a y 1995b se examinan las políticas activas sobre la mano de obra y en Scarpetta y Wörgötter 1995 el desempleo regional. Las circunstancias en Occidente han sido estudiadas por Atkinson y Micklewright 1991 y Layard, Nickell y Jackman 1991. Los datos sobre el aumento de la dispersión salarial en Rusia se presentan en Brainerd 1995.

Los fundamentos y las circunstancias de la creación de sistemas de seguridad social se examinan en Atkinson 1996, Barr 1992 y Barr 1993a (en polaco, 1993b). La reforma en los países de ECO se analiza en los capítulos preparados por Banco Mundial 1995p (Polonia), Barr y Sipos en Barr 1994 (en húngaro y rumano, 1995a y 1995b, respectivamente, y de próxima aparición en ruso), y en Toth 1994 (Hungría). La reforma en los NEI se considera en Banco Mundial 1993c (República Kirguisa), Klugman, de próxima aparición, Kosmarskii y Maleva 1995 y Mozhina 1994 (Rusia), Mabbett, de próxima aparición (Moldova) y Falkingham y colaboradores, de próxima aparición (repúblicas de Asia central). Para la reforma en Asia véanse Banco Mundial 1992 (China) y Dollar, Glewwe y Litvack, de próxima aparición (Viet Nam).

La reestructuración de las empresas y el sistema de prestaciones sociales se estudian en el documento de antecedentes de Commander y Schankerman. Los problemas rurales han sido examinados por O'Brien y colaboradores 1993 y Patriorkovsky y colaboradores 1991. En cuanto a los métodos de focalización, véanse Foley y Klugman, de próxima aparición, y Grosh 1994.

Abundan los trabajos sobre las reformas de los planes de pensiones, entre ellos, Banco Mundial 1994a, Barr 1992 y 1994, Queisser 1995, U.K. Department of Social Security 1993, Vittas 1993, Vittas y Michelitsch 1996. Respecto de la economía política de la reforma, véase Sachs 1995a; sobre las pensiones y el ahorro en Europa oriental puede verse Sachs y Warner 1996.

La función de la política y la administración pública en el proceso de reforma se examina en Crawford y Thompson 1994.

Introducción de la Parte II y Capítulo 5

Los datos sobre la relación entre las instituciones y el crecimiento figuran en Keefer y Knack 1995 y Knack y Keefer 1995. Los comentarios sobre el establecimiento de un ordenamiento jurídico se basan en Gray y Hendley, de próxima aparición. En el examen de los marcos legales que se necesitan para el desarrollo del sector privado y las instituciones judiciales se han utilizado principalmente las obras de Gray y colaboradores 1993 y el documento de

antecedentes de Pistor. El Recuadro 5.1 ha sido preparado por Heywood Fleisig. Para mayores detalles, véase el documento de antecedentes de Fleisig, Simpson y Röver. El estudio sobre la contratación en Bulgaria aparece en Koford y Miller 1995. El Recuadro 5.2 está basado en el trabajo de Black, Kraakman y Hay 1996. Las experiencias de los países de ECO y los NEI sobre el establecimiento de las leyes de quiebras se describen en Balcewicz, Gray y Hashi, de próxima aparición, Coates y Mirsky 1995 y Gray, Schlorke y Szanyi, de próxima aparición. Para un análisis más detenido de la infraestructura de mercado, véase el documento de antecedentes de Ickes y Ryterman. El estudio de la profesión legal en China proviene de Alford 1995; en el caso de Viet Nam, véase Pham Van Thuyet 1995.

El estudio comparado sobre el crecimiento económico y la credibilidad del gobierno en los distintos países se describe en Borner, Brunetti y Weder 1994. Las secciones sobre la delincuencia y la corrupción en las economías en transición se basan en los estudios de empresas privadas mencionados en De Melo y Ofer 1995, Stone y Novitzky 1993 y 1995 y Webster 1994, así como en Keh 1994 e informaciones proporcionadas por el Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización Internacional de Drogas. En Mauro 1995 se explora la relación entre la corrupción y el crecimiento. En Handleman 1995 se da más información sobre la mafia rusa. El funcionamiento de la mafia siciliana se describe en Stille 1995. Susan Rose-Ackerman contribuyó en la preparación del Recuadro 5.3, que está basado en Rose-Ackerman 1978 y Thacher 1995.

Capítulo 6

El estudio del sistema financiero heredado de las economías de planificación centralizada se basa en numerosas fuentes pero, en especial, en Bonin y Mizsei 1995, Gorton y Wilton 1996, Kornai 1992 y McKinnon 1991. Las referencias generales sobre la reforma financiera en las economías en transición, que se han utilizado en varias partes del capítulo, provienen de Bonin y Székely 1994, Borish, Long y Noël 1995, Calari y Pinto 1995, Caprio 1995, Caprio, Folkerts-Landau y Lane 1994, Dittus 1994a y 1994b, Pohl y Claessens 1994, Saunders y Walter 1991 y Varhegyi 1995. Las circunstancias macroeconómicas que afectan al sistema financiero se consideran en el documento de antecedentes de De Melo, Denizer y Gelb.

Los antecedentes generales correspondientes a la importancia y la función del sistema financiero figuran en Banco Mundial 1989. La información sobre las relaciones entre el desarrollo del sistema financiero y el ajuste y el crecimiento económicos proviene de King y Levine 1993a y 1993b. Los datos acerca de la importancia que tiene la independencia del banco central figuran en Alesina y Summers 1993 y Fischer 1995. Las relaciones comple-

mentarias entre bancos, intermediarios financieros no bancarios y mercados de capital, a nivel tanto macroeconómico como de las empresas individuales, se examinan y comprueban en Demirgüç-Kunt y Levine, de próxima aparición, Demirgüç-Kunt y Maksimovic, de próxima aparición, y Singh 1995.

La tipología de las estrategias de reforma bancaria en las economías en transición se basa en las referencias generales mencionadas anteriormente. Para el Recuadro 6.1 se han utilizado los trabajos de Pohl 1995a y 1995b y Pohl y Claessens 1994 y para el Recuadro 6.2 los de Baer y Gray 1996, Bakker 1993 y el documento de antecedentes de Gray. En el documento de antecedentes de Claessens se compara el progreso en materia de fortalecimiento institucional en las economías en transición y la relación entre la calidad de los bancos y las características estructurales de estas economías. El documento se basa en un estudio realizado por expertos del Banco Mundial sobre la calidad de los bancos en 25 economías en transición y cinco países utilizados como parámetros comparativos, en el que se divide al sistema bancario en dos segmentos en función de su mayor o menor eficiencia. También se comprueban en el documento de antecedentes los efectos de una mayor facilidad de creación de instituciones bancarias en la calidad de las mismas, el significado de la regulación en este sector y la intervención en las entidades bancarias en dificultades.

El análisis sobre los bancos en dificultades, las crisis bancarias y su resolución está basado en Baer y Klingebiel 1994, Caprio y Klingebiel, de próxima aparición, Caprio y Vittas, de próxima aparición, Delyagin 1995, Hansson 1995 y Hausmann y Gavin 1995. Los principios que se aplican para la reestructuración de estos bancos se examinan detenidamente además en Banco Mundial 1995a y Sheng 1996. La función de la supervisión bancaria se analiza también en Banco Mundial 1989.

El examen de los distintos modelos que se aplican para la reestructuración de la deuda se basa en Begg y Portes 1993, Caprio y Levine 1994, Levine y Scott 1993 y van Wijnbergen 1992 y 1994. Los datos sobre la recapitalización de los bancos se revisan en Baer y Gray 1996, Banco Mundial 1995a y Caprio y Klingebiel, de próxima aparición. Para la sección sobre seguros de depósito se han utilizado los trabajos de Caprio y Vittas, de próxima aparición, y Glaessner y Mas 1995. El análisis de los bancos de servicios múltiples y los bancos que son accionistas de empresas se basa en Coffee 1995, Caprio, Folkerts-Landau y Lane 1994, Dittus y Prowse 1996 y Walter 1993.

Las enseñanzas sobre los costos y beneficios de los bancos de desarrollo y del crédito dirigido están tomadas de Banco Mundial 1989 y Banco Mundial 1995f y Vittas y Cho 1995. El documento de antecedentes de Books, Burcroff y Lerman y las investigaciones de Laura Tuck sobre prácticas óptimas han servido de base para las afirmaciones sobre la creación del financiamiento rural. El ejemplo

y el análisis del financiamiento de la vivienda se basan en Lea y Renaud 1995 y Renaud 1996.

En los comentarios sobre el financiamiento no bancario se ha utilizado en parte el trabajo de Calari y Pinto 1995. La sección sobre arrendamiento y capital de riesgo se basa en Kuczynski, Barger y Carter, de próxima aparición a) y b). Los trabajos de Aoki y Kim 1995, Calari y Pinto 1995, Morgenstern y Hay 1995 y Pohl, Jedrzejczak y Anderson 1995 se han utilizado para preparar la sección sobre mercados de capital. Los datos provienen de CFI 1996 y de FMI varios años.

Capítulo 7

Entre las revisiones recientes de las cuestiones relativas a las finanzas públicas en las economías en transición, en especial los crecientes déficit y sus causas en muchos países, cabe señalar Barbone y Marchetti 1995, Barbone y Polackova, de próxima aparición, Dabrowski 1995b, Fakin y de Crombrughe 1996 y FMI varios años c).

La función del Estado en las economías de mercado es un tema que se ha examinado en profundidad. Las obras en que se sintetiza parte de las publicaciones anteriores son, entre otras, Banco Mundial 1988, Banco Mundial 1991 (Capítulo 7) y Banco Mundial 1995b, Barr 1994 (Capítulo 2), Krueger 1990 y Stiglitz 1986. El tratamiento de las deficiencias del mercado se basa también en el Anexo B de Banco Mundial 1994c. Los índices de orientación al mercado de los gobiernos y de la eficacia de la gestión del sector público están basados en un estudio de los funcionarios a cargo de países del Banco Mundial y del FMI para evaluar la evolución de la reforma y el desempeño económico en las 28 economías en transición que abarca este Informe. Las cuestiones relativas a la administración pública en los países en transición se examinan en Banco Mundial 1994c, varios documentos internos del Banco Mundial, Ridley 1995 y Schiavo-Campo 1994. Durante la preparación de esta sección se consultó provechosamente con Barbara Nunberg. En Hewitt y van Rijckeghem 1995 figuran datos que permiten comparar la remuneración y el empleo en las administraciones públicas de las economías de mercado.

Desde que se examinó por primera vez la relación entre la renta nacional y el gasto público en Wagner 1883, la magnitud del Estado y sus determinantes se han analizado detenidamente en las publicaciones sobre el tema, en particular en Heller y Diamond 1990 y, en el caso de las economías en transición, en Barbone y Polackova, de próxima aparición. En muchas obras se examina la relación empírica entre dimensión del Estado y crecimiento económico, por ejemplo en Barro 1989 y 1991, Easterly y Rebelo 1993, Fischer 1993, Levine y Renelt 1992 y Slemrod 1995. Dervis y colaboradores 1995 y Sachs y Warner 1996, entre otros, examinan esta relación en el caso de las economías en transición. La composición y la eficacia del

gasto público en general así como las repercusiones para la determinación de prioridades en los gastos se examinan en Aschauer 1989, Bandyopadhyay y Devarajan 1994, Devarajan, Swaroop y Zou 1995, Devarajan, Xie y Zou 1994, Munnell 1992, Pradhan, de próxima aparición y Chu y colaboradores 1995; en estas dos últimas fuentes se presenta además un panorama de las obras escritas sobre el tema. En relación con las economías en transición, estas mismas cuestiones se analizan en muchos de los trabajos recopilados en Mizsei 1994 y Tanzi 1992 y 1993. Los asuntos de gestión presupuestaria en estas economías se analizan, entre otros, en Allan 1994, Banco Mundial 1995h, varios documentos internos del Banco Mundial y Le Houerou, Gold y Katash 1994.

En BERF 1994, FMI 1994a, McLure y colaboradores 1995 y Shome y Escolano 1993 se examinan las tendencias de los ingresos en las economías en transición y sus causas. En estos trabajos se analizan también las reformas de las políticas tributarias en estas economías y lo mismo se hace en las obras de Bogetic y Hillman 1995, Newbury 1995, algunas de las que figuran en Tanzi 1992 y 1993, y algunos estudios del Banco Mundial sobre países. En Banco Mundial 1990a y 1996a, Banco Mundial 1995q y Karnite y Dovladbekova 1995 se estudian cuestiones de administración tributaria en China, Viet Nam y Letonia, respectivamente. En Tanzi y Pellechio 1995 se traza el panorama reciente en el campo de la administración tributaria. La sección sobre la descentralización fiscal se ha beneficiado de las aportaciones y comentarios de Christine Wallich y se basa en varias obras sobre las relaciones intergubernamentales en las economías en transición, entre ellas, Ahmad 1995, Bird, Ebel y Wallich 1995, Ma 1995 y Wallich 1994a y 1994b. En Shah 1994 se trata la situación reciente en materia de descentralización fiscal en los países en desarrollo.

Capítulo 8

Otros datos básicos adicionales sobre los sectores de salud y educación de los países de ECO proceden de la base de datos sobre los desafíos sociales de la transición, del Banco Mundial. El Gráfico 8.1 se basa en Kovalyova 1994.

En la sección sobre educación se aprovecha la información que figura en Heyneman 1994 y Laporte y Schweitzer 1994. En Marer y Mabert 1996 se examina la medida en que una capacitación estrecha e inflexible impide la reestructuración. En relación con la educación en China, véanse Leung 1991, y Lewin y Wang 1994 sobre educación escolar, Chunling 1995, Lee y Li 1994 y West 1995 sobre las disparidades en la educación y Hertling 1996 sobre educación superior.

José-Luis Bobadilla y Alexander Preker han colaborado en la preparación del Recuadro 8.1. La sección sobre salud se basa en Banco Mundial 1993e, Bobak y Feachem 1992,

Preker 1994 y Preker y Feachem 1994. Sobre lo acontecido en la esfera de la salud en los países de ECO véanse Bobak y Feachem 1995 y Feachem 1994, y para el caso de Rusia véanse Shapiro 1993, Tulchinsky y Varavikova 1996 y Vella, de próxima aparición. El aumento del gasto en salud en la República Checa se examina en Vepřek, Papes y Vepřek 1994. La salud de la mujer se estudia en OMS 1994, y su salud reproductiva en Jepsen y Brandrup-Lukanow 1995, Johnson y Andronache 1993, Popov 1991 y Weinstein, Oliveras y McIntosh 1993.

Capítulo 9

La exposición sobre el comercio y su realineación en ECO y los NEI se basa en Collins y Rodrik 1991, Havrylyshyn y Pritchett 1991, Kaminski, Wang y Winters 1996, Michalopoulos y Tarr 1994, Rosati 1992 y Winters y Wang 1994. Para la sección sobre el ajuste de la integración del comercio con la Unión Europea se han utilizado las obras de Faini y Portes 1995, Hoekman y Djankov 1995 y Winters y Wang 1994. El análisis de la integración en la Unión Europea se basa en Baldwin 1994, Bofinger 1995 y CEPR 1992, y el relativo a los movimientos de capital en Brau 1995, Eichengreen y Uzan 1992 y el documento de antecedentes de Kaminski y Wang, en el que se presentan también las entradas oficiales netas de capital, por país. La información acerca de la integración en la Unión Europea figura en Comisión de las Comunidades Europeas 1995a, 1995b y 1995c. La información sobre el comercio proviene de bases de datos de Eurostat, como la de comercio exterior de la CEE, y de *Direction of Trade Statistics 1995* del FMI y de COMTRADE de las Naciones Unidas. Los datos sobre capital proceden de Banco Mundial 1994d y 1996b, entre otras fuentes.

Documentos de antecedentes

- Åslund, Anders. "The Political Economy of Post-Communist Transformation."
- Brooks, Karen, Richard Burcroff y Zvi Lerman. "Agriculture in the Transition."
- Chawla, Sandeep. "The Vulnerability of Transition Countries to Drug Trafficking, Drug Abuse, and Organized Crime." Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización Internacional de Drogas, Viena.
- Claessens, Stijn. "Banking Reform in Transition Economies."
- Commander, Simon y Mark Schankerman. "Enterprise Restructuring and the Efficient Provision of Social Benefits."
- De Melo, Martha, Judith Brandsma y Leila Webster. "Private Sector Development in Transition Countries: an Overview."
- De Melo, Martha y Cevdet Denizer. "Monetary Policy and Financial Developments in Transition."
- De Melo, Martha, Cevdet Denizer y Alan Gelb. "From Plan to Market: Patterns of Transition."
- Fleisig, Heywood, John Simpson y Jan-Hendrik Röver. "Security Interests in Moveable Property in Transition Economies: Issues and Options for Reform."

- Gelb, Alan, Arye L. Hillman y Heinrich W. Ursprung. "Rents and the Transition."
- Gray, Cheryl. "In Search of Owners: Lessons of Experience with Privatization and Corporate Governance in Transition Economies."
- Harding, April. "Markets for Non-residential Real Estate; Private Rights to Real Property: Are They Emerging in Transition Economies?"
- Ickes, Barry W. y Randi Ryterman. "The Organization of Markets and Its Role in Macroeconomic Stabilization During Transition."
- Kaminski, Bartłomiej y Zhen Kun Wang. "External Assistance and Progress in Transition."
- Kornai, János. "The Hungarian Road. A Historical Case Study of the Political Economy of the Reform and Post-Socialist Transition."
- Milanovic, Branko. "Poverty in Transition."
- Pistor, Katharina. "Law Meets the Market: Matches and Mismatches in Transition Economies."
- Siebert, Horst, Martin Raiser y Rolf J. Langhammer. "The Transition in Central and Eastern Europe."
- Wing Thy Woo. "Enterprise Reform in Europe and Asia."

Bibliografía

- Afanasief, M., P. Kuznetsov y P. Isaev. 1995. "Krisis platejci v Rossii: Čto proishodit na samom dele?" ("Arrears Crisis in Russia—What is Happening in Fact?"). *Voprosi Ekonomiki* 8: 52–72.
- Agency for Economic Coordination and Development (ACED). 1993. *Bulgarian Economy in 1993*, Annual Report. Sofia.
- Aghevli, Bijan, Eduardo Borensztein y Tessa van der Willigen. 1992. *Stabilization and Structural Reform in the Czech and Slovak Republics: First Stage*. Estudio No. 92. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Aghion, Philippe y Olivier Blanchard. 1993. "On the Speed of Transition in Central Europe." Working Paper No. 6. Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento (BERF). Londres.
- Ahmad, Etisham, comp. 1995. *Financing Decentralized Expenditures: Intergovernmental Grants*. Aldershot, Reino Unido: Edward Elgar Publishing Limited.
- Alam, A. S. "A Theory of Limits on Corruption and Some Applications." *Kyklos* 48: 419–35.
- Alesina, Alberto y Lawrence H. Summers. 1993. "Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence." *Journal of Money, Credit and Banking* 25(2):151–62.
- Alexander, William E., Tomas J. T. Balino y Charles Enoch. 1995. *The Adoption of Indirect Instruments of Monetary Policy*. Estudio No. 126. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Alfandari, Gilles y Mark Schaffer. De próxima aparición. "On Arrears in Russia." En Simon Commander, Qimiao Fan y Mark E. Schaffer, comps., *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Alfandari, Gilles, Qimiao Fan y Lev Freinkman. De próxima aparición. "Government Financial Transfers to Industrial Enterprises and Restructuring." En Simon Commander, Qimiao Fan y Mark E. Schaffer, comps., *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Alford, William P. 1995. "Tasselled Loafers for Barefoot Lawyers: Transformation and Tension in the World of Chinese Legal Workers." *The China Quarterly*.
- Allan, Bill. 1994. "Toward a Framework for a Budget Law for Economies in Transition." Documento de trabajo del FMI No. 94/149. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Anderson, Robert E., Simeon Djankov y Gerhard Pohl. 1995. "Restructuring of Large Industrial Firms in Central and Eastern Europe, 1992–94." Banco Mundial, Washington, D.C.
- Aoki, Masahiko y Hyung-Ki Kim, comps., 1995. *Corporate Governance in Transitional Economies: Insider Control and the Role of Banks*. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Artemiev, Igor, Gary Fine, Enna Karlova e Ira Lieberman. 1996. "Russia: The Rush for State Shares in the 'Klondyke' of Wild East Capitalism." Documento presentado en la segunda conferencia anual sobre problemas actuales del comercio internacional del Departamento de Comercio de Estados Unidos, Washington, D.C. 28–29 de marzo.
- Aschauer, David A. 1989. "Is Public Expenditure Productive?" *Journal of Monetary Economics* 23 (marzo): 177–200.
- Åslund, Anders, comp. 1994a. *Economic Transformation in Russia*. Nueva York: St. Martin's Press.
- _____. 1994b. "Lessons of the First Four Years of Systemic Change in Eastern Europe." *Journal of Comparative Economics* 19: 22–38.
- _____. 1995a. "Eurasia Letter: Ukraine's Turnaround." *Foreign Policy* 100: 125–43.
- _____. 1995b. *How Russia Became a Market Economy*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Asselain, Jean-Charles. 1994. "Convertibilité précoce et protection par le change: un premier bilan de la réinsertion internationale des pays de l'Est." *Revue Economique* 45 (mayo): 833–44.
- Atkinson, Anthony B. 1989. *Poverty and Social Security*. Londres: Harvester Wheatsheaf.
- _____. 1991. "Poverty, Economic Performance and Income Transfer Policy in OECD Countries." *World Bank Economic Review* 5(1): 3–21.
- _____. 1996. *Incomes and the Welfare State: Essays on Britain and Europe*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Atkinson, Anthony B. y John Micklewright. 1991. "Unemployment Compensation and Labor Market Transitions: A Critical Review." *Journal of Economic Literature* 29(4): 1679–727.
- _____. 1992. *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

- Atkinson, Anthony B., Lee Rainwater y Timothy M. Smeeding. 1995. *Income Distribution in OECD Countries*. Social Policy Studies No. 18. París: OCDE.
- Avramov, Roumen y Kamen Guenov. 1994. "The Rebirth of Capitalism in Bulgaria." *Bank Review* 4: 3-25, Bulgarian National Bank, Sofia.
- Baer, Herbert L. y Cheryl W. Gray. 1996. "Debt as a Control Device in Transitional Economies: The Experience of Hungary and Poland." En Roman Frydman, Cheryl W. Gray y Andrzej Rapaczynski, comps., *Corporate Governance in Central Europe and Russia. Volume 1: Banks, Funds, and Foreign Investors*. Budapest, Londres y Nueva York: Central European University Press.
- Baer, Herbert y Daniela Klingebiel. 1994. "Systemic Risk When Depositors Bear Losses: Five Case Studies." Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Bakker, Marie-Renée. 1993. "Twinning as a Tool for Institutional Development of Banks: The World Bank's Experience in Poland and Lessons to be Learned for the Former Soviet Union." Departamento Geográfico, Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Balcerowicz, Leszek. 1995. *Socialism Capitalism Transformation*. Budapest: Central European University Press.
- Balcerowicz, Leszek y Alan Gelb. 1995. "Macropolicies in Transition to a Market Economy: A Three-Year Perspective." En Michael Bruno y Boris Pleskovic, comps., *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*. Washington, D.C.
- Balcerowicz, Leszek, Cheryl W. Gray e Iraj Hashi, comps. 1995. "Enterprise Exit Processes in Transition Economies: Downsizing, Workouts and Liquidation." Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Baldwin, Richard. 1994. *Towards an Integrated Europe*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Banco Asiático de Desarrollo. 1995. *Annual Report*. Manila.
- Banco Mundial. 1988. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1988: Las finanzas públicas en el proceso de desarrollo*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1989. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1989: Los sistemas financieros y el desarrollo*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1990a. *China: Revenue Mobilization and Tax Policy*. Serie de estudios del Banco Mundial sobre países. Washington, D.C.
- _____. 1990b. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990: La pobreza*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1991. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991: La tarea acuciante del desarrollo*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1992. *China: Strategies for Reducing Poverty in the 1990s*. Washington, D.C.
- _____. 1993a. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Informe del Banco Mundial sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Nueva York: Oxford University Press. (Resumen disponible en español con el título "El milagro de Asia oriental: el crecimiento económico y las políticas oficiales: resumen".)
- _____. 1993b. *China: The Achievement and Challenge of Price Reform*. Serie de estudios del Banco Mundial sobre países. Washington, D.C.
- _____. 1993c. *Kyrgyzstan: The Transition to a Market Economy*. Serie de estudios del Banco Mundial sobre países. Washington, D.C.
- _____. 1993d. *Poverty Reduction Handbook*. Washington, D.C.
- _____. 1993e. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1993: Invertir en salud*. Washington, D.C. Banco Mundial.
- _____. 1994a. *Envejecimiento sin crisis: políticas para la protección de los ancianos y la promoción del crecimiento*. Informe del Banco Mundial sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1994b. *China: Foreign Trade Reform*. Serie de estudios del Banco Mundial sobre países. Washington, D.C.
- _____. 1994c. "Lithuania—Public Expenditure Review." Informe No. 12792-LT. Washington, D.C.
- _____. 1994d. *World Debt Tables 1994-95: External Finance for Developing Countries*. Washington, D.C.
- _____. 1995a. "Bank Recapitalization: If and When." DEC Policy Review Note No. 2, abril, Washington, D.C.
- _____. 1995b. *Bureaucrats in Business — The Economics and Politics of Public Ownership*. Informe del Banco Mundial sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Nueva York: Oxford University Press. (Resumen disponible en español con el título "El Estado como empresario: Aspectos económicos y políticos de la propiedad estatal: resumen".)
- _____. 1995c. "China: The Emerging Capital Market." Volume I: Main Report, Strategic Issues and Options. Volume II: Detailed Technical Analysis. Informe No. 14501-CHA, Oficina Regional de Asia Oriental y el Pacífico, Washington, D.C.
- _____. 1995d. "China: Health Care Finance Study: Health Care Financing Reform 1996-2001." Departamento de Desarrollo Humano, Washington, D.C.
- _____. 1995e. *China: Macroeconomic Stability in a Decentralized Economy*. Serie de estudios del Banco Mundial sobre países. Washington, D.C.
- _____. 1995f. "Directed Credit" DEC Policy Review Note No. 1, abril, Washington, D.C.
- _____. 1995g. *The Emerging Asian Bond Market*. Washington, D.C.
- _____. 1995h. "Fiscal Management in the Russian Federation." Informe No. 14862-RU. Departamento Geográfico III, Oficina Regional de Europa y Asia Central, Washington, D.C.
- _____. 1995i. *Las perspectivas económicas globales y los países en desarrollo*. Washington, D.C.
- _____. 1995j. "Hungary: Poverty and Social Transfers in Hungary." Washington, D.C.
- _____. 1995k. "Hungary: Structural Reforms for Sustainable Growth." Informe No. 13577-HU. Washington, D.C.
- _____. 1995l. *Lithuania: Private Sector Development*. Washington, D.C.
- _____. 1995m. "Poverty in Russia: An Assessment." Oficina Regional de Europa y Asia Central. Informe No. 14110-RUS. Washington, D.C.

- _____. 1995n. "Russia Housing Reform and Privatization: Strategy and Transition Issues. Volume 1: Main Report." Oficina Regional de Europa y Asia Central, Informe No. 14929-RU. Washington, D.C.
- _____. 1995o. "Russian Federation: Towards Medium-Term Viability." Informe No. 14472-RU. Washington, D.C.
- _____. 1995p. *Understanding Poverty in Poland*. Serie de estudios del Banco Mundial sobre países. Washington, D.C.
- _____. 1995q. "Vietnam: Economic Report on Industrialization and Industrial Policy." Informe No. 14645-VN. Washington, D.C.
- _____. 1995r. *Informe sobre el desarrollo mundial 1995: El mundo del trabajo en una economía integrada*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1995s. *Statistical Handbook 1995: States of the Former USSR*. Studies of Economies in Transition 19. Washington, D.C.
- _____. 1996a. "The Chinese Economy: Fighting Inflation, Deepening Reforms." Informe No. 15288-CHA. Departamento Geográfico II, China y Mongolia, Washington, D.C.
- _____. 1996b. *World Debt Tables 1996*. Washington, D.C.
- Banco Mundial y Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). 1993. *Environmental Action Programme for Central and Eastern Europe—Setting Priorities*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Bandyopadhyay, Sushenjit y Shantayanan Devarajan. 1994. "Using Project Rates of Return to Inform Sector Allocation Decisions?" Banco Mundial, Washington D.C.
- Banerjee, Biswajit, Vincent Koen, Thomas Krueger, Mark S. Lutz, Michael Marrese y Tapio O. Saavalainen. 1995. *Road Maps of the Transition: The Baltics, the Czech Republic, Hungary, and Russia*. Estudio No. 127. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Barberis, Nicholas, Maxim Boycko, Andrei Schleifer y Natalia Tsukanova. 1995. "How Does Privatization Work? Evidence from the Russian Shops." Working Paper No. 5136. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Barbone, Luca y Domenico Marchetti, Jr. 1995. "Transition and the Fiscal Crisis in Central Europe." *Economics of Transition* 3(1): 59–74.
- Barbone, Luca y Hana Polackova. De próxima aparición. "Public Finances and Economic Transition." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Departamento Geográfico, Oficina Regional de Europa central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Barr, Nicholas. 1992. "Economic Theory and the Welfare State: A Survey and Interpretation." *Journal of Economic Literature* 30(2):741–803.
- _____. 1993a. *The Economics of the Welfare State*, 2d. ed. Stanford, Calif.: Stanford University Press; Oxford: Oxford University Press.
- _____. 1993b. *Ekonomika Państwa Opiekunczego (The Economics of the Welfare State)*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- _____, comp. 1994. *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Nueva York y Oxford: Oxford University Press.
- _____, comp. 1995a. *Munkaerőpiac és Szociálpolitika közep-és Kelet-Európában: Az átalakulás, és ami utána jön (Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond)*. 1994). Budapest: Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület.
- _____, comp. 1995b. *Piețele Forței de Muncă și Politica Socială în Europa Centrală și de Est. Volumul I. (Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond)*. 1994). Budapest: Banco Mundial.
- _____, comp. De próxima aparición. *Rynki Truda i Sotsial'naya Politika v Stranakh Tsentral'noi i Vostochnoi Evropy (Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond)*. 1994). Institut ekonomicheskogo razvitiia Vsemirnogo banka (IDE). Moskovskii gosudarsvennyi universitet im. M.V. Lomonosova. Moscú: Infra-M.
- Barro, Robert J. 1989. "A Cross-Country Study of Growth, Saving, and Government." NBER Working Paper No. 2855. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- _____. 1991. "Economic Growth in a Cross Section of Countries." *Quarterly Journal of Economics* 106: 407–43.
- Begg, David y Richard Portes. 1993. "Enterprise Debt and Financial Restructuring in Central and Eastern Europe." *European Economic Review* 37: 396–407.
- Belka, Marek, Saul Estrin, Mark E. Schaffer e Inderjit Singh. 1994. "Enterprise Adjustment in Poland: Evidence from a Survey of 200 Private, Privatized, and State-Owned Firms." Working Paper No. 658. CEP-LSE, Londres.
- BERF (Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento). 1994. *Transition Report*. Londres.
- _____. 1995. *Transition Report 1995: Investment and Enterprise Development*. Londres.
- _____. 1996. *Transition Report Update*. Londres.
- Berg, Andrew. 1993. "Measurement and Mismeasurement of Economic Activity During Transition to the Market." En Mario I. Blejer, Guillermo A. Calvo, Fabrizio Coricelli y Alan H. Gelb, comps., *Eastern Europe in Transition: From Recession to Growth?* Documento para discusión del Banco Mundial No. 196. Washington, D.C.
- _____. 1994. "Does Macroeconomic Reform Cause Structural Adjustment?" Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Berg, Andrew y Jeffrey Sachs. 1992. "Structural Adjustment and International Trade in Eastern Europe: the Case of Poland." *Economic Policy: A European Forum* 14: 117–73.
- Berliner, J. 1952. "The Informal Organization of the Soviet Firm." *Quarterly Journal of Economics* 66: 342–65.
- Bird, Richard M., Robert D. Ebel y Christine I. Wallich, comps. 1995. *Decentralization of the Socialist State: Intergovernmental Finance in Transition Economies*. Estudios regionales y sectoriales del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Black, Bernard, Reinier Kraakman y Jonathan Hay. 1996. "Corporate Law from Scratch." En Roman Frydman, Cheryl W. Gray y Andrzej Rapaczynski, comps. *Corporate Governance in Central Europe and Russia, Volume 2: Insiders and the State*. Budapest, Londres y Nueva York: Central European University Press.

- Blanchard, Olivier Jean, Kenneth A. Froot y Jeffrey D. Sachs, comps. 1994. *The Transition in Eastern Europe—A NBER Project Report*. Chicago, Ill.: Universidad de Chicago.
- Blasi, Joseph R. 1996. "Russian Enterprises After Privatization." Documento presentado en la reunión de la Alianza de Asociaciones de Ciencias Sociales, en San Francisco, California. Enero.
- Blasi, Joseph R. y Andrei Shleifer. 1996. "Corporate Governance in Russia: An Initial Look." En Roman Frydman, Cheryl W. Gray y Andrzej Rapaczynski, comps., *Corporate Governance in Central Europe and Russia, Volume 2: Insiders and the State*. Budapest, Londres y Nueva York: Central European University Press.
- Bojer, Mario I., Guillermo A. Calvo, Fabrizio Coricelli y Alan H. Gelb, comps. 1993. *Eastern Europe in Transition: From Recession to Growth?* Documento para discusión del Banco Mundial No. 196. Washington, D.C.
- Bloom, Benjamin S., comp. 1990. *Taxonomía de los objetivos de la educación*. Buenos Aires, Ateneo.
- Bobak, Martin y Richard Feachem. 1992. "Health Status in the Czech and Slovak Federal Republic." *Health Policy and Planning* 7(3): 234-42.
- _____. 1995. "Air Pollution and Mortality in Central and Eastern Europe: An Estimate of the Impact." *European Journal of Public Health* 5: 82-86.
- Boeri, Tito y Burda, Michael C. 1995. "Active Labor Market Policies, Job Matching, and the Czech Miracle." Discussion Paper Series No. 1302. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Bofinger, Peter. 1995. "The Political Economy of the Eastern Enlargement of the EU." Discussion Paper No. 1234. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Bogetic, Zeljko y Arye L. Hillman, comps. 1995. *Financing Government in the Transition—Bulgaria: The Political Economy of Tax Policies, Tax Bases, and Tax Evasion*. Estudios regionales y sectoriales del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Bonin, John P. y Kalman Mizsei. 1995. "State Withdrawal from the Banking Sector in Central and Eastern Europe." Institute for East-West Studies Working Paper. Nueva York.
- Bonin John P. e István P. Székely, comps. 1994. *The Development and Reform of Financial Systems in Central and Eastern Europe*. Aldershot, Reino Unido: Edward Elgar Publishing Limited.
- Borensztein, Eduardo, Dimitri G. Demekas y Jonathan D. Ostry. 1993. "An Empirical Analysis of the Output Declines in Three Eastern European Countries." *IMF Staff Papers* 40 (1): 1-31.
- Borish, Michael S., Millard F. Long y Michel Noël. 1995. *Restructuring Banks and Enterprises: Recent Lessons from Transition Countries*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 279. Washington, D.C.
- Borner, Silvio, Aymo Brunetti y Beatrice Weder. 1994. *Political Credibility and Economic Development*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Bosworth, Barry P. y Gur Ofer. 1995. *Reforming Planned Economies in an Integrating World Economy*. Integrating National Economies Series. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Boycko, Maxim, Andrei Shleifer y Robert Vishny. 1994a. "Politicians and Firms." *Quarterly Journal of Economics*. Noviembre.
- _____. 1994b. "A Theory of Privatization." Department of Economics, Harvard University, Cambridge, Mass.
- _____. 1995. *Privatizing Russia*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Brada, Joseph, I. J. Singh y Adam Torok. 1994. *Firms Afloat and Firms Adrift: Hungarian Industry and the Economic Transition*. Londres: M.E. Sharpe.
- Brainerd, Elizabeth. 1995. "Winners and Losers in Russia's Economic Transition." Department of Economics, Harvard University, Cambridge, Mass.
- Bratkowski, Andrzej. 1993. "The Shock of Transformation or the Transformation of the Shock? The Big Bang in Poland and Official Statistics." *Communist Economies and Economic Transformation* 5(1).
- Brau, Eduard. 1995. "External Financial Assistance: The Record and Issues." En Daniel A. Citrin y Ashok K. Lahiri, comps., *Policy Experiences and Issues in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union*. Estudio No. 133. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Bredenkamp, Hugh. 1993. "Conducting Monetary and Credit Policy in Countries of the Former Soviet Union: Some Issues and Options." Documento de trabajo del FMI No. 93/23. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Broadman, Harry G. 1995. *Meeting the Challenge of Chinese Enterprise Reform*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 283. Washington, D.C.
- Brown, Annette N., Barry W. Ickes y Randi Ryterman. 1994. "The Myth of Monopoly: A New View of Industrial Structure in Russia." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1331. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Bruno, Michael. 1992. "Stabilization and Reform in Eastern Europe." *IMF Staff Papers* 39(4). Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Bruno, Michael y William Easterly. 1995. "Inflation Crises and Long-Run Growth." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1517. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Brus, W. y K. Laski. 1989. *From Marx to the Market*. Oxford: Clarendon Press.
- Buck, Trevor, Igor Filatochev, Mike Wright e Yves van Frausum. 1995. "The Process and Impact of Privatization in Russia and Ukraine." Centre for Management Buy-Out Research Occasional Paper No. 59. Universidad de Nottingham, Reino Unido.
- Burda, Michael C. y Martina Lubyova. 1995. "The Impact of Active Labor Market Policies: A Closer Look at the Czech and Slovak Republics." Discussion Paper Series No. 1102. Centre for Economic Policy Research, Londres.

- Byrd, William A. y Lin Qingsong, comps. 1990. *China's Rural Industry: Structure, Development, and Reform*. Nueva York: Oxford University Press.
- Cadot, Olivier y Jaime De Melo. 1995. "France and the CEECs: Adjusting to Another Enlargement." En Riccardo Faini y Richard Portes, comps., *European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Calari, Cesare y Brian Pinto. 1995. "Capital Markets: Lessons From Transition Economies." Corporación Financiera Internacional, Departamento de Europa, Washington, D.C.
- Calvo, Guillermo y Fabrizio Coricelli. 1992. "Stabilizing a Previously Centrally Planned Economy: Poland 1990." *Economic Policy* 14: 176-226.
- Calvo, Guillermo, Manmohan S. Kumar, Eduardo Borensztein y Paul R. Masson. 1993. "Financial Sector Reforms and Exchange Arrangements in Eastern Europe." Estudio No. 102, Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Calvo, Guillermo, Ratna Sahay y Carlos A. Vegh. 1995. "Capital Flows in Central and Eastern Europe: Evidence and Policy Options." Documento de trabajo del FMI No. 95/57. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Cao, Yuan Zheng, Gang Fan y Wing Thye Woo. 1995. "Chinese Economic Reforms: Past Successes and Future Challenges." En Wing Thye Woo, Stephen Parker y Jeffrey Sachs, comps. *Key Issues and National Experience in the Transition to the Market Economy*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Caprio, Gerard, Jr. 1995. "The Role of Financial Intermediaries in Transitional Economies." *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 42: 257-302.
- Caprio, Gerard, Jr., David Folkerts-Landau y Timothy D. Lane, comps. 1994. *Building Sound Finance in Emerging Market Economies*. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Caprio, Gerard, Jr. y Daniela Klingebiel. De próxima aparición. "Bank Insolvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking?" En Michael Bruno y Boris Pleskovic, comps., *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics* 1996. Washington, D.C.
- Caprio Gerard, Jr. y Ross Levine. 1994. "Reforming Finance in Transitional Socialist Economies." *World Bank Research Observer* 9(1): 1-24.
- Caprio, Gerard, Jr. y Dimitri Vittas. De próxima aparición. *Reforming Finance: Lessons from History*. Nueva York: Cambridge University Press.
- CEPR (Centre for Economic Policy Research). 1992. *Monitoring European Integration: The Impact of Eastern Europe*. Londres.
- CFI (Corporación Financiera Internacional). 1996. *Emerging Stock Markets Factbook* 1996. Washington, D.C.
- Chaba, Laszlo. 1995. "Politico-economic foundations of reform: sravnenie opita Kitaia I stran Tzentralnoi I Vostochnoi Evropi" ("Political and economic foundations of reform strategies: comparison between Chinese and Eastern European experience"). *Voprosi Ekonomiki* 12: 45-75.
- Chase, Robert S. 1995. "Women's Labor Force Participation During and After Communism: A Case Study of the Czech Republic and Slovakia." Department of Economics, Universidad de Yale, New Haven, Conn.
- Chavance, Bernard. 1994. *Les réformes économiques à l'Est: de 1950 aux années 1990*. (*The Transformation of Communist System: Economic Reform since the 1950s*. Boulder, Colo.: Westview Press.) París: Nathan.
- China Statistical Publishing House. 1995. *Statistical Yearbook of China*. Beijing.
- Christensen, Benedikte Vibe. 1994. *The Russian Federation in Transition—External Developments*. Estudio No. 111. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Chu, Ke-young, Sanjeev Gupta, Benedict Clemens, Daniel Hewitt, Sergio Lugaresi, Jerald Schiff, Ludger Schuknecht y Gerd Schwartz. 1995. "El gasto público improductivo. Un enfoque pragmático para el análisis de las medidas de política." Departamento de Finanzas Públicas, Serie de folletos No. 48-S. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Chunling, Li. 1995. "An Educational System Grappling with Poverty: Primary Education in the Poor Areas of China." *China Perspectives* 1 (septiembre/octubre): 30-35.
- Citrin, Daniel A. y Ashok K. Lahiri, comps. 1995. *Policy Experiences and Issues in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union*. Estudio No. 133. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Claessens, Stijn, Julie Hunt y Kyle Peters. 1995. "Bulgaria: State Enterprise Adjustment." Departamento Geográfico, Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Coates, Richard D. y Arlene Elgart Mirsky. 1995. "Restructuring and Bankruptcy in Central and Eastern Europe." Londres: Deloitte Touche Tomatsu International.
- Coffee, John C., Jr. 1995. "Corporate Governance in Central Europe and Russia: Institutional Investors in Transitional Economies—Lessons from the Czech Experience." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 14850. Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Collins, Susan M. y Dani Rodrik. 1991. "Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy." *Policy Analyses in International Economics* 32. Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Commander, Simon y Fabrizio Coricelli, comps. 1995. *Unemployment, Restructuring, and the Labor Market in Eastern Europe and Russia*. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Commander, Simon, Qimiao Fan y Mark E. Schaffer, comps. De próxima aparición. *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Comisión de las Comunidades Europeas. 1995a. "Interim Report from the Commission to the European Council on

- the Effects on the Policies of the European Union of Enlargement to the Associated Countries of Central and Eastern Europe." CSE (95) 605. Bruselas.
- _____. 1995b. "Preparation of the Associated Countries of Central and Eastern Europe for Integration into the Internal Market of the Union: White Paper." Oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- _____. 1995c. "Progress Report on the Pre-Accession Strategy with the Associated Countries of Central and Eastern Europe." CSE (95) 606. Bruselas.
- Comisión para la Defensa de los Derechos Humanos. 1995a. "Abuses Against Women Workers." *The Human Rights Watch Global Report on Women's Human Rights*. Nueva York.
- _____. 1995b. "Russia: Neither Jobs Nor Justice: State Discrimination Against Women in Russia." *Human Rights Watch Women's Rights Project* 7(5): 1-30.
- Conway, Patrick. 1995. "Saving in Transition Economies: The Summary Report." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1509. Departamento Geográfico, Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Coricelli, Fabrizio y Timothy D. Lane. 1993. "Wage Controls during the Transition from Central Planning to a Market Economy." *World Bank Research Observer* 8 (2, julio): 195-210.
- Coricelli, Fabrizio y Ana Revenga, comps. 1992. *Wage Policy During the Transition to a Market Economy: Poland 1990-91*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 158. Washington, D.C.
- Cox, Donald, Zekeriya Eser y Emmanuel Jiménez. De próxima aparición. "Family Safety Nets During Economic Transition: A Study of Interhousehold Transfers in Russia." En Jeni Klugman, comp. *Poverty in Russia During the Transition*. Estudios regionales y sectoriales del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Cox, Donald, James Fetzer y Emmanuel Jiménez. De próxima aparición. "The Role and Magnitude of the Private Safety Net During Transition: Private Interhousehold Transfers in Vietnam." En David Dollar, Peter Glewwe y Jennie Litvack, comps. *Household Welfare and Vietnam's Transition to a Market Economy*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Cox, Donald, Emmanuel Jiménez y John Jordan. 1994. "Family Safety Nets and Economic Transition: A Study of Private Transfers in Kyrgyzstan." Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Cox, Donald, Emmanuel Jiménez y Wlodek Okrasa. 1995. "Family Safety Nets and Economic Transition: A Case Study of Poland." Documento presentado en la Conferencia de las Universidades del Noreste sobre economía del desarrollo, Universidad de Harvard, Cambridge, Mass. Noviembre.
- Cox, Donald y Fredric Raines. 1985. "Interfamily Transfers and Income Redistribution." En Martin David y Timothy Smeeding, comps. *Horizontal Equity, Uncertainty and Measures of Well Being*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press.
- Crawford, Iain y Alan Thompson. 1994. "Driving Change: Politics and Administration." En Nicholas Barr, comp. *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Nueva York y Oxford: Oxford University Press. (Disponible en húngaro y rumano; versión en ruso de próxima aparición.)
- Csaba, Laszlo. 1995. "Gazdasagstrategia helyett konjunkturalpolitika" ("Trade-Cycle Policy Instead of Economic Strategy"). *Kulgaszasag* 39(3): 36-46.
- Csaki, Csaba y Zvi Lerman. De próxima aparición. "Agricultural Transition Revisited: Issues of Land Reform and Farm Restructuring in Central and Eastern Europe and the Former USSR." Documento para discusión del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Cuadernos del Este 14. 1995. "Reestructuración industrial." Edición especial sobre la reestructuración industrial en las economías en transición. Madrid.
- Dabrowski, Marek. 1995a. "Different Strategies of Transition to a Market Economy: How Do They Work in Practice?" Banco Mundial, Washington, D.C.
- _____. 1995b. "Fiscal Crisis in the Transformation Period: Trends, Stylized Facts and Some Conceptual Problems." Center for Social and Economic Research, Varsovia, Polonia.
- _____. 1995c. "Why Did the Ruble Area Have to Collapse?" Center for Social and Economic Research, Varsovia, Polonia.
- Dean, Judith M., Seema Desai y James Reidel. 1994. *Trade Policy Reforms in Developing Countries Since 1985—A Review of the Evidence*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 267, Washington D.C.
- De Broeck, Mark, Paula De Masi y Vincent Koen. 1995. "Inflation Dynamics in Kazakhstan." Documento de trabajo del FMI No. 95/140. Departamento de Europa II. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Delyagin, M. 1995. "Bankovskiy crisis v svete osnovnykh tendentsiy ekonomicheskogo razvitiya Rossii" ("The Banking Crisis in the Light of the General Tendencies in Russia's Economic Development"). *Voprosi Ekonomiki* 10: 4-11.
- De Masi, Paula y Vincent Koen. 1995. "Relative Price Convergence in Russia." Documento de trabajo del FMI No. 95/54. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- De Melo, Martha y Gur Ofer. 1994. *Private Service Firms in a Transitional Economy: Findings of a Survey in St. Petersburg*. Studies of Economies in Transition Paper No. 11. Washington, D. C.: Banco Mundial.
- de Menil, Georges. 1995. "Trade Policies in Transition Economies: a Comparison of European and Asian Experiences." Documento preparado para el proyecto de la Fundación de Asia sobre las economías en transición: Comparación entre Asia y Europa Oriental. DELTA, París. 22 de mayo.
- Demirgüç-Kunt, Asli y Ross Levine. De próxima aparición. "Stock Market Development and Financial Intermediaries: Stylized Facts." *World Bank Economic Review*. Washington, D.C.
- Demirgüç-Kunt, Asli y Vojislav Maksimovic. De próxima aparición. "Stock Market Development and Financing Choices for Firms." *World Bank Economic Review*. Washington, D.C.

- Dervis, Kemal, Luca Barbone, Hana Polackova y Pedro Rodríguez. 1995. "Macroeconomic Policies and the Transition." Departamento Geográfico, Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Devarajan, Shantayanan, Vinaya Swaroop y Heng-Fu Zou. 1995. "The Composition of Public Expenditure and Economic Growth." Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Devarajan, Shantayanan, Danyang Xie y Heng-fu Zou. 1994. "Does Public Capital Promote Economic Growth?" Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Dimelis, Sophia y Konstantine Gatsios. 1995. "Trade with Central and Eastern Europe: The Case of Greece." En Riccardo Faini y Richard Portes, comps., *European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Dittus, Peter. 1994a. "Bank Reform and Behavior in Central Europe." *Journal of Comparative Economics* 19:335-61.
- . 1994b. "Corporate Governance in Central Europe: The Role of Banks." *BIS Economic Papers* 42: 1021-2515. Monetary and Economic Department, Banco de Pagos Internacionales. Easel, Suiza.
- Dittus, Peter y Stephen Prowse. 1996. "Corporate Control in Central Europe and Russia: Should Banks Own Shares?" En Roman Frydman, Cheryl Gray y Andrzej Rapaczynski, comps., *Corporate Governance in Central Europe and Russia. Volume 1: Banks, Funds, and Foreign Investors*. Budapest, Londres y Nueva York: Central European University Press.
- Djankov, Siniceon y Bernard Hoekman. 1995. "Trade Liberalization and Enterprise Restructuring in Bulgaria, 1992-94." Departamento Técnico, Oficina Regional de Europa, Oriente Medio y Norte de Africa, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Dolgopyatova, T. e I. Yevseyeva. 1994a. *The Survival Strategy of State and Privatized Industrial Enterprises in the Transition Period*. Moscú: Vyshaya shkola.
- . 1994b. *Ekonomicheskoye povedeniye promyshlennyyh predpriyatiy i perehodoyn ekonomike (Economic Behaviour of Industrial Enterprises in the Transitional Economy)*.
- Dollar, David, Peter Glewwe y Jennie Litvack, comps. De próxima aparición. *Household Welfare and Vietnam's Transition to a Market Economy*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Donaldson, David J. y Dileep M. Wagle. 1995. *Privatización: principios y práctica. Serie de experiencias de la CFI*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Dornbusch, Rudiger, Wilhelm Noelling y Richard Layard, comps. 1993. *Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Dornbusch, Rudiger y Holger C. Wolf. 1994. "East German Economic Reconstruction." En Olivier Jean Blanchard, Kenneth A. Froot y Jeffrey D. Sachs, comps. *The Transition in Eastern Europe—A NBER Project Report*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press.
- Dubey, Ashutosh y Milan Vodopivec. 1995. "Privatization and Efficiency During Slovenia's Transition: A Frontier Production Analysis." Universidad de Maryland, College Park.
- Duncan, Ian y Alan Bollard. 1992. *Corporatization and Privatization: Lessons from New Zealand*. Auckland: Oxford University Press.
- Dunlop, John B. 1993. *The Rise of Russia and the Fall of the Soviet Empire*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Earle, John E., Saul Estrin y Larisa L. Leshchenko. De próxima aparición. "Ownership Structures, Patterns of Control and Enterprise Behavior in Russia." En Simon Commander, Qimiao Fan y Mark E. Schaffer, comps., *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Earle, John E., Roman Frydman y Andrzej Rapaczynski. 1993. *The Privatization Process in Central Europe*. Budapest: Central European University Press.
- Earle, John E., Roman Frydman, Andrzej Rapaczynski y Joel Turkewitz. 1994. *Small Privatization: The Transformation of Retail Trade and Consumer Services in the Czech Republic, Hungary and Poland*. Budapest: Central European University Press.
- Easterly, William. De próxima aparición. "When is Stabilization Expansionary?" *Economic Policy*.
- Easterly, William, Martha De Melo y Gur Ofer. 1994. "Services as a Major Source of Growth in Russia and Other Former Soviet States." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1292. Banco Mundial. Washington, D.C.
- Easterly, William y Stanley D. Fischer. 1995a. "The Soviet Economic Decline." *The World Bank Economic Review* 9(3): 341-71.
- . 1995b. "The Soviet Economic Decline: Historical and Republican Data." Working Paper Series No. 4735: 1-56. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Easterly, William y Sergio Rebelo. 1993. "Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation." *Journal of Monetary Economics* 32: 417-58.
- Easterly, William R. y Paolo Vieira da Cunha. 1994. "Financing the Storm: Russia's Macroeconomic Crisis." *Economics of Transition* 2(4): 443-66.
- Ebrill, Liam P., Ajai Chopra, Charalambos Christofides, Paul Mylonas, Inci Otker y Gerd Schwartz. 1994. *Poland: The Path to a Market Economy*. Estudio No. 113. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Education and Testing Service. 1992a. *Learning Mathematics*. Princeton, N.J.
- Education and Testing Service. 1992b. *Learning Science*. Princeton, N.J.
- Eichengreen, Barry y Marc Uzan. 1992. "The Marshall Plan: Economic Effects and Implication for Eastern Europe and the former USSR." *Economic Policy* 14 (abril): 14-75.
- Einhorn, Barbara. 1993. *Cinderella Goes To Market: Citizenship, Gender and Women's Movements in East Central Europe*. Londres: Verso.
- Erdoas, Tibor. 1994. "A tartos novekedes realitasa es akadalyai" ("The Realities of Lasting Economic Growth and Obstacles to It"). *Kozgazdasagi Szemle* 41(6): 463-77.

- Estrin, Saul. 1994a. "The Inheritance." En Nicholas Barr, comp. *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. 1994b. *Privatization in Central and Eastern Europe*. Londres: Longman.
- Estrin, Saul, Alan Gelb e Inderjit Singh. De próxima aparición. "Shocks and Adjustment by Firms in Transition: A Comparative Study." En Saul Estrin, Joe Brada e Inderjit Singh, comps., *Firms in Transition: Cases from Poland, Czechoslovakia and Hungary*. Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe.
- European Economy. 1995. "Savings and Investment in Transition Countries: Recent Trends, Prospects, and Policy Issues." Supplement A: Economic Trends No. 7 (julio). Comisión Europea, Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros, Bruselas.
- Evans, Geoffrey. 1995. "Mass Political Attitudes and the Development of Market Democracy in Eastern Europe." Discussion Paper No. 39. Centre for European Studies, Nuffield College, Oxford.
- Faini, Riccardo y Richard Portes, comps. 1995. *European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Fakin, Barbara y Alain de Crombrughe. 1996. *Patterns of Government Expenditure and Taxation in Transition vs. OECD Economies*. Cahiers de la Faculté des Sciences Economiques et Sociales No. 162. Namur, France: Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix.
- Falkingham, Jane, Jeni Klugman, Sheila Marnie y John Micklewright. De próxima aparición. *Household Welfare in Central Asia*. Londres: Macmillan.
- Fan, Qimiao y Uwe Lee. 1995. "Arrears in the Russian Economy: Basic Facts and Policy Implications." Departamento Geográfico, Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Feachem, Richard. 1994. "Health Decline in Eastern Europe." *Nature* 367(6461): 313-14.
- Feachem, Richard G. A., Tord Kjellstrom, Christopher J. L. Murray, Mead Over y Margaret A. Phillips, comps. 1992. *The Health of Adults in the Developing World*. Nueva York: Oxford University Press. (Resumen disponible en español con el título "La salud de los adultos en el mundo en desarrollo: resumen".)
- Findlay, Christopher, Andrew Watson y Harry X. Wu. 1994. *Rural Industry in China*. Londres: St. Martin's Press.
- Fischer, Stanley. 1993. "The Role of Macroeconomic Factors in Growth." *Journal of Monetary Economics* 32: 458-512.
- _____. 1995. "Modern Approaches to Central Banking." Documento presentado en el tricentenario del Banco de Inglaterra, 9 de junio de 1995. NBER Working Paper No. 5064. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Fischer, Stanley, Ratna Sahay y Carlos A. Vegh. 1995. "Stabilization and Growth in Transition Economies: Early Experiences." Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). 1994a. "Eastern Europe—Factors Underlying the Weakening Performance of Tax Revenues." Documento de trabajo del FMI No. 94/104. Washington, D.C.
- _____. 1994b. "Trade Policy Reform in the Countries of the Former Soviet Union." *IMF Economic Reviews* 2/1994. Washington, D.C.
- _____. 1994c. *Perspectivas de la economía mundial* (octubre). Washington, D.C.
- _____. 1995a. *Direction of Trade Statistics 1995*. Washington, D.C.
- _____. 1995b. "Russian Federation." *IMF Economic Reviews* 16/1994. Washington, D.C.
- _____. 1995c. *Perspectivas de la economía mundial* (mayo). Washington, D.C.
- _____. Diversas ediciones—a. *Government Statistics Yearbook*. Washington, D.C.
- _____. Diversas ediciones—b. *Estadísticas financieras internacionales*. Washington, D.C.
- _____. Diversas ediciones—c. *Perspectivas de la economía mundial*. Washington, D.C.
- FMI, Banco Mundial, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento. 1991. *A Study of the Soviet Economy*. París: OCDE.
- Foley, Mark C. y Jeni Klugman. De próxima aparición. "The Impact of Social Support—Errors of Leakage and Exclusion". En Jeni Klugman, comp. *Poverty in Russia during the Transition*. Estudios regionales y sectoriales del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Fong, Monica S. 1996. "Gender Barriers in the Transition to a Market Economy." Documento para discusión No. 87, Departamento de Lucha contra la Pobreza y Políticas Sociales, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Fox, Louise. 1995. "¿Puede haber envejecimiento sin crisis en Europa Oriental?" *Finanzas & Desarrollo* 32(4): 32-35.
- Freedom Review*. 1995.
- Freund, Caroline L. y Christine I. Wallich. 1995. *Raising Household Energy Prices in Poland: Who Gains? Who Loses?* Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1495. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Frydman, Roman, Cheryl W. Gray y Andrzej Rapaczynski, comps. 1996. *Corporate Governance in Central Europe and Russia. Volume 1: Banks, Funds, and Foreign Investors. Volume 2: Insiders and the State*. Budapest, Londres y Nueva York: Central European University Press.
- Fung, K. C. De próxima aparición. "Accounting for Chinese Trade: Some National and Regional Considerations." En R. Baldwin, J. D. Richardson y R. Lipsey, comps., *Geography and Ownership as a Basis for Economic Accounting*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press.
- Funk, Nanette y Magda Mueller. 1993. *Gender Politics and Post-Communism: Reflections from Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Nueva York: Routledge.
- Gacs, Janos. 1993. "A kulkereskedelem liberalizalasa Kelet-Europaban: gyors reformok es ujraertekeles. Csehszlovakia, Lengyelország es Magyarország tapasztalatai" ("Foreign Trade Liberalization in Eastern Europe: Fast Reforms and Re-evaluation. The Experience of Czechoslovakia, Poland and Hungary"). *Kulgaszasag* 37(12): 12-33.

- Gaidar, Egor. 1995. "Postcomunisticiskie ekonomicheskie reformi: proshlo piat let" ("Postcommunist economic reforms—five years have passed."). *Voprosi Ekonomiki* 12: 4–11.
- Galal, Ahmed, Leroy Jones, Pankaj Tandon e Ingo Vogelsang. 1994. *Welfare Consequences of Selling Public Enterprise*. Nueva York: Oxford University Press. (Resumen disponible en español con el título "Consecuencias de la venta de empresas públicas en el bienestar: Análisis empírico: resumen".)
- Gale, William G. y John Karl Scholz. 1994. "Intergenerational Transfers and the Accumulation of Wealth." *Journal of Economic Perspectives* 8 (otoño/4): 145–60.
- Gang, Fan. 1994. "Incremental Changes and Dual-Track Transition: Understanding the Case of China." Documento presentado en la conferencia sobre Sociedades en transformación y la experiencia de las reformas en Ucrania, Kiev, 19–21 de mayo.
- Gavrilenko, Evgeny y Vincent Koen. 1994. "How Large Was the Output Collapse in Russia? Alternative Estimates and Welfare Implications." Documento de trabajo del FMI No. 94/154. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Gelb, Alan H. y Cheryl W. Gray. 1991. *The Transformation of Economies in Central and Eastern Europe: Issues, Progress, and Prospects*. Serie sobre políticas y desarrollo No. 17. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Gelb, Alan, Cary Jefferson e Inderjit Singh. 1993. "Can Communist Economies Transform Incrementally? The Experience of China." En Olivier Jean Blanchard y Stanley Fischer, comps., *NBER Macroeconomics Annual 1993*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Glaessner, Thomas e Ignacio Mas. 1995. "Incentives and the Resolution of Bank Distress." *World Bank Research Observer* 10(1): 53–73.
- Gomulka, Stanislaw. 1995. "The IMF-Supported Programs of Poland and Russia, 1990–94: Principles, Errors, and Results." *Journal of Comparative Economics* 20:316–46.
- Gorton, Gary y Andrew Wilton. 1996. "Banking in Transition Economies: Does Efficiency Require Instability?" Wharton School of Business Working Paper, Universidad de Pennsylvania, Filadelfia.
- Goskomstat-Banco Mundial. 1995. "Russian Federation: Report on the National Accounts." Gobierno de la Federación de Rusia, Comité Estatal de Estadísticas, y Departamento Geográfico III de la Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Gray, Cheryl W. y colaboradores. 1993. "Evolving Legal Frameworks for Private Sector Development in Central and Eastern Europe." Documento para discusión del Banco Mundial No. 209. Washington, D.C.
- Gray, Cheryl W. y Kathryn Hendley. De próxima aparición. "Developing Commercial Law in Transition Economies: Examples from Hungary and Russia." En Jeffrey D. Sachs y Katharina Pistor, comps., *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*. John M. Olin Critical Issues Series. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Gray, Cheryl W. y Arnold Holle. De próxima aparición. "Bank-led Restructuring in Poland: Living Up to its Promises?" Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Gray, Cheryl W. y W. Jarosz. 1995. "Law and the Regulation of Foreign Direct Investment: The Evidence from Central and Eastern Europe." *Columbia Journal of Transnational Law*. Junio.
- Gray, Cheryl W., Sabine Schlorke y Miklós Szanyi. De próxima aparición. "Hungary's Bankruptcy Experience, 1992–93." *World Bank Economic Review*.
- Gray, Dale. 1995. *Reforming the Energy Sector in Transition Economies: Selected Experience and Lessons*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 296. Washington, D.C.
- Grigoriev, L. 1995. "Ownership and Control Distribution in the Privatization Process." En A. Astapovich, comp., *Foreign Investment in Russia—Trends and Prospects*. Moscú.
- Gros, Daniel y Alfred Steinherr. 1995. *Winds of Change: Economic Transition in Central and Eastern Europe*. Londres: Longman.
- Grosfeld, Irena y Gérard Roland. 1995. "Defensive and Strategic Restructuring in Central European Enterprises." Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 1135. Londres.
- Grosh, Margaret. 1994. *Administering Targeted Social Programs in Latin America: From Platitudes to Practice*. Estudios regionales y sectoriales del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Halpern, László. 1995. "Comparative Advantage and Likely Trade Pattern of the CEECs." En Riccardo Faini y Richard Portes, comps., *European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Handleman, Stephen. 1995. *Comrade Criminal*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Hansson, Ardo H. 1995. "Reforming the Banking System in Estonia." En Jacek Rostowski, comp., *Banking Reform in Central Europe and the Former Soviet Union*. Budapest: Central European University Press.
- Hansson, Ardo H. y Jeffrey D. Sachs. 1994. "Monetary Institutions and Credible Stabilization: A Comparison of Experiences in the Baltics." Department of Economics, Harvard University, Cambridge, Mass.
- Hardy, Daniel C. y Ashok K. Lahiri. 1994. "Cash Shortage in the Former Soviet Union." Documento de trabajo del FMI No. 94/67. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Harrold, Peter. 1992. *China's Reform Experience to Date*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 180. Washington, D.C.
- Harrold, Peter, E. C. Hwa y Lou Jiwei, comps. 1993. *Macroeconomic Management in China: Proceedings of a Conference in Dalian, June 1993*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 220. Washington, D.C.
- Hausmann, Ricardo y Michael Gavin. 1995. "The Roots of Banking Crises: The Macroeconomic Context." Documento preparado para la Conferencia sobre la crisis bancaria en América Latina. Washington, D.C., 6–7 de octubre.

- Havrylyshyn, Oleh y Lance Pritchett. 1991. "European Trade Patterns After Transition." Documento de trabajo No. 748, Políticas, investigaciones y asuntos externos, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Held, Joseph. 1992. *The Columbia History of Eastern Europe in the Twentieth Century*. Nueva York: Columbia University Press.
- Heller, Peter S. y Jack Diamond. 1990. *International Comparisons of Government Expenditure Revisited*. Estudio No. 69. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Hertling, James. 1996. "Critics Fear China Cannot Prepare Students for Future." *The Chronicle of Higher Education* 5. Enero.
- Hewitt, Daniel y Caroline van Rijckeghem. 1995. "Wage Expenditures of Central Governments." Documento de trabajo del FMI No. 95/11. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Hexter, David. 1993. "Round Table in Banking: The Bad Debt Problem in Eastern Europe." *Economics of Transition* 1(1): 111-21.
- Heyneman, Stephen P., comp. 1994. "Education in the Europe and Central Asia Region: Policies of Adjustment and Excellence." Informe No. IDP-145. Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Hilbers, Paul. 1993. "Monetary Instruments and Their Use During the Transition from a Centrally Planned to a Market Economy." Documento de trabajo del FMI No. 93/87. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Hobsbawm, Eric. 1994. *The Age of Extremes: A History of the World, 1914-1991*. Nueva York: Pantheon Books.
- Hoekman, Bernard y Simeon Djankov. 1995. "Catching Up With Eastern Europe? The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative." CEPR Discussion Paper No. 1300. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Hofman, Bert. 1995a. "Fiscal Decline and Quasi-fiscal Response: China's Fiscal Policy and Fiscal System 1978-1994." Documento para distribución en la conferencia de CEPR/CEPII/OCDE "Different Approaches to Market Reforms: A Comparison Between China and the CEECs," Budapest, 6 de octubre.
- _____. 1995b. "Key Issues in China's Fiscal Policy." Banco Mundial, Departamento Geográfico II, China y Mongolia, Washington, D.C.
- Holzmann, Robert, Janos Gacs y Georg Winckler, comps. 1995. *Output Decline in Eastern Europe: Unavoidable, External Influence or Homemade*. Dordrecht, Países Bajos: Kluwer Academic Publishers.
- Hughes, Gordon. 1995. "Is the Environment Getting Cleaner in Central and Eastern Europe? Selected Evidence for Air Pollution and Drinking Water Contamination." Ejecución del Programa de Acción Ambiental para los países de Europa oriental. Investigaciones en curso. Departamento del Medio Ambiente, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Illarionov, A. 1995a. "Popyitki provedenia politiki finansovyi stabilizatsii v SSSR i Rossii" ("Attempts to Implement the Policy of Fiscal Stabilization in the USSR and Russia"). *Voprosi Ekonomiki* 7: 4-37.
- _____. 1995b. "Priroda rossiiskoi inflatsii" ("The Nature of Russia's Inflation"). *Voprosi Ekonomiki* 3: 4-21.
- Instituto de Comparación Económica Internacional de Viena (Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche), comp. 1995. *Countries in Transition 1995: WIIW Handbook of Statistics*. Viena.
- Interstate Statistical Committee of the Commonwealth of Independent States. 1995. *Demographic Yearbook 1993*. Moscú: Goskomstat.
- Jackman, Richard. 1994. "Enseñanzas de la transición de Europa central y oriental en lo referente a política y empleo." *Revista Internacional del Trabajo* 113(3):377-97.
- Jackman, Richard y Michal Rutkowski. 1994. "Labor Markets: Wages and Employment." En Nicholas Barr, comp., *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Nueva York: Oxford University Press.
- Jalan, Jyotsna y Martin Ravallion. 1996. "Transient Poverty in Rural China." Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Jepsen, Dorte y Assia Brandrup-Luknow. 1995. *Family Planning and Reproductive Health in CCEE/NIS*. Copenhagen: FNUAP y OMS.
- Johnson, B.R., M. Horga y L. Andronache. 1993. "Anticoncepción y aborto en Rumania." *Lancet* 341: 875-80.
- Jones, Derek C. 1996. "The Nature and Effects of Employee Ownership and Control: Evidence from the Baltics, Russia, and Bulgaria." Documento presentado en la reunión de la Alianza de Asociaciones de Ciencias Sociales en San Francisco, Calif. Enero.
- Joskow, Paul, Richard Schmalensee y Natalia Tsukanova. 1994. "Competition Policy in Russia During and After Privatization." *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics* 301-81.
- Kaminski, Bart, Zhen Kun Wang y L. Alan Winters. 1996. "Foreign Trade in the Transition: The International Environment and Domestic Policy." En *Studies of Economies in Transformation* 20. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Karnite, Raita e Inna Dovladbekova. 1995. *Institutions of Public Finance in Latvia*. San Francisco, Calif.: Centro Internacional para el Desarrollo Económico.
- Kaufmann, Daniel y Aleksander Kaliberda. 1995. "Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies: A Framework of Analysis and Evidence." Documento preparado para la Conferencia sobre la transición económica en los nuevos Estados independientes. Kiev, 16 de agosto.
- Keefer, Philip y Stephen Knack. 1995. "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-national Test of an Institutional Explanation." IRIS Working Paper. Universidad de Maryland, College Park.
- Keh, Douglas. 1994. "Economic Reform and the Implications of Criminal Finance." *UNDP Study Series*. Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización Internacional de Drogas, Viena.
- Kikeri, Sunita, John Nellis y Mary Shirley. 1992. *Privatization. The Lessons of Experience*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

- King, Robert G. y Ross Levine. 1993a. "Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence." *Journal of Monetary Economics* 32:513-542.
- . 1993b. "Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right." *Quarterly Journal of Economics* 108: 717-38.
- Klavens, Jonathan y Anthony Zamparutti. 1995. *Foreign Direct Investment and Environment in Central and Eastern Europe: A Survey*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Klugman, Jeni, comp. De próxima aparición. *Poverty in Russia during the Transition*. Estudios regionales y sectoriales del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Knack, Stephen y Philip Keefer. 1995. "Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Institutional Measures." *Economics and Politics* 7(3):207-27.
- Koen, Vincent. 1995. "Price Measurement and Mismeasurement in Central Asia." Documento de trabajo del FMI No. 95/82. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Koen, Vincent y Michael Marrese. 1995. "Stabilization and Structural Change in Russian, 1992-94." Documento de trabajo del FMI No. 95/13. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Koford, Kenneth y Jeffrey B. Miller. 1995. "Contracts in Bulgaria: How Firms Cope when Property Rights are Incomplete." IRIS Working Paper 166. Universidad de Maryland, College Park.
- Köllő, János. 1995. "Short-term Response of Employment to Sales in State-Owned and Private Firms in Hungary 1990-94." Documento preparado para el proyecto del Banco Mundial/IDE sobre el empleo, el desempleo y la reestructuración en Europa Oriental y Rusia. Washington, D.C. Septiembre.
- Kolodko, Grzegorz W., Danuta Gortz-Kozierkiewicz y Elzbieta Skrzyszewska-Paczek. 1991. *Hiperinflacja in stabilizacja w gospodarce postsocjalistycznej*. Warszawa: Instytut Finansow (*Hyperinflation and Stabilization in Postsocialist Economies*). Dordrecht, Países Bajos: Kluwer Academic Publishers).
- Koparanova, Malinka S. 1995. "Efficiency of State Firms in Bulgarian Industry: Microeconomic Evidence of an Empirical Study." Documento presentado en la Septuagésima Conferencia Internacional de la Asociación Económica Occidental, San Diego, Calif. Julio.
- Kornai, János. 1986. "The Soft Budget Constraint." *Kyklos* 39(1), Budapest.
- . 1992. *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- . 1994a. "Lasting Growth as the Top Priority. Macroeconomic Tensions and Government Economic Policy in Hungary" ("A legfontosabb: A tartos novekedes" *Nepszabadsa* 29 de agosto-2 de septiembre.) Discussion Paper No.1697. Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, Mass.
- . 1994b. "Transformational Recession: The Main Causes." *Journal of Comparative Economics* 19: 39-63.
- . 1995. "A magyar gazdaságpolitika dilemmái" ("The Dilemmas of Hungarian Economic Policy"). *Kozgazdasagi Szemle* 42(7-8): 633-49.
- . 1996. "Paying the Bill for Goulash-Communism: Hungarian Development and Macro Stabilization in a Political-Economy Context." Discussion Paper No. 1748. Harvard Institute for Economics Research, Cambridge, Mass.
- Kosmarskii, B. y T. Maleva. 1995. "Sotzialnaya politika v Rossii v kontexte makroekonomicheskoy reformy" (Russia's Social Policy in the Context of Macroeconomic Reforms"). *Voprosi Ekonomiki* 9: 4-16.
- Kovalyova, Galina. 1994. "Comparative Assessment of Students in Science and Math." En Stephen P. Heyneman, comp., "Education in the Europe and Central Asia Region: Policies of Adjustment and Excellence." Informe No. IDP-145, Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Kraay, Aart. 1995. "Factor Accumulation, Factor Reallocation and Growth in China." Departamento Geográfico II, China y Mongolia, Banco Mundial, Washington D.C.
- Krueger, Anne O. 1990. "Economists' Changing Perceptions of Government." Discurso pronunciado en el Instituto Kiel, Alemania, 23 de junio.
- Kuczynski, Irving, Teresa Barger y Laurence Carter. De próxima aparición—a. "IFC's Experience with Promoting Emerging Market Investment Funds." En CFI, comp., *Financial Sector: Lessons from Experience*. Washington, D.C.: Corporación Financiera Internacional.
- . De próxima aparición—b. "IFC's Experience with Promoting Leasing in Developing Countries." En CFI, comp., *Financial Sector: Lessons from Experience*. Washington, D.C.: Corporación Financiera Internacional.
- Laporte, Bruno y Julian Schweitzer. 1994. "Education and Training." En Nicholas Barr, comp., *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Nueva York: Oxford University Press. (Disponible en húngaro y rumano; versión en ruso de próxima aparición.)
- Lardy, Nicholas. 1995. "Economic Engine? Foreign Trade and Investment in China." *The Brookings Review* 14(21):10-15.
- Lavigne, Marie. 1995. *The Economics of Transition From Socialist Economy to Market Economy*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Layard, Richard, Stephen Nickell y Richard Jackman. 1991. *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford: Oxford University Press.
- Lea, Michael, J. y Bertrand Renaud. 1995. "Contractual Savings for Housing: How Suitable Are They for Transitional Economies?" Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1516. Departamento de Desarrollo del Sector Financiero, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Lee, Wing On y Zibiao Li. 1994. "Disparities in Educational Development in a Fast Developing Chinese City—Guangzhou." En Nelly P. Stromquist, comp., *Education in the Urban Areas: Cross-National Dimensions*. Westport, Conn.: Praeger.
- Le Houerou, Philippe. 1994. "Decentralization and Fiscal Disparities among Regions in the Russian Federation." Informe No. IDP 138. Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.

- Le Houerou, Philippe, Elana Gold y Stanislav Katash. 1994. "Budget Coverage and Government Finance in the Russian Federation." Informe No. IDP-137. Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Leung, Y. M. 1991. "Curriculum Development in the People's Republic of China." En C. Marsh y P. Morris, comps., *Curriculum Development in East Asia*. Londres: Falmer Press.
- Levine, Ross y David Renelt. 1992. "A Sensitivity Analysis of Cross Country Growth Regressions." *American Economic Review* 82: 942-63.
- Levine, Ross y David Scott. 1993. "Old Debts and New Beginnings: A Policy Choice in Transitional Socialist Economies." *World Development* 21(3): 319-30.
- Lewin, Keith M. y Wang Ying Jie. 1994. *Implementing Basic Education in China: Progress and Prospects in Rich, Poor and National Minority Areas*. París: Instituto Internacional de Planeamiento de la Educación. UNESCO.
- Lieberman, Ira y John Nellis. 1995. *Russia: Creating Private Enterprises and Efficient Markets*. Studies of Economics in Transition 15. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Lin, Justin Yifu. 1995. "Inflation and Growth in China's Transition: An Analysis and Comparison with EE/FSO." China Center for Economic Research, Universidad de Pekín, Beijing.
- Lin, Justin Yifu, Fang Cai y Zhou Li. 1996. *The China Miracle: Development Strategy and Economic Reform*. Chinese University of Hong Kong Press e Institute for Contemporary Studies, San Francisco, Calif.
- Lipton, David y Jeffrey Sachs. 1990a. "Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland." En David Lipton y Jeffrey Sachs, comps., *Brookings Papers on Economic Activity* 1:75-147.
- . 1990b. "Poland's Economic Reform." *Foreign Affairs* 69(3): 47-66.
- . 1990c. "Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland." En David Lipton y Jeffrey Sachs, comps., *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 293-341.
- Loayza, Norman V. De próxima aparición. *The Economies of the Informal Sector: A Simple Model and Some Evidence from Latin America*. Carnegie-Rochester Series on Public Policy.
- Lovei, Magda y Barry S. Levy, comps. 1995. "Lead Exposure and Health in Central and Eastern Europe: The Impact on Children—Evidence from Hungary, Poland, and Bulgaria." Banco Mundial, Washington, D.C.
- Lubin, Nancy. 1994. "Leadership in Uzbekistan and Kazakhstan: The Views of the Led." The National Council for Soviet and Eastern Research, Title VIII Program. Washington, D.C.
- Ma, Jin. 1995. "Macroeconomic Management and Intergovernmental Relations in China." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1408. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Mabbett, Deborah. De próxima aparición. "Social Insurance in the Transition to a Market Economy: Theoretical Issues with Application to Moldova." Documento para discusión No. 1146, Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Marer, Paul y Vincent Mabert. 1996. "GE Acquires and Restructures TUNGSRAM: The First Six Years (1990-95)." En *Performance of Privatised Enterprises: Corporate Governance, Restructuring, and Profitability*. París: OCDE.
- Martin, Will y L. Alan Winters. 1995. *The Uruguay Round: Widening and Deepening the World Trading System*. Serie de Tendencias del Desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Mauro, Paolo. 1995. "Corruption and Growth." *Quarterly Journal of Economics*, agosto 110:681-721.
- McKinnon, Ronald I. 1991. "Financial Control in the Transition from Classical Socialism to a Market Economy." *Journal of Economic Perspectives* 5(4): 107-22.
- McKinnon, Ronald I. 1994. "Gradual Versus Rapid Liberalization in Socialist Economies: The Problem of Macroeconomic Control." En Michael Bruno y Boris Pleskovic, comps., *Proceedings of the World Bank, Annual Conference on Development Economics* 1993. Washington, D.C.
- McLure, Charles E., Jr., Andras Semjen, Tadeusz Baczkowski, Janusz Fiszer y Ladislav Venys. 1995. *Tax Policy in Central Europe*. San Francisco, Calif.: Centro Internacional para el Desarrollo Económico.
- Meggison, William L., Robert C. Nash y Matthias van Randenborgh. 1994. "The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis." *Journal of Finance* 49(2): 403-52.
- Michalopoulos, Constantine y David G. Tarr. 1994. *Trade in the New Independent States*. Studies of Economics in Transition No. 13. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1996. *Trade Policy in the New Independent States*. Serie de Tendencias del Desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Milanovic, Branko. De próxima aparición. *Income, Inequality and Poverty during the Transition*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Millwood, R. 1982. "The Comparative Performance of Public and Private Ownership." En Lord E. Roll, comp., *The Mixed Economy*. Nueva York: Macmillan.
- Mizsei, Kalman, comp. 1994. *Developing Public Finance in Emerging Market Economies*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Montes-Negret, Fernando. 1995. "China's Credit Plan: An Overview." *Oxford Review of Economic Policy* 11(4).
- Morgenstern, Claudia y Jonathan Hay. 1995. "The Regulatory Framework for Russia's Securities Markets: Challenges of Institution-Building in a Transition Economy." Documento presentado en la Conferencia sobre mercados de valores, financiamiento de las empresas y crecimiento económico, Banco Mundial, Washington, D.C., 16-17 de febrero.
- Morsink, James H. J. 1995. "Wage Controls During IMF Arrangements in Central Europe." En Susan Schadler, comp., *IMF Conditionality: Experience Under Stand-By and Extended Arrangements*. Estudio No. 129. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Moser, Caroline. 1996. *Confronting Crisis: A Summary of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities*. Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series No. 7. Washington, D.C.: Banco Mundial.

- Mozhina, Marina, comp. 1994. "Bednost: Vzglyad uchenykh na problemu" ("Poverty: Point of View of Scientists"). *Demografiya i sotsiologiya*. Vypusk 10. Moskva: Institute sotsial'no-ekonomicheskikh problem narodnonaseleniya.
- Munnell, Alicia H. 1992. "Policy Watch: Infrastructure Investment and Economic Growth." *The Journal of Economic Perspectives* 6(4): 189-98.
- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer y Robert W. Vishny. 1992. "Transition to a Market Economy: Pitfalls of Partial Reform." *Quarterly Journal of Economics* 107: 889-906.
- Murray, Christopher J. L. y José-Luis Bobadilla. 1995. "Epidemiological Transitions in the Formerly Socialist Economies: Divergent Patterns of Mortality and Causes of Death." Harvard Center for Population and Development Studies, Cambridge, Mass.
- Murrell, Peter. 1991. "Can Neoclassical Economics Underpin the Reform of Centrally Planned Economies?" *Journal of Economic Perspectives* 5(4): 59-76.
- _____. 1992. "Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies." En Christopher Clague y Gordon C. Rausser, comps., *Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Londres: Basil Blackwell.
- _____. 1995. "The Transition According to Cambridge, Massachusetts." *Journal of Economic Literature* 33 (marzo): 164-78.
- Naciones Unidas, Consejo Económico y Social. 1994. "Consecuencias económicas y sociales del uso indebido y el tráfico ilícito de drogas: un informe provisional." Viena.
- Nelson, Joan M., comp. 1994. *A Precarious Balance: Democracy and Economic Reforms in Eastern Europe. Vol. 1*. San Francisco, Calif.: Centro Internacional para el Desarrollo Económico.
- Neven, Damien. 1995. "Trade Liberalization with Eastern Nations: How Sensitive." En Riccardo Faini y Richard Portes, comps., *European Union Trade with Eastern Europe*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Newbury, David M. G., comp. 1995. *Tax and Benefit Reform in Central and Eastern Europe*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Nolan, Peter y Fureng Dong. 1990. *Market Forces in China*. Londres: Zed Books.
- O'Brien, D., V. Patrorkovsky, I. Korkhova y L. Dershem. 1993. "The Future of the Village in a Restructured Food and Agricultural Sector in the Former Soviet Union." *Agriculture and Human Values* 10(1):11-21.
- Ody, Anthony. 1992. "Rural Enterprise Development in China." Documento para discusión del Banco Mundial No. 162. Banco Mundial, Washington, D.C.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) 1993. "Survey of Active Labour Market Policies." *Employment Outlook*. París.
- _____. 1995a. *OECD Economic Outlook*. París.
- _____. 1995b. *The Regional Dimension of Unemployment in Transition Countries: A Challenge for Labor Market and Social Policies*. París.
- _____. 1995c. *Review of the Labour Market in the Czech Republic*. París.
- OECD (Fondo de Cooperación Económica a Ultramar). 1995. *Transition Strategies and Economic Performance: "Gradualism" Revisited*. OECF Discussion Paper No. 8. Tokio.
- OMS (Organización Mundial de la Salud). 1994. "Highlights on Women's Health in CEE and NIS, Women's Health Profile: Comparative Analysis of the Country Reports." La salud de la mujer: un tema importante. Conferencia sobre la salud de la mujer en Europa central y oriental. Febrero.
- Orazem, Peter, Milan Vodopivec y Ruth Wu. 1995. "Worker Displacement during the Transition: Experience from Slovenia." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1449. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Patil, Pawan G. y Kathie Krumm. 1995. "Poverty and Social Transfers in Europe and Central Asia: A Survey of the Evidence." Departamento Geográfico, Oficina Regional de Europa y Asia Central, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Patriorkovsky, V., A. Bonnanno, J. Chinn y D. O'Brien. 1991. "Selected Rural Issues in the USA and the USSR: A Comparative Agenda." *The Rural Sociologist* 11 (verano) 21-31.
- Pawlowicz, Leszek, comp. 1994. *Restrukturyzacja Finansowa Przedsiębiorstw i Banków*. I raport z badan. Gdansk: Instytut Badan nad Gospodarka.
- Perotti, Roberto. 1995. "Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say." Department of Economics, Universidad de Columbia, Nueva York.
- Persson, Torsten y Guido Tambellini. 1994. "Is Inequality Harmful for Growth?" *American Economic Review* 84 (3/Junio): 600-21.
- Pham Van Thuyet. 1995. "The Emerging Legal Framework for Private Sector Development in Viet Nam's Transitional Economy." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1486. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Pinto, Brian y Sweder van Wijnbergen. 1994. "Ownership and Corporate Control in Poland. Why State Firms Defied the Odds." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1308. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Pinto, Brian, Marek Belka y Stefan Krajewski. 1993. "Transforming State Enterprises in Poland. Evidence on Adjustment by Manufacturing Firms." *Brookings Papers on Economic Activity* 1. Washington, D.C.
- Pohl, Gerhard. 1995a. "Banking Reforms in Russia and Eastern Europe." *Butterworth's Journal of International Banking and Financial Law* 10(9): 432-36.
- _____. 1995b. "Russian Banking, An Unexpected Revolution." *Leaders Magazine* 18 (4): 215.
- Pohl, Gerhard y Stijn Claessens. 1994. "Banks, Capital Markets, and Corporate Governance: Lessons from Russia for Eastern Europe." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1326. Departamento Técnico, Oficinas Regionales de Europa y Asia Central, y Oriente Medio y Norte de Africa, Banco Mundial, Washington, D.C.

- Pohl, Gerhard, Gregory T. Jedrzejczak y Robert E. Anderson. 1995. *Creating Capital Markets in Central and Eastern Europe*. Documento técnico del Banco Mundial No. 295. Washington, D.C.
- Pohl, Gerhard, Simeon Djankov y Robert E. Anderson. De próxima aparición. "Restructuring of Large Industrial Firms in Central and Eastern Europe, 1992-94." Departamento Técnico, Oficinas Regionales de Europa y Asia Central, y Oriente Medio y Norte de Africa, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Popov, A.A. 1991. "Family Planning and Induced Abortion in the USSR: Basic Health and Demographic Characteristics." *Studies in Family Planning* 22(6): 368-77.
- Portes, Richard A., comp. 1993. *Economic Transformation in Central Europe: A Progress Report*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- _____. 1994. "Transformation Traps." *Economic Journal* 104 (septiembre): 1178-89.
- Poznanski, Kazimierz Z. 1985. *Technology, Competition, and the Soviet Bloc in the World Market*. Berkeley: University of California Press.
- Pradhan, Sanjay. De próxima aparición. *Evaluating Public Spending: A Framework for Public Expenditure*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 323. Washington, D.C.
- Preker, Alexander. 1994. "Meeting the Challenge: Policymaking and Management During Economic Transition." *Journal of Health Administration Education* 12(4): 433-47.
- Preker, Alexander y Richard Feachem. 1994. "Health and Health Care." En Nicholas Barr, comp., *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Nueva York: Oxford University Press. (Disponible en húngaro y rumano; versión en ruso de próxima aparición.)
- Queisser, Monika. 1995. "Después de Chile: la segunda generación de reformas en América Latina." *Revista Internacional de Seguridad Social* 38 (3-4): 29-48.
- Radke, Detlef. 1995. *The German Social Market Economy: An Option for Transforming and Developing Countries?* Publicado en colaboración con el Instituto Alemán para el Desarrollo, Berlín. GDI Book Series 4. Londres: Frank Cass.
- Radygin, A. 1995a. "On the Theory of Privatization in the Transition Economy." *Voprosy ekonomiki* 12: 54-67.
- _____. 1995b. "Russian Privatization and Foreign Investment." En A. Astapovich, comp., *Foreign Investment in Russia—Trends and Prospects*. Moscú.
- Raiser, Martin. 1993. "Searching for the Hole in the Public Pocket: The Institutional Legacy of Soft Budget Constraints and the Polish Transformation Process." *Economic Systems* 17(4): 251-78.
- Rajaram, Anand. 1992. *Reforming Prices: The Experience of China, Hungary, and Poland*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 144. Washington, D.C.
- Reidel, James y Bruce Comer. 1995. "Transition to Market Economy in Viet Nam." Documento preparado para el proyecto de la Fundación de Asia sobre las economías en transición: Comparación entre Asia y Europa Oriental. DELTA, París, 22 de mayo.
- Renaud, Bertrand M. 1996. "Housing Finance in Transition Economies: The Early Years in Eastern Europe and the Former Soviet Union." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1565. Departamento de Desarrollo del Sector Financiero, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Richards, Anthony y Gunnar Tersman. 1995. "Growth, Tradables, and Price Convergence in the Baltics." Documento de trabajo del FMI No. 95/45. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Ridley, F. F. 1995. "Civil Service and Democracy: Questions in Reforming the Civil Service in Eastern and Central Europe." *Public Administration and Development* 15: 11-20.
- Roberts, Bryan. 1993. "What Happened to Soviet Product Quality? Evidence from the Finnish Auto Market." Universidad de Miami, Miami, Florida.
- _____. 1995. "Price Liberalization, Market Power and Social Welfare in Transition Economies." Universidad de Miami, Miami, Florida.
- Rollo, Jim y Alasdair Smith. 1993. "The Political Economy of Eastern European Trade with the European Community: Why So Sensitive?" *Economic Policy* 16 (abril): 139-81.
- Rosati, Dariusz K. 1992. "Problems of Post-CMEA Trade and Payments." Discussion Paper No. 650. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Rose, Richard. 1995a. "Freedom as a Fundamental Value." *Revista Internacional de Ciencias Sociales* (145): 457-71.
- _____. 1995b. "New Russia Barometer IV—Survey Results." Studies in Public Policy No. 250. Centre for the Study of Public Policy, Strathclyde, Escocia.
- Rose, Richard y Christian Haerpfer. 1994. *New Democracies Barometer III*. Viena: Paul Lazarsfeld Society.
- _____. 1996. "Support for Democracy and Market System Rising in Central and Eastern Europe." Research report. Paul Lazarsfeld Society, Viena.
- Rose-Ackerman, Susan. 1978. *Corruption: A Study in Political Economy*. Nueva York: Free Press.
- Rostowski, Jacek. 1994. "Interenterprise Arrears in Post-Communist Economies." Documento de trabajo del FMI WP/94/43. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Rostowski, Jacek y Milan Nikolic. 1995. "Exit in the Framework of Macro-economic Shocks and Policy Responses during Transition: A Cross-Country Comparison." School of Slavonic and East European Studies, Universidad de Londres.
- Rouse-Foley, Mark C. 1995. "Labor Market Dynamics in Russia." Department of Economics, Universidad de Yale, New Haven, Conn.
- The Russian Economic Barometer*. Varios años.
- Russian and East European Finance and Trade: A Journal of Translations*. 1994. *Exchange-Rate Regimes in Transitional Economies*. Noviembre-Diciembre de 1994.

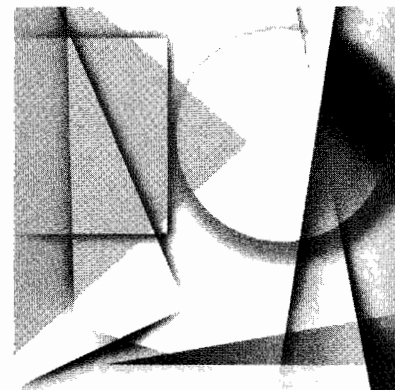
- Rutkowski, Jan. 1996. "High Skills Pay Off: The Changing Wage Structure during Economic Transition in Poland." *Economics of Transition* 4(4): 89-111.
- Rutkowski, Michal. 1995. "Workets in Transition." Documento de trabajo No. 1556. Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Rutkowski, Michal y Sarbajit Sinha. 1995. "Employment Flows and Sectoral Shifts During the Transition Shock in Post-Socialist Countries." Documento presentado en la reunión de la Asociación Económica Europea. Praga.
- Sachs, Jeffrey D. 1990. "Eastern Europe's Economies: What Is To Be Done?" *The Economist* 21-26.
- _____. 1993. *Poland's Jump to the Market Economy*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- _____. 1994. "Shock Therapy in Poland: Perspectives of Five Years." Documento de conferencia, Universidad de Utah, 6-7 de abril.
- _____. 1995a. "Postcommunist Parties and the Politics of Entitlements." *Transition Newsletter* 6(3). Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1995b. "Russia's Struggle with Stabilization: Conceptual Issues and Evidence." *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*. Washington, D.C.
- _____. 1995c. "Why Russia Has Failed to Stabilize." En Anders Åslund, comp., *Russian Economic Reform at Risk*. Londres y Nueva York: St. Martin's Press.
- _____. 1996. "Reforms in Eastern Europe and the Former Soviet Union in Light of the East Asian Experiences." NBER Working Paper Series No 5404: 1-71. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Sachs, Jeffrey D. y David Lipton. 1992. "Russia: Towards a Market-Based Monetary System." *Central Banking* III(1).
- Sachs, Jeffrey D. y Andrew M. Warner. 1995. "Economic Reform and the Process of Global Integration." *Brookings Papers on Economic Activity* 1. Washington, D.C.
- _____. 1996. "Achieving Rapid Growth in the Transition Economies of Central Europe." Harvard Institute of International Development, Cambridge, Mass.
- Sachs, Jeffrey D. y Wing Thye Woo. 1994. "Reform in China and Russia." *Economic Policy*. Abril: 101-45.
- Sahay, Ratna y Carlos Vegh. 1995a. "Dollarization in Transition Economies: Evidence and Policy Implications." Documento de trabajo del FMI No. 95/96. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- _____. 1995b. "Inflation and Stabilization in Transition Economies: A Comparison with Market Economies." Documento de trabajo del FMI No. WP/95/8. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Sapir, André. 1994. "The Europe Agreements: Implications for Trade Laws and Institutions. Lessons from Hungary." Discussion Paper No. 1024. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Sapir, Jacques. 1990. *L'Economie Mobilisée: Essai sur les Économies de Type Soviétique*. París: La Découverte.
- Saunders, Anthony e Ingo Walter. 1991. "The Reconfiguration of Banking and Capital Markets in Eastern Europe." *Journal of International Securities Markets*. Otoño: 221-38.
- Scarpetta, S. y A. Wörgötter, comps. 1995. *The Regional Dimension of Unemployment in Transition Countries*. París: OCDE.
- Schaffer, Mark. 1995. "Government Subsidies to Enterprises in Central and Eastern Europe—Budgetary Subsidies and Tax Arrears." En David M. G. Newbury, comp., *Tax and Benefit Reform in Central and Eastern Europe*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Schiavo-Campo, Salvatore, comp. 1994. *Institutional Change and the Public Sector in Transitional Economies*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 241. Washington, D.C.
- Schmidt-Hebbel, Klaus, Luis Servén y Andrés Solimano. 1995. "Saving and Investment: Paradigms, Puzzles, Policies." Banco Mundial, Washington, D.C.
- Selowsky, Marcelo y Matthew Vogel. 1995. "Enterprise Credit and Stabilization in Transition Economies. Present Experiences with Enterprise 'Isolation' Programs." Documento presentado en la primera Conferencia de Dubrovnik sobre economías en transición. Junio.
- Shah, Anwar. 1994. *The Reform of Intergovernmental Fiscal Relations in Developing and Emerging Market Economies*. Serie sobre políticas y desarrollo 23. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Shapiro, Judith. 1993. "The Russian Mortality Crisis and Its Causes." En Anders Åslund, comp., *Russian Economic Reform at Risk*. Londres y Nueva York: Pinter.
- Shatalov, Sergei. 1991. *Privatization in the Soviet Union: The Beginnings of a Transition*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 805. Washington, D.C.
- Sheng, Andrew, comp. 1996. *Bank Restructuring: Lessons from the 1980s*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Shome, Parthasarathi y Julio Escolano. 1993. "The State of Tax Policy in the Central Asian and Transcaucasian Newly Independent States (NIS)." Documento del FMI sobre análisis y evaluación de políticas económicas PPAA/93/8. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Singh, Ajit. 1995. *Corporate Financial Patterns in Industrializing Economies: A Comparative International Study*. CFI, documento técnico No. 2. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Sinn, G. y H.-W. Sinn. 1992. *Kalstart: Volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigungspolitik*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Sipos, Sándor. 1994. "Income Transfers: Family Support and Poverty Relief." En Nicholas Barr, comp., *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Nueva York: Oxford University Press. (Disponible en húngaro y rumano; versión en ruso de próxima aparición.)
- Slemrod, Joel. 1995. "What Can be Learned from Cross-Country Studies about Taxes, Prosperity, and Economic

- Growth." National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- State Committee for Antimonopoly Policy and Support for New Economic Structures. 1995. "Razvitie konkurentzii na rinkah Rossiiskoi Federatzii, doklad podgotovlennoi Gosudarstvennim Komitom Rossiskoi Federatzii po antimonopolnoi politoke i podderjke novuih ekonomicheskikh struktur" ("The Evolution of Competition in the Russian Federation"). *Voprosi Ekonomiki* 11: 4-48.
- Stiglitz, Joseph E. 1986. *The Economics of the Public Sector*. Nueva York: Norton.
- Stille, Alexander. 1995. *Excellent Cadavers*. Nueva York: Pantheon Press.
- Stone, Andrew e Irina Novitzky. 1993. "Ukrainian Private Enterprise: Profiting Against the Odds." Documento de antecedentes del Departamento de Desarrollo del Sector Privado, inédito. Washington, D.C. Banco Mundial.
- Stone, Andrew e Irina y Victor Novitzky. 1995. "Private Enterprise in Ukraine: Getting Down to Business—Results of a Private Enterprise Survey." Documento de antecedentes del Departamento de Desarrollo del Sector Privado, inédito. Washington, D.C. Banco Mundial.
- Sylla, Richard. 1995. "The Rise of Securities Markets: What Can Government Do?" Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1539. Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Syrquin, Moshe y Hollis B. Chenery. 1989. "Patterns of Development, 1950 to 1983." Documento para discusión del Banco Mundial No. 41. Washington, D.C.
- Tait, Alan A. y S. Nuri Erbas. 1995. "Fiscal Affairs and Middle East Departments." Documento de trabajo del FMI No. 95/17. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Tanzi, Vito, comp. 1992. *Fiscal Policies in Economies in Transition*. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- , comp. 1993. *Transition to Market: Studies in Fiscal Reform*. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Tanzi, Vito y Anthony Pellechio. 1995. "The Reform of Tax Administration." Documento de trabajo del FMI No. 95/22. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Thacher, Thomas D. III. 1995. "The New York City School Construction Authority's Office of the Inspector-General: A Successful New Strategy for Reforming Public Contracting in the Construction Industry."
- Toth, Istvan Gyorgy. 1994. "A joleti rendszer az atmenet idoszakaban" ("The Welfare System During the Transition"). *Kozgazdasagi Szemle* 49(3): 313-40.
- Transition: The Newsletter of Reforming Economies*. 1988-96. Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Tulchinsky, T.H. y E. A. Varavikova. 1996. "Addressing the Epidemiological Transition in the Former Soviet Union: Strategies for Health System and Public Health Reform in Russia." *American Journal of Public Health* 86(3): 313-20.
- U. K. Department of Social Security. 1993. *Containing the Costs of Social Security—the International Context*. Londres: Her Majesty's Stationery Office.
- USIA (Agencia de Informaciones de los Estados Unidos) 1995a. "In Ukraine, 'Mafia' Seen Active in Politics, Economics, Banking." Opinion Analysis M-1-95. Washington, D.C.
- . 1995b. "Russians' Disillusion Deepens: Confidence in Yeltsin Falling to New Lows." Opinion Analysis M-105-95. Washington, D.C.
- Universalia. 1993. "East/West Enterprise Exchange Program Evaluation." Bureau of Assistance for Central and Eastern Europe. Universalia, Montreal.
- Urban, Laszlo. 1996. "Hungary: Employment Trends, Wage Policies, and Macro-Implication." Departamento Geográfico, Oficina Regional de Europa y Asia Central. Banco Mundial, Washington, D.C.
- van de Walle, Dominique, Martin Ravallion y Madhur Gautam. 1994. *How Well Does the Social Safety Net Work? The Incidence of Cash Benefits in Hungary, 1987-89*. Estudio de medición de los niveles de vida, documento de trabajo No. 102. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- van Wijnbergen, Sweder. 1992. "Enterprise Reform in Eastern Europe." En Richard O'Brian y Sarah Hewin, comps., *Finance and the International Economy: 5. The AMEX Bank Review Prize Essays*. Nueva York: Oxford University Press.
- . 1994. "On the Role of Banks in Enterprise Restructuring: The Polish Example." En Andreja Böhm y Uroš Korže, comps., *Privatization Through Restructuring*. Liubliana: Central and Eastern Europe Privatization Network.
- Varhegyi, Eva. 1995. *Bankok Versenyben (Banks in Competition)*. Budapest: Penzugykatutó Rt.
- VCIOM. 1995. *Economic and Social Change: The Monitoring of Public Opinion*. Moscú: Aspect Press.
- Vella, Venzio. De próxima aparición. "Health and Nutritional Aspects of Well-Being." En Jeni Klugman, comp., *Poverty in Russia during the Transition*. Estudios regionales y sectoriales del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Vepřek, Jaromír, Zdeněk Papeš, and Pavel Vepřek. 1994. "Czech Health Care in Economic Transformation." Working Paper No. 63. Center for Economic Research and Graduate Education and Economics Institute of the Academy of Sciences of the Czech Republic, Praga, República Checa.
- Vickers, J. y G. Yarrow. 1991. *Análisis económico de la privatización*. México, FCE.
- Vitas, Dimitri. 1993. "Swiss Chianpore: The Way Forward for Pension Reform." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1093. Banco Mundial, Washington, D.C.
- . 1995. "Thrift Deposit Institutions in Europe and the United States." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1540. Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.

- Vittas, Dimitri y Joon Je Cho. 1995. "Credit Policies: Lessons from East Asia." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1458. Departamento de Desarrollo del Sector Financiero, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Vittas, Dimitri y Roland Michelitsch. 1996. "The Potential Role of Pension Funds: Lessons from OECD and Developing Countries." En Roman Frydman, Cheryl W. Gray y Andrzej Rapaczynski, comps., *Corporate Governance in Central Europe and Russia. Volume I: Banks, Funds y Foreign Investors*. Budapest, Londres y Nueva York: Central European University Press.
- Wagner, Adolph. 1883. *Finanzwissenschaft*. Leipzig. Resumido en R.A. Musgrave, y A.T. Peacock, comps. 1958. *Classics in the Theory of Public Finance*. Londres y Nueva York: MacMillan.
- Wallich, Christine I. comp. 1994a. *Russia and the Challenge of Fiscal Federalism*. Estudios regionales y sectoriales del Banco Mundial. Washington, D.C.
- . 1994b. "Russia's Dilemma of Fiscal Federalism." Documento preparado para la conferencia sobre finanzas intergubernamentales. Dalian, China, 12-17 de septiembre.
- Walter, Ingo. 1993. "The Battle of the Systems: Control of Enterprises and the Global Economy." *Kieler Vorträge* 122. Kiel, Alemania: Institut für Weltwirtschaft an der Universität.
- Webster, Leila M. 1994. *Newly Privatized Russian Enterprises*. Studies of Economies in Transition No. 13. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Wei, Shang-Jin. 1993. *Open Door Policy and China's Rapid Growth: Evidence from City-Level Data*. NBER Working Paper Series No. 4602. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Weinstein, Judith, Elizabeth Oliveras y Noel McIntosh. 1993. "Women's Reproductive Health in the Central Asian Republics." Departamento de Población, Salud y Nutrición, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Welfens, Paul J. J., comp. 1996. *Economic Aspects of German Unification: Expectations, Transition Dynamics and International Perspectives*. 2d. ed. Hamburgo: Springer-Verlag.
- West, L. A. 1995. "Regional Economic Variation and Basic Education in Rural China." Instituto de Desarrollo Económico. Banco Mundial, Washington, D.C.
- White, Eugene. 1995. "Deposit Insurance." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 1541. Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Willett, Thomas D., Richard C. K. Burdekin, Richard J. Sweeney y Clas Wihlborg. 1995. *Establishing Monetary Stability in Emerging Market Economies*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Winters, L. Alan y Zhen Kun Wang. 1994. *Eastern Europe's International Trade*. Manchester, Reino Unido: Manchester University Press.
- Wolf, Holger. 1993. "The Lucky Miracle: Germany 1945-51." En Rudiger Dornbusch, comp., *Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Yarrow, George. 1986. "Privatization in Theory and Practice." *Economic Policy* 2:324-64.
- Yusuf, Shahid. 1993. "The Rise of China's Nonstate Sector." Departamento Geográfico II, China y Mongolia. Banco Mundial. Washington, D.C.
- Zippay, Allison. 1991. *From Middle Income to Poor: Downward Mobility Among Displaced Steelworkers*. Nueva York: Praeger Publishers.
- Zweig, David. 1991. "Internationalizing China's Countryside." *China Quarterly*. Diciembre (128).



Indicadores seleccionados de los países en transición



En este apéndice se incluyen algunos indicadores estadísticos de 28 países en transición de Europa central y oriental, los nuevos Estados independientes y Asia. Estos datos, sobre todo los correspondientes a los últimos años, son provisionales y están sujetos a rectificación. A menos que se indique otra cosa, los datos provienen de la

base de datos estadísticos del Banco Mundial. Las fuentes y los métodos utilizados para el cálculo de estos indicadores se mencionan en las notas técnicas de los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial incluidos en este Informe. En los *Indicadores del desarrollo mundial*, de publicación anual, se proporcionarán actualizaciones de los datos.

Cuadro A.1 Indicadores socioeconómicos básicos

País	Población (millones) med. 1994	PNB per cápita (dólares) 1994	Tasa de mortalidad infantil (por cada 1.000 nacidos vivos)				Esperanza de vida al nacer (años)				Matrícula en el nivel secundario (porcentaje del grupo de edades)		
			1971-80	1981-90	1991-93	1994	1971-80	1981-90	1991-93	1994	1980	1990	1993
Albania	3,2	380	52,0	35,0	32,1	31,0	68,7	71,2	72,5	72,8	67	78	..
Bulgaria	8,4	1.250	23,7	15,8	16,1	15,3	71,3	71,4	71,0	71,2	84	73	68
Croacia	4,8	2.560	..	14,9	11,6	10,9	..	71,0	72,9	73,5	..	77	83
Eslovenia	2,0	7.040	18,3	12,2	7,9	6,5	70,1	71,5	73,2	73,6	89
Hungría	10,3	3.840	29,6	18,2	14,2	11,6	69,7	69,6	69,3	69,6	70	79	81
Macedonia, ERY de	2,1	820	54,2	42,9	27,7	23,8	..	71,3	72,1	72,7	61	53	54
Polonia	38,5	2.410	24,5	18,1	14,3	15,1	70,7	70,9	70,9	71,7	77	81	84
República Checa	10,3	3.200	18,2	12,8	9,6	7,9	70,3	71,1	72,4	73,0	86
República Eslovaca	5,3	2.250	22,8	15,6	12,1	11,2	70,3	70,9	71,2	72,3	89
Rumania	22,7	1.270	34,3	26,0	23,1	23,9	69,5	69,6	69,8	69,5	71	92	..
Armenia	3,7	680	26,2	23,4	17,8	15,1	71,8	70,5	70,5	71,1	85
Azerbaiyán	7,5	500	30,4	28,2	26,3	25,2	68,4	69,6	69,8	69,4	88
Belarús	10,4	2.160	16,3	13,9	12,3	13,2	70,3	71,1	69,8	69,3	98	93	92
Estonia	1,5	2.820	18,2	14,4	15,0	14,5	69,5	70,0	69,6	70,1	92
Georgia	5,4	..	29,1	22,3	14,8	18,3	70,7	71,4	72,6	73,0
Kazakstán	16,8	1.160	32,7	29,2	27,3	27,4	66,6	68,2	69,0	68,3	90
Letonia	2,5	2.320	21,7	15,7	16,5	15,5	69,2	69,8	68,8	68,1	87
Lituania	3,7	1.350	21,5	15,8	15,6	14,1	70,7	71,4	70,0	68,7	78
Moldova	4,4	870	36,1	27,9	19,9	22,6	66,5	66,8	67,7	68,3	69
República Kirguisa	4,5	630	46,1	38,6	31,0	29,1	65,5	65,8	67,9	67,8
Rusia	148,4	2.650	24,6	19,9	18,6	18,7	67,1	68,8	67,2	64,0	96	94	88
Tayikistán	5,8	360	58,1	47,5	44,5	40,6	64,8	69,0	68,1	66,6
Turkmenistán	4,4	..	53,6	52,5	45,5	46,4	61,9	64,9	65,8	66,3
Ucrania	51,9	1.910	21,2	14,9	14,3	14,3	69,1	70,0	69,8	67,9	94	93	80
Uzbekistán	22,4	960	47,0	42,7	35,0	28,2	67,3	68,1	69,3	69,8	94
China	1.190,9	530	48,8	37,6	31,0	29,9	65,2	68,3	69,0	69,3	46	48	55
Mongolia	2,4	300	90,0	71,2	58,9	53,0	55,7	60,5	63,6	64,5	91	86	78
Viet Nam	72,0	200	70,1	49,2	43,9	42,0	61,0	65,2	67,0	67,5	42	33	35

.. No se dispone de datos.

Cuadro A.2 Indicadores del crecimiento económico

País	Tasa de crecimiento del PIB (porcentaje) ^a								Inversión interna bruta (porcentaje del PIB)		
	1971-80 (tasa media anual)	1981-89 (tasa media anual)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1980	1990	1994
Albania	..	1,7	-10,0	-27,7	-9,7	11,0	7,4	6,0	34,5	28,9	13,5
Bulgaria	..	4,9	-9,1	-11,7	-6,0	-4,2	0,0	3,0	34,0	25,6	20,8
Croacia	-15,1	-12,8	-3,2	1,8	2,0	..	13,4	13,8
Eslovenia	-9,3	-5,7	1,0	4,0	5,0	..	16,9	20,8
Hungría	4,6	1,8	-2,5	-7,7	-4,3	-2,3	2,5	2,0	30,7	25,4	21,5
Macedonia, ERY de	-9,8	-12,4	-12,0	-5,7	-4,0	..	32,0	18,0
Polonia	..	2,6	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,5	7,0	26,4	25,6	15,9
República Checa	..	1,8	-1,2	-14,2	-6,4	-0,5	2,6	5,0	..	28,6	20,4
República Eslovaca	..	2,7	-2,5	-14,6	-6,2	-4,1	4,8	7,0	37,3	33,5	17,1
Rumania	7,6	1,0	-5,6	-12,9	-13,8	1,3	2,4	7,0	39,8	30,2	26,9
Armenia	14,5	3,5	-7,2	-8,8	-52,3	-14,8	3,0	7,0	28,5	47,1	10,2
Azerbaiyán	21,5	2,9	-11,7	-0,7	-35,2	-23,1	-21,9	-17,0	23,3	27,8	22,5
Belarús	6,6	5,0	-2,8	-1,5	-10,1	-9,0	-21,5	-12,0	19,5	27,4	..
Estonia	5,1	0,2	-7,1	-22,1	-21,6	-6,6	6,0	4,0	28,5	30,2	..
Georgia	6,8	1,2	-14,8	-20,1	-40,3	-31,6	-28,2	-5,0
Kazakstán	4,4	2,0	-4,6	-6,8	-13,0	-15,6	-25,0	-9,0	37,6	42,6	24,0
Letonia	4,7	3,7	-1,2	-8,1	-35,0	-14,9	0,0	1,0	25,7	40,1	..
Lituania	4,6	1,8	-3,3	-13,1	-39,3	-16,2	2,0	3,0	31,2	34,3	..
Moldova	-1,5	-18,6	-25,0	-8,8	-22,1	2,0	7,7
República Kirguisa	4,4	4,0	6,9	-9,1	-15,8	-16,3	-26,5	-6,0	28,7	23,8	..
Rusia	6,5	3,0	-3,6	-5,0	-14,5	-8,7	-12,6	-4,0	22,4	30,1	27,0
Tayikistán	4,9	3,3	-2,4	-8,7	-30,0	-27,6	-15,0	-12,0	30,0	23,4	..
Turkmenistán	4,0	4,0	0,8	-5,0	-5,4	-5,0	28,5	40,0	..
Ucrania	-3,8	-12,0	-12,5	-7,2	-24,3	-12,0	..	27,5	..
Uzbekistán	6,2	3,4	2,0	-0,5	-11,1	-2,4	-4,5	-2,0	31,6	32,2	23,3
China	5,5	11,1	3,9	8,0	13,6	13,4	11,8	10,2	35,2	34,8	42,1
Mongolia	..	5,7	-2,0	-9,9	-7,6	-1,3	3,3	6,3	46,2	42,3	20,9
Viet Nam	..	4,4	4,5	6,0	8,6	8,1	8,6	9,5	..	13,0	24,2

.. No se dispone de datos.

a. Las tasas de crecimiento del PIB correspondientes al período de 1990-94 provienen del FMI, y las correspondientes a 1995, de BERF 1995. Los datos pueden ser distintos de los que estaban disponibles al momento de redactarse el texto principal de este Informe.

Cuadro A.3 Inflación

País	Tasas medias de inflación anual (porcentajes) ^a					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Albania	0,0	35,5	225,9	85,0	28,0	8,0
Bulgaria	22,0	333,5	82,0	72,8	89,0	62,0
Croacia	135,6	249,5	938,2	1.516,0	98,0	4,1
Eslovenia	549,7	117,7	201,0	32,0	19,8	12,6
Hungría	29,0	34,2	22,9	22,5	19,0	28,2
Macedonia, ERY de	120,5	229,7	1.925,2	248,0	65,0	50,0
Polonia	586,0	70,3	43,0	35,3	32,2	27,8
República Checa	10,8	56,7	11,1	20,8	10,2	9,1
República Eslovaca	10,8	61,2	10,1	23,0	14,0	9,9
Rumania	5,1	174,5	210,9	256,0	131,0	32,3
Armenia	10,3	100,0	825,0	3.732,0	5.458,0	175,0
Azerbaiyán	7,8	105,6	616,0	833,0	1.500,0	412,0
Belarús	4,5	83,5	969,0	1.188,0	2.200,0	800,0
Estonia	23,1	210,6	1.069,0	89,0	48,0	29,0
Georgia	3,3	78,5	913,0	3.126,0	18.000,0	160,0
Kazakstán	4,2	91,0	1.610,0	1.760,0	1.980,0	180,0
Letonia	10,5	124,4	951,2	109,0	36,0	25,0
Lituania	8,4	224,7	1.020,3	390,2	72,0	35,0
Moldova	4,2	98,0	1.276,0	789,0	327,0	30,0
República Kirguisa	3,0	85,0	854,6	1.208,7	280,0	45,0
Rusia	5,6	92,7	1.353,0	896,0	303,0	190,0
Tayikistán	4,0	111,6	1.157,0	2.195,0	452,0	635,0
Turkmenistán	4,6	102,5	492,9	3.102,0	2.400,0	1.800,0
Ucrania	4,0	91,2	1.210,0	4.735,0	842,0	375,0
Uzbekistán	3,1	82,2	645,0	534,0	746,0	315,0
China	1,6	3,0	5,4	13,0	21,7	17,0
Mongolia	0,0	208,6	321,0	183,0	145,0	75,0
Viet Nam	67,5	67,6	17,5	5,2	8,0	17,0

a. Los datos se refieren al aumento porcentual del índice de precios al consumidor. Los datos correspondientes al período de 1990-94 provienen del FMI, y los correspondientes a 1995, de BERF 1995, excepto en el caso de Croacia y Tayikistán, que proceden del Banco Mundial. Los datos pueden ser distintos de los que estaban disponibles al momento de redactarse el texto principal de este Informe.

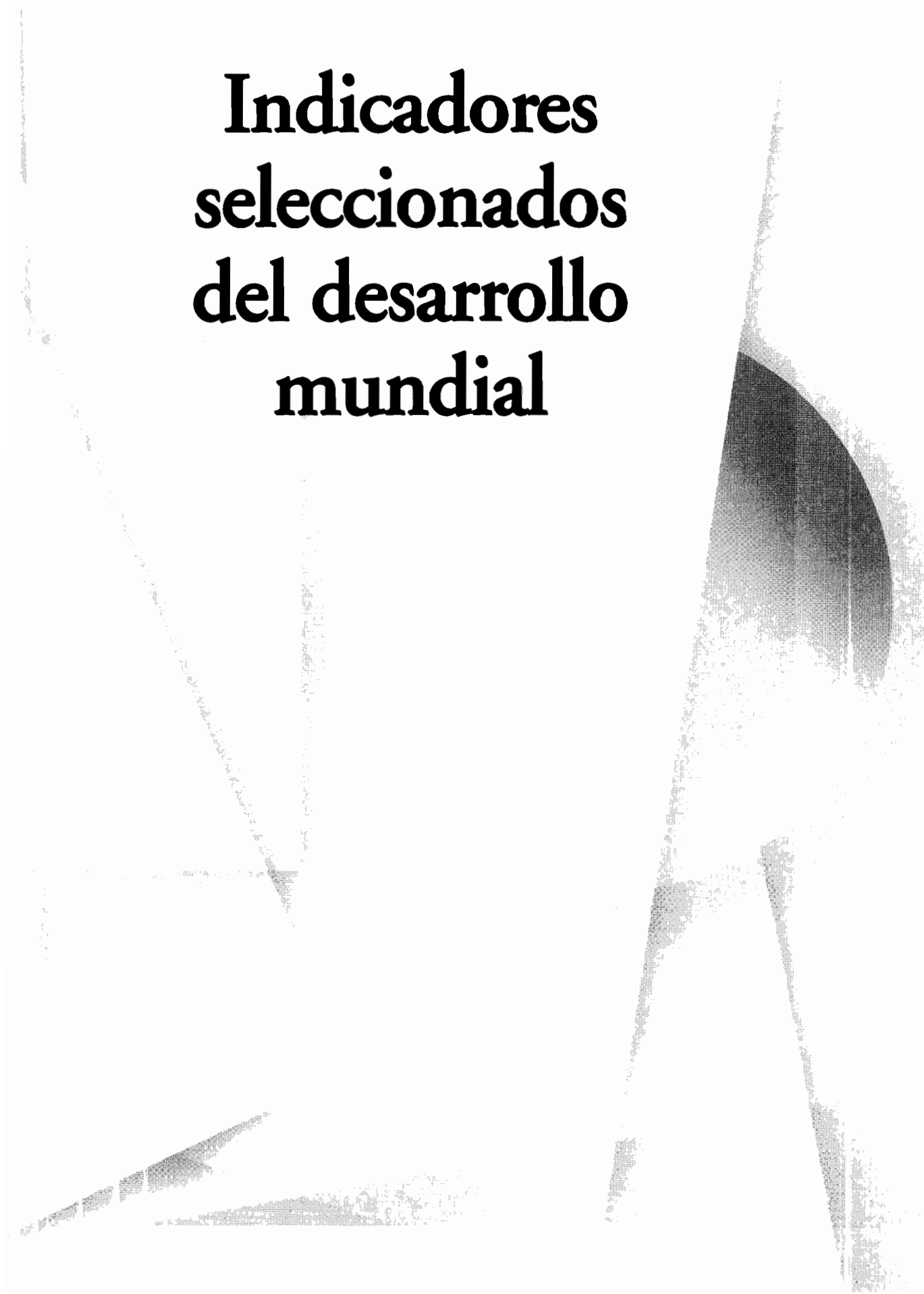
Cuadro A.4 Indicadores demográficos seleccionados

País	Tasa media de crecimiento anual de la población (porcentaje)			Población urbana (porcentaje de la población total)		
	1971-80	1981-90	1991-94	1980	1990	1994
Albania	2,2	2,1	- 0,6	33,8	36,6	37,0
Bulgaria	0,4	- 0,2	- 0,8	61,2	67,7	70,4
Croacia	0,4	0,4	0,0	50,1	59,8	63,5
Eslovenia	1,0	0,5	- 0,1	48,1	59,0	63,0
Hungría	0,4	- 0,3	- 0,3	57,0	62,1	64,0
Macedonia, ERY de	1,5	0,7	0,9	53,5	57,8	59,0
Polonia	0,9	0,7	0,3	58,2	62,5	64,2
República Checa	0,5	0,1	0,1	63,6	64,9	65,0
República Eslovaca	0,9	0,6	0,3	51,6	56,6	58,0
Rumania	0,9	0,4	- 0,5	49,0	53,3	55,1
Armenia	2,0	1,3	1,4	65,7	67,5	68,5
Azerbaiyán	1,7	1,5	1,0	52,8	54,4	55,5
Belarús	0,6	0,6	0,2	56,5	66,9	70,3
Estonia	0,8	0,6	- 1,2	69,7	71,8	72,8
Georgia	..	0,7	- 0,2	51,7	56,0	58,0
Kazakstán	..	1,2	0,1	54,0	57,6	59,3
Letonia	..	0,5	- 1,5	68,3	71,2	72,6
Lituania	0,8	0,9	0,0	61,2	68,8	71,4
Moldova	..	0,9	- 0,1	39,9	47,8	50,9
República Kirguisa	..	1,9	0,4	38,3	38,2	38,8
Rusia	..	0,6	0,0	69,8	73,8	73,2
Tayikistán	..	2,9	2,0	34,3	32,2	32,2
Turkmenistán	..	2,5	4,6	47,1	44,9	44,9
Ucrania	..	0,4	0,0	61,7	67,5	69,7
Uzbekistán	..	2,5	2,2	40,8	40,6	41,2
China	1,7	1,5	1,2	19,4	26,4	27,5
Mongolia	2,8	2,8	1,9	52,1	58,0	60,3
Viet Nam	2,3	2,1	2,1	19,2	19,9	20,7

.. No se dispone de datos.



Indicadores seleccionados del desarrollo mundial





Índice

Introducción a los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial	212
Clave	216
Cuadros	
<i>Resumen de los indicadores socioeconómicos del desarrollo</i>	
Cuadro 1 Indicadores básicos.....	220
Cuadro 2 Indicadores macroeconómicos	222
Cuadro 3 Indicadores económicos externos	224
<i>Recursos humanos</i>	
Cuadro 4 Población y población activa	226
Cuadro 5 Distribución del ingreso o del consumo	228
Cuadro 6 Salud	230
Cuadro 7 Educación	232
<i>Sostenibilidad ambiental</i>	
Cuadro 8 Uso de energía comercial	234
Cuadro 9 Uso de la tierra y urbanización	236
Cuadro 10 Recursos forestales e hídricos	238
<i>Resultados económicos</i>	
Cuadro 11 Crecimiento de la economía.....	240
Cuadro 12 Estructura de la economía: producción	242
Cuadro 13 Estructura de la economía: demanda.....	244
Cuadro 14 Presupuesto del gobierno central	246
Cuadro 15 Exportaciones e importaciones de mercancías.....	248
Cuadro 16 Balanza de pagos	250
Cuadro 17 Deuda externa	252
Cuadro 1a. Indicadores básicos de otros países	254
Notas técnicas	255
Fuentes de los datos	271
Clasificación de los países	272

Introducción a los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial

En los casi 20 años que han transcurrido desde que comenzaron a publicarse los Indicadores del desarrollo mundial se han registrado cambios extraordinarios no sólo en la economía mundial, sino en la forma en que evaluamos y medimos el desarrollo. Esta transformación se refleja en el mayor énfasis en la reducción de la pobreza a través del desarrollo de base amplia y del perfeccionamiento de los recursos humanos, y en la sostenibilidad ambiental. La importancia cada vez mayor que ha adquirido el sector privado en las estrategias de desarrollo se ha traducido en cambios profundos del papel del Estado. Durante todos estos años, los Indicadores han intentado reflejar estos cambios, pero ha llegado el momento de hacer una reestructuración profunda.

Nueva publicación de datos

En el segundo semestre de 1996 se publicará una nueva versión más completa e independiente de los *Indicadores del desarrollo mundial*. En la presente edición del Informe sobre el desarrollo mundial, el Anexo que solía acompañar a la publicación ha sido reemplazado por un conjunto de Indicadores seleccionados del desarrollo mundial, que se han tomado de los datos de los Indicadores. Los nuevos *Indicadores del desarrollo mundial* serán de mayor utilidad para el análisis de los avances a nivel mundial en tres ámbitos generales: la población, el medio ambiente y la economía. Además, se proporcionarán indicadores que describen el progreso logrado en determinadas esferas de la gestión económica de los países, como la estabilidad macroeconómica, las reformas estructurales (con inclusión del desarrollo del sector financiero, las reformas de la política comercial y de las empresas estatales, entre otros), y la evolución del papel del Estado. En la versión en CD-ROM que acompaña a la publicación se recogerán estos cambios y se incluirán datos de series cronológicas e información más detallada sobre las fuentes de los datos y los aspectos estadísticos.

Diferencias con respecto a las ediciones anteriores del Informe sobre el desarrollo mundial

Los cuadros de indicadores incluidos en el presente Informe han sido modificados a fin de proporcionar un conjunto básico de indicadores uniformes que abarcan los mismos tres aspectos del desarrollo: la población, el medio ambiente y la economía. Se presentan 17 cuadros en los que, como es ya tradicional, se comparan datos socioeconómicos de más de 130 países correspondientes al año más reciente sobre el que se dispone de datos, y a otro año anterior. En otro cuadro se presentan los indicadores básicos correspondientes a 76 países que tienen una población de menos de 1 millón de habitantes o respecto de los cuales se dispone de datos escasos.

Dado que la función primordial del Banco Mundial es proporcionar financiamiento y asesoría en materia de políticas a sus países miembros de ingreso bajo y mediano, los temas que se tratan en esta publicación se refieren fundamentalmente a esos países. En los casos en que se dispone de información sobre los países de ingreso alto, ésta se incluye también para fines comparativos. Los lectores pueden remitirse a las publicaciones estadísticas nacionales o a las de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y de la Unión Europea, donde encontrarán más información sobre los países de ingreso alto.

Otros detalles sobre los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial

En los Cuadros 1 a 3, *Resumen de los indicadores socioeconómicos del desarrollo*, se presenta un panorama general de los temas de interés fundamental para el desarrollo, tales como el nivel de riqueza o pobreza de la población, la esperanza de vida de los recién nacidos, el porcentaje de adultos analfabetos, los resultados económicos en términos de crecimiento e inflación y las condiciones externas a que se ven enfrentados los países.

En los Cuadros 4 a 7, *Recursos humanos*, se muestra el avance logrado en materia de desarrollo social en los últimos diez años. Se ha agregado una medida estándar de la desigualdad de los ingresos, a saber, el coeficiente de Gini. También se presentan medidas del bienestar, como la malnutrición y el acceso a servicios de salud, las tasas de matrícula escolar y el nivel de analfabetismo de los adultos, por sexo.

En los Cuadros 8 a 10, *Sostenibilidad ambiental*, se recopilan los principales indicadores a nivel nacional en esta esfera. En esta sección se proporciona información sobre el aire, los recursos hídricos, las ciudades y el consumo de energía.

En los Cuadros 11 a 17, *Resultados económicos*, se presenta información sobre la estructura económica y el crecimiento de los países de todo el mundo, y sobre la inversión extranjera, la deuda externa y la integración en la economía mundial, fenómeno que plantea nuevos retos y ofrece nuevas oportunidades a los países tanto desarrollados como en desarrollo.

Clasificación de los países

Al igual que en el texto principal del Informe, el PNB per cápita es el criterio principal que se utiliza para clasificar a los países y distinguir las diferentes etapas de desarrollo económico en que se encuentra cada uno de ellos. Por lo general, los países se clasifican en tres categorías —de ingreso bajo, mediano y alto—, según el nivel del PNB per cápita: de ingreso bajo, de \$725 o menos en 1994 (51 países); de ingreso mediano, de \$726 a \$8.955 (57 países), y de ingreso alto, de \$8.956 o más (25 países). También se ha clasificado a los países por región, volumen de exportaciones y nivel de endeudamiento. La lista de países de cada grupo puede verse en los cuadros sobre clasificación de los países al final de esta publicación.

Fuentes y métodos para la recopilación de los datos

Los datos socioeconómicos que se presentan aquí están tomados de varias fuentes: datos recopilados principalmente por el Banco Mundial, publicaciones estadísticas de los países miembros, institutos de investigaciones, como el Instituto Mundial de Recursos, y organismos internacionales, como las Naciones Unidas y sus organismos especializados, el Fondo Monetario Internacional y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (véanse las Fuentes de los datos al final de las Notas técnicas, donde se presenta una lista completa de dichas fuentes). Si bien en la mayoría de los datos estadísticos que declaran los países e instituciones internacionales se aplican normas internacionales sobre cobertura, definición y clasificación de los mismos, inevitablemente existen diferencias en cuanto a la cobertura, actualización y los medios y recursos utilizados en la obtención y recopilación de los datos básicos. En algu-

nos casos en que hay discrepancias entre los datos de distintas fuentes se requiere un examen del personal del Banco Mundial a fin de asegurar que se presenten los más confiables de que se disponga sobre un tema determinado. No se presentan datos en los casos en que se estima que los datos disponibles son insuficientes como para extraer conclusiones confiables sobre los niveles y tendencias, o que éstos no se ajustan lo suficiente a las normas internacionales.

Las diferencias entre los datos que aparecen en cada edición reflejan no sólo actualizaciones hechas por los países, sino también revisiones de las series históricas y cambios de metodología. En consecuencia, en las diferentes ediciones de las publicaciones del Banco pueden presentarse datos recopilados en distintas épocas. Se recomienda a los lectores no comparar las series de datos de distintas publicaciones. En *1995 World*Data CD-ROM* se presentan series cronológicas de datos que sí son concordantes.

Todas las cantidades en dólares se dan en dólares corrientes de Estados Unidos salvo indicación en contrario. Los distintos métodos empleados para convertir a esa moneda las cifras expresadas en monedas nacionales se describen en las notas técnicas.

Medidas de resumen

En cada cuadro, las medidas de resumen que figuran en las franjas de color son totales (marcados con la letra *t*), promedios ponderados (letra *p*) o medianas (letra *m*) calculados para grupos de países. Los países cuyos datos no se presentan en las medidas de resumen de los cuadros principales se han incluido implícitamente partiendo del supuesto que han seguido la misma tendencia de los países declarantes durante los períodos respectivos. Los países que no se han incluido en los cuadros principales (es decir, los que figuran en el Cuadro 1a, Indicadores básicos del desarrollo de otros países), se han incluido en las medidas de resumen si se dispone de datos o, de lo contrario, partiendo del supuesto que han seguido la misma tendencia de los países declarantes. Esta estandarización de la cobertura de los países en cada período indicado permite obtener datos agregados más coherentes. Ahora bien, en los casos en que la información que falta representa un tercio o más de la estimación total, se indica que no hay datos disponibles. Las ponderaciones empleadas para calcular las medidas de resumen se dan en cada una de las notas técnicas.

Terminología y cobertura de los países

El término “país” en estas notas y cuadros no supone independencia política, sino que puede referirse a cualquier territorio para el cual las autoridades respectivas notifican estadísticas sociales o económicas por separado.

Los datos económicos sobre Alemania anteriores a 1991 se refieren a la antigua República Federal de Alemania, pero los datos demográficos y sociales por lo general

se refieren a Alemania unificada. En los cuadros aparece una nota al pie en la que se aclaran las excepciones a la cobertura de los mismos. Los datos correspondientes a China no incluyen a Taiwán, China, pero en notas al pie de los Cuadros 15 y 16 se presentan estimaciones de las transacciones internacionales de Taiwán, China. En los datos sobre Etiopía posteriores a 1991 no se incluye a Eritrea, a menos que se indique lo contrario.

Presentación de los cuadros

En general, el formato de los cuadros de esta edición es el mismo empleado en años anteriores. En cada grupo, los países se enumeran en orden ascendente del PNB per cápita, con la salvedad de que aquellos para los que no se ha podido calcular ese indicador aparecen en bastardilla y en orden alfabético al final del grupo apropiado. Esta ordenación se emplea en todos los cuadros. Los países del grupo de ingreso alto marcados con el símbolo † son los clasificados por las Naciones Unidas como países en desarrollo o considerados como tales por las autoridades respectivas. Los países con una población de menos de 1 millón de habitantes y aquellos respecto de los que se cuenta con datos escasos no aparecen por separado en los cuadros principales, pero están incluidos en las cifras globales del grupo pertinente. En el Cuadro 1a se presentan los indicadores básicos correspondientes a estos países. En la lista por orden alfabético que aparece en la Clave se indica el número de referencia de cada país; en ella

también aparecen en bastardilla los países sobre los que no se dispone de estimaciones actuales del PNB per cápita.

Notas técnicas

Al interpretar los datos, es preciso consultar las Notas técnicas, la Clave, los cuadros de clasificación de los países y las notas al pie. En ellos se describen los métodos, conceptos, definiciones y fuentes de los datos empleados en la preparación de los cuadros. En la sección titulada Fuentes de los datos al final de las notas se consignan las fuentes en las que pueden encontrarse definiciones y descripciones más completas de los conceptos utilizados.

Los comentarios y preguntas sobre los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial deberán dirigirse a: Development Data Group, International Economics Department, The World Bank, 1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433, Estados Unidos de América, por fax al número 202-522-1498, por correo electrónico a: info@worldbank.org, o por teléfono, a los números 800-590-1906, ó 202-473-7824.

Los pedidos de publicaciones del Banco Mundial pueden hacerse por correo electrónico a: books@worldbank.org; también se puede escribir a World Bank Publications, a la dirección antes señalada, o llamar al teléfono 1-202-473-1155.

Para obtener más información, seleccione "publications" en la World Wide Web; la dirección es: www.worldbank.org.

Grupos de países

En este mapa, al igual que en los cuadros que figuran a continuación, los países se han clasificado según el grupo de ingreso al que pertenecen. Países de ingreso bajo son los que en 1994 tenían un PNB per cápita de hasta \$725; países de ingreso mediano son los que tenían de \$726 a \$8,955, y países de ingreso alto los que tenían \$8,956 o más. Por falta de espacio, en el mapa no figuran seis países de ingreso mediano —Samoa Americana (EE UU), Fiji, Polinesia Francesa (Fr), Kiribati, Tonga y Samoa Occidental. Tampoco aparece Tuvalu, país respecto del cual no se dispone de datos sobre el ingreso.

Países de ingreso bajo
Países de ingreso mediano
Países de ingreso alto
No se dispone de datos



Clave

En este cuadro se presenta una lista de los países incluidos en los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial y se proporciona información adicional sobre las fuentes de los datos demográficos de los 133 países que figuran en los principales cuadros estadísticos. En cada cuadro estadístico de los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial se enumeran los países en orden ascendente del PNB per cápita, excepto aquellos para los que no puede calcularse el PNB per cápita; dichos países aparecen en bastardilla, en orden alfabético, al final del grupo de ingresos a que pertenecen. En consecuencia, el número de orden según el PNB per cápita que aparece en la segunda columna es el que corresponde a cada país en los cuadros estadísticos.

Las cifras que aparecen en las franjas de color son medidas de resumen correspondientes a los grupos de países. La

letra *p* después de la cifra indica que es el promedio ponderado; la letra *m* que es la mediana, y la letra *t* que es el total.

Todas las tasas de crecimiento de los datos económicos se dan en cifras reales, salvo que se indique lo contrario en las notas técnicas.

La fecha límite de los datos es el 30 de abril de 1996.

El símbolo . . significa que no se dispone de datos.

0 y 0,0 significan cero o menos de la mitad de la unidad indicada.

Un espacio en blanco significa no aplicable.

Las cifras que aparecen en bastardilla indican que los datos corresponden a años o períodos distintos de los indicados.

El símbolo † indica países clasificados por las Naciones Unidas como economías en desarrollo, o considerados como tales por las autoridades respectivas.

Fuentes de los datos demográficos correspondientes a 1994

<i>País</i>	<i>Número de orden según el PNB per cápita en los cuadros</i>	<i>Censo de población</i>	<i>Población</i>	<i>Tasa de fecundidad total</i>	<i>Tasa de mortalidad infantil</i>
Albania	32	1989	Oficial ¹	Oficial	Oficial
Alemania ^a	127	—	Oficial ²	Oficial	Oficial
Arabia Saudita	105	1992	Banco Mundial ²	Encuesta 1990	Encuesta 1990
Argelia	71	1987	Banco Mundial ³	Encuesta 1992	Encuesta 1992
Argentina	107	1991	Oficial ²	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Armenia	46	1989	Banco Mundial ³	Oficial	Oficial
Australia	114	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Austria	126	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Azerbaiyán	36	1989	Oficial ²	Oficial	Oficial
Bangladesh	13	1991	Banco Mundial ²	Encuesta 1994	Encuesta 1994
Belarús	77	1989	Oficial ²	Oficial	Oficial
Bélgica	123	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Benín	30	1992	Banco Mundial ²	Banco Mundial	Banco Mundial
Bolivia	52	1992	Oficial ²	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Botswana	88	1991	Banco Mundial ²	Encuesta 1988	Encuesta 1988
Brasil	92	1991	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Bulgaria	62	1992	Oficial ²	Oficial	Oficial
Burkina Faso	21	1985	Banco Mundial ³	Encuesta 1992	Banco Mundial
Burundi	5	1990	Banco Mundial ³	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU

<i>Fuentes de los datos demográficos correspondientes a 1994</i>					
<i>País</i>	<i>Número de orden según el PNB per cápita en los cuadros</i>	<i>Censo de población</i>	<i>Población</i>	<i>Tasa de fecundidad total</i>	<i>Tasa de mortalidad infantil</i>
Camerún	47	1987	Banco Mundial ¹	Encuesta 1991	Encuesta 1991
Canadá	119	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Chad	8	1993	Banco Mundial ²	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Chile	97	1992	Oficial ²	Oficial	Oficial
China	39	1990	Banco Mundial ³	Oficial	Encuesta 1991
Colombia	72	1993	Banco Mundial ²	Encuesta 1990	Encuesta 1990
Congo	43	1984	Banco Mundial ²	Banco Mundial	Banco Mundial
Corea, República de	108	1990	Oficial ¹	Oficial	Oficial
Costa Rica	80	1984	Banco Mundial ³	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Côte d'Ivoire	42	1988	Banco Mundial ³	Encuesta 1994	Encuesta 1994
Croacia	84	1991	Oficial ²	Banco Mundial	Banco Mundial
Dinamarca	130	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Ecuador	64	1990	Banco Mundial ³	Encuesta 1994	Encuesta 1994
Egipto, Rep. Arabe de	48	1986	Banco Mundial ²	Encuesta 1992	Encuesta 1992
El Salvador	67	1992	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
† Emiratos Arabes Unidos	133	1980	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Encuesta 1987
Eslovenia	104	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
España	111	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Estados Unidos de América	128	1990	Oficial ²	Oficial	Oficial
Estonia	89	1989	Oficial ²	Oficial	Oficial
Etiopía ^b	3	1994	Banco Mundial ³	Encuesta 1990	Div. Pob. NU
Federación de Rusia	86	1989	Banco Mundial ³	Oficial	Oficial
Filipinas	56	1990	Oficial ²	Encuesta 1993	Div. Pob. NU
Finlandia	116	1990	Oficial ²	Oficial	Oficial
Francia	124	1990	Oficial ²	Oficial	Oficial
Gabón	100	1993	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Gambia	26	1993	Banco Mundial ²	Banco Mundial	Banco Mundial
Georgia	50	1989	Banco Mundial ³	Oficial	Oficial
Ghana	33	1984	Banco Mundial ³	Encuesta 1993	Encuesta 1993
Grecia	106	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Guatemala	60	1994	Oficial ²	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Guinea	38	1983	Banco Mundial ¹	Banco Mundial	Banco Mundial
Guinea-Bissau	16	1991	Banco Mundial ²	Banco Mundial	Banco Mundial
Haití	14	1982	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Honduras	40	1988	Banco Mundial ³	Encuesta 1991-92	Encuesta 1991-92
† Hong Kong	120	1991	Oficial ¹	Oficial	Oficial
Hungría	99	1990	Oficial ²	Oficial	Oficial
India	23	1991	Banco Mundial ²	Encuesta 1993	Encuesta 1993
Indonesia	55	1990	Banco Mundial ²	Encuesta 1994	Encuesta 1994
Irán, Rep. Islámica del	90	1991	Banco Mundial ²	Div. Pob. NU	Oficial
Irlanda	112	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
† Israel	113	1983	Oficial ²	Oficial	Oficial
Italia	117	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Jamaica	69	1991	Banco Mundial ³	Banco Mundial	Div. Pob. NU
Japón	131	1990	Oficial ²	Oficial	Oficial
Jordania	68	1994	Banco Mundial ²	Oficial	Encuesta 1990
Kazakstán	59	1989	Banco Mundial ³	Oficial	Oficial

Fuentes de los datos demográficos correspondientes a 1994

<i>País</i>	<i>Número de orden según el PNB per cápita en los cuadros</i>	<i>Censo de población</i>	<i>Población</i>	<i>Tasa de fecundidad total</i>	<i>Tasa de mortalidad infantil</i>
Kenya	17	1989	Banco Mundial ²	Encuesta 1993	Encuesta 1993
† Kuwait	118	1985	Oficial ²	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Lesotho	49	1986	Banco Mundial ³	Encuesta 1991	Encuesta 1991
Letonia	79	1989	Oficial ²	Oficial	Oficial
Lituania	66	1989	Oficial ²	Oficial	Oficial
Macedonia, ERY de	53	1991	Banco Mundial ³	Oficial	Oficial
Madagascar	10	1993	Banco Mundial ²	Encuesta 1992	Encuesta 1992
Malasia	96	1991	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Malawi	7	1987	Banco Mundial ²	Encuesta 1992	Encuesta 1992
Malí	18	1987	Banco Mundial ²	Encuesta 1987	Encuesta 1987
Marruecos	58	1994	Banco Mundial ²	Encuesta 1995	Encuesta 1995
Mauricio	94	1990	Banco Mundial ³	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Mauritania	35	1988	Banco Mundial ³	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
México	101	1990	Banco Mundial ²	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Moldova	54	1989	Oficial ²	Oficial	Oficial
Mongolia	22	1989	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Mozambique	2	1980	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Myanmar	51	1983	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Namibia	75	1991	Banco Mundial ²	Encuesta 1992	Encuesta 1992
Nepal	11	1991	Banco Mundial ²	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Nicaragua	27	1971	Banco Mundial ¹	Encuesta 1992-93	Encuesta 1992-93
Níger	15	1988	Banco Mundial ²	Encuesta 1992	Encuesta 1992
Nigeria	19	1991	Banco Mundial ²	Encuesta 1990	Encuesta 1990
Noruega	129	1990	Oficial ²	Oficial	Oficial
Nueva Zelandia	110	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Omán	103	1993	Banco Mundial ³	Encuesta 1989	Encuesta 1989
Países Bajos	121	1971	Oficial ¹	Oficial	Oficial
Pakistán	34	1981	Banco Mundial ²	Banco Mundial	Banco Mundial
Panamá	85	1990	Banco Mundial ³	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Papua Nueva Guinea	61	1989	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Paraguay	70	1992	Banco Mundial ³	Encuesta 1990	Encuesta 1990
Perú	76	1993	Banco Mundial ²	Encuesta 1991-92	Encuesta 1991-92
Polonia	81	1988	Oficial ²	Oficial	Oficial
Portugal	109	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Reino Unido	115	1991	Oficial ¹	Oficial	Oficial
República Centroafricana	31	1988	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
República Checa	95	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Rep. Dem. Pop. Lao	24	1985	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
República Dominicana	65	1993	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
República Eslovaca	78	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
República Kirguisa	44	1989	Banco Mundial ³	Oficial	Oficial
Rumania	63	1992	Oficial ²	Oficial	Oficial
Rwanda	1	1991	Banco Mundial ²	Encuesta 1992	Div. Pob. NU
Senegal	41	1988	Banco Mundial ²	Encuesta 1992-93	Encuesta 1992-93
Sierra Leona	6	1985	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
† Singapur	122	1990	Oficial ¹	Oficial	Oficial
Sri Lanka	45	1981	Oficial ²	Encuesta 1987	Encuesta 1987

<i>Fuentes de los datos demográficos correspondientes a 1994</i>					
<i>País</i>	<i>Número de orden según el PNB per cápita en los cuadros</i>	<i>Censo de población</i>	<i>Población</i>	<i>Tasa de fecundidad total</i>	<i>Tasa de mortalidad infantil</i>
Sudáfrica	93	1991	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Suecia	125	1990	Oficial ²	Oficial	Oficial
Suiza	132	1990	Oficial ²	Oficial	Oficial
Tailandia	82	1990	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Tanzania	4	1988	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Tayikistán	29	1989	Oficial ²	Oficial	Oficial
Togo	25	1981	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Trinidad y Tabago	98	1990	Banco Mundial ²	Encuesta 1987	Encuesta 1987
Túnez	73	1994	Banco Mundial ²	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
<i>Turkmenistán</i>	91	1989	Banco Mundial ³	Oficial	Oficial
Turquía	83	1990	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Ucrania	74	1991	Oficial ²	Oficial	Oficial
Uganda	9	1991	Banco Mundial ²	Encuesta 1991	Encuesta 1991
Uruguay	102	1985	Banco Mundial ³	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Uzbekistán	57	1989	Banco Mundial ³	Oficial	Oficial
Venezuela	87	1990	Oficial ²	Div. Pob. NU	Div. Pob. NU
Viet Nam	12	1989	Banco Mundial ³	Encuesta 1995	Encuesta 1995
Yemen, Rep. del	20	1994	Banco Mundial ²	Encuesta 1991-92	Encuesta 1991-92
Zambia	28	1990	Banco Mundial ¹	Div. Pob. NU	Encuesta 1987
Zimbabwe	37	1992	Banco Mundial ²	Encuesta 1994	Encuesta 1994

Nota: Los países respecto de los que se cuenta con datos escasos o aquellos que tienen una población de más de 30.000 pero menos de 1 millón de habitantes aparecen solamente en el Cuadro 1a; sin embargo, en los cuadros principales, los datos correspondientes a estos países se incluyen en los totales y en los promedios ponderados del grupo a que pertenecen. Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

a. En todos los cuadros, los datos se refieren a Alemania unificada, a menos que se indique lo contrario.

b. En todos los cuadros, los datos sobre Etiopía posteriores a 1991 no incluyen a Eritrea, a menos que se indique lo contrario.

Población

Oficial

1. Datos publicados por una oficina nacional de estadísticas u otra fuente oficial del país, como el Banco Central, el Ministerio de Planificación, etc.
2. Cifra declarada como estimación oficial por la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat), el Consejo de Europa, la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, la Comisión del Pacífico Meridional u otra organización internacional similar.

Banco Mundial

1. Datos basados en las estimaciones y proyecciones más recientes para 1990 y 1995 de la División de Población de las Naciones Unidas.
2. Datos basados en una proyección a partir del censo más reciente.
3. Datos basados en una proyección a partir de la estimación oficial más reciente de que se dispone.

Tasas de fecundidad y mortalidad

Oficial

Estimación basada en los datos del registro civil u otro instrumento oficial de recopilación de datos.

Div. Pob. NU

Estimación del Banco Mundial basada en las estimaciones y proyecciones para 1990-94 y 1995-99 de la División de Población de las Naciones Unidas.

Encuesta

Estimación del Banco Mundial a partir de la última encuesta de demografía y salud, estudio sobre la frecuencia del uso de anticonceptivos u otra encuesta o censo disponible en que se indican estimaciones de tasas vitales.

Banco Mundial

Estimaciones a partir de otras fuentes, entre ellas, informes económicos y sectoriales u otros estudios sobre países del Banco Mundial, y niveles y tendencias de otros indicadores.

Cuadro 1. Indicadores básicos

	Estimaciones del PNB per cápita según la PPA ^b								
	Población (millones) Med. 1994	Superficie (miles de km ²)	PNB per cápita ^a		Estados Unidos = 100		Dólares internacionales corrientes 1994	Esperanza de vida al nacer (años) 1994	Analfabetismo de adultos (%) 1995
			Dólares 1994	Tasa media de crecimiento anual (%) 1985-94	1987	1994			
Países de ingreso bajo	3.182,2 t	40.391 t	380 p	3,4 p				63 p	34 p
Excluidos China e India	1.077,7 t	27.543 t	360 p	-1,1 p				56 p	46 p
1 Rwanda	7,8	26	80	-6,6	3,8	1,3	330 c	..	40
2 Mozambique	15,5	802	90	3,8	2,7	3,3	860 d	46	60
3 Etiopía	54,9	1.097	100	..	2,0	1,7	430 c	49	65
4 Tanzania ^e	28,8	945	140	0,8	2,6	2,4	620 c	51	32
5 Burundi	6,2	28	160	-0,7	3,4	2,7	700 d	50	65
6 Sierra Leona	4,4	72	160	-0,4	3,1	2,7	700 c	40	69
7 Malawi	9,5	118	170	-0,7	3,1	2,5	650 c	44	44
8 Chad	6,3	1.284	180	0,7	2,7	2,8	720 d	48	52
9 Uganda	18,6	236	190	2,3	5,0	5,4	1.410 d	42	38
10 Madagascar	13,1	587	200	-1,7	3,1	2,5	640 c	52	..
11 Nepal	20,9	141	200	2,3	4,4	4,8	1.230 d	54	73
12 Viet Nam	72,0	332	200	68	6
13 Bangladesh	117,9	144	220	2,0	4,9	5,1	1.330 c	57	62
14 Haití	7,0	28	230	-5,0	6,2	3,6	930 d	57	55
15 Níger	8,7	1.267	230	-2,1	3,8	3,0	770 d	46	86
16 Guinea-Bissau	1,0	36	240	2,2	2,9	3,2	820 d	38	45
17 Kenya	26,0	580	250	0,0	5,7	5,1	1.310 c	59	22
18 Malí	9,5	1.240	250	1,0	2,3	2,0	520 c	49	69
19 Nigeria	108,0	924	280	1,2	4,3	4,6	1.190 c	52	43
20 Yemen, República del	14,8	528	280	53	..
21 Burkina Faso	10,1	274	300	-0,1	3,5	3,1	800 d	49	81
22 Mongolia	2,4	1.566	300	-3,2	64	..
23 India	913,6	3.288	320	2,9	4,4	4,9	1.280 c	62	48
24 República Dem. Pop. Lao	4,7	237	320	52	43
25 Togo	4,0	57	320	-2,7	6,0	4,4	1.130 d	55	48
26 Gambia	1,1	11	330	0,5	4,8	4,3	1.100 d	45	61
27 Nicaragua	4,2	130	340	-6,1	13	7	1.800 d	67	34
28 Zambia	9,2	753	350	-1,4	4,1	3,3	860 c	47	22
29 Tayikistán ^f	5,8	143	360	-11,4	12,1	3,7	970 g	67	..
30 Benin	5,3	113	370	-0,8	7,0	6,3	1.630 c	50	63
31 República Centroafricana	3,2	623	370	-2,7	5,4	4,5	1.160 d	49	40
32 Albania	3,2	29	380	73	..
33 Ghana	16,6	239	410	1,4	7,9	7,9	2.050 d	58	36
34 Pakistán	126,3	796	430	1,3	8,5	8,2	2.130 c	60	62
35 Mauritania	2,2	1.026	480	0,2	6,4	6,1	1.570 d	51	62
36 Azerbaiyán ^f	7,5	87	500	-12,2	21,7	5,8	1.510 g	69	..
37 Zimbabwe	10,8	391	500	-0,5	8,7	7,9	2.040 c	58	15
38 Guinea	6,4	246	520	1,3	44	64
39 China	1.190,9	9.561	530 ^h	7,8	5,8	9,7	2.510 h	69	19
40 Honduras	5,8	112	600	0,5	8,1	7,5	1.940 i	66	27
41 Senegal	8,3	197	600	-0,7	7,3	6,1	1.580 c	50	67
42 Côte d'Ivoire	13,8	322	610	-4,6	8,3	5,3	1.370 c	56	60
43 Congo	2,6	342	620	-2,9	11,2	7,3	1.900 c	51	25
44 República Kirguisa ^f	4,5	198	630	-5,0	13,5	6,7	1.730 g	68	..
45 Sri Lanka	17,9	66	640	2,9	10,7	12,2	3.160 c	72	10
46 Armenia ^f	3,7	30	680	-13,0	26,5	8,3	2.160 g	71	..
47 Camerún	13,0	475	680	-6,9	15,0	7,5	1.950 c	57	37
48 Egipto, República Árabe de	56,8	1.001	720	1,3	14,4	14,4	3.720 c	62	49
49 Lesoto	1,9	30	720	0,6	6,6	6,7	1.730 d	61	29
50 Georgia ^f	5,4	70	73	..
51 Myanmar	45,6	677	58	17
Países de ingreso mediano	1.569,9 t	61.263 t	2.520 p	-0,1 p				67 p	..
De ingreso mediano bajo	1.096,9 t	40.594 t	1.590 p	-1,2 p				67 p	..
52 Bolivia	7,2	1.099	770	1,7	8,9	9,3	2.400 i	60	17
53 Macedonia, ERY de	2,1	26	820	73	..
54 Moldova ^f	4,3	34	870	68	..
55 Indonesia	190,4	1.905	880	6,0	10,0	13,9	3.600 i	63	16
56 Filipinas	67,0	300	950	1,7	10,4	10,6	2.740 c	65	5
57 Uzbekistán ^f	22,4	447	960	-2,3	12,5	9,2	2.370 g	70	..
58 Marruecos	26,4	447	1.140	1,2	13,1	13,4	3.470 c	65	56
59 Kazakstán ^f	16,8	2.717	1.160	-6,5	24,2	10,9	2.810 g	68	..
60 Guatemala	10,3	109	1.200	0,9	13,5	13,3	3.440 i	65	44
61 Papua Nueva Guinea	4,2	463	1.240	2,2	9,1	10,4	2.680 d	57	28
62 Bulgaria	8,4	111	1.250	-2,7	23,5	16,9	4.380 j	71	..
63 Rumania	22,7	238	1.270	-4,5	22,7	15,8	4.090 j	70	..
64 Ecuador	11,2	284	1.280	0,9	15,9	16,2	4.190 i	69	10
65 República Dominicana	7,6	49	1.330	2,2	13,9	14,5	3.760 i	70	18
66 Lituania ^f	3,7	65	1.350	-8,0	33,8	12,7	3.290 j	69	..
67 El Salvador	5,6	21	1.360	2,2	8,4	9,3	2.410 i	67	29
68 Jordania	4,0	89	1.440	-5,6	25,4	15,8	4.100 d	70	13
69 Jamaica	2,5	11	1.540	3,9	11,1	13,1	3.400 k	74	15
70 Paraguay	4,8	407	1.580	1,0	13,7	13,7	3.550 i	68	8
71 Argelia	27,4	2.382	1.650	-2,5	69	38
72 Colombia	36,3	1.139	1.670	2,4	19,0	20,6	5.330 i	70	9

Nota: Véanse otros países en el Cuadro 1a. Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

		Población (millones) Med. 1994		Superficie (miles de km ²)		PNB per cápita ^a		Estimaciones del PNB per cápita según la PPA ^b			Esperanza de vida al nacer (años) 1994	Analfa- betismo de adultos (%) 1995
						Dólares 1994	Tasa media de crecimiento anual (%) 1985-94	Estados Unidos = 100		Dólares internacionales corrientes 1994		
								1987	1994			
73	Túnez	8,8	164	1.790	2,1	18,5	19,4	5.020 ^c	68	33		
74	Ucrania ^f	51,9	604	1.910	-8,0	20,4	10,1	2.620 ⁱ	68	..		
75	Namibia	1,5	824	1.970	3,3	17,0	16,7	4.320 ^d	59	..		
76	Perú	23,2	1.285	2.110	-2,0	18,0	13,9	3.610 ⁱ	65	11		
77	Belarús ^f	10,4	208	2.160	-1,9	25,1	16,7	4.320 ⁱ	69	..		
78	República Eslovaca	5,3	49	2.250	-3,0	72	..		
79	Letonia ^f	2,5	64	2.320	-6,0	24,1	12,4	3.220 ^j	68	..		
80	Costa Rica	3,3	51	2.400	2,8	77	5		
81	Polonia	38,5	313	2.410	0,8	21,4	21,2	5.480 ⁱ	72	..		
82	Tailandia	58,0	513	2.410	8,6	16,4	26,9	6.970 ^c	69	6		
83	Turquía	60,8	779	2.500	1,4	20,9	18,2	4.710 ^j	67	18		
84	Croacia	4,8	57	2.560	73	..		
85	Panamá	2,6	76	2.580	-1,2	26,6	22,1	5.730 ⁱ	73	9		
86	Federación de Rusia ^f	148,3	17.075	2.650	-4,1	30,6	17,8	4.610 ^j	64	..		
87	Venezuela	21,2	912	2.760	0,7	33,7	30,0	7.770 ⁱ	71	9		
88	Botswana	1,4	582	2.800	6,6	15,4	20,1	5.210 ^c	68	30		
89	Estonia ^f	1,5	45	2.820	-6,1	29,9	17,4	4.510 ⁱ	70	..		
90	Irán, República Islámica del	62,5	1.648	68	28		
91	Turkmenistán ^f	4,4	488	66	..		
De ingreso mediano alto		472,8 t	20.669 t	4.640 p	1,4 p	69 p	13 p		
92	Brasil	159,1	8.512	2.970	-0,4	24,2	20,9	5.400 ⁱ	67	17		
93	Sudáfrica	40,5	1.221	3.040	-1,3	23,9	19,8	5.130 ^d	64	18		
94	Mauricio	1,1	2	3.150	5,8	39,4	49,1	12.720 ^c	70	17		
95	República Checa	10,3	79	3.200	-2,1	44,1	34,4	8.900 ^j	73	..		
96	Malasia	19,7	330	3.480	5,6	23,5	32,6	8.440 ^k	71	17		
97	Chile	14,0	757	3.520	6,5	24,8	34,4	8.890 ⁱ	72	5		
98	Trinidad y Tabago	1,3	5	3.740	-2,3	40,9	33,5	8.670 ^d	72	2		
99	Hungría	10,3	93	3.840	-1,2	28,9	23,5	6.080 ^j	70	..		
100	Gabón	1,3	268	3.880	-3,7	54	37		
101	México	88,5	1.958	4.180	0,9	27,8	27,2	7.040 ^k	71	10		
102	Uruguay	3,2	177	4.660	2,9	28,1	29,8	7.710 ⁱ	73	3		
103	Omán	2,1	212	5.140	0,5	34,7	33,2	8.590 ^d	70	..		
104	Eslovenia	2,0	20	7.040	..	33,3	24,1	6.230 ^j	74	..		
105	Arabia Saudita	17,8	2.150	7.050	-1,7	45,7	36,6	9.480 ^d	70	37		
106	Grecia	10,4	132	7.700	1,3	42,1	42,2	10.930 ^j	78	..		
107	Argentina	34,2	2.767	8.110	2,0	32,1	33,7	8.720 ⁱ	72	4		
108	Corea, República de	44,5	99	8.260	7,8	27,3	39,9	10.330 ^c	71	m		
Países de ingreso bajo y mediano		4.752,2 t	101.655 t	1.090 p	0,7 p	64 p	29 p		
África al sur del Sahara		571,9 t	24.274 t	460 p	-1,2 p	52 p	43 p		
Asia oriental y el Pacífico		1.734,7 t	16.367 t	860 p	6,9 p	68 p	17 p		
Asia meridional		1.220,3 t	5.133 t	320 p	2,7 p	61 p	50 p		
Europa y Asia central		487,4 t	24.354 t	2.090 p	-3,2 p	68 p	..		
Oriente Medio y Norte de África		266,7 t	11.021 t	1.580 p	-0,4 p	66 p	39 p		
América Latina y el Caribe		470,9 t	20.505 t	3.340 p	0,6 p	68 p	13 p		
Países de ingreso alto		849,9 t	31.824 t	23.420 p	1,9 p	77 p	..		
109	Portugal	9,9	92	9.320	4,0	41,3	46,3	11.970 ⁱ	75	..		
110	Nueva Zelanda	3,5	271	13.350	0,7	63,2	61,3	15.870 ^j	76	m		
111	España	39,1	505	13.440	2,8	50,2	53,1	13.740 ^j	77	..		
112	Irlanda	3,6	70	13.530	5,0	40,6	52,4	13.550 ^j	76	m		
113	† Israel	5,4	21	14.530	2,3	56,5	59,1	15.300 ⁱ	77	..		
114	Australia	17,8	7.713	18.000	1,2	69,9	70,0	18.120 ^j	77	m		
115	Reino Unido	58,4	245	18.340	1,3	70,7	69,4	17.970 ^j	76	m		
116	Finlandia	5,1	338	18.850	-0,3	72,1	62,4	16.150 ^j	76	m		
117	Italia	57,1	301	19.300	1,8	70,9	71,3	18.460 ^j	78	m		
118	† Kuwait	1,6	18	19.420	1,1	84,3	95,6	24.730 ^d	76	21		
119	Canadá	29,2	9.976	19.510	0,3	83,2	77,1	19.960 ⁱ	78	m		
120	* Hong Kong	6,1	1	21.650 ⁿ	5,3 ⁿ	78	8		
121	Países Bajos	15,4	37	22.010	1,9	70,0	72,4	18.750 ^j	78	m		
122	* Singapur	2,9	1	22.500	6,1	60,2	84,6	21.900 ^d	75	9		
123	Bélgica	10,1	31	22.870	2,3	74,6	78,3	20.270 ^j	76	m		
124	Francia	57,9	552	23.420	1,6	75,9	76,0	19.670 ^j	78	m		
125	Suecia	8,8	450	23.530	-0,1	76,1	66,2	17.130 ^j	78	m		
126	Austria	8,0	84	24.630	2,0	72,8	75,6	19.560 ^j	77	m		
127	Alemania	81,5	357	25.580	75,3	19.480 ^j	76	m		
128	Estados Unidos	260,6	9.364	25.880	1,3	100,0	100,0	25.880 ^j	77	m		
129	Noruega	4,3	324	26.390	1,4	77,7	78,1	20.210 ^j	78	m		
130	Dinamarca	5,2	43	27.970	1,3	76,6	76,8	19.880 ^j	75	m		
131	Japón	125,0	378	34.630	3,2	74,7	81,7	21.140 ^j	79	m		
132	Suiza	7,0	41	37.930	0,5	104,5	97,2	25.150 ^j	78	m		
133	† Emiratos Árabes Unidos	2,4	84	..	0,4	75	21		
Todo el mundo		5.601,3 t	133.478 t	4.470 p	0,9 p	67 p	..		

† Clasificados como países en desarrollo por las Naciones Unidas o considerados como tales por las autoridades respectivas. a. Mérito del Atlas véanse las notas técnicas.

b. Paridad del poder adquisitivo; véanse las notas técnicas. c. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1985. d. Datos provenientes de las estimaciones obtenidas según el método de regresión. e. En todos los cuadros, los datos que figuran para el PIB y el PNB se refieren sólo a la parte continental de Tanzania. f. Las estimaciones correspondientes a los países de la antigua Unión Soviética son preliminares y su clasificación será objeto de continuos exámenes. g. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1990. h. Estimación del Banco Mundial. i. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1980. j. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1993. k. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1975. m. Según la UNESCO, el analfabetismo es inferior al 5%. n. Los datos se refieren al PIB.

Cuadro 2. Indicadores macroeconómicos

Dinero en sentido lato																	
		Déficit/ superávit corriente del gobierno central ^a (% del PNB)		Tasa nominal media de aumento anual (%)	Promedio en circulación como porcentaje del PIB		Tasa bancaria de interés nominal (porcentajes anuales medios)				Tasa media de inflación anual (%) (deflactor del PIB)	Balanza en cuenta corriente antes de las trans- ferencias oficiales (% de PNB)		Reservas internacionales brutas (en meses de importaciones)		Valor neto actual del total de deuda externa (% del PNB)	
		1980	1994	1985-94	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1994
Países de ingreso bajo																	
Excluidos China e India																	
1	Rwanda	3,5	-5,5	5,4	13,6	..	6,3	5,0	13,5	15,0	4,5	-13,3	-69,1	6,7	1,1	..	78
2	Mozambique	53,2	-20,7	-71,4	331
3	Etiopía	44,4	..	11,5	..	14,3	..	-4,8 ^b	-6,9	4,0 ^b	5,9	..	68
4	Tanzania	-1,3	..	35,0	..	30,7	4,0	..	11,5	39,0	33,3	-9,7	167
5	Burundi	1,9	..	8,5	13,5	..	2,5	..	12,0	..	5,4	..	-16,6	..	8,5	..	50
6	Sierra Leona	-5,1 ^c	-1,9 ^c	56,4	20,6	11,0	9,2	11,6	11,0	27,3	67,3	-19,9	138
7	Malawi	1,2 ^c	..	21,4	18,0	20,5	7,9	25,0	16,7	31,0	18,8	-27,4	-44,0	1,4	0,6	73	
8	Chad	-2,7	20,0	10,9	5,5	8,1	11,0	17,5	1,7	-2,1	..	1,7	2,9	43	
9	Uganda	-2,2	12,7	9,8	6,8	10,0	10,8	..	75,4	..	-6,7	48
10	Madagascar	..	-2,5	23,7	18,2	20,5	15,8	-15,5	-18,5	161
11	Nepal	7,6	..	21,2	21,9	33,7	4,0	..	14,0	..	12,1	-5,1	-6,1	8,9	6,8	..	27
12	Viet Nam	102,6	135
13	Bangladesh	11,2 ^c	..	14,2	18,4	35,0	8,2	6,4	11,3	14,4	6,6	-11,1	-1,4	1,5	7,9	..	32
14	Haití	-3,3	..	15,3	24,0	43,0	10,0	13,2	-9,4	-6,8	0,6	25
15	Níger	5,1	..	1,0	13,3	14,6	6,2	7,8	14,5	16,8	0,2	-17,3	-7,1	1,6	3,9	..	58
16	Guinea-Bissau	62,9	..	14,1	..	28,7	..	36,3	65,7	-48,9	-15,6	222
17	Kenya	2,6 ^c	-0,4	18,9	29,8	32,2	5,8	..	10,6	..	11,7	-13,7	-0,5	2,1	2,5	..	80
18	Malí	-1,4	..	5,3	17,9	20,0	6,2	7,8	14,5	16,8	3,4	-14,5	-10,6	0,6	3,4	..	84
19	Nigeria	23,3	23,8	..	5,3	13,1	8,4	20,5	29,6	5,7	-6,4	5,7	1,6	..	92
20	Yemen, República del	1,0
21	Burkina Faso	2,0	0,5	8,2	13,8	20,0	6,2	7,8	14,5	16,8	1,6	-15,5	-17,5	1,5	5,0	..	31
22	Mongolia	..	3,7	23,9	..	92,3	..	233,6	46,0	-24,9	-8,2	..	2,4	..	38
23	India	0,0	-1,8	16,9	34,7	45,2	16,5	16,3	9,7	-1,7	-0,9	8,0	6,7	..	24
24	República Dem. Pop. Lao	38,4	..	13,2	7,2	12,0	4,8	24,0	24,2	..	-8,5	..	2,0	..	40
25	Togo	1,9	..	-1,2	29,0	25,3	6,2	7,8	14,5	17,5	3,3	-16,4	-3,1	1,4	3,5	..	98
26	Gambia	7,1	7,5	15,2	21,1	23,8	5,0	12,6	15,0	25,0	10,1	-51,4	-5,1	59
27	Nicaragua	-1,6	-0,9	..	24,5	23,2	..	11,7	..	20,1	1.311,2	-26,0	-67,7	0,9	1,2	..	707
28	Zambia	-8,7	-2,9	73,3	28,4	10,8	7,0	48,5	9,5	113,3	92,0	-14,5	..	1,3	157
29	Tayikistán	104,3	25
30	Benin	9,5	17,1	25,0	6,2	7,8	14,5	16,8	2,9	-7,9	..	0,4	6,1	..	56
31	República Centroafricana	-2,0	..	4,2	18,9	18,6	5,5	8,1	10,5	17,5	2,6	-18,0	..	2,2	9,2	..	52
32	Albania	19,8	..	23,7	32,7	..	-12,9	6,7	45
33	Ghana	-2,9 ^c	-0,9 ^c	38,4	16,2	15,8	11,5	23,1	19,0	..	28,6	-1,4	-9,0	3,1	3,9	..	63
34	Pakistán	1,8	-2,1	15,3	38,7	42,3	8,8	-4,9	-3,9	3,1	3,5	..	42
35	Mauritania	8,7	20,5	21,7	5,5	5,0	12,0	10,0	7,2	-37,6	-14,4	3,6	0,9	..	162
36	Azerbaiyán	122,8	3
37	Zimbabue	-9,1	..	20,7	35,2	25,8	3,5	26,8	17,5	34,9	19,7	-4,8	-5,7	2,7	3,2	..	69
38	Guinea	..	3,1	9,4	..	18,0	..	22,0	18,6	60
39	China	23,7	33,2	85,5	5,4	11,0	5,0	11,0	8,4	-1,6	1,4	4,9	5,9	..	16
40	Honduras	18,2	21,1	25,3	10,6	11,6	16,5	24,7	13,0	-13,4	-9,7	1,5	1,2	..	97
41	Senegal	1,8	..	3,1	26,6	18,6	6,2	7,8	14,5	16,8	2,9	-18,1	-9,4	0,2	1,3	..	65
42	Côte d'Ivoire	4,0	..	0,2	26,7	24,6	6,2	7,8	14,5	16,8	0,2	-18,7	-13,3	0,1	0,7	..	282
43	Congo	1,1	14,8	16,2	6,5	8,1	11,0	17,5	-0,3	-15,2	..	0,9	0,5	..	382
44	República Kirguisa	100,9	13
45	Sri Lanka	-4,6	-3,0	16,5	28,5	30,5	14,5	15,3	19,0	13,0	11,0	-18,7	-8,1	1,5	4,4	..	41
46	Armenia	138,6	8
47	Camerún	5,7	0,2	-3,3	18,5	19,1	7,5	8,1	13,0	17,5	1,3	-5,8	-3,8	1,1	0,1	..	86
48	Egipto, República Árabe de	9,6	6,5	19,9	52,2	97,2	8,3	11,8	13,3	16,5	16,4	-2,0	-1,3	3,1	10,7	..	52
49	Lesoto	0,7	..	14,1	..	31,4	9,6	8,4	11,0	14,3	14,0	-17,8	-26,6	26
50	Georgia	228,3	56
51	Myanmar	3,9	0,8	16,3	23,9	..	1,5	9,0	8,0	..	26,5	-5,3	-0,5	5,6	3,5	..	7
Países de ingreso mediano																	
De ingreso mediano bajo																	
52	Bolivia	..	-2,7	46,7	16,2	45,1	18,0	18,4	28,0	55,6	20,0	-1,8	-7,3	6,0	5,8	..	66
53	Macedonia, ERY de	1,2	..	53
54	Moldova	7,2	-4,9	..	2,6	..	12
55	Indonesia	10,0	8,9	23,5	13,2	..	6,0	20,4	..	20,2	8,9	3,3	-1,6	4,1	3,2	..	50
56	Filipinas	4,1 ^c	1,9 ^c	20,3	20,7	41,2	12,3	10,5	14,0	15,1	10,0	-6,2	-4,5	4,6	3,1	..	53
57	Uzbekistán	109,1	..	0,0	5
58	Marruecos	0,5	5,7	13,8	38,5	58,4	4,9	..	7,0	10,0	5,0	-8,6	-2,5	1,7	5,6	..	64
59	Kazakstán	150,2	..	-4,0	14
60	Guatemala	2,1	0,8	23,3	20,5	23,4	9,0	9,7	11,0	22,9	19,5	-2,5	-6,0	4,2	3,0	..	19
61	Papua Nueva Guinea	-6,4 ^c	-4,6 ^c	8,5	32,9	30,2	6,9	5,1	11,1	9,2	3,9	-22,6	8,5	3,6	0,6	..	46
62	Bulgaria	..	-4,7	54,5	..	64,1	42,2	5,1	1,9	100
63	Rumania	15,9	2,2	44,7	33,4	15,2	62,0	..	-1,0	2,0	4,9	..	17
64	Ecuador	1,0 ^c	3,6 ^c	41,0	20,2	33,6	9,0	44,0	47,5	-5,6	-6,2	4,2	4,4	..	85
65	República Dominicana	3,0	8,4	33,8	17,8	23,5	28,9	-11,0	-2,5	1,5	0,9	..	37
66	Lituania	..	0,2	27,4	..	62,3	102,3	2,9	..	7
67	El Salvador	-0,4 ^c	0,8 ^c	21,2	28,0	36,4	..	13,6	..	19,0	15,5	0,1	-3,7	3,6	3,4	..	20
68	Jordania	..	3,5 ^c	10,9	..	104,5	..	3,2	..	9,0	9,2	..	-12,5	6,3	5,0	..	87
69	Jamaica	32,3	32,8	40,0	9,5	36,4	15,6	49,5	27,6	-5,6	-0,4	0,8	1,5	..	94
70	Paraguay	3,2	3,0	37,8	19,8	24,7	..	23,1	..	32,5	26,2	6,7	3,1	..	22
71	Argelia	14,6	53,3	46,4	22,0	0,8	-4,5	5,8	4,5	..	61
72	Colombia	1,6	2,9	31,9	17,1	19,8	..	29,4	..	40,5	25,6	5,8	..	28

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

Dinero en sentido lato																
	Déficit/ superávit corriente del gobierno central (% del PNB)		Tasa nominal media de aumento anual (%)	Promedio en circulación como porcentaje del PIB		Tasa bancaria de interés nominal (porcentajes anuales medios)				Tasa media de inflación anual (%) (deflactor del PIB)	Balanza en cuenta corriente antes de las trans- ferencias oficiales (% de PNB)		Reservas internacionales brutas (en meses de importaciones)		Valor neto actual del total de deuda externa (% del PNB)	
	1980	1994		1980	1994	Tasa sobre los depósitos		Tasa sobre los préstamos			1980	1994	1980	1994		
						1980	1994	1980	1994							
73	Túnez	9,4	3,5	10,2	37,6	44,3	2,5	..	7,2	..	6,3	-5,0	-2,7	2,1	2,3	52
74	Ucrania	208,6	..	250,3	297,0	6
75	Namibia	..	0,7	33,0	..	9,2	..	17,1	10,6	..	-0,6	..	1,3	..
76	Perú	2,1 ^c	2,2 ^c	469,4	16,5	15,3	..	22,3	..	53,6	492,2	-1,2	-6,0	6,6	9,7	41
77	Belarús	..	-0,5	136,7	5
78	República Eslovaca	69,3	..	9,3	..	14,6	9,8	..	5,8	..	3,1	30
79	Letonia	..	-0,9	30,4	..	31,7	..	55,9	69,8	5,3	6
80	Costa Rica	-3,7	-2,3	24,8	38,8	36,5	18,3	17,7	25,0	33,0	18,2	-14,8	-6,5	1,2	2,7	42
81	Polonia	..	-1,0	94,8	57,0	31,7	..	30,6	8,0	32,8	97,8	-6,9	-3,1	0,3	2,8	37
82	Tailandia	-0,1	6,6	20,1	34,5	74,2	12,0	8,5	18,0	14,4	5,0	-7,0	-5,9	3,3	5,3	42
83	Turquía	3,2	-2,1	70,2	17,2	21,9	8,0	87,8	65,8	-6,2	1,7	4,3	3,4	44
84	Croacia	..	4,6	18,3	..	6,5	..	22,9	0,0	..	2,5	15
85	Panamá	0,3	6,0	10,5	32,8	64,8	..	6,1	..	10,2	1,6	-9,7	-2,6	104
86	Federación de Rusia	..	-5,7	13,7	124,3	1,5	23
87	Venezuela	7,4	2,7	35,0	28,7	24,0	..	39,0	..	46,6	36,4	6,7	..	9,3	9,3	59
88	Botswana	11,6 ^c	23,3 ^c	20,6	28,2	26,4	5,0	10,4	8,5	13,9	11,7	-22,5	4,4	13
89	Estonia	23,8	..	11,5	..	23,1	77,3	..	-1,7	..	3,8	4
90	Irán, República Islámica del	-6,1	8,6	23,6	54,4	37,2	23,4	-2,8	..	9,2	..	33
91	Turkmenistán	58,6	..	18,0	1
De ingreso mediano alto																
92	Brasil	916,8	9,6	..	115,0	5.175,0	900,3	-5,6	-0,2	2,3	8,5	26
93	Sudáfrica	4,6	-7,7	21,7	30,8	50,4	5,5	11,1	9,5	15,6	14,3	4,9	-0,2	3,7	1,3	..
94	Mauricio	-1,9	4,1	21,0	40,0	70,1	9,2	11,0	12,2	18,9	8,8	-11,1	-6,8	1,9	3,9	35
95	República Checa	..	3,4	74,1	..	7,1	..	13,1	11,8	..	-0,0	..	4,2	28
96	Malasia	7,4	8,9	14,8	46,1	83,9	6,2	..	7,8	7,6	3,1	1,0	-6,6	4,7	4,5	33
97	Chile	6,9	4,9	26,2	21,0	34,9	37,7	15,1	47,1	20,3	18,5	-7,8	-2,4	5,9	10,3	41
98	Trinidad y Tabago	25,4	..	3,8	27,1	39,3	6,6	6,9	10,0	16,0	6,5	5,9	5,6	11,3	2,3	47
99	Hungría	4,9	..	18,2	..	43,4	3,0	20,3	..	27,4	19,4	-2,2	-9,4	..	5,1	66
100	Gabón	15,3	13,0	7,5	8,1	12,5	17,5	3,3	8,8	..	0,7	0,9	110
101	México	3,9	..	49,3	25,2	30,2	20,6	13,3	28,1	..	40,0	-5,4	-8,1	1,5	1,0	32
102	Uruguay	2,2	-0,3	75,5	31,2	34,0	50,3	37,0	66,6	95,1	73,8	-7,7	-2,8	..	5,0	31
103	Omán	8,9	-6,0	5,6	13,8	30,4	..	4,3	..	8,6	0,1	15,4	-10,4	3,2	2,2	28
104	Eslovenia	29,2	..	27,9	..	39,4	3,9	..	2,2	15
105	Arabia Saudita	5,3	13,8	52,4	2,8	30,2	-10,9	5,0	2,1	..
106	Grecia	-0,4	-14,3	15,1	50,5	53,2	14,5	18,9	21,2	27,4	15,5	-5,5	-6,3	3,7	8,2	..
107	Argentina	311,1	19,0	16,1	79,6	8,1	..	10,1	317,2	-6,3	-3,6	7,0	6,1	25
108	Corea, República de	2,9	4,9	18,8	29,0	40,6	19,5	8,5	18,0	8,5	6,8	-9,5	-1,1	1,3	2,6	14
Países de ingreso bajo y mediano																
África al sur del Sahara																
Asia oriental y el Pacífico																
Asia meridional																
Europa y Asia central																
Oriente Medio y Norte de África																
América Latina y el Caribe																
Países de ingreso alto																
109	Portugal	-2,8	-2,1	16,5	69,9	77,1	19,0	8,4	18,8	15,0	12,0	-3,8	-1,9	..	8,8	..
110	Nueva Zelandia	-1,7	1,5	21,0	..	75,7	11,0	6,4	12,6	9,7	4,6	-4,2	-3,1	0,6	2,4	..
111	España	0,4	-1,4	11,8	75,4	79,2	13,1	6,7	16,9	8,9	6,5	-2,4	-1,5	6,0	4,7	..
112	Irlanda	-5,9	-2,1	11,3	43,5	49,6	12,0	0,3	16,0	6,1	2,0	-14,2	2,3	2,8	1,9	..
113	† Israel	-17,4	-1,6	22,0	19,9	38,4	..	12,2	176,9	17,4	18,0	-11,3	-8,4	3,6	2,4	..
114	Australia	0,6	-2,6	12,6	36,5	58,2	8,6	..	10,6	12,0	4,1	-2,2	-3,7	2,5	2,5	..
115	Reino Unido	-1,2	-4,9	16,3	29,8	..	14,1	3,4	16,2	5,5	5,4	1,5	0,4	2,0	1,5	..
116	Finlandia	2,0	-11,0	7,2	39,8	58,5	9,0	3,3	9,8	7,9	4,2	-3,1	1,0	1,6	3,9	..
117	Italia	-6,3	-8,5	7,9	70,9	..	12,7	4,8	19,0	11,2	6,2	-2,2	2,5	6,4	2,7	..
118	† Kuwait	60,3	..	2,9	33,1	80,2	9,2	7,1	9,2	7,9	..	48,0	15,4	6,2	4,4	..
119	Canadá	-2,4	..	9,2	45,1	58,3	12,9	5,6	14,3	6,9	3,1	-0,7	-3,3	2,3	0,8	..
120	† Hong Kong	60,7	9,0	-4,4
121	Países Bajos	1,2	-2,2	5,8	67,1	84,2	6,0	3,0	13,5	8,3	1,6	-0,5	3,8	4,6	3,1	..
122	† Singapur	10,1	13,7	14,9	57,7	83,6	9,4	3,0	11,7	5,9	3,9	-10,2	3,5
123	Bélgica	-3,0	-3,9	5,5	45,0	..	7,7	4,9	18,0	9,4	3,2	-2,9	7,0	3,6	1,2	..
124	Francia	2,2	-4,2	3,2	71,7	61,4	7,3	4,6	12,5	7,9	2,9	-0,2	1,8	5,3	1,7	..
125	Suecia	-2,6	-11,7	..	54,0	47,5	11,2	4,9	15,2	10,6	5,8	-2,8	1,2	2,0	3,8	..
126	Austria	0,6	-1,6	7,2	72,6	89,3	5,0	2,3	3,2	-5,5	-0,8	6,4	3,4	..
127	Alemania	..	-0,3	8,3	..	62,5	7,9	4,5	12,0	11,5	0,3	5,5	2,5	..
128	Estados Unidos	-0,4	-2,2	4,4	58,7	60,5	13,1 ^d	4,6 ^d	15,3	7,1	3,3	0,3	-2,1	6,2	2,0	..
129	Noruega	4,5	-1,4	6,3	51,6	63,6	5,0	5,2	12,6	8,4	3,0	2,2	4,2	3,0	5,1	..
130	Dinamarca	-1,2	-4,7	4,7	42,6	61,5	10,8	3,8	17,2	8,3	2,9	-4,5	4,1	1,9	2,0	..
131	Japón	-3,2	..	6,4	83,4	112,1	5,5	1,7	8,3	4,1	1,3	-0,4	3,0	2,9	3,5	..
132	Suiza	0,7	..	4,7	..	120,7	8,8	3,6	5,6	5,5	3,7	0,2	6,9	..	7,7	..
133	† Emiratos Árabes Unidos	-10,5 ^c	-8,9 ^c	4,3	19,0	..	9,5	..	12,1
Todo el mundo																

a. Se refiere al equilibrio del presupuesto corriente, sin incluir las donaciones. b. Incluye a Eritrea. c. Los datos corresponden a las cuentas presupuestarias solamente.

d. Tasa sobre los certificados de depósito.

Cuadro 3. Indicadores económicos externos

	Relación de intercambio (1987=100)		Índice de concentración de las exportaciones		Flujos netos de recursos: montos agregados (% del PNB)		Flujos netos de capital privado (millones de \$)		Asistencia oficial para el desarrollo [% del PNB]	
	1985	1994	1984	1992	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Países de ingreso bajo	90 m	..							2,1 p	2,7 p
Excluidos China e India	89 m	..							4,3 p	7,0 p
1 Rwanda	136	75	0,811	0,505	9,3	106,1	14	1	13,3	123,4
2 Mozambique	113	124	0,274	..	3,8	73,8	0	32	8,4	100,1
3 Eritropía	119 ^a	74	0,622 ^a	0,557	8,2	18,2	26	-12	4,7	22,9
4 Tanzania	126	83	0,359	0,248	16,4	22,7	100	12	12,4	30,3
5 Burundi	133	52	0,776	..	8,1	28,1	-3	-1	12,8	32,2
6 Sierra Leona	109	89	0,391	0,586	5,5	21,5	-7	38	8,5	21,4
7 Malawi	99	87	0,530	0,704	15,7	24,3	30	-1	12,6	37,0
8 Chad	99	103	0,617	..	3,4	19,4	0	7	4,9	24,1
9 Uganda	149	58	0,932	0,561	9,7	12,9	54	-11	9,0	18,3
10 Madagascar	124	82	0,466	0,285	8,7	12,2	131	2	5,8	16,0
11 Nepal	98	85	0,237	0,519	6,5	8,0	0	-3	8,3	10,8
12 Viet Nam	0,308	..	6,5	0	272	..	5,2
13 Bangladesh	126	94	0,326	0,246	13,5	5,9	11	47	9,9	6,9
14 Haití	89	52	0,201	0,266	5,2	37,2	20	2	7,3	37,8
15 Níger	91	101	0,738	..	12,9	19,2	199	-22	6,8	25,5
16 Guinea-Bissau	91	92	0,557	..	98,4	29,3	18	1	56,6	74,2
17 Kenia	124	80	0,340	0,305	8,8	1,6	301	-272	5,6	10,2
18 Malí	100	103	0,578	..	12,1	16,5	10	44	16,6	22,0
19 Nigeria	167	86	0,943	0,934	0,9	5,7	694	1.885	0,0	0,6
20 Yemen, República del	131	84	0,663	97	12
21 Burkina Faso	103	103	0,541	0,623	8,4	15,9	4	1	12,5	22,3
22 Mongolia	0,0	14,4	0	-12	0,0	22,5
23 India	92	100	0,183	0,140	1,4	2,4	868	5.497	1,3	0,8
24 República Dem. Pop. Lao	0,345	13,0	0	60	..	13,4
25 Togo	139	90	0,461	0,491	12,7	11,3	83	0	8,3	12,2
26 Gambia	137	111	0,520	..	35,0	13,9	21	6	24,4	20,9
27 Nicaragua	111	95	0,454	0,289	13,8	27,4	-26	36	10,9	41,6
28 Zambia	89	85	0,844	0,787	14,6	14,8	175	-4	8,9	22,3
29 Tayikistán	11,5	0	10	..	3,2
30 Benin	111	110	0,428	..	7,2	12,9	4	5	6,4	15,7
31 República Centroafricana	109	91	0,452	..	10,7	16,0	4	4	13,9	19,9
32 Albania	9,1	0	45	..	7,8
33 Ghana	93	64	0,544	0,465	4,1	24,2	-26	838	4,3	11,1
34 Pakistán	112	101	0,207	0,228	5,4	6,4	230	1.657	5,1	2,5
35 Mauritania	110	106	0,622	0,605	29,4	20,5	27	2	26,2	25,9
36 Azerbaiyán	3,7	0	0	..	4,0
37 Zimbabue	100	84	0,295	0,329	4,2	6,7	22	-70	3,1	10,1
38 Guinea	120	91	0,952	9,6	80	21	..	10,8
39 China	109	105	..	0,076	1,0	9,6	1.731	46.555	0,0	0,6
40 Honduras	118	73	0,401	0,457	11,7	14,7	136	66	4,2	9,8
41 Senegal	107	107	0,311	0,258	9,0	13,8	18	-9	9,0	17,4
42 Côte d'Ivoire	109	81	0,318	0,368	11,7	28,0	936	30	2,2	26,2
43 Congo	150	93	0,796	0,636	35,5	9,1	440	-130	6,0	31,2
44 República Kirguisa	5,9	0	10	..	5,8
45 Sri Lanka	106	88	0,456	0,232	10,6	5,7	129	213	9,8	4,6
46 Armenia	7,0	0	0	..	6,9
47 Camerún	113	79	0,479	..	9,6	9,5	409	59	3,9	10,7
48 Egipto, República Árabe de	147	95	0,475	0,361	14,2	6,2	1.131	1.006	6,5	6,4
49 Lesoto	10,5	7,3	7	14	14,9	8,3
50 Georgia	9,0	0	10	..	8,4
51 Myanmar	128	107	..	0,282	4,7	0,2	29	34	5,4	0,2
Países de ingreso mediano	90 m	..							0,6 p	0,5 p
De ingreso mediano bajo	88 m	..							1,3 p	1,1 p
52 Bolivia	130	69	0,540	0,318	14,1	9,0	203	-5	5,9	10,3
53 Macedonia, ERY de	-2,4	0	-15
54 Moldova	5,1	0	23	..	1,4
55 Indonesia	145	79	0,499	0,194	2,5	5,4	987	7.408	1,3	1,0
56 Filipinas	99	114	0,298	0,293	3,9	6,9	840	4.107	0,9	1,6
57 Uzbekistán	0,2	0	52	..	0,1
58 Marruecos	99	107	0,284	0,160	7,4	3,9	550	877	4,9	2,1
59 Kazakstán	4,4	0	394	..	0,3
60 Guatemala	114	93	0,310	0,219	2,8	1,9	91	84	0,9	1,7
61 Papua Nueva Guinea	94	90	0,495	0,465	16,8	-0,5	105	-231	13,1	6,5
62 Bulgaria	1,7	0,1	0	-376	0,0	1,6
63 Rumania	66	111	4,3	1.360	787	..	0,5
64 Ecuador	143	82	0,616	0,467	7,4	5,3	594	705	0,4	1,4
65 República Dominicana	115	144	0,430	0,383	7,1	1,0	132	113	1,9	0,7
66 Lituania	1,8	0	13	..	1,4
67 El Salvador	122	89	0,557	0,238	3,2	1,9	-17	-40	2,8	3,9
68 Jordania	127	118	0,335	0,331	..	4,4	28	-159	..	6,4
69 Jamaica	89	105	0,462	0,406	12,3	1,9	9	123	5,1	2,9
70 Paraguay	110	101	0,468	0,362	3,6	2,3	120	135	0,7	1,3
71 Argelia	173	83	0,534	0,546	3,1	3,4	896	424	0,4	1,0
72 Colombia	124	71	0,505	0,238	2,9	2,3	688	1.860	0,3	0,2

Nota : Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Relación de intercambio (1987=100)		Índice de concentración de las exportaciones		Flujos netos de recursos: montos agregados (% del PNB)		Fujos netos de capital privado (millones de \$)		Asistencia oficial para el desarrollo (% del PNB)			
		1985	1994	1984	1992	1980	1994	1980	1994	1980	1994		
73	Túnez	123	93	0,414	0,209	7,2	2,8	336	80	2,7	0,7		
74	Ucrania	0,9	0	424	..	0,4		
75	Namibia	0,0	5,9		
76	Perú	111	86	0,247	0,260	1,8	7,7	-67	3.214	1,0	0,9		
77	Belarús	1,6	0	105	..	0,6		
78	República Eslovaca	0,0	6,6	0	577	0,0	0,6		
79	Letonia	5,2	0	222	..	0,9		
80	Costa Rica	111	92	0,352	0,303	9,2	0,3	248	29	1,4	0,9		
81	Polonia	95	109	5,5	3,8	10	1.244	0,0	2,0		
82	Tailandia	103	105	0,182	0,090	6,5	3,3	1.465	4.138	1,3	0,4		
83	Turquía	82	109	0,159	0,119	3,7	1,0	660	1.530	1,7	0,1		
84	Croacia	0,108	..	0,3	0	96		
85	Panamá	104	86	0,343	0,422	4,1	8,4	65	633	1,3	0,6		
86	Federación de Rusia	0,8	0	658	..	0,5		
87	Venezuela	166	82	0,652	0,555	2,6	0,9	1.825	70	0,0	0,1		
88	Botsuana	97	152	20,3	-0,5	114	-50	11,8	2,2		
89	Estonia	5,5	0	211	..	0,9		
90	Irán, República Islámica del	176	90	0,965	0,880	-0,3	-2,1	-178	-1.579	0,0	0,2		
91	Turkmenistán	1,0	0	13	..	0,1		
De ingreso mediano alto		93 m	..									0,1 p	0,2 p
92	Brasil	101	101	0,126	0,089	2,8	1,8	5.655	11.871	0,0	0,1		
93	Sudáfrica	101	102	0,457	0,378		
94	Mauricio	77	121	0,656	0,332	8,3	3,5	49	124	2,9	0,4		
95	República Checa	0,0	7,8	0	2.642	0,0	0,4		
96	Malasia	114	92	0,276	0,156	8,7	10,2	1.913	6.661	0,6	0,1		
97	Chile	91	94	0,324	0,308	8,7	8,2	2.447	4.300	0,0	0,3		
98	Trinidad y Tabago	138	86	0,546	0,422	6,3	8,9	258	343	0,1	0,5		
99	Hungría	103	99	3,3	7,3	596	2.717	0,0	0,5		
100	Gabón	154	90	0,790	0,743	-1,9	2,5	-93	-128	1,4	5,6		
101	México	145	92	0,534	0,153	4,8	4,6	8.182	17.394	0,0	0,1		
102	Uruguay	91	112	0,239	0,176	5,3	3,3	479	378	0,1	0,6		
103	Omán	182	77	0,435	0,824	3,3	4,5	34	395	3,1	0,9		
104	Eslovenia	0,083	..	2,4	0	368		
105	Arabia Saudita	175	92	0,887	0,776	0,0	0,0		
106	Grecia	96	99	0,127	0,118	0,1	0,1		
107	Argentina	123	120	0,194	0,153	4,6	3,2	3.476	8.214	0,0	0,1		
108	Corea, República de	94	102	0,193	0,109	4,0	2,1	1.782	8.132	0,2	0,0		
Países de ingreso bajo y mediano		90 m	..									1,1 p	1,1 p
África al sur del Sahara		92 m	..									3,4 p	12,4 p
Asia oriental y el Pacífico		87 m	..									0,7 p	0,8 p
Asia meridional		91 m	..									2,4 p	1,4 p
Europa y Asia central		97 m	..									1,0 p	0,3 p
Oriente Medio y Norte de África		83 m	..									1,1 p	1,6 p
América Latina y el Caribe		84 m	..									0,3 p	0,3 p
Países de ingreso alto		100 m
109	Portugal	87	104	0,144	0,106						
110	Nueva Zelandia	90	108	0,212	0,174						
111	España	82	112	0,120	0,142						
112	Irlanda	96	92	0,161	0,125						
113	† Israel	99	113	0,208	0,256							4,1	1,9
114	Australia	110	98	0,180	0,196						
115	Reino Unido	104	105	0,152	0,063						
116	Finlandia	88	94	0,210	0,230						
117	Italia	84	104	0,100	0,056						
118	~ Kuwait	165	88	0,570	0,742							0,0	0,0
119	Canadá	99	97	0,225	0,125						
120	~ Hong Kong	118	87	0,310	0,152							0,0	0,0
121	Países Bajos	101	101	0,137	0,061						
122	* Singapur	108	91	0,238	0,183							0,1	0,0
123	Bélgica ^b	93	101	0,115	0,106						
124	Francia	89	106	0,085	0,064						
125	Suecia	92	105	0,151	0,110						
126	Austria	92	93	0,078	0,061						
127	Alemania ^c	84	97	0,136	0,084						
128	Estados Unidos	101	101	0,110	0,080						
129	Noruega	141	97	0,345	0,366						
130	Dinamarca	91	102	0,087	0,077						
131	Japón	73	128	0,209	0,140						
132	Suiza	85	64	0,119	0,102						
133	† Emirato Árabe Unidos	181	93	0,801	0,691							0,0	0,0
Todo el mundo		93 m

a. Incluye a Eritrea. b. Incluye a Luxemburgo. c. Los datos anteriores a 1990 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 4. Población y población activa

	Población															
	Habitantes de entre 15 y 64 años de edad (millones)								Población activa							
	Total (millones)		Tasa media de crecimiento anual (%)		Total ^a (millones)		Tasa media de crecimiento anual (%)		Mujeres (%)		Agricultura (%)		Industria (%)			
	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1990	1980	1990		
Países de ingreso bajo	2.412 t	3.182 t	2,1 p	1,8 p	1.357 t	1.925 t	1.165 t	1.575 t	2,3 p	1,9 p	41 p	42 p	73 p	69 p	13 p	15 p
Excluidos China e India	743 t	1.078 t	2,7 p	2,5 p	374 t	575 t	327 t	474 t	2,7 p	2,6 p	42 p	43 p	72 p	66 p	10 p	12 p
1 Rwanda	5	8	3,0	2,6	3	4	3	4	3,2	2,9	49	49	93	92	3	3
2 Mozambique	12	15	1,6	2,2	6	9	7	8	1,2	2,7	49	50	84	83	7	8
3 Etiopía	38	55	3,1	1,7	19	27	16	23	2,5	2,8	41	40	89	86	2	2
4 Tanzania	19	29	3,2	3,0	9	15	10	15	3,3	2,8	50	49	86	84	4	5
5 Burundi	4	6	2,9	3,0	2	3	2	3	2,7	2,9	50	49	93	92	2	3
6 Sierra Leona	3	4	2,1	2,4	2	2	1	2	1,8	2,3	36	36	70	68	14	15
7 Malawi	6	10	3,3	2,8	3	5	3	5	3,9	2,4	51	54	87	87	5	5
8 Chad	4	6	2,4	2,5	2	3	2	3	1,9	2,7	43	44	88	83	3	4
9 Uganda	13	19	2,4	3,2	7	9	7	10	2,9	2,9	49	52	87	85	4	5
10 Madagascar	9	13	2,9	2,9	5	7	4	7	2,9	3,2	47	49	82	78	6	7
11 Nepal	15	21	2,6	2,5	8	11	7	10	2,4	2,5	39	40	94	94	1	0
12 Viet Nam	54	72	2,1	2,1	28	41	26	37	2,8	2,1	48	50	73	71	13	14
13 Bangladesh	87	118	2,4	1,7	44	62	42	59	2,4	2,7	43	42	73	65	9	16
14 Haití	5	7	1,9	1,9	3	4	3	3	1,3	1,9	45	43	71	68	8	9
15 Níger	6	9	3,3	3,2	3	4	3	4	3,0	3,0	45	45	91	90	3	4
16 Guinea-Bissau	1	1	1,8	2,0	0	1	0	1	1,5	1,9	39	41	87	85	2	2
17 Kenia	17	26	3,4	2,7	8	13	8	13	3,7	3,4	46	48	82	80	5	7
18 Malí	7	10	2,5	3,0	3	5	4	5	2,7	2,8	49	51	89	86	2	2
19 Nigeria	71	108	3,0	2,9	36	56	30	43	2,5	2,8	37	36	54	43	4	7
20 Yemen, República del	9	15	3,3	5,5	...	7	2	4	3,6	4,8	31	26	73	61	13	17
21 Burkina Faso	7	10	2,6	2,9	4	5	4	5	2,0	2,0	48	46	92	92	3	2
22 Mongolia	2	2	2,8	1,9	1	1	1	1	2,9	2,8	46	46	40	32	21	22
23 India	687	914	2,1	1,8	396	550	300	394	1,9	2,1	34	32	70	64	13	16
24 República Dem. Pop. Lao	3	5	2,7	3,1	2	2	2	2	2,3	2,6	45	47	80	78	...	6
25 Togo	3	4	3,0	3,2	1	2	1	2	2,6	3,0	39	40	69	66	10	10
26 Gambia	1	1	3,6	3,9	0	1	0	1	3,4	3,4	45	44	84	82	7	8
27 Nicaragua	3	4	2,7	3,1	1	2	1	2	2,7	4,5	28	36	39	28	24	26
28 Zambia	6	9	3,5	3,0	3	5	2	4	3,5	3,0	45	44	76	75	8	8
29 Tayikistán	4	6	2,9	2,0	...	3	2	2	2,0	3,3	47	44	45	41	23	23
30 Benín	3	5	3,1	2,9	2	3	2	2	2,5	2,7	47	47	67	63	...	8
31 República Centroafricana	2	3	2,4	2,5	1	2	1	2	1,7	2,1	48	47	85	80	3	3
32 Albania	3	3	2,1	-0,6	2	2	1	2	2,6	1,4	39	43	57	55	23	23
33 Ghana	11	17	3,3	2,8	6	9	5	8	3,2	3,0	51	51	62	59	13	13
34 Pakistán	83	126	3,1	2,9	45	67	30	49	3,4	3,3	23	28	60	52	15	19
35 Mauritania	2	2	2,6	2,5	1	1	1	1	2,0	2,7	45	44	72	55	7	10
36 Azerbaiyán	6	7	1,5	1,0	...	5	3	3	1,0	1,8	47	44	35	31	28	29
37 Zimbabue	7	11	3,3	2,5	4	6	3	5	3,6	2,4	45	45	72	68	12	8
38 Guinea	4	6	2,5	2,8	2	3	2	3	2,1	2,7	47	48	91	87	...	2
39 China	981	1.191	1,5	1,2	587	800	548	715	2,2	1,1	44	46	74	72	14	15
40 Honduras	4	6	3,3	3,0	2	3	1	2	3,4	3,7	25	28	57	41	15	20
41 Senegal	6	8	2,9	2,7	3	4	3	4	2,5	2,6	42	42	81	77	6	8
42 Côte d'Ivoire	8	14	3,8	3,6	4	7	3	5	3,1	2,9	32	33	65	60	8	10
43 Congo	2	3	3,1	3,1	1	1	1	1	2,9	2,7	43	42	58	49	13	15
44 República Kirguisa	4	4	1,9	0,4	...	3	2	2	1,5	2,0	47	48	34	32	25	27
45 Sri Lanka	15	18	1,4	1,3	9	11	5	7	2,4	2,0	27	35	52	48	18	21
46 Armenia	3	4	1,4	1,4	...	2	1	2	1,1	1,4	48	45	21	18	43	43
47 Camerún	9	13	2,8	3,0	5	7	4	5	2,5	2,9	37	37	73	70	8	9
48 Egipto, República Árabe de	41	57	2,5	2,0	23	33	15	22	2,5	2,9	28	30	57	40	16	22
49 Lesotho	1	2	2,8	2,3	1	1	1	1	2,5	2,9	38	38	41	40	34	28
50 Georgia	5	5	0,7	-0,2	...	4	3	3	0,4	0,2	49	47	32	26	27	31
51 Myanmar	34	46	2,1	2,2	19	27	17	23	2,2	2,1	44	43	76	73	8	10
Países de ingreso mediano	1.240 t	1.570 t	1,8 p	1,5 p	545 t	966 t	517 t	685 t	2,1 p	1,9 p	39 p	41 p	38 p	31 p	27 p	27 p
De ingreso mediano bajo	874 t	1.097 t	1,7 p	1,4 p	340 t	674 t	377 t	486 t	1,8 p	1,8 p	42 p	43 p	41 p	36 p	26 p	27 p
52 Bolivia	5	7	2,0	2,4	3	4	2	3	2,6	2,6	33	37	53	47	18	18
53 Macedonia, ERY de	2	2	0,7	0,9	...	1	1	1	1,8	1,4	34	41	36	21	33	40
54 Moldova	4	4	0,9	-0,1	...	3	2	2	0,1	0,5	50	49	43	33	26	30
55 Indonesia	148	190	1,8	1,6	84	117	60	89	3,0	2,5	36	40	58	55	12	14
56 Filipinas	48	67	2,4	2,2	26	38	19	27	2,6	2,6	35	36	52	46	15	15
57 Uzbekistán	16	22	2,5	2,2	...	12	6	9	2,2	2,9	48	46	38	34	25	25
58 Marruecos	19	26	2,3	2,0	10	16	7	10	2,7	2,6	34	35	56	45	20	25
59 Kazakstán	15	17	1,2	0,1	...	10	7	8	1,1	0,9	48	47	24	22	32	32
60 Guatemala	7	10	2,8	2,9	4	5	2	4	2,9	3,5	22	25	54	52	19	17
61 Papua Nueva Guinea	3	4	2,2	2,2	2	2	2	2	2,1	2,3	42	42	82	79	6	7
62 Bulgaria	9	8	-0,2	-0,8	6	6	5	4	0,0	-0,5	45	50	20	13	45	48
63 Rumania	22	23	0,4	-0,5	14	15	11	11	-0,2	0,1	46	45	35	24	41	47
64 Ecuador	8	11	2,5	2,2	4	7	3	4	3,5	3,1	20	26	40	33	20	19
65 República Dominicana	6	8	2,2	1,7	3	5	2	3	3,1	2,7	25	29	32	25	24	29
66 Lituania	3	4	0,9	0,0	...	2	2	2	0,6	-0,1	50	48	28	18	38	41
67 El Salvador	5	6	1,3	2,1	2	3	2	2	2,1	3,3	27	33	43	36	19	21
68 Jordania	2	4	3,7	6,0	1	2	1	1	4,9	5,2	20	25	18	15	24	23
69 Jamaica	2	2	1,2	0,9	1	2	1	1	1,9	1,6	46	45	31	25	16	23
70 Paraguay	3	5	3,1	2,8	2	3	1	2	3,1	3,0	26	28	45	39	20	22
71 Argelia	19	27	2,9	2,3	9	16	5	8	3,7	4,2	22	23	36	26	27	31
72 Colombia	28	36	1,9	1,9	15	23	9	15	4,0	2,6	25	35	40	27	21	23

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse la clave y las notas técnicas.

		Población						Población activa									
		Total (millones)		Tasa media de crecimiento anual (%)		Habitantes de entre 15 y 64 años de edad (millones)		Total ^a (millones)		Tasa media de crecimiento anual (%)		Mujeres (%)		Agricultura (%)		Industria (%)	
		1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1990	1980	1990
73	Túnez	6	9	2,5	1,9	3	5	2	3	2,6	3,0	29	30	39	28	30	33
74	Ucrania	50	52	0,4	0,0	..	34	26	26	-0,2	-0,1	50	48	25	20	39	40
75	Namibia	1	2	2,7	2,8	1	1	0	1	2,3	2,6	40	40	56	49	15	15
76	Perú	17	23	2,2	1,9	9	14	5	8	3,2	3,0	24	28	40	36	18	18
77	Belarús	10	10	0,6	0,2	..	7	5	5	0,4	-0,1	50	48	26	20	38	40
78	República Eslovaca	5	5	0,6	0,3	..	4	2	3	0,9	0,9	45	48	14	12	36	32
79	Letonia	3	3	0,5	-1,2	..	2	1	1	0,2	-0,8	51	51	16	16	42	40
80	Costa Rica	2	3	2,8	2,1	1	2	1	1	3,8	2,8	21	29	35	26	23	27
81	Polonia	36	39	0,7	0,3	23	25	19	19	0,1	0,5	45	46	30	27	38	36
82	Tailandia	47	58	1,8	1,0	26	39	24	34	2,6	1,5	47	47	71	64	10	14
83	Turquía	44	61	2,3	2,0	25	37	19	28	2,9	2,3	35	35	60	53	16	18
84	Croacia	5	5	0,4	0,0	..	3	2	2	0,2	-0,1	38	41	25	16	33	34
85	Panamá	2	3	2,1	1,9	1	2	1	1	3,1	2,6	30	33	29	26	19	16
86	Federación de Rusia	139	148	0,6	0,0	..	99	76	77	0,2	0,0	49	48	16	14	44	42
87	Venezuela	15	21	2,6	2,3	8	13	5	8	3,4	3,1	27	33	15	12	28	27
88	Botswana	1	1	3,5	3,1	0	1	0	1	3,4	3,2	50	46	63	46	10	20
89	Estonia	1	1	0,6	-1,2	..	1	1	1	0,4	-0,4	51	51	15	14	43	41
90	Irán, República Islámica del	39	63	3,5	2,9	20	32	12	20	3,8	3,2	20	24	46	39	24	23
91	Turkmenistán	3	4	2,5	4,6	..	2	1	2	2,3	2,8	47	41	39	37	24	23
De ingreso mediano alto																	
92	Brasil	121	159	2,0	1,7	71	99	48	71	3,2	1,9	28	34	37	23	24	23
93	Sudáfrica	29	41	2,4	2,2	17	24	11	16	2,7	2,5	35	37	17	14	35	32
94	Mauricio	1	1	0,9	1,3	1	1	0	0	2,3	1,6	26	31	27	17	28	43
95	República Checa	10	10	0,1	-0,1	..	7	5	6	0,1	0,5	47	47	13	11	56	45
96	Malasia	14	20	2,6	2,4	8	11	5	8	2,8	2,7	34	36	41	27	19	23
97	Chile	11	14	1,7	1,5	7	9	4	5	2,7	2,2	26	31	21	19	25	25
98	Trinidad y Tabago	1	1	1,3	1,2	1	1	0	1	1,2	2,1	32	36	11	11	39	31
99	Hungría	11	10	-0,3	-0,3	7	7	5	5	-0,8	-0,1	43	44	18	15	43	38
100	Gabón	1	1	3,5	3,2	0	1	0	1	2,6	1,9	45	44	65	51	12	16
101	México	67	89	2,0	2,0	35	53	22	35	3,5	2,9	27	32	36	28	29	24
102	Uruguay	3	3	0,6	0,6	2	2	1	1	1,6	1,0	31	40	17	14	28	27
103	Omán	1	2	4,6	4,5	1	1	0	1	4,1	4,0	7	13	50	44	22	24
104	Eslovenia	2	2	0,5	-0,1	..	1	1	1	0,3	0,3	44	45	15	6	43	46
105	Arabia Saudita	9	18	5,2	3,2	5	10	3	6	6,5	2,5	8	12	43	19	16	20
106	Grecia	10	10	0,5	0,6	6	7	4	4	1,2	0,7	28	36	31	23	29	27
107	Argentina	28	34	1,5	1,2	17	21	11	13	1,3	2,0	28	30	13	12	34	32
108	Corea, República de	38	44	1,2	0,9	24	31	16	21	2,3	1,9	39	40	37	18	27	35
Países de ingreso bajo y mediano																	
Africa al sur del Sahara																	
Asia oriental y el Pacífico																	
Asia meridional																	
Europa y Asia central																	
Oriente Medio y Norte de África																	
América Latina y el Caribe																	
Países de ingreso alto																	
109	Portugal	10	10	0,1	0,0	6	7	5	5	0,4	0,4	39	43	26	18	36	34
110	Nueva Zelanda	3	3	0,8	0,9	2	2	1	2	2,0	1,5	34	44	11	10	33	25
111	España	37	39	0,4	0,2	24	27	14	17	1,3	1,0	28	36	18	12	37	33
112	Irlanda	3	4	0,3	0,5	2	2	1	1	0,4	1,5	28	33	19	14	34	29
113	† Israel	4	5	1,8	3,7	2	3	1	2	2,3	3,6	34	38	6	4	32	29
114	Australia	15	18	1,5	1,1	9	12	7	9	2,3	1,6	36	42	6	6	32	26
115	Reino Unido	56	58	0,2	0,4	36	38	27	29	0,6	0,3	39	43	3	2	38	29
116	Finlandia	5	5	0,4	0,5	3	3	2	3	0,6	0,2	46	47	12	8	35	31
117	Italia	56	57	0,1	0,2	36	39	23	25	0,8	0,4	33	37	13	9	38	31
118	† Kuwait	1	2	4,4	-6,8	1	1	0	1	5,9	-2,3	13	33	2	1	32	25
119	Canadá	25	29	1,2	1,3	17	20	12	15	1,9	1,1	40	44	7	3	33	25
120	† Hong Kong	5	6	1,2	1,5	3	4	2	3	1,6	0,8	34	36	1	1	50	37
121	Países Bajos	14	15	0,6	0,7	9	11	6	7	2,0	0,7	31	39	6	5	31	26
122	† Singapur	2	3	1,7	2,0	2	2	1	1	1,7	1,0	37	37	2	0	42	36
123	Bélgica	10	10	0,1	0,4	6	7	4	4	0,2	0,5	34	40	3	3	35	28
124	Francia	54	58	0,5	0,5	34	38	24	26	0,3	0,8	40	44	8	5	35	29
125	Suecia	8	9	0,3	0,6	5	6	4	5	1,0	0,3	44	47
126	Austria	8	8	0,2	1,0	5	5	3	4	0,5	0,5	40	40	10	8	41	38
127	Alemania	78	82	0,1	0,6	52	56	37	40	0,6	0,2	40	41	7	4	45	38
128	Estados Unidos	228	261	0,9	1,0	151	171	110	131	1,3	1,1	42	45	3	3	31	28
129	Noruega	4	4	0,4	0,6	3	3	2	2	0,9	0,7	40	45	8	6	29	25
130	Dinamarca	5	5	0,0	0,3	3	4	3	3	0,7	-0,1	44	46	7	6	31	28
131	Japón	117	125	0,6	0,3	79	87	57	66	1,1	0,6	38	40	11	7	35	34
132	Suiza	6	7	0,6	1,0	4	5	3	4	1,7	1,0	37	40	6	6	39	35
133	† Emiratos Árabes Unidos	1	2	4,7	2,9	1	1	1	1	4,4	1,8	5	13	5	8	38	27
Todo el mundo																	

a. Para obtener las estimaciones relativas a la población activa se han aplicado las tasas de participación proporcionadas por la OIT a las estimaciones de la población.

Cuadro 5. Distribución del ingreso o del consumo

		Proporción del ingreso o del consumo								
	Año de la encuesta	Coefficiente de Gini	10% inferior	20% inferior	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	20% superior	10% superior	
Países de ingreso bajo										
Excluidos China e India										
1	Rwanda	1983/85a,b	28,9	4,2	9,7	13,2	16,5	21,6	39,1	24,2
2	Mozambique
3	Etiopía
4	Tanzania	1993a,b	38,1	2,9	6,9	10,9	15,3	21,5	45,4	30,2
5	Burundi
6	Sierra Leona
7	Malawi
8	Chad
9	Uganda	1992a,b	40,8	3,0	6,8	10,3	14,4	20,4	48,1	33,4
10	Madagascar	1993a,b	43,4	2,3	5,8	9,9	14,0	20,3	50,0	34,9
11	Nepal	1984/85c,d	30,1	4,0	9,1	12,9	16,7	21,8	39,5	25,0
12	Viet Nam	1993a,b	35,7	3,5	7,8	11,4	15,4	21,4	44,0	29,0
13	Bangladesh	1992a,b	28,3	4,1	9,4	13,5	17,2	22,0	37,9	23,7
14	Haití
15	Níger	1992a,b	36,1	3,0	7,5	11,8	15,5	21,1	44,1	29,3
16	Guinea-Bissau	1991a,b	56,2	0,5	2,1	6,5	12,0	20,6	58,9	42,4
17	Kenya	1992a,b	57,5	1,2	3,4	6,7	10,7	17,0	62,1	47,7
18	Mali
19	Nigeria	1992/93a,b	37,5	1,3	4,0	8,9	14,4	23,4	49,3	31,3
20	Yemen, República del
21	Burkina Faso
22	Mongolia
23	India	1992a,b	33,8	3,7	8,5	12,1	15,8	21,1	42,6	28,4
24	República Dem. Pop. Lao	1992a,b	30,4	4,2	9,6	12,9	16,3	21,0	40,2	26,4
25	Togo
26	Gambia
27	Nicaragua	1993a,b	50,3	1,6	4,2	8,0	12,6	20,0	55,2	39,8
28	Zambia	1993a,b	46,2	1,5	3,9	8,0	13,8	23,8	50,4	31,3
29	Tayikistán
30	Benin
31	República Centroafricana
32	Albania
33	Ghana	1992a,b	33,9	3,4	7,9	12,0	16,1	21,8	42,2	27,3
34	Pakistán	1991a,b	31,2	3,4	8,4	12,9	16,9	22,2	39,7	25,2
35	Mauritania	1988a,b	42,4	0,7	3,6	10,6	16,2	23,0	46,5	30,4
36	Azerbaiyán
37	Zimbabue	1990a,b	56,8	1,8	4,0	6,3	10,0	17,4	62,3	46,9
38	Guinea	1991a,b	46,8	0,9	3,0	8,3	14,6	23,9	50,2	31,7
39	China	1992c,d	37,6	2,6	6,2	10,5	15,8	23,6	43,9	26,8
40	Honduras	1992c,d	52,7	1,5	3,8	7,4	12,0	19,4	57,4	41,9
41	Senegal	1991a,b	54,1	1,4	3,5	7,0	11,6	19,3	58,6	42,8
42	Côte d'Ivoire	1988a,b	36,9	2,8	6,8	11,2	15,8	22,2	44,1	28,5
43	Congo
44	República Kirguisa
45	Sri Lanka	1990a,b	30,1	3,8	8,9	13,1	16,9	21,7	39,3	25,2
46	Armenia
47	Camerún
48	Egipto, República Árabe de	1991a,b	32,0	3,9	8,7	12,5	16,3	21,4	41,1	26,7
49	Lesotho	1986/87a,b	56,0	0,9	2,8	6,5	11,2	19,4	60,1	43,4
50	Georgia
51	Myanmar
Países de ingreso mediano										
De ingreso mediano bajo										
52	Bolivia	1990c,d	42,0	2,3	5,6	9,7	14,5	22,0	48,2	31,7
53	Macedonia, ERY de
54	Moldova	1992c,d	34,4	2,7	6,9	11,9	16,7	23,1	41,5	25,8
55	Indonesia	1993a,b	31,7	3,9	8,7	12,3	16,3	22,1	40,7	25,6
56	Filipinas	1988a,b	40,7	2,8	6,5	10,1	14,4	21,2	47,8	32,1
57	Uzbekistán
58	Marruecos	1990/91a,b	39,2	2,8	6,6	10,5	15,0	21,7	46,3	30,5
59	Kazakstán	1993c,d	32,7	3,1	7,5	12,3	16,9	22,9	40,4	24,9
60	Guatemala	1989c,d	59,6	0,6	2,1	5,8	10,5	18,6	63,0	46,6
61	Papua Nueva Guinea
62	Bulgaria	1992c,d	30,8	3,3	8,3	13,0	17,0	22,3	39,3	24,7
63	Rumania	1992c,d	25,5	3,8	9,2	14,4	18,4	23,2	34,8	20,2
64	Ecuador	1994a,b	46,6	2,3	5,4	8,9	13,2	19,9	52,6	37,6
65	República Dominicana	1989c,d	50,5	1,6	4,2	7,9	12,5	19,7	55,7	39,6
66	Lituania	1993c,d	33,6	3,4	8,1	12,3	16,2	21,3	42,1	28,0
67	El Salvador
68	Jordania	1991a,b	43,4	2,4	5,9	9,8	13,9	20,3	50,1	34,7
69	Jamaica	1991a,b	41,1	2,4	5,8	10,2	14,9	21,6	47,5	31,9
70	Paraguay
71	Argelia	1988a,b	38,7	2,8	6,9	11,0	15,1	20,9	46,1	31,5
72	Colombia	1991c,d	51,3	1,3	3,6	7,6	12,6	20,4	55,8	39,5

Nota : Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

		Proporción del ingreso o del consumo								
		Año de la encuesta	Coefficiente de Gini	10% inferior	20% inferior	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	20% superior	10% superior
73	Túnez	1990a,b	40,2	2,3	5,9	10,4	15,3	22,1	46,3	30,7
74	Ucrania	1992c,d	25,7	4,1	9,5	14,1	18,1	22,9	35,4	20,8
75	Namibia
76	Perú	1994a,b	44,9	1,9	4,9	9,2	14,1	21,4	50,4	34,3
77	Belarús	1993c,d	21,6	4,9	11,1	15,3	18,5	22,2	32,9	19,4
78	República Eslovaca	1992c,d	19,5	5,1	11,9	15,8	18,8	22,2	31,4	18,2
79	Letonia	1993c,d	27,0	4,3	9,6	13,6	17,5	22,6	36,7	22,1
80	Costa Rica	1989c,d	46,1	1,2	4,0	9,1	14,3	21,9	50,7	34,1
81	Polonia	1992a,b	27,2	4,0	9,3	13,8	17,7	22,6	36,6	22,1
82	Tailandia	1992a,b	46,2	2,5	5,6	8,7	13,0	20,0	52,7	37,1
83	Turquía
84	Croacia
85	Panamá	1989c,d	56,6	0,5	2,0	6,3	11,6	20,3	59,8	42,2
86	Federación de Rusia	1993a,b	49,6	1,2	3,7	8,5	13,5	20,4	53,8	38,7
87	Venezuela	1990c,d	53,8	1,4	3,6	7,1	11,7	19,3	58,4	42,7
88	Botswana
89	Estonia	1993c,d	39,5	2,4	6,6	10,7	15,1	21,4	46,3	31,3
90	Irán, República Islámica del
91	Turkmenistán	1993c,d	35,8	2,7	6,7	11,4	16,3	22,8	42,8	26,9
De ingreso mediano alto										
92	Brasil	1989c,d	63,4	0,7	2,1	4,9	8,9	16,8	67,5	51,3
93	Sudáfrica	1993a,b	58,4	1,4	3,3	5,8	9,8	17,7	63,3	47,3
94	Mauricio
95	República Checa	1993c,d	26,6	4,6	10,5	13,9	16,9	21,3	37,4	23,5
96	Malasia	1989c,d	48,4	1,9	4,6	8,3	13,0	20,4	53,7	37,9
97	Chile	1994c,d	56,5	1,4	3,5	6,6	10,9	18,1	61,0	46,1
98	Trinidad y Tabago
99	Hungría	1993a,b	27,0	4,0	9,5	14,0	17,6	22,3	36,6	22,6
100	Gabón
101	México	1992a,b	50,3	1,6	4,1	7,8	12,5	20,2	55,3	39,2
102	Uruguay
103	Omán
104	Eslovenia	1993c,d	28,2	4,1	9,5	13,5	17,1	21,9	37,9	23,8
105	Arabia Saudita
106	Grecia
107	Argentina
108	Corea, República de
Países de ingreso bajo y mediano										
Africa al sur del Sahara										
Asia oriental y el Pacífico										
Asia meridional										
Europa y Asia central										
Oriente Medio y Norte de Africa										
América Latina y el Caribe										
Países de ingreso alto										
109	Portugal
110	Nueva Zelanda	1981/82e,f	5,1	10,8	16,2	23,2	44,7	28,7
111	España	1988e,f	8,3	13,7	18,1	23,4	36,6	21,8
112	Irlanda
113	† Israel	1979e,f	6,0	12,1	17,8	24,5	39,6	23,5
114	Australia	1985e,f	4,4	11,1	17,5	24,8	42,2	25,8
115	Reino Unido	1988e,f	4,6	10,0	16,8	24,3	44,3	27,8
116	Finlandia	1981e,f	6,3	12,1	18,4	25,5	37,6	21,7
117	Italia	1986e,f	6,8	12,0	16,7	23,5	41,0	25,3
118	† Kuwait
119	Canadá	1987e,f	5,7	11,8	17,7	24,6	40,2	24,1
120	† Hong Kong	1980e,f	5,4	10,8	15,2	21,6	47,0	31,3
121	Países Bajos	1988e,f	8,2	13,1	18,1	23,7	36,9	21,9
122	† Singapur	1982/83e,f	5,1	9,9	14,6	21,4	48,9	33,5
123	Bélgica	1978/79e,f	7,9	13,7	18,6	23,8	36,0	21,5
124	Francia	1989e,f	5,6	11,8	17,2	23,5	41,9	26,1
125	Suecia	1981e,f	8,0	13,2	17,4	24,5	36,9	20,8
126	Austria
127	Alemania	1988e,f	7,0	11,8	17,1	23,9	40,3	24,4
128	Estados Unidos	1985e,f	4,7	11,0	17,4	25,0	41,9	25,0
129	Noruega	1979e,f	6,2	12,8	18,9	25,3	36,7	21,2
130	Dinamarca	1981e,f	5,4	12,0	18,4	25,6	38,6	22,3
131	Japón	1979e,f	8,7	13,2	17,5	23,1	37,5	22,4
132	Suiza	1982e,f	5,2	11,7	16,4	22,1	44,6	29,8
133	† Emiratos Arabes Unidos
Todo el mundo										

a. Los datos se refieren a la proporción del gasto por fractil de personas. b. Datos clasificados por el gasto per cápita. c. Los datos se refieren a la proporción del ingreso por fractil de personas. d. Datos clasificados por el ingreso per cápita. e. Los datos se refieren a la proporción del ingreso por fractil de unidades familiares. f. Datos clasificados por el ingreso familiar.

Cuadro 6. Salud

		Porcentaje de la población total que tiene acceso a						Tasa de mortalidad infantil (por cada 1.000 nacidos vivos)		Prevalencia de la malnutrición (porcentaje de niños menores de cinco años)		Tasa de uso de anticon- ceptivos (%)		Tasa de fecundidad total		Tasa de mortalidad derivada de la mater- nidad (por cada 100.000 nacidos vivos)	
		Servicios de salud		Agua potable		Servicios de saneamiento		1980	1994	1989-95	1989-95	1980	1994	1989-95	1989-95		
		1980	1993	1980	1993	1980	1993										
Países de ingreso bajo																	
Excluidos China e India																	
1	Rwanda	60	64	51	..	128	..	28	21	8,3	
2	Mozambique	22	10	21	157	146	6,5	6,6	1.512 ^a	
3	Etiopía	..	55	..	18	..	10	155	120	47	4	6,6	7,5	1.528 ^a	
4	Tanzania	72	93	49	52	66	86	104	84	28	20	6,7	5,8	748 ^a	
5	Burundi	..	80	25	37	58	48	121	99	6,8	6,7	1.327 ^a	
6	Sierra Leona	26	..	20	43	12	..	190	163	23	..	6,5	6,5	800	
7	Malawi	40	..	50	70	169	134	27	13	7,6	6,7	620 ^b	
8	Chad	..	26	29	27	147	119	5,9	5,9	1.594 ^a	
9	Uganda	67	116	122	23	..	7,2	7,1	550	
10	Madagascar	21	3	138	90	32	17	6,5	6,0	660	
11	Nepal	10	..	15	45	..	6	142	95	70	23	6,4	5,3	
12	Viet Nam	75	65	57	42	45	49	5,0	3,1	105	
13	Bangladesh	80	74	41	78	3	35	132	81	84	40	6,1	3,6	887 ^a	
14	Haití	33	42	19	24	113	86	27	18	5,2	4,8	600 ^b	
15	Níger	..	30	40	59	7	37	150	120	..	4	7,4	7,4	593 ^b	
16	Guinea-Bissau	30	25	15	29	168	138	6,0	6,0	
17	Kenya	28	..	30	49	72	59	22	33	7,8	4,9	646 ^a	
18	Malí	20	..	15	49	184	125	6,6	7,1	1.249 ^a	
19	Nigeria	40	67	36	40	..	63	99	81	43	6	6,9	5,6	1.027	
20	Yemen, República del	16	51	141	102	30	10	7,9	7,4	1.471 ^a	
21	Burkina Faso	67	5	..	154	128	..	8	6,5	6,9	939 ^a	
22	Mongolia	90	66	82	53	10	..	5,3	3,4	240	
23	India	50	..	55	..	7	16	116	70	63	43	5,0	3,3	437	
24	República Dem. Pop. Lao	28	5	4	127	92	40	..	6,7	6,6	660	
25	Togo	10	71	13	..	110	81	6,6	6,5	626 ^a	
26	Gambia	90	..	40	55	..	73	159	128	..	12	6,5	5,4	1.050	
27	Nicaragua	53	90	51	12	44	6,2	4,9	
28	Zambia	46	59	..	55	90	108	27	15	7,0	6,0	229	
29	Tayikistán	62	58	41	5,6	4,4	39	
30	Benin	..	42	..	49	16	23	122	96	36	..	6,5	6,1	2.500	
31	República Centroafricana	12	117	100	..	15	5,8	5,7	649 ^a	
32	Albania	100	47	31	3,6	2,7	
33	Ghana	..	25	49	56	26	27	100	74	27	20	6,5	5,3	742 ^a	
34	Pakistán	65	85	39	..	13	28	124	92	40	12	7,0	5,4	
35	Mauritania	66	..	64	120	98	..	4	6,3	5,2	800	
36	Azerbaiyán	30	25	3,2	2,5	29	
37	Zimbabwe	55	5	58	82	54	16	48	6,8	4,0	80	
38	Guinea	..	45	..	60	11	14	161	131	18	..	6,1	6,5	880	
39	China	71	42	30	17	83	2,5	1,9	115 ^c	
40	Honduras	35	64	70	47	19	47	6,5	4,7	221	
41	Senegal	..	40	43	49	36	34	103	64	20	7	6,7	5,8	510	
42	Côte d'Ivoire	17	83	17	..	110	90	..	11	7,4	6,5	822 ^a	
43	Congo	20	9	124	112	6,0	6,7	887 ^a	
44	República Kirguisa	53	43	29	4,1	3,3	43	
45	Sri Lanka	90	..	37	60	67	61	34	16	38	..	3,5	2,4	30	
46	Armenia	26	15	2,3	2,0	35	
47	Camerún	20	..	26	94	57	14	16	6,5	5,7	511	
48	Egipto, República Árabe de	100	99	75	86	70	..	120	52	9	47	5,1	3,5	
49	Lesotho	17	46	12	..	84	44	21	23	5,6	4,7	598 ^a	
50	Georgia	25	18	2,2	2,2	55	
51	Myanmar	30	..	25	33	20	40	109	80	31 ^d	..	5,1	4,0	518 ^a	
Países de ingreso mediano																	
De ingreso mediano bajo																	
52	Bolivia	42	46	18	44	118	76 p	13	45	5,5	4,7	373 ^b	
53	Macedonia, ERY de	54	24	2,5	2,2	
54	Moldova	50	35	23	2,4	2,1	34	
55	Indonesia	32	42	23	55	90	53	39	55	4,3	2,7	
56	Filipinas	54	81	75	72	52	40	30	40	4,8	3,8	208 ^b	
57	Uzbekistán	18	47	28	4,8	3,8	43	
58	Marruecos	..	62	63	99	56	9	50	5,4	3,5	
59	Kazakstán	33	27	..	59	2,9	2,3	53	
60	Guatemala	50	60	30	71	75	44	..	31	6,5	5,2	464 ^a	
61	Papua Nueva Guinea	16	33	15	25	67	65	5,7	4,9	700	
62	Bulgaria	100	20	15	2,0	1,5	
63	Rumania	100	50	49	29	24	..	57	2,4	1,4	
64	Ecuador	58	58	43	54	67	37	45	57	5,0	3,3	
65	República Dominicana	60	62	15	60	76	38	10	56	4,2	2,9	
66	Lituania	20	14	2,0	1,5	29	
67	El Salvador	41	35	72	81	42	22	53	5,3	3,8	
68	Jordania	..	90	86	99	70	70	41	32	17	35	6,8	4,8	132 ^a	
69	Jamaica	72	..	74	21	13	10	67	3,7	2,5	
70	Paraguay	25	33	..	30	50	34	4	48	4,8	4,5	180	
71	Argelia	98	35	9	51	6,7	3,7	140	
72	Colombia	88	61	56	45	20	10	72	3,8	2,6	107 ^a	

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse la clave y las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Porcentaje de la población total que tiene acceso a						Tasa de mortalidad infantil (por cada 1.000 nacidos vivos)		Prevalencia de la malnutrición (porcentaje de niños menores de cinco años)	Tasa de uso de anticon- ceptivos (%)	Tasa de fecundidad total		Tasa de mortalidad derivada de la mater- nidad (por cada 100.000 nacidos vivos)	
	Servicios de salud		Agua potable		Servicios de saneamiento		1980	1994			1980	1994		
	1980	1993	1980	1993	1980	1993								
73	Túnez	95	90	64	..	46	72	71	40	5,2	3,0	139 ^a
74	Ucrania	50	49	17	14	2,0	1,5	33
75	Namibia	36	90	57	..	29	5,9	5,1	..
76	Perú	54	58	36	45	81	48	16	59	4,5	3,1	..
77	Belarús	50	..	16	13	2,0	1,6	25
78	República Eslovaca	77	..	51	21	11	2,3	1,7	..
79	Letonia	20	16	2,0	1,4	..
80	Costa Rica	90	94	91	..	20	13	2	75	3,7	2,9	..
81	Polonia	100	100	50	..	21	15	2,2	1,8	..
82	Tailandia	30	59	66	87	49	36	13	..	3,5	2,0	155 ^a
83	Turquía	92	10	95	109	62	..	63	4,3	3,2	183 ^e
84	Croacia	63	..	68	19	11	1,9	1,5	..
85	Panamá	83	71	..	28	20	7	..	3,7	2,7	..
86	Federación de Rusia	22	19	1,9	1,4	52
87	Venezuela	89	52	55	41	32	6	..	4,1	3,2	200
88	Botswana	56	63	34	6,7	4,5	220 ^a
89	Estonia	17	14	2,0	1,5	41
90	Irán, República Islámica del	50	..	52	89	60	..	92	47	16	..	6,1	4,7	..
91	Turkmenistán	60	54	46	4,9	3,9	55
De ingreso mediano alto								54 p	36 p			3,9 p	2,8 p	
92	Brasil	75	96	..	73	74	56	18	..	3,9	2,8	200
93	Sudáfrica	67	50	4,9	3,9	404 ^a
94	Mauricio	100	99	99	100	94	100	32	17	..	75	2,7	2,0	112
95	República Checa	16	8	..	69	2,0	1,4	..
96	Malasia	..	88	80	78	70	94	30	12	23	..	4,2	3,4	34 ^f
97	Chile	85	86	83	83	33	12	1	..	2,8	2,5	..
98	Trinidad y Tobago	98	96	..	56	35	14	3,3	2,5	..
99	Hungría	100	23	12	1,9	1,6	..
100	Gabón	50	58	..	76	116	89	4,5	5,5	438 ^a
101	México	51	..	74	78	55	66	53	35	4,5	3,2	..
102	Uruguay	80	..	51	82	37	19	2,7	2,2	36
103	Omán	75	89	15	57	..	79	41	18	..	9	9,9	7,1	184
104	Eslovenia	90	15	6	2,1	1,3	..
105	Arabia Saudita	85	98	84	95	70	78	65	26	7,3	6,3	108 ^a
106	Grecia	100	18	8	2,2	1,4	..
107	Argentina	64	..	89	35	23	3,3	2,6	140
108	Corea, República de	..	100	..	78	100	100	32	12	..	79	2,6	1,8	30
Países de ingreso bajo y mediano								87 p	58 p			4,2 p	3,1 p	
África al sur del Sahara								115 p	92 p			6,6 p	5,9 p	
Asia oriental y el Pacífico								51 p	35 p			3,1 p	2,2 p	
Asia meridional								119 p	73 p			5,3 p	3,6 p	
Europa y Asia central								34 p	23 p			2,5 p	1,9 p	
Oriente Medio y Norte de África								95 p	49 p			6,1 p	4,5 p	
América Latina y el Caribe								60 p	41 p			4,1 p	2,9 p	
Países de ingreso alto								12 p	7 p			1,9 p	1,7 p	
109	Portugal	100	41	..	24	8	2,2	1,4	..
110	Nueva Zelanda	..	100	..	97	13	7	2,1	2,1	..
111	España	100	95	97	12	7	2,2	1,2	..
112	Irlanda	100	11	6	..	60	3,2	1,9	..
113	† Israel	100	..	70	15	8	3,2	2,4	..
114	Australia	99	99	..	11	6	1,9	1,9	..
115	Reino Unido	100	..	96	12	6	1,9	1,8	..
116	Finlandia	100	..	100	8	5	1,6	1,9	..
117	Italia	100	99	..	15	7	1,6	1,3	..
118	† Kuwait	100	..	100	100	100	..	27	11	5,3	3,0	18
119	Canadá	60	85	10	6	1,7	1,9	..
120	† Hong Kong	11	5	2,0	1,2	..
121	Países Bajos	100	100	100	9	6	1,6	1,6	..
122	† Singapur	100	100	80	100	12	5	14	..	1,7	1,8	..
123	Belgica	100	99	..	12	8	1,7	1,6	..
124	Francia	100	85	..	10	6	1,9	1,6	..
125	Suecia	100	85	..	7	4	1,7	1,9	..
126	Austria	100	85	..	14	6	1,6	1,5	..
127	Alemania	12	6	1,6	1,2	..
128	Estados Unidos	98	85	13	8	1,8	2,0	..
129	Noruega	100	8	5	1,7	1,9	..
130	Dinamarca	100	100	100	8	6	1,5	1,8	..
131	Japón	..	100	85	8	4	3	..	1,8	1,5	..
132	Suiza	100	85	100	9	6	1,5	1,5	..
133	† Emiratos Árabes Unidos	96	90	100	..	75	95	55	16	5,4	4,1	20 ^a
Todo el mundo								81 p	53 p			3,8 p	2,9 p	

a. Estimación de UNICEF/Organización Mundial de la Salud. b. La cifra se basa en una estimación indirecta utilizando datos de encuestas. c. La cifra se basa en un estudio que abarcó 30 provincias. d. La cifra se refiere a niños de hasta tres años de edad. e. La cifra se basa en encuestas por muestreo. f. La cifra se basa en datos del registro civil.

Cuadro 7. Educación

Matriculados en el sistema educativo como porcentaje de los grupos de edades												Porcentaje de la cohorte que llegó hasta el cuarto grado				Analfabetismo de adultos (porcentajes)	
Nivel primario						Nivel secundario											
Niñas		Niños		Niñas		Niños		Nivel terciario				Niñas		Niños		Mujeres	Hombres
1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1988	1980	1988	1995	1995
Países de ingreso bajo																	
Excluidos China e India																	
1	Rwanda	80 p	98 p	103 p	112 p	26 p	42 p	42 p	55 p	3 p	..	74	75	73	73	45 p	24 p
2	Mozambique	64 p	67 p	85 p	82 p	15 p	21 p	27 p	30 p	4 p	60	..	67	55 p	37 p
3	Etiopía ^a	23	19	44	27	6	11	11	12	0	1	48	..	42	..	75	55
4	Tanzania	86	69	99	71	2	5	4	6	89	87	90	87	45	21
5	Burundi	21	63	32	76	2	5	4	9	1	1	83	76	83	78	78	51
6	Sierra Leona	43	..	61	..	8	..	20	..	1	82	55
7	Malawi	48	77	72	84	2	3	5	6	1	1	55	68	62	73	58	28
8	Chad	..	38	..	80	1	..	66	..	74	65	38
9	Uganda	43	83	56	99	3	10	7	17	1	1	74	..	83	..	50	26
10	Madagascar	133	72	139	75	..	14	..	14	3	4	..	64	..	63
11	Nepal	49	85	117	129	9	23	33	46	6	3	86	59
12	Viet Nam	106	..	111	..	40	..	44	..	2	2	67	..	71	..	9	4
13	Bangladesh	46	105	76	128	9	12	26	26	3	..	30	46	29	44	74	51
14	Haití	70	..	82	..	13	..	14	..	1	..	64	60	63	60	58	52
15	Niger	18	21	33	35	3	4	7	9	0	1	79	..	82	..	93	79
16	Guinea-Bissau	43	..	94	..	2	2	10	10	47	..	63	..	58	32
17	Kenya	110	91	120	92	16	23	23	28	1	..	85	..	84	..	30	14
18	Malí	19	24	34	38	5	6	12	12	1	..	77	..	73	..	77	61
19	Nigeria	104	82	135	105	14	27	27	32	2	73	..	88	53	33
20	Yemen, República del
21	Burkina Faso	14	30	23	47	2	6	4	11	0	..	79	83	79	83	91	70
22	Mongolia	107	..	107	..	97	..	85
23	India	67	91	98	113	20	38	39	59	5	..	52	..	57	..	62	35
24	República Dem. Pop. Lao	104	92	123	123	16	19	25	31	0	2	31	..	31	..	56	31
25	Togo	91	81	146	122	16	12	51	34	2	3	84	82	90	87	63	33
26	Gambia	35	61	67	84	7	13	16	25	75	47
27	Nicaragua	102	105	96	101	45	44	39	39	13	9	55	..	51	..	33	35
28	Zambia	83	99	97	109	11	..	22	..	2	29	14
29	Tayikistán	..	88	..	91	..	101	..	98	24	25
30	Benin	41	44	87	88	9	7	24	17	2	..	73	..	77	..	74	51
31	República Centroafricana	51	51	92	92	7	..	21	..	1	2	..	81	..	85	48	32
32	Albania	111	97	116	95	63	..	70	..	8	10	96	..	97
33	Ghana	71	70	89	83	31	28	51	44	2	..	82	..	87	..	47	24
34	Pakistán	27	49	51	80	8	..	20	41	45	53	55	76	50
35	Mauritania	26	62	47	76	4	11	17	19	..	4	86	83	96	82	74	50
36	Azerbaiyán	..	87	..	91	..	88	..	89	25	26
37	Zimbabue	57	114	65	123	7	40	8	51	1	6	64	80	67	81	20	10
38	Guinea	25	30	48	61	10	6	24	17	5	..	57	73	85	80	78	50
39	China	103	116	121	120	37	51	54	60	1	4	..	81	..	97	27	10
40	Honduras	99	112	98	111	31	37	29	29	8	9	40	..	35	..	27	27
41	Senegal	37	50	56	67	7	11	15	21	3	3	90	90	93	94	77	57
42	Côte d'Ivoire	63	58	95	80	12	17	27	33	3	..	91	83	94	85	70	50
43	Congo	91	87	91	88	33	17
44	República Kirguisa	28	21
45	Sri Lanka	100	105	105	106	57	78	52	71	3	6	..	98	..	97	13	7
46	Armenia	..	93	..	87	..	90	..	80	30	49
47	Camerún	89	..	107	..	13	..	24	..	2	2	81	..	81	..	48	25
48	Egipto, República Árabe de	61	89	84	105	39	69	61	81	16	17	83	97	75	92	61	36
49	Lesotho	120	105	85	90	21	31	14	21	2	2	77	84	61	74	38	19
50	Georgia	30
51	Myanmar	89	..	93	22	11
Países de ingreso mediano																	
De ingreso mediano bajo																	
52	Bolivia	81	..	92	..	32	..	42	..	16	23	50	..	52	..	24	10
53	Macedonia, ERY de	..	87	..	88	..	55	..	53	28	16
54	Moldova	..	77	..	78	..	72	..	67	29	35
55	Indonesia	100	112	115	116	23	39	35	48	..	10	65	82	88	97	22	10
56	Filipinas	112	..	113	..	69	..	61	..	24	26	..	85	..	84	6	5
57	Uzbekistán	..	79	..	80	..	92	..	96	30	33
58	Marruecos	63	60	102	85	20	29	32	40	6	10	89	85	90	85	69	43
59	Kazakstán	..	86	..	86	..	91	..	89	34	42
60	Guatemala	65	78	77	89	17	23	20	25	8	..	56	..	66	..	51	38
61	Papua Nueva Guinea	51	67	66	80	8	10	15	15	2	..	85	67	77	68	37	19
62	Bulgaria	98	84	98	87	84	70	85	66	16	32	95	90	98	93
63	Rumania	101	86	102	87	69	82	73	83	12	12	..	94	..	93
64	Ecuador	116	122	119	124	53	56	53	54	35	..	76	..	78	..	12	8
65	República Dominicana	..	99	..	95	..	43	..	30	18	18
66	Lituania	..	90	..	95	..	79	..	76	49	39
67	El Salvador	75	80	75	79	23	30	26	27	4	15	55	..	52	..	30	27
68	Jordania	102	95	105	94	73	54	79	52	27	19	95	97	95	99	21	7
69	Jamaica	104	108	103	109	71	70	63	62	7	6	..	100	..	98	11	19
70	Paraguay	101	110	107	114	24	38	25	36	8	10	74	81	74	79	9	7
71	Argelia	81	96	108	111	26	55	40	66	6	11	91	96	92	97	51	26
72	Colombia	126	120	123	118	41	68	40	57	9	16	46	74	42	72	9	9

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Matriculados en el sistema educativo como porcentaje de los grupos de edades										Porcentaje de la cohorte que llegó hasta el cuarto grado				Analfabetismo de adultos (porcentajes)	
		Nivel primario				Nivel secundario				Nivel terciario		Niñas		Niños		Mujeres	Hombres
		Niñas	Niños	Niñas	Niños	Niñas	Niños	Niñas	Niños	Niñas	Niños	1980	1988	1980	1988	1995	1995
		1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1988	1980	1988	1995	1995
73	Túnez	88	113	118	123	20	49	34	55	5	11	90	93	94	93	45	21
74	Ucrania	..	87	..	87	..	95	..	65	42	46
75	Namibia	..	138	..	134	..	61	..	49	..	3	..	64	..	65
76	Perú	111	..	117	..	54	..	63	..	17	40	83	..	85	..	17	6
77	Belarús	..	95	..	96	..	96	..	89	39	44
78	República Eslovaca	..	101	..	101	..	90	..	87	..	17
79	Letonia	..	82	..	83	..	90	..	84	45	39
80	Costa Rica	104	105	106	106	51	49	44	45	21	30	84	90	80	92	5	5
81	Polonia	99	97	100	98	80	87	75	82	18	26	..	97	..	98
82	Tailandia	97	97	100	98	28	37	30	38	13	19	8	4
83	Turquía	90	98	102	107	24	48	44	74	5	16	..	98	..	99	28	8
84	Croacia	..	87	..	87	..	86	..	80	..	27
85	Panamá	105	..	108	..	65	..	58	..	21	23	88	86	87	84	10	9
86	Federación de Rusia	102	107	102	107	97	91	95	84	46	45
87	Venezuela	104	97	104	95	25	41	18	29	21	29	83	..	84	..	10	8
88	Botswana	100	120	83	113	20	55	17	49	1	3	98	95	91	91	40	20
89	Estonia	..	83	..	84	..	96	..	87	43	38
90	Irán, República Islámica del	..	101	..	109	32	58	52	74	..	15	..	93	..	94	34	22
91	Turkmenistán	23
De ingreso mediano alto		103 p	..	106 p	..	47 p	..	48 p	..	13 p	20 p	14 p	12 p
92	Brasil	97	..	101	..	36	..	31	..	11	12	17	17
93	Sudáfrica	..	110	..	111	..	84	..	71	..	13	18	18
94	Mauricio	91	106	94	107	49	60	51	58	1	4	97	99	97	99	21	13
95	República Checa	..	100	..	99	..	88	..	85	18	16
96	Malasia	92	93	93	93	46	61	50	56	4	99	..	98	22	11
97	Chile	108	98	110	99	56	70	49	65	12	27	81	95	78	94	5	5
98	Trinidad y Tobago	100	94	98	94	62	78	60	74	4	8	89	97	83	96	3	1
99	Hungría	97	94	96	94	67	82	72	79	14	17	96	98	96	98
100	Gabón	..	136	..	132	3	79	..	82	..	47	26
101	México	121	110	122	114	46	58	51	57	14	14	63	74	85	95	13	8
102	Uruguay	107	108	107	109	62	..	61	..	17	30	99	99	93	99	2	3
103	Omán	36	82	69	87	6	57	19	64	..	5	77	96	99	97
104	Eslovenia	..	97	..	97	..	90	..	88	..	28
105	Arabia Saudita	49	73	74	78	23	43	36	54	7	14	90	93	90	93	50	29
106	Grecia	103	..	103	..	77	..	85	..	17	..	98	99	98	98
107	Argentina	106	107	106	108	60	75	52	70	22	41	76	..	73	..	4	4
108	Corea, República de	111	102	109	100	74	92	82	93	15	48	96	100	96	100	b	b
Países de ingreso bajo y mediano		89 p	99 p	104 p	110 p	32 p	50 p	45 p	59 p	8 p
África al sur del Sahara		69 p	64 p	91 p	77 p	10 p	23 p	20 p	..	1 p	54 p	35 p
Asia oriental y el Pacífico		103 p	115 p	117 p	119 p	38 p	53 p	51 p	61 p	3 p	6 p	24 p	9 p
Asia meridional		60 p	87 p	91 p	110 p	18 p	35 p	36 p	55 p	5 p	64 p	37 p
Europa y Asia central		..	97 p	..	97 p	..	90 p	..	81 p	31 p
Oriente Medio y Norte de África		74 p	91 p	98 p	104 p	32 p	51 p	52 p	..	11 p	50 p	28 p
América Latina y el Caribe		105 p	..	108 p	..	41 p	..	40 p	..	14 p	15 p	14 p	12 p
Países de ingreso alto		102 p	104 p	103 p	104 p	..	98 p	..	97 p	37 p	53 p
109	Portugal	123	118	124	122	40	..	34	..	11	23
110	Nueva Zelanda	111	101	111	102	84	104	82	103	27	58	..	97	..	97	b	b
111	España	109	105	110	104	89	120	85	107	23	41	94	93	92	91
112	Irlanda	100	103	100	103	95	110	85	101	18	34	100	100	97	99	b	b
113	† Israel	97	96	95	95	76	91	66	84	29	35	98	97	97	98
114	Australia	110	107	112	108	72	86	70	83	25	42	97	100	94	99	b	b
115	Reino Unido	103	113	103	112	85	94	82	91	19	37	b	b
116	Finlandia	96	100	97	100	105	130	94	110	32	63	99	98	99	98	b	b
117	Italia	100	99	100	98	70	82	73	81	27	37	b	b
118	† Kuwait	100	65	105	65	76	60	84	60	11	16	81	..	85	..	25	18
119	Canadá	99	104	99	106	89	103	87	104	52	103	97	98	94	95	b	b
120	† Hong Kong	106	..	107	..	65	..	63	..	10	21	99	..	100	..	12	4
121	Países Bajos	101	99	99	96	90	120	95	126	29	45	100	..	97	..	b	b
122	† Singapur	106	..	109	..	59	..	56	..	8	..	100	..	99	..	14	4
123	Bélgica	103	100	104	99	92	104	90	103	26	..	81	..	78	..	b	b
124	Francia	110	105	112	107	92	107	77	104	25	50	95	95	93	100	b	b
125	Suecia	97	100	96	100	93	100	83	99	31	38	100	..	99	..	b	b
126	Austria	98	103	99	103	87	104	98	109	22	43	97	100	92	98	b	b
127	Alemania ^c	99	98	99	97	92	100	96	101	26	36	98	99	96	97	b	b
128	Estados Unidos	100	106	101	107	..	97	..	98	56	81	b	b
129	Noruega	100	99	100	99	96	114	92	118	26	54	100	..	99	..	b	b
130	Dinamarca	95	98	96	97	104	115	105	112	28	41	..	98	..	98	b	b
131	Japón	101	102	101	102	94	97	92	95	31	30	100	100	100	100	b	b
132	Suiza	..	102	..	100	..	89	..	93	18	31	94	..	92	..	b	b
133	† Emiratos Árabes Unidos	88	108	90	112	49	94	55	84	3	11	..	93	..	94	20	21
Todo el mundo		89 p	100 p	104 p	109 p	38 p	57 p	49 p	65 p	13 p	18 p

a. Los datos correspondientes al 1980 incluyen a Eritrea. b. Según la UNESCO, el analfabetismo es inferior al 5%. c. Los datos anteriores a 1990 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 8. Uso de energía comercial

	Uso de energía comercial [equivalente en petróleo]						Importaciones netas de energía		Emisiones de CO ₂ ^a					
	Uso total (miles de toneladas métricas)		Uso per cápita (kg)		Tasa media de aumento anual (%)		PIB por kilo- gramo (\$)		como porcentaje del consumo		Total (millones de toneladas métricas)		Per cápita (toneladas métricas)	
	1980	1994	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994	1980	1992	1980	1992
	1980	1994	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994	1980	1992	1980	1992
Países de ingreso bajo	652.586 t	1.222.928 t	271 p	384 p	5,5 p	3,7 p	..	1,0 p	2.195,1 t	4.012,9 t	0,91 p	1,30 p
Excluidos China e India	..	230.666 t	..	174 p	1,9 p	355,8 t	575,5 t	0,40 p	0,45 p
1 Rwanda	..	209	..	27	2,8	..	78	0,3	0,5	0,05	0,06
2 Mozambique	1.123	614	93	40	-5,8	5,8	1,8	2,4	-15	74	3,2	1,0	0,26	0,07
3 Etiopía	624	1.156	17	21	6,4	0,9	..	4,1	91	86	1,8	2,9	0,05	0,05
4 Tanzania	1.023	975	55	34	-0,7	2,9	..	3,5	92	83	1,9	2,1	0,10	0,08
5 Burundi	..	143	..	23	7,0	..	97	0,1	0,2	0,03	0,03
6 Sierra Leona	..	323	..	73	2,6	..	100	0,6	0,4	0,18	0,10
7 Malawi	..	370	..	39	3,5	..	59	0,7	0,7	0,12	0,07
8 Chad	..	100	..	16	9,1	..	100	0,2	0,3	0,05	0,04
9 Uganda	..	425	..	23	9,4	..	58	0,6	1,0	0,05	0,05
10 Madagascar	..	479	..	37	4,0	..	83	1,6	0,9	0,18	0,08
11 Nepal	174	486	12	23	7,2	16,4	11,2	8,3	91	84	0,5	1,3	0,04	0,07
12 Viet Nam	4.024	7.549	75	105	4,0	8,3	..	2,1	32	-55	17,0	21,5	0,32	0,31
13 Bangladesh	2.809	7.700	32	65	9,0	5,8	4,6	3,4	60	31	7,6	17,2	0,09	0,15
14 Haití	..	326	..	47	5,0	..	70	0,8	0,8	0,14	0,12
15 Níger	..	327	..	37	4,7	..	83	0,6	1,1	0,10	0,13
16 Guinea-Bissau	..	39	..	37	6,2	..	100	0,1	0,2	0,17	0,21
17 Kenya	1.991	2.792	120	107	4,2	3,3	3,6	2,5	95	82	6,2	5,3	0,37	0,22
18 Malí	..	205	..	22	9,1	..	80	0,4	0,4	0,06	0,05
19 Nigeria	9.879	17.503	139	162	2,9	4,6	9,4	2,0	-968	-484	68,1	96,5	0,96	0,95
20 Yemen, República del	1.364	3.165	160	214	7,8	1,9	100	-406	3,3	10,1	0,39	0,73
21 Burkina Faso	..	160	..	16	11,6	..	100	0,4	0,6	0,06	0,06
22 Mongolia	..	2.550	..	1.079	0,3	..	15	6,7	9,3	4,03	4,08
23 India	93.907	222.262	137	243	6,9	4,8	1,8	1,3	21	20	350,1	769,4	0,51	0,87
24 República Dem. Pop. Lao	..	182	..	38	8,4	..	-19	0,2	0,3	0,06	0,06
25 Togo	..	183	..	46	5,4	..	100	0,6	0,7	0,23	0,19
26 Gambia	..	60	..	56	6,0	..	100	0,2	0,2	0,25	0,20
27 Nicaragua	..	1.001	..	241	1,8	..	84	2,0	2,5	0,72	0,64
28 Zambia	1.685	1.292	294	140	-3,0	2,3	2,3	2,7	32	29	3,5	2,5	0,62	0,29
29 Tayikistán	..	3.695	..	642	0,6	..	55	..	4,0	..	0,71
30 Benin	149	97	43	18	-1,4	-2,3	9,4	15,7	93	-239	0,5	0,6	0,14	0,12
31 República Centroafricana	..	93	..	29	9,4	..	76	0,1	0,2	0,05	0,07
32 Albania	3.058	1.350	1.145	422	-1,0	-12,0	0,5	1,3	0	28	7,4	4,0	2,77	1,24
33 Ghana	1.303	1.511	121	91	1,6	0,5	3,4	3,6	57	64	2,4	3,8	0,23	0,24
34 Pakistán	11.698	32.247	142	255	8,0	6,4	2,0	1,6	38	38	31,7	71,9	0,38	0,60
35 Mauritania	..	229	..	103	4,5	..	100	0,6	2,9	0,39	1,36
36 Azerbaiyán	15.001	10.545	2.433	1.414	5,2	-18,8	..	0,3	1	-41	..	63,9	..	8,71
37 Zimbabue	2.797	4.654	399	432	5,5	0,7	1,9	1,2	28	26	9,7	18,7	1,39	1,82
38 Guinea	..	418	..	65	8,1	..	87	0,9	1,0	0,21	0,17
39 China	413.130	770.000	421	647	5,6	4,0	0,5	0,7	-4	-1	1.489,2	2.668,0	1,52	2,29
40 Honduras	..	969	..	169	3,4	..	71	2,1	3,1	0,56	0,56
41 Senegal	875	840	158	102	0,8	-1,5	3,4	4,6	100	100	2,8	2,8	0,50	0,36
42 Côte d'Ivoire	1.435	2.350	175	170	1,6	17,9	7,1	2,9	87	82	4,7	6,3	0,57	0,49
43 Congo	262	379	157	147	0,6	7,3	6,5	4,2	-1.193	-2.492	0,4	4,0	0,23	1,64
44 República Kirguisa	1.938	3.197	534	715	0,9	2,9	..	0,9	-113	76	..	15,4	..	3,42
45 Sri Lanka	1.411	1.979	96	111	0,5	7,5	2,9	5,9	91	83	3,4	5,0	0,23	0,29
46 Armenia	..	2.500	..	667	1,0	..	87	..	4,2	..	1,14
47 Camerún	774	1.077	89	83	3,5	-1,2	9,7	6,9	-269	-525	3,9	2,2	0,45	0,18
48 Egipto, República Árabe de	15.176	34.538	371	608	7,2	3,0	1,5	1,2	-120	-67	45,2	84,0	1,11	1,54
49 Lesotho
50 Georgia	4.474	3.098	882	572	-1,7	-12,2	..	0,7	-5	81	..	13,8	..	2,54
51 Myanmar	4,8	4,4	0,14	0,10
Países de ingreso mediano	..	2.501.145 t	..	1.593 p	1,7 p	4.009,3 t	5.370,8 t	3,23 p	3,52 p
De ingreso mediano bajo	..	1.689.117 t	..	1.540 p	1,1 p
52 Bolivia	1.713	2.220	320	307	-0,6	4,4	1,8	2,5	-107	-90	4,5	6,6	0,84	0,96
53 Macedonia, ERY de	4,1	..	1,99
54 Moldova	..	4.185	..	962	0,9	..	99	..	14,2	0,00	3,26
55 Indonesia	25.028	74.794	169	393	7,4	9,3	3,1	2,3	-275	-101	94,6	184,6	0,64	1,00
56 Filipinas	13.406	24.428	277	364	2,6	8,3	2,4	2,6	79	70	36,5	49,7	0,76	0,77
57 Uzbekistán	..	42.209	..	1.886	0,5	..	3	..	123,3	..	5,74
58 Marruecos	4.927	8.107	254	307	3,6	4,3	3,8	3,8	87	95	16,0	27,3	0,82	1,08
59 Kazakstán	76.799	62.368	5.153	3.710	3,6	-10,8	..	0,3	0	-16	..	298,0	..	17,55
60 Guatemala	1.443	1.921	209	186	0,3	9,2	5,5	6,7	84	70	4,5	5,7	0,65	0,58
61 Papua Nueva Guinea	..	990	..	236	5,5	..	-150	1,8	2,3	0,60	0,56
62 Bulgaria	28.476	23.500	3.213	2.786	0,3	-2,6	0,7	0,4	74	63	74,9	54,4	8,45	6,37
63 Rumania	63.846	39.782	2.876	1.750	0,3	-8,8	..	0,8	19	27	191,4	122,1	8,62	5,36
64 Ecuador	4.209	5.807	529	517	2,6	0,0	2,8	2,9	-156	-223	13,4	18,9	1,69	1,76
65 República Dominicana	..	2.591	..	340	4,0	..	89	6,4	10,2	1,12	1,40
66 Lituania	11.353	8.164	3.326	2.194	3,0	-19,6	..	0,6	-2	80	..	22,0	..	5,88
67 El Salvador	..	1.236	..	219	6,6	..	58	2,1	3,6	0,47	0,66
68 Jordania	1.710	4.024	784	997	5,8	5,0	..	1,5	100	97	4,7	11,3	2,17	3,03
69 Jamaica	2.169	2.776	1.017	1.112	-0,3	2,3	1,2	1,5	99	100	8,4	8,0	3,96	3,29
70 Paraguay	550	1.251	175	261	6,8	9,6	8,3	6,3	88	-141	1,5	2,6	0,47	0,58
71 Argelia	12.078	28.244	647	1.030	6,2	4,7	3,5	1,5	-452	-273	66,2	79,2	3,55	3,02
72 Colombia	13.972	22.271	501	613	3,7	1,3	2,4	3,0	7	-103	39,3	61,5	1,41	1,76

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

		Uso de energía comercial (equivalente en petróleo)								Importaciones netas de energía como porcentaje del consumo		Emisiones de CO ₂ ^a			
		Uso total (miles de toneladas métricas)		Uso per cápita (kg)		Tasa media de aumento anual (%)		PIB por kilograma (\$)		1980	1994	Total (millones de toneladas métricas)		Per cápita (toneladas métricas)	
		1980	1994	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994			1980	1992	1980	1992
73	Túnez	3.083	5.204	483	590	4,0	3,4	2,8	3,0	-99	-7	9,5	13,6	1,48	1,60
74	Ucrania	108.290	170.910	2.164	3.292	6,9	-9,8	..	0,5	-1	43	..	611,3	..	11,72
75	Namibia
76	Perú	8.139	8.159	471	351	-0,5	3,1	2,5	6,1	-36	1	23,5	22,3	1,36	1,00
77	Belarús	..	27.881	..	2.692	0,7	..	89	..	102,0	..	9,89
78	República Eslovaca	37,0	..	6,97
79	Letonia	..	4.469	..	1.755	1,3	..	88	..	14,8	..	5,62
80	Costa Rica	..	1.843	..	558	4,5	..	41	2,5	3,8	1,08	1,20
81	Polonia	124.500	98.800	3.499	2.563	-0,4	0,2	0,5	0,9	3	5	459,6	341,9	12,92	8,91
82	Tailandia	12.093	44.655	259	770	9,5	10,0	2,7	3,2	96	59	40,0	112,5	0,86	1,98
83	Turquía	31.314	58.100	705	955	5,8	2,7	1,8	2,3	45	56	76,0	145,5	1,71	2,49
84	Croacia	..	5.051	..	1.057	2,8	..	28	..	16,2	..	3,39
85	Panamá	1.376	1.479	703	566	-1,7	6,6	2,6	4,7	97	83	3,6	4,2	1,86	1,68
86	Federación de Rusia	750.240	599.027	5.397	4.038	4,2	-8,9	..	0,6	0	-52	..	2.103,1	..	14,14
87	Venezuela	35.011	49.355	2.354	2.331	1,5	4,6	2,0	1,2	-280	-245	89,6	116,4	6,03	5,75
88	Botswana	..	549	..	380	7,3	..	55	1,0	2,2	1,10	1,60
89	Estonia	..	5.325	..	3.552	0,9	..	42	0,4	20,9	0,28	13,53
90	Irán, República Islámica del	38.347	97.891	980	1.565	7,5	8,9	2,4	0,7	-118	-127	116,1	235,5	2,97	3,97
91	Turkmenistán	7.948	14.090	2.778	3.198	25,0	-29,9	-101	-116	..	42,3	..	10,48
De ingreso mediano alto		475.209 t	810.681 t	1.297 p	1.715 p	4,9 p	3,5 p	..	2,8 p	1.358,3 t	1.907,7 t	3,71 p	4,17 p
92	Brasil	72.141	110.000	595	691	4,3	3,2	3,3	5,0	65	38	183,6	217,1	1,51	1,41
93	Sudáfrica	60.511	91.349	2.074	2.253	3,6	0,0	1,3	1,3	-14	-33	213,4	290,3	7,31	7,49
94	Mauricio	..	431	..	387	7,9	..	92	0,6	1,4	0,61	1,26
95	República Checa	29.394	40.324	2.873	3.902	7,3	-4,5	1,0	0,9	-29	13	..	135,6	..	13,15
96	Malasia	9.522	33.662	692	1.711	9,4	11,2	2,6	2,1	-58	-66	28,0	70,5	2,03	3,76
97	Chile	7.743	13.200	695	943	3,9	4,3	3,6	3,9	50	66	27,0	34,7	2,42	2,55
98	Trinidad y Tobago	3.863	5.891	3.570	4.549	3,9	-0,4	1,6	0,8	-240	-89	16,7	20,6	15,41	16,28
99	Hungría	28.322	25.191	2.645	2.455	0,8	-3,4	0,8	1,6	49	44	82,0	59,9	7,66	5,80
100	Gabón	759	676	942	520	-3,6	5,6	5,6	5,8	-1.106	-2.268	4,8	5,6	5,93	4,50
101	México	97.434	139.600	1.453	1.577	2,3	2,0	2,0	2,7	-49	-55	260,1	332,9	3,88	3,92
102	Uruguay	2.208	1.971	758	623	-0,9	2,7	4,6	7,9	89	68	5,8	5,0	1,98	1,61
103	Omán	1.346	4.924	1.223	2.347	12,4	5,8	4,4	2,4	-1.024	-801	5,9	10,0	5,33	5,24
104	Eslovenia	..	2.995	..	1.506	4,7	..	19	..	5,5	..	2,76
105	Arabia Saudita	35.496	85.326	3.787	4.744	5,8	6,1	4,4	1,4	-1.361	-435	130,8	220,6	13,95	13,11
106	Grecia	15.973	23.300	1.656	2.235	3,6	1,2	2,5	3,3	77	63	51,4	73,9	5,33	7,16
107	Argentina	39.669	47.850	1.411	1.399	1,1	3,5	1,9	5,9	8	-21	107,5	117,0	3,82	3,50
108	Corea, República de	41.426	133.374	1.087	3.000	8,5	10,2	1,5	2,8	77	85	125,7	289,8	3,30	6,64
Países de ingreso bajo y mediano		..	3.716.470 t	..	782 p	1,5 p	6.378,8 t	9.849,7 t	1,75 p	2,14 p
África al sur del Sahara		104.833 t	155.832 t	276 p	272 p	3,2 p	1,0 p	..	1,9 p	356,8 t	478,6 t	0,94 p	0,88 p
Asia oriental y el Pacífico		566.538 t	1.162.092 t	405 p	670 p	5,9 p	5,4 p	..	1,3 p	1.979,2 t	3.682,4 t	1,42 p	2,18 p
Asia meridional		112.057 t	269.625 t	124 p	221 p	7,0 p	5,1 p	..	1,5 p	395,2 t	866,5 t	0,44 p	0,74 p
Europa y Asia central		..	1.329.092 t	..	2.727 p	0,8 p
Oriente Medio y Norte de África		143.540 t	333.267 t	821 p	1.250 p	6,4 p	6,2 p	..	1,5 p	500,5 t	860,2 t	2,86 p	3,40 p
América Latina y el Caribe		322.214 t	453.021 t	898 p	962 p	2,5 p	2,7 p	..	3,7 p	857,6 t	1.047,0 t	2,39 p	2,31 p
Países de ingreso alto		3.743.415 t	4.392.058 t	4.822 p	5.168 p	1,5 p	1,4 p	..	4,7 p	9.835,0 t	10.087,4 t	12,67 p	12,03 p
109	Portugal	10.291	18.100	1.054	1.828	4,7	2,6	2,8	4,8	86	90	27,1	47,2	2,77	4,78
110	Nueva Zelanda	9.202	15.200	2.956	4.352	4,5	2,2	2,4	3,3	39	5	17,6	26,2	5,65	7,60
111	España	68.692	94.500	1.837	2.414	2,6	1,3	3,1	5,1	77	69	200,0	223,2	5,35	5,72
112	Irlanda	8.485	11.200	2.495	3.136	2,1	1,5	2,4	4,6	78	70	25,1	30,9	7,37	8,69
113	Israel	8.616	15.151	2.222	2.815	4,5	6,7	2,6	5,1	98	96	21,1	41,6	5,45	8,13
114	Australia	70.399	92.300	4.792	5.173	2,1	1,5	2,3	3,6	-22	-91	202,8	267,9	13,80	15,33
115	Reino Unido	201.200	219.200	3.572	3.754	1,0	0,6	2,7	4,6	2	-9	588,3	566,2	10,44	9,76
116	Finlandia	24.998	30.300	5.230	5.954	2,3	1,3	2,1	3,2	72	62	55,1	41,2	11,53	8,17
117	Italia	139.190	154.800	2.466	2.710	1,4	-0,1	3,3	6,6	86	81	372,1	407,7	6,59	7,17
118	Kuwait	9.500	12.337	6.909	7.615	4,1	11,7	3,0	2,0	-739	-711	24,7	16,0	17,99	11,42
119	Canadá	193.170	228.000	7.854	7.795	1,6	2,2	1,4	2,4	-7	-46	430,2	409,9	17,49	14,36
120	Hong Kong	5.628	13.822	1.117	2.280	7,0	7,7	5,1	9,5	100	100	16,4	29,1	3,26	5,01
121	Países Bajos	65.106	70.100	4.601	4.558	1,0	1,2	2,6	4,7	-10	9	152,8	139,0	10,80	9,16
122	Singapur	6.049	19.210	2.651	6.556	7,2	10,5	1,9	3,6	100	100	30,1	49,8	13,19	17,67
123	Belgica	46.122	51.500	4.684	5.091	1,3	1,2	2,6	4,4	83	77	127,7	101,8	12,97	10,13
124	Francia	190.660	222.400	3.539	3.839	1,9	0,2	3,5	6,0	75	47	484,1	362,1	8,99	6,31
125	Suecia	40.992	49.200	4.933	5.603	2,1	0,2	3,1	4,0	61	36	71,4	56,8	8,60	6,55
126	Austria	23.449	26.300	3.105	3.276	1,6	-0,4	3,3	7,5	67	65	52,2	56,6	6,91	7,15
127	Alemania	359.170	334.000	4.587	4.097	0,5	-1,5	..	6,1	49	58	1.068,3	878,1	13,64	10,89
128	Estados Unidos	1.801.000	2.060.400	7.908	7.905	1,3	1,8	1,5	3,2	14	19	4.623,2	4.881,3	20,30	19,11
129	Noruega	18.865	23.100	4.611	5.326	1,9	1,5	3,1	4,7	-195	-636	40,0	60,2	9,78	14,06
130	Dinamarca	19.488	20.800	3.804	3.996	0,5	2,4	3,4	7,0	97	27	63,2	53,9	12,34	10,42
131	Japón	347.120	478.000	2.972	3.825	2,4	2,3	3,1	9,6	88	82	933,9	1.093,5	8,00	8,79
132	Suiza	20.840	25.200	3.298	3.603	2,1	0,2	4,9	10,3	66	59	40,9	43,7	6,48	6,36
133	Emiratos Árabes Unidos	8.558	24.017	8.205	12.795	8,8	4,4	3,5	..	-996	-470	36,3	70,6	34,77	39,74
Todo el mundo		6.711.356 t	8.035.058 t	1.516 p	1.434 p	2,7 p	0,3 p	..	3,3 p	15.659,9 t	18.821,8 t	3,54 p	3,46 p

a. Emisiones derivadas de procesos industriales.

Cuadro 9. Uso de la tierra y urbanización

		Uso de la tierra (% del territorio)						Población urbana				Población de los núcleos urbanos de 1 millón o más de personas en 1990 como porcentaje de			
		Tierras de cultivo		Praderas permanentes		Otras tierras		Como porcentaje de la población total		Tasa media de crecimiento anual (%)		Población urbana		Población total	
		1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994
Países de ingreso bajo Excluidos China e India		11 p 6 p	13 p 8 p	28 p 27 p	31 p 30 p	62 p 68 p	56 p 61 p	22 p 23 p	28 p 29 p	4,2 p 4,4 p	3,8 p 4,4 p	32 p 29 p	34 p 31 p	7 p 7 p	10 p 9 p
1	Rwanda	54	47	29	18	17	34	5	6	4,9	4,4	0	0	0	0
2	Mozambique	4	4	62	56	33	40	13	33	9,1	7,4	48	41	6	13
3	Etiopía	13	13	41	41	46	47	10	13	4,7	3,2	30	29	3	4
4	Tanzania	1	4	10	40	89	56	15	24	6,8	6,4	30	24	5	6
5	Burundi	8	53	6	36	86	12	4	7	6,9	6,7	0	0	0	0
6	Sierra Leona	3	8	13	31	84	62	24	35	5,0	4,9	0	0	0	0
7	Malawi	25	18	35	20	40	62	9	13	6,1	5,7	0	0	0	0
8	Chad	3	3	37	36	60	62	19	21	3,4	3,5	0	0	0	0
9	Uganda	41	34	13	9	46	57	9	12	4,9	5,6	0	0	0	0
10	Madagascar	7	5	79	41	14	53	18	26	5,7	5,7	0	0	0	0
11	Nepal	17	17	14	15	69	68	6	13	8,0	7,4	0	0	0	0
12	Viet Nam	22	20	1	1	77	79	19	21	2,5	3,0	27	32	5	7
13	Bangladesh	79	75	5	5	15	21	11	18	5,9	4,9	46	46	5	8
14	Haití	5	33	3	18	92	49	24	31	3,9	4,0	55	56	13	17
15	Níger	3	3	8	7	90	90	13	22	7,5	6,9	0	0	0	0
16	Guinea-Bissau	10	12	38	38	51	50	17	22	3,5	4,3	0	0	0	0
17	Kenya	3	8	48	37	49	55	16	27	7,5	6,1	32	28	5	8
18	Malí	2	2	22	25	76	74	18	26	5,1	5,7	0	0	0	0
19	Nigeria	33	36	44	44	23	21	27	38	5,8	5,3	23	27	6	10
20	Yemen, República del	3	3	28	30	70	67	20	33	7,0	8,4	0	0	0	0
21	Burkina Faso	13	13	48	22	39	65	9	25	10,0	11,5	0	0	0	0
22	Mongolia	1	1	65	80	34	19	52	60	3,9	2,9	0	0	0	0
23	India	73	57	5	4	22	39	23	27	3,2	2,9	25	35	6	9
24	República Dem. Pop. Lao	6	3	5	3	89	93	13	21	6,2	6,4	0	0	0	0
25	Togo	17	45	48	4	36	52	23	30	5,3	4,8	0	0	0	0
26	Gambia	1	18	0	9	99	73	18	25	6,0	6,5	0	0	0	0
27	Nicaragua	10	11	41	46	48	43	53	62	3,9	4,2	42	44	23	28
28	Zambia	7	7	40	40	53	53	40	43	4,2	3,6	23	32	9	14
29	Tayikistán	..	6	..	25	..	70	34	32	2,3	2,0	0	0	0	0
30	Benin	16	17	4	4	80	79	32	41	5,2	4,9	0	0	0	0
31	República Centroafricana	7	3	11	5	82	92	35	39	3,0	3,5	0	0	0	0
32	Albania	26	26	15	15	59	59	34	37	2,9	-0,4	0	0	0	0
33	Ghana	13	19	23	22	63	59	31	36	4,3	4,2	30	27	9	10
34	Pakistán	26	30	6	6	67	64	28	34	4,5	4,7	39	52	11	18
35	Mauritania	0	0	40	38	60	62	29	52	7,6	5,5	0	0	0	0
36	Azerbaiyán	..	23	..	26	..	51	53	56	1,9	1,6	48	44	26	25
37	Zimbabue	7	7	14	13	78	80	22	31	6,0	5,0	0	0	0	0
38	Guinea	7	3	65	22	27	75	19	29	5,7	5,7	65	77	12	22
39	China	12	10	39	43	49	47	19	29	4,8	4,1	41	35	8	10
40	Honduras	7	17	10	14	82	69	36	47	5,4	4,9	0	0	0	0
41	Senegal	23	12	30	16	47	72	36	42	4,0	4,0	49	55	18	23
42	Côte d'Ivoire	14	12	59	41	27	47	35	43	5,4	5,3	44	45	15	19
43	Congo	0	0	5	29	95	70	41	58	5,9	5,1	0	0	0	0
44	República Kirguisa	..	7	..	47	..	46	38	39	1,9	0,8	0	0	0	0
45	Sri Lanka	10	29	2	7	87	64	22	22	1,4	2,2	0	0	0	0
46	Armenia	..	20	..	24	..	55	66	69	1,6	1,8	51	50	34	34
47	Camerún	2	15	2	4	96	81	31	44	5,4	5,3	19	36	6	16
48	Egipto, República Árabe de	2	3	..	5	98	92	44	45	2,6	2,4	52	51	23	23
49	Lesoto	2	11	12	66	86	24	13	22	6,8	6,1	0	0	0	0
50	Georgia	..	14	..	29	..	57	52	58	1,6	0,7	42	43	22	25
51	Myanmar	30	15	1	1	69	84	24	26	2,5	3,3	27	32	7	8
Países de ingreso mediano		8 p	10 p	25 p	23 p	74 p	67 p	52 p	61 p	3,0 p	2,4 p	32 p	33 p	16 p	20 p
De ingreso mediano bajo		8 p	11 p	17 p	18 p	83 p	71 p	47 p	56 p	3,0 p	2,3 p	28 p	30 p	12 p	16 p
52	Bolivia	3	2	43	24	54	73	46	58	4,2	3,2	30	29	14	17
53	Macedonia, ERY de	..	26	..	25	..	49	54	59	1,5	1,6	0	0	0	0
54	Moldova	..	67	..	11	..	22	40	51	2,7	1,5	0	0	0	0
55	Indonesia	31	17	19	7	50	76	22	34	5,3	3,8	33	38	7	13
56	Filipinas	26	31	3	4	70	65	38	53	5,2	4,4	33	25	12	13
57	Uzbekistán	..	11	..	52	..	37	41	41	2,5	2,6	28	24	11	10
58	Marruecos	15	22	40	47	44	31	41	48	3,5	3,0	26	37	11	18
59	Kazakstán	..	13	..	70	..	17	54	59	1,9	0,9	12	12	6	7
60	Guatemala	28	17	21	23	52	60	37	41	3,4	4,0	0	0	0	0
61	Papua Nueva Guinea	1	1	0	0	99	99	13	16	3,6	3,7	0	0	0	0
62	Bulgaria	11	39	5	17	84	44	61	70	1,0	0,0	20	23	12	16
63	Rumania	62	43	26	21	12	36	49	55	1,3	0,2	18	17	9	9
64	Ecuador	9	11	15	8	77	82	47	58	4,2	3,6	29	44	14	26
65	República Dominicana	29	30	43	0	27	70	50	64	4,1	3,1	49	51	25	33
66	Lituania	..	46	..	7	..	47	61	71	2,1	0,9	0	0	0	0
67	El Salvador	35	35	29	29	36	35	42	45	1,9	2,7	0	0	0	0
68	Jordania	4	5	9	9	88	87	60	71	5,1	7,0	49	40	29	28
69	Jamaica	4	20	3	24	94	56	47	55	2,3	2,1	0	0	0	0
70	Paraguay	4	6	40	54	56	40	42	52	4,8	4,4	0	0	0	0
71	Argelia	3	3	15	13	82	84	43	55	4,8	3,9	25	24	11	13
72	Colombia	10	5	75	39	14	56	64	72	2,8	2,7	34	38	22	28

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

		Uso de la tierra (% del territorio)						Población urbana				Población de los núcleos urbanos de 1 millón o más de personas en 1990 como porcentaje de			
		Tierras de cultivo		Praderas permanentes		Otras tierras		Como porcentaje de la población total		Tasa media de crecimiento anual (%)		Población urbana		Población total	
		1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994
73	Túnez	13	32	10	23	77	46	51	57	3,2	2,8	34	39	17	22
74	Ucrania	..	59	..	13	..	28	62	70	1,2	0,9	22	22	14	15
75	Namibia	1	1	46	46	53	53	23	36	6,2	6,2	0	0	0	0
76	Perú	3	3	21	21	76	76	65	72	3,0	2,6	40	43	26	31
77	Belarús	..	30	..	15	..	55	56	70	2,2	1,5	24	24	14	17
78	República Eslovaca	..	34	..	17	..	49	52	58	1,5	1,1	0	0	0	0
79	Letonia	..	28	..	13	..	59	68	73	1,0	-0,8	0	0	0	0
80	Costa Rica	15	10	61	46	23	44	43	49	3,8	3,3	0	0	0	0
81	Polonia	49	48	13	13	38	38	58	64	1,4	1,0	31	28	18	18
82	Tailandia	50	41	2	2	48	58	17	20	2,8	2,4	59	56	10	11
83	Turquía	45	36	15	16	39	48	44	67	5,8	4,6	39	34	17	23
84	Croacia	..	25	..	22	..	52	50	64	2,2	1,5	0	0	0	0
85	Panamá	7	9	18	20	75	71	50	54	2,8	2,7	0	0	0	0
86	Federación de Rusia	..	8	..	5	..	88	70	73	1,2	-0,2	23	25	16	19
87	Venezuela	7	4	31	20	62	75	83	92	3,5	2,9	20	29	16	27
88	Botswana	0	1	6	45	94	54	15	30	8,9	7,6	0	0	0	0
89	Esronia	..	27	..	7	..	66	70	73	1,0	-0,9	0	0	0	0
90	Irán, República Islámica del	6	11	21	27	73	62	50	58	5,0	3,9	26	35	13	20
91	Turkmenistán	..	3	..	74	..	23	47	45	2,0	5,1	0	0	0	0
De ingreso mediano alto		9 p	7 p	37 p	32 p	55 p	61 p	64 p	74 p	3,0 p	2,6 p	40 p	40 p	26 p	30 p
92	Brasil	15	6	52	22	33	72	66	77	3,3	2,7	42	42	27	32
93	Sudáfrica	10	11	59	67	31	23	48	50	2,7	2,9	23	37	11	19
94	Mauricio	2	52	0	3	98	44	42	41	0,4	1,4	0	0	0	0
95	República Checa	..	43	..	11	..	46	64	65	0,3	0,1	18	18	12	12
96	Malasia	17	15	0	0	83	85	42	53	4,4	4,0	16	12	7	6
97	Chile	2	6	6	18	91	76	81	86	2,1	1,8	41	41	33	35
98	Trinidad y Tabago	41	24	4	2	56	74	63	66	1,6	1,7	0	0	0	0
99	Hungría	46	55	11	13	43	33	57	64	0,5	0,6	34	31	19	20
100	Gabón	8	2	82	18	10	80	36	49	6,0	5,1	0	0	0	0
101	México	17	13	52	39	31	48	66	75	2,9	2,8	41	38	27	28
102	Uruguay	3	7	27	77	70	15	85	90	1,0	0,9	49	46	42	42
103	Omán	0	0	3	5	97	95	8	13	8,7	8,6	0	0	0	0
104	Eslovenia	..	15	..	28	..	57	48	63	2,6	1,3	0	0	0	0
105	Arabia Saudita	1	2	40	56	59	42	67	80	6,9	4,1	28	27	19	21
106	Grecia	38	27	51	41	11	32	58	65	1,3	1,5	54	54	31	35
107	Argentina	10	10	52	52	38	38	83	88	1,9	1,6	42	44	35	39
108	Corea, República de	38	21	1	1	62	78	57	80	3,8	2,9	65	64	37	51
Países de ingreso bajo y mediano		10 p	11 p	27 p	26 p	68 p	63 p	32 p	39 p	3,6 p	3,1 p	32 p	34 p	10 p	13 p
África al sur del Sahara		4 p	7 p	24 p	33 p	72 p	60 p	24 p	31 p	4,9 p	4,8 p	21 p	24 p	5 p	8 p
Asia oriental y el Pacífico		13 p	12 p	35 p	34 p	52 p	54 p	22 p	32 p	4,6 p	3,9 p	40 p	36 p	9 p	11 p
Asia meridional		50 p	45 p	12 p	10 p	39 p	45 p	22 p	26 p	3,5 p	3,3 p	27 p	36 p	6 p	10 p
Europa y Asia central		39 p	13 p	16 p	16 p	92 p	71 p	58 p	65 p	2,0 p	1,0 p	24 p	24 p	14 p	16 p
Oriente Medio y Norte de África		4 p	6 p	19 p	24 p	78 p	70 p	48 p	56 p	4,4 p	3,7 p	32 p	35 p	15 p	18 p
América Latina y el Caribe		9 p	7 p	38 p	29 p	53 p	64 p	65 p	74 p	3,0 p	2,6 p	36 p	37 p	24 p	28 p
Países de ingreso alto		15 p	12 p	32 p	25 p	54 p	63 p	76 p	77 p	0,8 p	0,3 p	40 p	43 p	30 p	34 p
109	Portugal	34	34	9	9	57	56	29	35	1,4	1,3	46	52	13	18
110	Nueva Zelandia	2	14	53	51	45	35	83	86	0,9	1,2	0	0	0	0
111	España	25	40	13	21	62	40	73	76	0,7	0,5	27	23	20	18
112	Irlanda	5	13	19	68	77	18	55	57	0,6	0,7	0	0	0	0
113	† Israel	11	21	3	7	86	72	89	90	41	39	37	35
114	Australia	6	6	57	54	37	39	86	85	1,4	1,0	55	68	47	58
115	Reino Unido	11	27	18	46	71	27	89	89	0,3	0,4	28	26	25	23
116	Finlandia	8	8	1	0	91	91	60	63	0,7	1,1	0	0	0	0
117	Italia	53	41	22	15	25	45	67	67	0,1	0,2	39	31	26	20
118	† Kuwait	0	0	1	8	99	92	90	97	5,1	-5,4	67	70	60	67
119	Canadá	8	5	5	3	87	92	76	77	1,4	1,3	38	45	29	35
120	† Hong Kong	5	..	1	..	94	..	92	95	1,6	1,7	100	100	91	95
121	Países Bajos	24	27	35	31	41	41	88	89	0,6	0,8	8	16	7	14
122	† Singapur	14	2	0	0	86	98	100	100	1,7	2,0	100	100	100	100
123	Belgica	..	31	..	21	..	48	95	97	0,2	0,5	13	11	12	11
124	Francia	34	35	23	20	42	45	73	73	0,4	0,6	29	28	21	21
125	Suecia	21	7	5	1	74	92	83	83	0,3	0,6	20	21	17	17
126	Austria	20	18	25	24	56	58	55	55	0,3	1,0	49	46	27	26
127	Alemania	..	34	..	15	..	51	83	86	0,4	1,0	46	47	38	40
128	Estados Unidos	30	20	38	25	32	55	74	76	1,2	1,3	49	56	36	43
129	Noruega	3	3	0	0	97	97	71	73	0,6	0,8	0	0	0	0
130	Dinamarca	63	60	6	5	31	35	84	85	0,2	0,4	32	30	27	26
131	Japón	22	12	3	2	76	86	76	78	0,7	0,4	44	48	34	37
132	Suiza	12	11	47	32	40	56	57	61	1,0	1,4	0	0	0	0
133	Emiratos Árabes Unidos	0	0	2	2	97	97	72	83	6,1	3,7	0	0	0	0
Todo el mundo		11 p	11 p	28 p	26 p	65 p	63 p	39 p	45 p	2,7 p	2,3 p	34 p	35 p	14 p	16 p

Cuadro 10. Recursos forestales e hídricos

		Superficie cubierta de bosques			Zonas protegidas a nivel nacional, 1994 ^a			Recursos de agua dulce: utilización anual, 1970-94 ^b			
		Deforestación anual, 1981-90						Como porcentaje del total de recursos hídricos			
		Superficie total (en miles de km ²)	Miles de km ²	Como porcentaje de la superficie total	Miles de km ²	Número	Como porcentaje de la superficie total	Total (km ³)	Per cápita (m ³)		
		1990							Usos generales	Otros usos	
Países de ingreso bajo					2.006,6 t	1.666 t	5,0 p				
Excluidos China e India					1.282,4 t	829 t	4,7 p				
1	Rwanda	2	0,0	0,2	3,3	2	12,4	0,2	2,4	6	18
2	Mozambique	173	1,4	0,8	0,0	1	0,0	0,8	0,4 ^c	13	42
3	Etiopía	142	0,4	0,3	60,2	23	5,5	2,2	2,0	6	45
4	Tanzania	336	4,4	1,3	138,9	30	14,7	0,5	0,5 ^c	7	28
5	Burundi	2	0,0	0,6	0,9	3	3,2	0,1	2,8	7	13
6	Sierra Leona	19	0,1	0,6	0,8	2	1,1	0,4	0,2	7	92
7	Malawi	35	0,5	1,5	10,6	9	8,9	0,2	0,9 ^c	7	13
8	Chad	114	0,9	0,8	114,9	9	9,0	0,2	0,4 ^c	6	29
9	Uganda	63	0,6	1,0	19,1	31	8,1	0,2	0,3 ^c	7	14
10	Madagascar	158	1,3	0,9	11,1	37	1,9	16,3	4,8	16	1.568
11	Nepal	50	0,5	1,1	11,1	12	7,9	2,7	1,6	6	144
12	Viet Nam	83	1,4	1,6	13,3	59	4,0	28,9	7,7	54	361
13	Bangladesh	8	0,4	4,9	1,0	8	0,7	22,5	1,0 ^c	7	213
14	Haití	0	0,0	6,5	0,1	3	0,4	0,0	0,4	2	5
15	Níger	24	0,1	0,4	84,2	5	6,6	0,3	0,9 ^c	9	33
16	Guinea-Bissau	20	0,2	0,8	0,0	0,0 ^c	3	8
17	Kenya	12	0,1	0,6	35,0	36	6,0	1,1	3,6 ^c	14	37
18	Mali	121	1,1	0,9	40,1	11	3,2	1,4	1,4 ^c	3	159
19	Nigeria	156	1,2	0,8	29,7	19	3,2	3,6	1,3 ^c	13	28
20	Yemen, República del	41	0,0	0,0	3,4	136,0	17	318
21	Burkina Faso	44	0,3	0,7	26,6	12	9,7	0,2	0,5	5	13
22	Mongolia	139	1,3	0,9	61,7	15	3,9	0,6	2,2	30	243
23	India	517	3,4	0,7	143,5	374	4,4	380,0	18,2 ^c	18	594
24	República Dem. Pop. Lao	132	1,3	1,0	24,4	17	10,3	1,0	0,4	21	239
25	Togo	14	0,2	1,6	6,5	11	11,4	0,1	0,8 ^c	17	11
26	Gambia	1	0,0	0,8	0,2	5	2,0	0,0	0,3 ^c	2	27
27	Nicaragua	60	1,2	2,1	9,0	59	6,9	0,9	0,5	92	275
28	Zambia	323	3,6	1,1	63,6	21	8,5	0,4	0,3 ^c	54	32
29	Tayikistán	0,9	3	0,6	12,6	13,2 ^c	123	2.332
30	Benin	49	0,7	1,4	7,8	2	6,9	0,1	0,4 ^c	7	19
31	República Centroafricana	306	1,3	0,4	61,1	13	9,8	0,1	0,0	5	20
32	Albania	14	0,0	0,0	0,3	11	1,2	0,2	0,9 ^c	6	88
33	Ghana	96	1,4	1,4	11,0	9	4,6	0,3	0,6 ^c	12	23
34	Pakistán	19	0,8	4,1	37,2	55	4,7	153,4	32,8 ^c	21	2.032
35	Mauritania	6	0,0	0,0	17,5	4	1,7	0,7	6,4 ^c	59	436
36	Azerbaiyán	1,9	12	2,2	15,8	56,4 ^c	90	2.158
37	Zimbabue	89	0,6	0,7	30,7	25	7,9	1,2	6,1 ^c	19	117
38	Guinea	67	0,9	1,3	1,6	3	0,7	0,7	0,3	14	126
39	China	1.246	8,8	0,7	580,7	463	6,1	460,0	16,4	28	433
40	Honduras	46	1,1	2,4	8,6	44	7,7	1,5	2,1 ^c	12	282
41	Senegal	75	0,5	0,7	21,8	10	11,1	1,4	3,5 ^c	10	191
42	Côte d'Ivoire	109	1,2	1,1	19,9	12	6,2	0,7	0,9	15	52
43	Congo	199	0,3	0,2	11,8	10	3,4	0,0	0,0 ^c	12	7
44	República Kirguisa	2,8	5	1,4	11,7	24,0	82	2.647
45	Sri Lanka	17	0,3	1,5	8,0	56	12,1	6,3	14,6	10	493
46	Armenia	2,1	4	7,2	3,8	45,8 ^c	149	996
47	Camerún	204	1,2	0,6	20,5	14	4,3	0,4	0,1	17	20
48	Egipto, República Árabe de	0	0,0	0,0	7,9	12	0,8	56,4	97,1 ^c	67	889
49	Lesotho	0	0,1	1	0,2	0,1	1,0	7	24
50	Georgia	1,9	15	2,7	4,0	6,5 ^c	156	586
51	Myanmar	289	4,0	1,4	1,7	2	0,3	4,0	0,4	7	94
Países de ingreso mediano					2.984,5 t	2.675 t	4,9 p				
De ingreso mediano bajo					2.161,0 t	1.670 t	5,4 p				
52	Bolivia	493	6,3	1,3	92,3	25	8,4	1,2	0,4	20	181
53	Macedonia, ERY de	9	0,0	0,1	2,2	16	8,4
54	Moldova	0,1	2	0,2	3,7	29,1 ^c	60	793
55	Indonesia	1.095	12,1	1,1	185,6	175	9,7	16,6	0,7	12	83
56	Filipinas	78	3,2	4,0	6,1	27	2,0	29,5	9,1	123	562
57	Uzbekistán	2,4	10	0,5	82,2	76,4 ^c	165	3.956
58	Marruecos	90	-1,2	-1,3	3,6	10	0,8	10,9	36,2	23	404
59	Kazakstán	8,9	9	0,3	37,9	30,2 ^c	92	2.202
60	Guatemala	42	0,8	1,9	8,3	17	7,6	0,7	0,6	13	127
61	Papua Nueva Guinea	360	1,1	0,3	0,8	5	0,2	0,1	0,0	8	20
62	Bulgaria	37	-0,1	-0,2	3,7	46	3,3	13,9	6,8 ^c	43	1.501
63	Rumania	63	0,0	0,0	10,9	39	4,6	26,0	12,5 ^c	91	1.044
64	Ecuador	120	2,4	2,0	111,1	15	39,2	5,6	1,8	41	541
65	República Dominicana	11	0,4	3,3	10,5	17	21,5	3,0	14,9	22	423
66	Lituania	6,3	76	9,7	4,4	19,0 ^c	83	1.107
67	El Salvador	1	0,0	2,6	0,1	2	0,2	1,0	5,3	17	228
68	Jordania	1	0,0	-1,0	2,9	10	3,3	0,4	32,1 ^c	50	123
69	Jamaica	2	0,3	11,2	0,0	1	0,2	0,3	3,9	11	148
70	Paraguay	129	4,0	3,1	14,8	19	3,6	0,4	0,1 ^c	16	93
71	Argelia	41	0,3	0,8	119,2	19	5,0	3,0	20,3 ^c	35	125
72	Colombia	541	3,7	0,7	93,6	79	8,2	5,3	0,5	71	103

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

		Superficie cubierta de bosques			Zonas protegidas a nivel nacional, 1994 ^a			Recursos de agua dulce: utilización anual, 1970-94 ^b			
		Deforestación anual, 1981-90						Como porcentaje del total de		Per cápita (m³)	
		Superficie total (en miles de km²) 1990	Miles de km²	Como porcentaje de la superficie total	Miles de km²	Número	Como porcentaje de la superficie total	Total (km³)	recursos hídricos	Usos generales	Otros usos
73	Túnez	7	-0,1	-1,8	0,4	7	0,3	2,3	60,5 ^c	41	276
74	Ucrania	92	-0,2	-0,3	5,2	20	0,9	34,7	40,0 ^c	108	565
75	Namibia	126	0,4	0,3	102,2	12	12,4	0,1	0,3 ^c	7	103
76	Perú	679	2,7	0,4	41,8	22	3,2	6,1	15,3	57	243
77	Belarús	63	-0,3	-0,4	2,4	10	1,2	3,0	5,4 ^c	94	200
78	República Eslovaca	18	0,0	0,1	10,2	40	20,7	1,8	5,8
79	Letonia	7,8	45	12,0	0,7	2,2 ^c	110	152
80	Costa Rica	14	0,5	3,5	6,4	29	12,5	1,4	1,4	31	749
81	Polonia	87	-0,1	-0,1	30,6	111	9,8	12,3	21,9 ^c	42	279
82	Tailandia	127	5,2	4,0	70,2	111	13,7	31,9	17,8 ^c	24	578
83	Turquía	202	0,0	0,0	8,2	44	1,1	33,5	17,3 ^c	140	445
84	Croacia	20	0,0	0,1	3,8	29	6,8
85	Panamá	31	0,6	2,1	13,3	15	17,6	1,3	0,9	91	664
86	Federación de Rusia	655,4	199	3,8	117,0	2,7 ^c	134	656
87	Venezuela	457	6,0	1,3	263,2	100	28,9	4,1	0,3 ^c	164	218
88	Botswana	143	0,8	0,5	106,6	9	18,3	0,1	0,6 ^c	5	94
89	Estonia	4,4	39	9,8	3,3	21,2 ^c	105	1.992
90	Irán, República Islámica del	180	0,0	0,0	83,0	68	5,0	45,4	38,6	54	1.307
91	Turkmenistán	11,1	8	2,3	22,8	32,6 ^c	64	6.326
De ingreso mediano alto					823,5 t	1.005 t	4,0 p				
92	Brasil	5.611	36,7	0,7	321,9	273	3,8	36,5	0,5 ^c	54	191
93	Sudáfrica	45	-0,4	-0,8	69,3	237	5,7	14,7	29,3 ^c	47	348
94	Mauricio	1	0,0	0,2	0,0	3	2,0	0,4	16,4	66	344
95	República Checa	26	0,0	0,0	10,7	34	13,5	2,7	4,7	109	157
96	Malasia	176	4,0	2,3	14,9	54	4,5	9,4	2,1	177	592
97	Chile	88	-0,1	-0,1	137,2	66	18,1	16,8	3,6	98	1.528
98	Trinidad y Tabago	2	0,0	-1,9	0,2	6	3,1	0,2	2,9	40	108
99	Hungría	17	-0,1	-0,5	5,7	53	6,2	6,8	5,7 ^c	59	601
100	Gabón	182	1,2	0,6	10,4	6	3,9	0,1	0,0	41	16
101	México	486	6,8	1,4	97,3	65	5,0	77,6	21,7	54	845
102	Uruguay	7	0,0	-0,6	0,3	8	0,2	0,6	0,5 ^c	14	227
103	Omán	41	0,0	0,0	37,4	29	17,6	0,5	24,0	17	547
104	Eslovenia	10	0,0	0,0	1,1	10	5,3
105	Arabia Saudita	12	0,0	0,0	62,0	10	2,9	3,6	163,6	224	273
106	Grecia	60	0,0	0,0	2,2	24	1,7	5,0	8,6 ^c	42	481
107	Argentina	592	0,9	0,1	43,7	86	1,6	27,6	2,8 ^c	94	949
108	Corea, República de	65	0,1	0,1	6,9	28	7,0	27,6	41,8	117	515
Países de ingreso bajo y mediano					4.991,1 t	4.341 t	5,0 p				
África al sur del Sahara					1.361,7 t	677 t	5,7 p				
Asia oriental y el Pacífico					997,4 t	993 t	6,1 p				
Asia meridional					212,6 t	520 t	4,1 p				
Europa y Asia central					807,0 t	940 t	3,3 p				
Oriente Medio y Norte de África					318,2 t	172 t	3,2 p				
América Latina y el Caribe					1.294,2 t	1.039 t	6,3 p				
Países de ingreso alto					4.324,5 t	5.508 t	13,6 p				
109	Portugal	31	-0,1	-0,4	5,8	25	6,3	7,3	10,5 ^c	111	628
110	Nueva Zelanda	75	61,5	206	22,7	2,0	0,6	271	318
111	España	256	0,0	0,0	42,5	215	8,4	30,8	27,6 ^c	94	687
112	Irlanda	4	0,0	-1,1	0,5	12	0,7	0,8	1,6 ^c	37	196
113	† Israel	1	0,0	-0,3	3,1	15	14,6	1,9	84,1 ^c	65	343
114	Australia	1.456	0,0	0,0	935,5	892	12,1	14,6	4,3	607	327
115	Reino Unido	24	-0,2	-1,0	51,3	191	20,9	11,8	16,6	41	164
116	Finlandia	234	-0,1	0,0	27,3	82	8,1	2,2	1,9 ^c	53	387
117	Italia	86	22,8	172	7,6	56,2	33,7 ^c	138	848
118	† Kuwait	0	0,0	0,0	0,3	2	1,5	0,5	..	336	189
119	Canadá	4.533	825,5	640	8,3	45,1	1,6	288	1.314
120	† Hong Kong	0	0,0	-0,5
121	Países Bajos	3	0,0	-0,3	3,9	79	10,4	7,8	8,7 ^c	26	492
122	† Singapur	0	0,0	2,5	0,0	1	4,8	0,2	31,7	38	46
123	Bélgica	6	0,0	-0,3	0,8	3	2,5	9,0	72,2 ^c	101	816
124	Francia	135	-0,1	-0,1	56,0	110	10,2	37,7	19,1 ^c	106	559
125	Suecia	280	-0,1	0,0	29,9	214	6,6	2,9	1,6 ^c	123	218
126	Austria	39	-0,1	-0,4	20,0	170	23,9	2,4	2,6 ^c	101	203
127	Alemania	107	-0,5	-0,4	92,0	504	25,8	46,3	27,1 ^c	64	518
128	Estados Unidos	2.960	3,2	0,1	1.042,4	1.494	11,1	467,3	18,9 ^c	244	1.626
129	Noruega	96	55,4	114	17,1	2,0	0,5 ^c	98	390
130	Dinamarca	5	0,0	0,0	13,9	113	32,2	1,2	9,2 ^c	70	163
131	Japón	238	0,0	0,0	27,6	80	7,3	90,8	16,6	125	610
132	Suiza	12	-0,1	-0,6	7,3	109	17,7	1,2	2,4 ^c	40	133
133	† Emiratos Árabes Unidos	0	0,0	0,0	0,9	300,0	97	787
Todo el mundo					9.315,5 t	9.849 t	7,1 p				

a. Los datos pueden referirse a años anteriores y son los más recientes que el Centro Mundial de Vigilancia de la Conservación notificó en 1994. b. Los datos corresponden a cualquier año comprendido entre 1970 y 1994. c. El total de recursos hídricos comprende el caudal de los ríos que nacen en otros países.

Cuadro 11. Crecimiento de la economía

	Tasa media de crecimiento anual (%)													
	PIB		Deflactor del PIB		Agricultura		Industria		Servicios ^a		Exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores		Inversión interna bruta	
	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94
	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94
Países de ingreso bajo	5,8 p	6,2 p	13,0 p	59,0 p	3,5 p	2,8 p	7,4 p	11,0 p	6,8 p	5,2 p	5,7 p	10,4 p	6,1 p	7,9 p
Excluidos China e India	2,9 p	1,4 p	24,8 p	150,2 p	2,0 p	1,5 p	2,7 p	-0,7 p	3,7 p	2,1 p	2,5 p	3,0 p	-0,4 p	-1,8 p
1 Rwanda	2,3	-15,5	3,3	9,7	0,7	-13,8	1,7	-23,4	4,3	-14,2	4,4	1,2	3,7	-12,3
2 Mozambique	-0,2	7,3	38,4	49,3	1,6	2,4	-9,8	-2,4	2,8	12,7	-5,0	7,2	-2,5	8,6
3 Etiopía	2,3 ^b	..	3,4 ^b	..	1,1 ^b	..	0,1 ^b	..	4,4 ^b
4 Tanzania	3,8	3,1	35,7	20,4	4,9	5,8	3,4	9,7	2,8	-3,1
5 Burundi	4,4	-1,4	4,4	7,1	3,1	-3,1	4,5	-3,4	6,3	1,5	4,5	-2,5	4,5	-4,0
6 Sierra Leona	0,9	0,6	56,0	55,9	2,9	0,6	-2,0	7,4	0,7	-2,7	-7,6	5,4	-4,0	1,1
7 Malawi	2,7	-0,7	14,6	22,8	2,0	-0,6	2,9	-0,4	3,0	-1,0	2,5	0,4	-3,9	-14,5
8 Chad ^c	6,3	1,3	1,1	6,6	b	6,9	8,0	-9,9	9,9	1,2	7,7	-15,8	19,0	-2,9
9 Uganda	3,1	5,6	125,6	28,8	2,3	3,3	6,0	9,3	3,5	7,7	2,3	5,3	9,3	2,6
10 Madagascar	1,1	-0,2	17,1	16,8	2,5	1,5	0,9	-0,7	0,5	-1,1	-2,0	4,4	4,9	-7,4
11 Nepal	4,6	4,9	11,1	12,6	4,0	1,3	6,0	10,5	4,8	6,8	0,9	26,8	2,2	6,3
12 Viet Nam ^c	..	8,0	..	29,8	..	4,5
13 Bangladesh ^c	4,3	4,2	9,5	4,1	2,7	1,9	4,9	7,1	5,7	5,0	6,6	11,7	1,4	4,7
14 Haití	-0,2	-8,1	7,5	20,9	1,2	-19,0	-0,6	-45,7
15 Níger ^c	-1,1	-0,3	2,9	4,7	1,8	-3,5	-3,3	-1,3	-5,2	-2,2	-4,6	-6,7	-5,9	-6,9
16 Guinea-Bissau	4,5	3,6	56,1	53,4	6,7	4,7	0,4	2,3	3,3	2,3	-1,6	-6,2	5,8	0,7
17 Kenya	4,2	0,9	9,0	17,7	3,3	-1,5	3,9	0,9	4,8	2,0	4,3	0,4	0,8	-2,2
18 Malí ^c	1,5	2,0	5,6	8,0	4,3	1,7	2,7	5,3	-1,4	1,1	5,2	3,0	5,4	5,0
19 Nigeria	1,6	2,4	16,6	37,4	3,3	2,2	-1,0	0,3	2,8	4,5	-0,3	1,7	-10,9	-4,6
20 Yemen, República del
21 Burkina Faso	3,7	2,5	3,1	4,0	3,1	4,6	3,7	1,4	4,2	1,6	-0,6	-2,4	8,6	-15,1
22 Mongolia ^c	5,5	-4,4	-1,2	157,7	2,9	-4,0	4,6	-7,0	18,5	-4,0	5,2	-13,0	1,7	-20,3
23 India	5,8	3,8	8,0	10,1	3,1	2,9	7,1	3,2	6,9	4,6	5,9	13,6	6,5	1,2
24 República Dem. Pop. Lao ^c	..	6,2	..	8,8	8,3
25 Togo ^c	1,8	-3,4	4,7	5,7	5,6	3,3	1,1	-6,0	-0,3	-8,6	0,6	-13,6	2,1	-34,3
26 Gambia	3,4	1,4	18,7	5,6	0,4	-0,5	6,0	-0,8	4,8	2,4	0,6	-5,6	0,8	3,0
27 Nicaragua ^c	-2,0	0,5	422,6	148,6	-2,2	0,3	-1,7	-4,4	-2,0	2,2	-3,8	3,8	-4,7	2,8
28 Zambia ^c	0,8	-0,1	42,4	124,2	3,6	2,1	1,0	-1,3	0,1	0,4	-3,3	13,7	-2,7	-16,9
29 Tayikistán	2,9	-22,5	0,5	522,3	-1,4	..	3,6	..	5,9	4,2	..
30 Benín ^c	2,6	4,1	1,6	7,9	5,1	4,9	2,1	3,5	1,2	3,5	-2,2	1,9	-6,2	12,1
31 República Centroafricana	1,7	-0,1	5,6	6,2	2,7	1,5	3,1	-4,6	0,5	-2,9	-3,7	4,4	4,8	-8,7
32 Albania	1,5	-4,2	-0,4	101,6	2,4	6,4	3,2	-21,8	-2,4	4,3	-2,6	-6,6	-0,3	-11,3
33 Ghana ^c	3,0	4,3	42,4	20,7	1,0	1,8	3,3	4,3	6,4	7,3	2,5	7,5	4,5	-3,9
34 Pakistán	6,3	4,6	6,7	10,8	4,3	2,7	7,3	6,3	6,9	4,7	8,1	11,3	5,9	4,7
35 Mauritania	1,7	3,6	8,6	7,6	1,7	5,3	4,9	2,0	0,3	3,3	3,4	-3,8	-4,1	3,2
36 Azerbaiyán ^c	2,1	-22,9	..	696,6	-1,4	..	2,8	..	4,2	0,4	..
37 Zimbabue	3,5	1,1	11,5	27,0	2,4	1,6	3,6	-3,6	3,9	1,3	5,4	4,5	1,3	0,2
38 Guinea	..	3,5	..	11,7	..	4,3	..	1,9	..	4,3	..	0,5	..	-1,1
39 China ^c	10,2	12,9	5,8	10,8	5,9	4,1	11,1	18,8	13,6	9,9	11,5	16,0	11,0	15,4
40 Honduras	2,7	3,8	5,7	16,9	2,7	3,4	3,3	6,0	2,5	1,5	1,1	1,4	2,9	12,6
41 Senegal ^c	3,2	0,0	6,4	7,1	2,9	-4,9	3,8	1,1	3,1	1,2	2,8	1,4	3,6	-0,1
42 Côte d'Ivoire	-0,1	-0,2	3,1	6,8	-0,5	-0,9	4,4	0,2	-1,4	0,1	-1,0	-1,2	-10,8	1,4
43 Congo ^c	3,6	-0,1	0,3	2,1	3,4	-2,8	5,2	3,4	2,6	-2,6	4,8	5,7	-11,9	-6,7
44 República Kirguisa	4,2	-16,9	0,1	454,9	2,2	2,5	16,0
45 Sri Lanka	4,2	5,4	10,9	9,5	2,2	2,0	4,6	7,5	5,0	5,8	3,7	10,7	1,7	10,8
46 Armenia	3,3	-27,8	0,3	967,0	-3,9	-1,9	5,1	-36,7	4,4	-28,7	6,2	-25,0
47 Camerún ^c	1,9	-4,1	5,7	2,7	1,2	-1,2	3,7	-6,9	1,0	-3,9	9,1	-0,6	-0,8	-10,0
48 Egipto, República Árabe de	5,0	1,1	11,7	14,9	1,5	1,8	2,6	0,1	7,5	1,2	6,1	-1,5	2,7	-2,7
49 Lesoto	4,3	6,1	13,6	11,9	2,6	-2,3	7,2	11,4	3,6	4,7	4,1	10,6	6,9	10,4
50 Georgia	0,5	-31,2	1,9	2,707,1	0,7	-31,5	1,8	-38,8	-1,3	-26,6
51 Myanmar	0,6	5,7	12,2	24,4	0,5	5,1	0,5	9,4	0,7	5,5	1,9	13,6	-4,1	9,4
Países de ingreso mediano	2,2 p	0,2 p	57,3 p	334,6 p	..	0,9 p	..	1,3 p	..	3,7 p	2,1 p
De ingreso mediano bajo	2,2 p	-2,3 p	15,5 p	326,4 p
52 Bolivia ^c	..	3,8	317,4	10,9	2,0	..	-2,9	..	-0,1	..	3,5	6,1	-9,9	5,8
53 Macedonia, ERY de
54 Moldova
55 Indonesia ^c	6,1	7,6	8,5	7,4	3,4	3,0	6,9	9,8	7,0	7,6	2,9	10,8	7,0	7,5
56 Filipinas ^c	1,0	1,6	14,9	9,6	1,0	1,6	-0,9	0,9	2,8	2,1	3,5	8,0	-2,1	2,3
57 Uzbekistán	3,4	-5,0	-0,7	628,7	-0,1	-0,7	4,3	-6,7	5,4	-6,3	0,4	-9,1
58 Marruecos ^c	4,2	1,7	7,2	4,4	6,7	-1,5	3,0	0,3	4,2	3,4	5,6	2,1	2,5	-2,7
59 Kazakstán	1,5	-14,3	2,8	976,5	1,9	-26,0
60 Guaymalá ^c	0,8	4,1	14,6	15,5	2,3	2,5	2,1	4,2	2,1	4,9	-2,1	5,2	-1,8	10,7
61 Papua Nueva Guinea ^c	1,9	11,5	5,3	3,8	1,8	5,3	1,9	24,3	0,7	..	3,3	18,3	-0,9	-4,1
62 Bulgaria	4,0	-5,9	1,2	90,0	-2,1	-2,9	5,2	-9,3	4,8	-0,6	-3,5	-5,3	2,4	-10,1
63 Rumania	0,6	-3,7	2,5	191,9	..	-2,3	..	-5,1	..	-3,1	-13,1
64 Ecuador ^c	2,0	3,5	36,4	41,0	4,4	2,0	1,2	5,2	1,8	2,9	5,4	7,5	-3,8	5,9
65 República Dominicana ^c	2,7	4,2	21,5	13,6	0,4	3,0	2,2	3,7	3,7	4,6	2,8	5,2	3,7	7,0
66 Lituania ^c	2,3	-20,3	3,5	390,6
67 El Salvador ^c	0,2	6,2	16,4	11,4	-1,1	1,0	0,1	4,2	0,7	8,8	-3,4	12,1	2,2	16,0
68 Jordania	-1,5	8,2	7,0	4,7	13,2	10,2	-1,3	7,9	-7,3	7,9	14,0	3,3	7,3	6,5
69 Jamaica ^c	2,0	3,5	18,6	42,8	0,6	8,3	2,4	-0,5	1,9	6,0	5,4	-1,0	-0,1	5,8
70 Paraguay ^c	2,5	2,9	24,4	19,3	3,6	1,4	-0,3	1,9	3,4	4,1	11,5	13,5	-0,8	1,2
71 Argelia	2,9	-0,6	7,8	27,1	4,5	-0,2	1,7	-0,8	3,3	-0,6	4,1	-0,4	-2,3	-6,8
72 Colombia	3,7	4,3	24,6	23,8	2,9	1,4	5,0	3,0	3,1	6,4	7,5	5,9	0,5	21,2

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

Tasa media de crecimiento anual (%)															
		PIB		Deflactor del PIB		Agricultura		Industria		Servicios ^a		Exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores		Inversión interna bruta	
		1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94
73	Túnez	3,3	4,5	7,5	5,5	2,8	0,5	3,1	4,0	3,5	5,9	5,6	5,9	-1,8	2,3
74	Ucrania ^c	..	-14,4	..	1.169,1	..	-8,5	..	-19,4	..	-11,3
75	Namibia	1,1	4,1	13,6	9,5	1,8	6,8	-1,1	2,9	2,2	4,1	0,2	6,1	11,9	-2,8
76	Perú ^c	-0,2	4,2	229,6	83,0	-1,7	7,4	-4,2	10,7
77	Belarús	4,8	-10,5	0,6	905,5	1,8	-6,8	6,2	-5,3	4,9	-11,1	4,4	-5,3
78	República Eslovaca ^c	1,9	-5,4	1,8	17,0	0,6	-2,6	2,2	-11,8	1,7	3,4	4,4	-20,5
79	Letonia	3,5	-17,7	0,0	205,1	2,3	-19,1	4,3	-35,7	3,1	-8,0
80	Costa Rica ^c	3,0	5,6	23,5	18,8	3,1	3,8	2,8	6,1	3,1	6,0	6,1	10,7	5,3	10,6
81	Polonia	1,7	1,6	53,9	36,9	0,7	-3,0	0,1	1,2	2,2	2,6	4,5	6,3	0,9	-3,3
82	Tailandia ^c	7,6	8,2	3,9	4,4	4,0	3,1	9,9	10,9	7,3	7,4	14,0	14,6	9,4	9,3
83	Turquía	5,6	3,2	48,4	71,7	4,4	0,8	6,4	4,3	5,5	3,3	16,6	7,7	5,3	2,2
84	Croacia
85	Panamá ^c	0,3	7,0	2,4	1,6	..	5,1	..	18,6	..	5,5	..	4,9	..	19,6
86	Federación de Rusia	1,9	-10,6	3,2	616,7
87	Venezuela ^a	1,1	3,2	19,3	34,2	3,0	2,3	0,5	4,1	1,1	2,6	2,8	5,0	-5,3	6,9
88	Botsuana ^c	10,3	4,4	13,1	8,4	2,2	0,6	11,4	1,7	11,0	7,9
89	Estonia ^c	0,2	-11,6	4,4	208,4	-1,9	-9,3	1,6	-19,4	-0,5	-27,1	0,5	-33,8
90	Irán, República Islámica del	1,5	5,2	14,6	30,3	4,5	5,8	3,3	4,5	-0,3	5,4	6,9	9,0	-2,5	-7,8
91	Turkmenistán	3,6	-5,2	0,7	545,8	1,2	..	2,7	..	7,2	3,6	..
De ingreso mediano alto		2,2 p	3,4 p	121,5 p	347,1 p	2,5 p	0,9 p	2,1 p	2,6 p	2,7 p	4,4 p	7,1 p	7,8 p	0,7 p	5,7 p
92	Brasil	2,7	2,2	284,5	1.231,5	2,8	3,2	2,0	0,8	3,5	3,2	7,5	9,0	0,2	1,8
93	Sudáfrica	1,3	-0,1	14,8	11,9	3,0	-2,3	-1,1	-1,2	2,9	0,6	1,9	2,3	-4,8	2,4
94	Mauricio	6,5	5,3	8,7	7,2	2,6	-2,1	9,2	6,0	5,3	6,4	10,4	4,6	11,8	5,5
95	República Checa ^c	1,7	-4,7	1,5	21,3	2,3	-6,6
96	Malasia ^c	5,2	8,4	1,7	3,7	3,8	2,8	7,2	9,8	4,3	9,1	10,9	12,9	2,6	14,9
97	Chile ^c	4,1	7,5	20,9	15,3	5,6	4,0	3,7	7,5	4,2	9,7	7,0	9,0	9,6	12,9
98	Trinidad y Tabago	-2,5	0,3	4,1	6,4	-5,8	0,9	-5,5	-0,5	1,3	0,9	8,9	12,1	-10,1	-0,6
99	Hungría ^c	1,6	-2,0	8,6	22,4	0,6	-9,4	-2,6	-1,1	4,8	-0,5	4,0	-5,9	-0,4	3,2
100	Gabón ^c	0,5	-2,1	1,9	10,5	1,7	-0,3	1,0	2,8	-0,3	-9,2	2,8	4,5	-4,6	-2,8
101	México ^c	1,0	2,5	70,4	13,1	0,6	1,1	1,0	2,5	1,1	2,7	6,6	4,0	-3,1	6,5
102	Uruguay ^c	0,4	4,4	61,3	60,0	0,1	3,3	-0,2	-2,6	0,9	8,5	4,3	8,4	-7,8	11,6
103	Omán ^c	8,3	6,7	-3,6	-3,4	7,9	2,1	10,3	6,2	6,0	11,4
104	Eslovenia
105	Arabia Saudita ^c	-1,2	1,9	-3,7	0,4	13,4	..	-2,3	..	-1,2
106	Grecia	1,7	1,4	17,9	13,7	-0,1	3,3	1,3	-1,1	2,3	2,3	7,1	10,4	-0,9	1,2
107	Argentina	-0,3	7,6	389,1	27,6	0,9	1,2	-0,9	8,0	0,0	8,4	3,7	2,7	-4,7	22,0
108	Corea, República de ^c	9,4	6,6	5,9	6,3	2,8	1,8	13,1	6,1	8,2	7,5	12,0	10,6	11,9	4,3
Países de ingreso bajo y mediano		3,1 p	1,9 p	45,7 p	262,4 p	3,1 p	1,9 p	3,9 p	4,6 p	3,8 p	4,0 p	7,3 p	..	2,3 p	..
África al sur del Sahara		1,7 p	0,9 p	18,8 p	39,2 p	1,8 p	0,7 p	0,5 p	-0,2 p	2,4 p	0,9 p	1,8 p	2,1 p	-4,1 p	-0,4 p
Asia oriental y el Pacífico		7,9 p	9,4 p	9,3 p	9,9 p	4,4 p	3,6 p	9,7 p	13,4 p	8,6 p	8,0 p	9,7 p	12,7 p	9,1 p	10,6 p
Asia meridional		5,7 p	3,9 p	8,0 p	9,9 p	3,2 p	2,7 p	6,9 p	3,8 p	6,8 p	4,6 p	6,1 p	13,1 p	6,1 p	1,8 p
Europa y Asia central		2,3 p	-7,5 p	9,8 p	528,9 p
Oriente Medio y Norte de África		0,2 p	2,3 p	8,2 p	15,9 p	4,5 p	..	1,0 p	..	1,3 p
América Latina y el Caribe		1,7 p	3,6 p	179,4 p	482,8 p	2,0 p	2,3 p	1,3 p	2,9 p	2,1 p	4,4 p	5,4 p	6,3 p	-1,5 p	7,9 p
Países de ingreso alto		3,2 p	1,7 p	4,7 p	2,5 p	2,3 p	..	3,2 p	..	3,2 p	..	5,1 p	..	4,1 p	..
109	Portugal ^c	2,9	0,6	18,1	10,1	8,7	1,0	2,6	2,7
110	Nueva Zelandia ^c	1,9	3,0	10,8	1,2	4,1	..	1,3	..	1,8	..	4,1	5,4	4,4	2,4
111	España ^c	3,2	0,7	9,3	5,6	..	-1,0	5,7	7,8	5,7	-5,4
112	Irlanda	3,3	4,5	6,3	2,0	8,9	9,7	-0,4	-10,8
113	Israel	3,5	6,2	101,4	12,9	5,5	9,2	2,1	12,2
114	Australia ^a	3,5	3,4	7,3	1,2	3,3	-0,1	2,6	-0,2	4,0	2,8	7,0	7,6	2,6	0,9
115	Reino Unido	3,2	0,8	5,7	4,0	3,9	1,9	6,4	-2,0
116	Finlandia	3,3	-2,2	6,8	1,9	-0,2	-2,6	3,3	-4,0	3,7	-4,2	2,2	6,6	3,0	-19,5
117	Italia ^c	2,4	0,7	9,9	4,9	0,6	2,1	2,2	-0,5	2,7	0,9	4,1	5,2	2,1	-5,9
118	† Kuwait ^c	0,9	..	-2,4	..	14,7	..	1,0	..	0,9	..	-2,3	..	-4,5	..
119	Canadá	3,4	1,4	4,4	1,4	1,5	-1,2	2,9	-0,9	3,6	1,0	6,0	6,5	5,2	-1,3
120	† Hong Kong	6,9	5,7	7,7	8,9	14,4	14,3	4,0	9,1
121	Países Bajos ^c	2,1	1,5	1,7	2,2	..	2,6	..	-0,4	..	1,9	4,6	3,0	3,3	-2,8
122	† Singapur ^c	6,4	8,3	2,0	3,7	-6,2	-1,3	5,4	8,7	7,2	8,1	10,0	12,3	3,7	6,1
123	Bélgica ^c	1,9	0,9	4,4	3,3	1,8	7,7	2,2	..	1,8	..	4,6	2,8	3,2	-1,7
124	Francia ^c	2,4	0,8	6,0	2,3	2,0	0,4	1,1	-1,0	3,0	1,1	3,7	3,8	2,8	-6,3
125	Suecia	2,3	-1,0	7,4	3,2	1,5	-1,9	2,8	-2,7	2,1	-1,2	4,3	2,4	4,3	-13,3
126	Austria ^c	2,1	1,6	3,7	3,8	1,1	-2,8	1,9	0,9	2,3	2,2	4,6	2,6	2,5	0,9
127	Alemania ^d	2,2	1,1	2,6	3,8	1,7	..	1,2	..	2,9	..	4,4	-3,0	2,0	-1,8
128	Estados Unidos ^c	3,0	2,5	4,1	2,4	4,0	..	2,8	..	3,1	..	5,2	6,7	3,4	4,1
129	Noruega	2,9	3,3	5,5	0,5	0,9	..	3,5	..	2,6	..	5,0	7,2	0,6	-0,4
130	Dinamarca	2,4	1,8	5,5	1,7	3,1	1,3	2,9	0,4	2,1	1,5	4,4	2,7	4,0	-6,9
131	Japón ^c	4,1	1,2	1,5	1,1	1,1	-2,8	4,9	0,7	3,7	2,6	4,8	4,0	5,7	-0,4
132	Suiza ^c	2,2	0,1	3,7	2,8	3,4	1,5	4,8	-7,3
133	† Emirato Árabe Unido	-2,0	..	0,7	..	9,6	9,3	-4,2	-1,8	2,0	-8,7	..
Todo el mundo		3,1 p	1,8 p	14,8 p	66,2 p	2,8 p	..	3,4 p	..	3,3 p	..	5,3 p	..	3,7 p	..

a. El concepto Servicios incluye renglones no asignados. b. Incluye a Eritrea. c. Los componentes del PIB se expresan en precios al comprador. d. Los datos anteriores a 1990 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 12. Estructura de la economía: producción

	Distribución del producto interno bruto (%)									
	PIB (millones de \$)		Agricultura		Industria		(Manufacturas ^a)		Servicios ^b	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Países de ingreso bajo	751.872 t	1.208.422 t	34 p	28 p	32 p	34 p	21 p	25 p	32 p	36 p
Excluidos China e India	377.855 t	392.644 t	..	38 p	..	21 p	..	13 p	..	39 p
1 Rwanda	1.163	585	50	51	23	9	17	3	27	40
2 Mozambique	2.028	1.467	37	33	31	12	32	55
3 Etiopía ^c	5.179	4.688	56	57	12	10	6	3	31	32
4 Tanzania	5.702	3.378	46	57	18	17	11	8	37	26
5 Burundi	920	1.001	62	53	13	18	7	12	25	29
6 Sierra Leona	1.100	843	33	47	22	18	6	2	45	35
7 Malawi	1.238	1.302	37	31	19	21	12	14	44	47
8 Chad ^d	727	910	54	44	12	22	..	16	34	35
9 Uganda	1.267	4.001	72	49	4	14	4	7	23	37
10 Madagascar	4.042	1.918	30	35	16	13	54	52
11 Nepal	1.946	4.048	62	44	12	21	4	9	26	35
12 Viet Nam ^d	..	15.570	..	28	..	30	..	22	..	43
13 Bangladesh ^d	12.950	26.164	50	30	16	18	11	10	34	52
14 Haití	1.462	1.623	..	44	..	12	..	9	..	44
15 Níger ^d	2.538	1.540	43	39	23	18	4	7	35	44
16 Guinea-Bissau	105	243	44	45	20	18	..	7	36	37
17 Kenya	7.265	6.860	33	29	21	17	13	11	47	54
18 Malí ^d	1.629	1.871	58	42	9	15	4	9	32	42
19 Nigeria	93.082	35.200	27	43	40	32	8	7	32	25
20 Yemen, República del
21 Burkina Faso	1.709	1.856	33	34	22	27	16	21	45	39
22 Mongolia ^d	2.329	741	14	21	28	45	57	34
23 India	172.321	293.606	38	30	26	28	18	18	36	42
24 República Dem. Pop. Lao ^d	..	1.534	..	51	..	18	..	13	..	31
25 Togo ^d	1.136	981	27	38	25	21	8	9	48	41
26 Gambia	233	363	30	28	16	15	7	7	53	58
27 Nicaragua ^d	2.144	1.833	23	33	31	20	26	16	45	46
28 Zambia ^d	3.884	3.481	14	31	41	35	18	23	44	34
29 Tayikistán	..	2.009
30 Benín ^d	1.405	1.522	35	34	12	12	8	7	52	53
31 República Centroafricana	797	872	40	44	20	13	7	..	40	43
32 Albania	1.636	1.808	28	55	37	22	35	23
33 Ghana ^d	4.445	5.421	58	46	12	16	8	8	30	39
34 Pakistán	23.690	52.011	30	25	25	25	16	18	46	50
35 Mauritania	709	1.027	30	27	26	30	..	12	44	43
36 Azerbaiyán ^d	..	3.541	22	27	47	32	39	44	31	41
37 Zimbabue	5.355	5.432	14	15	34	36	25	30	52	48
38 Guinea	..	3.395	..	24	..	31	..	5	..	45
39 China ^d	201.696	522.172	30	21	49	47	41	37	21	32
40 Honduras	2.566	3.333	24	20	24	32	15	18	52	48
41 Senegal ^d	3.016	3.881	19	17	25	20	15	14	57	63
42 Côte d'Ivoire	10.175	6.716	31	41	24	26	15	26	45	32
43 Congo ^d	1.706	1.578	12	10	47	44	7	7	42	46
44 República Kirguisa	..	2.666	..	37	..	30	33
45 Sri Lanka	4.024	11.712	28	24	30	25	18	16	43	51
46 Armenia	..	2.607	44	49	..	30	26
47 Camerún ^d	7.499	7.470	28	32	26	28	8	12	46	41
48 Egipto, República Árabe de	22.912	42.923	18	20	37	21	12	15	45	59
49 Lesotho	368	886	24	14	29	46	7	17	47	40
50 Georgia	..	2.063	..	61	..	23	..	17	..	16
51 Myanmar	47	63	13	9	10	7	41	28
Países de ingreso mediano	2.477.885 t	4.069.532 t	..	10 p	..	36 p	..	20 p	..	52 p
De ingreso mediano bajo	..	1.783.221 t	..	13 p	..	36 p	49 p
52 Bolivia ^d	3.074	5.506	18	..	35	..	15	..	47	..
53 Macedonia, ERY de	..	1.678
54 Moldova	..	3.672	..	48	..	28	..	25	..	25
55 Indonesia ^d	78.013	174.640	24	17	42	41	13	24	34	42
56 Filipinas ^d	32.500	64.162	25	22	39	33	26	23	36	45
57 Uzbekistán	..	21.508	28	33	37	34	27	18	35	34
58 Marruecos ^d	18.821	30.803	18	21	31	30	17	17	51	49
59 Kazajistán	..	18.167	..	44	..	35	21
60 Guaymalá ^d	7.879	12.919	..	25	..	19	56
61 Papua Nueva Guinea ^d	2.548	5.403	33	28	27	38	10	8	40	33
62 Bulgaria	20.040	10.199	14	13	54	35	32	53
63 Rumania	..	30.086	..	21	..	33	46
64 Ecuador ^d	11.733	16.556	12	12	38	38	18	21	50	50
65 República Dominicana ^d	6.631	10.416	20	15	28	22	15	15	52	63
66 Lituania ^d	..	5.224	19	21	53	41	29	38
67 El Salvador ^d	3.574	8.116	38	14	22	24	16	..	40	62
68 Jordania	..	6.105	..	8	..	27	..	14	..	65
69 Jamaica ^d	2.679	4.241	8	8	38	37	17	17	54	54
70 Paraguay ^d	4.579	7.826	29	24	27	22	16	16	44	54
71 Argelia	42.347	41.941	10	12	54	44	9	11	36	44
72 Colombia	33.399	67.266	19	14	32	32	23	18	49	54

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

Distribución del producto interno bruto (%)											
	PIB (millones de \$)		Agricultura		Industria		(Manufacturas ^a)		Servicios ^b		
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	
73	Túnez	8.743	15.770	16	15	36	32	14	20	48	53
74	Ucrania	..	91.307	..	19	..	50	..	38	..	31
75	Namibia	2.190	2.884	12	14	53	29	5	9	35	56
76	Perú ^d	20.661	50.077	10	7	42	37	20	23	48	56
77	Belarús ^d	..	20.287	18	17	53	54	45	44	29	29
78	República Eslovaca ^d	12.027	12.370	7	7	63	36	30	57
79	Letonia	..	5.817	..	9	..	34	..	20	..	57
80	Costa Rica ^d	4.831	8.281	18	15	27	24	19	19	55	61
81	Polonia	57.068	92.580	..	6	..	40	54
82	Tailandia ^d	32.354	143.209	23	10	29	39	22	29	48	50
83	Turquía	56.919	131.014	23	16	30	31	21	20	47	52
84	Croacia	..	14.017	..	13	..	25	..	20	..	62
85	Panamá ^d	3.592	6.975	..	11	..	16	73
86	Federación de Rusia	..	376.555	9	7	54	38	..	31	37	55
87	Venezuela ^d	69.377	58.257	5	5	46	42	16	14	49	53
88	Botswana ^a	971	4.011	13	5	44	49	4	4	43	46
89	Estonia ^d	..	4.578	14	10	49	36	42	23	37	55
90	Irán, República Islámica del	92.664	63.716	18	21	32	37	9	14	50	42
91	Turkmenistán	..	5.156
De ingreso mediano alto		1.054.324 t	2.264.369 t	8 p	8 p	47 p	37 p	22 p	20 p	43 p	53 p
92	Brasil	236.995	554.587	11	13	44	39	33	25	45	49
93	Sudáfrica	78.743	121.888	7	5	50	31	23	23	43	65
94	Mauricio	1.132	3.385	12	9	26	33	15	22	62	58
95	República Checa ^d	29.123	36.024	7	6	63	39	30	55
96	Malasia ^d	24.488	70.626	22	14	38	43	21	32	40	42
97	Chile ^d	27.572	51.957	7	..	37	..	21	..	55	..
98	Trinidad y Tabago	6.236	4.792	2	3	60	46	9	10	38	51
99	Hungría ^d	22.163	41.374	..	7	..	33	..	23	..	60
100	Gabón ^d	4.279	3.945	7	8	60	52	5	11	33	40
101	México ^d	194.905	377.115	8	8	33	28	22	20	59	64
102	Uruguay ^d	10.133	15.539	14	8	34	23	26	17	53	69
103	Omán ^d	5.982	11.628	3	3	69	53	1	4	28	44
104	Eslovenia	..	14.037	..	5	..	38	..	29	..	57
105	Arabia Saudita ^d	156.487	117.236	1	..	81	..	5	..	18	..
106	Grecia	40.147	77.721	20	16	35	31	22	18	44	53
107	Argentina	76.962	281.922	6	5	41	30	29	20	52	65
108	Corea, República de ^d	63.661	376.505	15	7	40	43	29	29	45	50
Países de ingreso bajo y mediano		3.222.247 t	5.276.483 t	..	14 p	..	36 p	..	21 p	..	48 p
África al sur del Sahara		297.077 t	277.021 t	24 p	20 p	36 p	30 p	13 p	15 p	38 p	48 p
Asia oriental y el Pacífico		524.972 t	1.520.558 t	27 p	18 p	39 p	42 p	28 p	30 p	32 p	41 p
Asia meridional		219.283 t	394.958 t	39 p	29 p	24 p	26 p	16 p	15 p	35 p	43 p
Europa y Asia central		..	1.029.958 t
Oriente Medio y Norte de África		463.036 t	425.707 t	9 p	..	57 p	..	7 p	10 p	32 p	..
América Latina y el Caribe		762.475 t	1.624.083 t	10 p	10 p	38 p	33 p	25 p	21 p	50 p	55 p
Países de ingreso alto		7.685.574 t	20.120.240 t	3 p	..	36 p	..	23 p	..	59 p	..
109	Portugal ^d	28.526	87.257
110	Nueva Zelandia ^d	22.469	50.777	11	..	31	..	22	..	58	..
111	España ^d	211.542	482.841	..	3	17
112	Irlanda	20.231	52.060	..	8	..	9	..	3	..	83
113	† Israel	22.690	77.777
114	Australia ^d	159.728	331.990	5	3	36	30	19	15	58	67
115	Reino Unido	537.383	1.017.306	2	2	43	32	27	22	55	66
116	Finlandia	51.306	97.961	10	5	40	32	28	24	51	63
117	Italia ^d	452.648	1.024.634	6	3	39	31	28	20	55	66
118	† Kuwait ^d	28.639	24.289	0	0	75	53	6	11	25	47
119	Canadá	263.192	542.954	4	..	36	..	20	..	60	..
120	† Hong Kong	28.496	131.881	1	0	31	18	23	11	68	82
121	Países Bajos ^d	172.280	329.768	..	3	..	27	..	18	..	70
122	† Singapur ^d	11.718	68.949	1	0	38	36	29	27	61	64
123	Bélgica ^d	118.021	227.550	2	2	34	..	24	..	64	..
124	Francia ^d	664.595	1.330.381	4	2	34	28	24	20	62	70
125	Suecia	125.557	196.441	4	2	34	30	23	20	62	68
126	Austria ^d	76.882	196.546	4	2	40	34	28	23	56	64
127	Alemania	..	2.045.991	..	1	29
128	Estados Unidos ^d	2.708.147	6.648.013	3	..	34	..	22	..	64	..
129	Noruega	57.711	109.568	4	..	40	..	16	..	57	..
130	Dinamarca	66.322	146.076	6	4	30	27	20	19	65	69
131	Japón ^d	1.059.257	4.590.971	4	2	42	40	29	27	54	58
132	Suiza ^d	101.646	260.352
133	† Emiratos Árabes Unidos	29.625	35.405	1	2	77	57	4	8	22	40
Todo el mundo		10.759.322 t	25.223.462 t	8 p	..	37 p	..	22 p	..	53 p	..

a. Debido a que las manufacturas suelen ser la parte más dinámica del sector industrial, el porcentaje del PIB correspondiente a este subsector se indica por separado. b. El concepto Servicios incluye renglones no asignados. c. Los datos anteriores a 1992 incluyen a Eritrea. d. Los componentes del PIB se expresan en precios al comprador.

Cuadro 13. Estructura de la economía: demanda

	Distribución del producto interno bruto (%)											
	Consumo de las administraciones públicas		Consumo privado, etc.		Inversión interna bruta		Ahorro interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores		Balanza de recursos	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Países de ingreso bajo	12 p	12 p	66 p	62 p	24 p	30 p	22 p	28 p	13 p	19 p	-3 p	-2 p
Excluidos China e India	11 p	10 p	71 p	79 p	20 p	17 p	18 p	11 p	20 p	17 p	-4 p	-6 p
1 Rwanda	12	11	83	158	16	6	4	-69	14	8	-12	-75
2 Mozambique	21	20	78	75	22	60	1	5	20	23	-22	-55
3 Etiopía	14 ^a	12	83 ^a	85	9 ^a	15	3 ^a	3	11 ^a	12	-6 ^a	-12
4 Tanzania	12	8	69	88	29	31	19	3	14	24	-10	-28
5 Burundi	9	11	92	99	14	9	-1	-10	9	14	-15	-19
6 Sierra Leona	8	12	92	83	16	9	-1	4	24	17	-17	-5
7 Malawi	19	22	70	79	25	16	11	-1	25	29	-14	-16
8 Chad	8	17	99	93	4	9	-6	-10	9	13	-10	-19
9 Uganda	11	10	89	85	6	14	0	4	19	8	-6	-10
10 Madagascar	12	7	89	91	15	12	-1	2	13	22	-16	-10
11 Nepal	7	9	82	78	18	21	11	12	12	24	-7	-8
12 Viet Nam	..	9	..	77	..	24	..	13	..	23	..	-11
13 Bangladesh	6	7	92	85	15	14	2	8	6	12	-13	-6
14 Haití	10	6	82	101	17	2	8	-7	22	4	-9	-9
15 Níger	10	17	67	82	37	6	23	1	24	13	-14	-4
16 Guinea-Bissau	29	8	77	90	30	20	-6	2	8	19	-36	-18
17 Kenya	20	15	62	62	29	21	18	24	28	39	-11	3
18 Malí	10	12	91	82	17	26	-2	6	16	21	-19	-21
19 Nigeria	12	10	56	79	22	10	32	11	29	22	10	1
20 Ycmen, República del
21 Burkina Faso	10	16	95	78	17	22	-6	6	10	14	-23	-16
22 Mongolia	b	14	73	71	46	21	27	15	19	56	-20	-6
23 India	10	11	73	68	21	23	17	21	7	12	-4	-2
24 República Dem. Pop. Lao
25 Togo	22	15	53	78	30	11	25	7	51	30	-5	-4
26 Gambia	20	18	79	76	26	21	1	5	47	44	-26	-16
27 Nicaragua	20	14	83	95	17	18	-2	-9	24	24	-19	-27
28 Zambia	26	13	55	84	23	7	19	4	41	34	-4	-3
29 Tayikistán	19	..	57	..	30	..	24	-6	..
30 Benin	9	9	96	82	15	20	-5	9	23	27	-20	-10
31 República Centroafricana	15	15	94	78	7	14	-10	7	26	21	-17	-6
32 Albania	9	15	56	100	35	13	35	-15	23	12	0	-29
33 Ghana	11	12	84	84	6	16	5	4	8	25	-1	-12
34 Pakistán	10	12	83	71	18	20	7	17	12	16	-12	-3
35 Mauritania	25	10	68	80	36	17	7	10	37	43	-29	-8
36 Azerbaiyán	19	b	40	96	23	23	41	4	..	55	18	-18
37 Zimbabue	20	19	64	64	19	22	16	17	30	39	-3	-6
38 Guinea	..	9	..	82	..	14	..	9	..	20	..	-5
39 China	15	13	51	43	35	42	35	44	6	24	-0	2
40 Honduras	13	13	70	73	25	26	17	14	36	36	-8	-12
41 Senegal	22	12	78	79	15	16	0	10	28	36	-16	-6
42 Côte d'Ivoire	17	17	63	58	27	13	20	25	35	47	-6	13
43 Congo	18	23	47	54	36	16	36	23	60	44	0	8
44 República Kirguisa	20	11	61	74	29	30	18	14	-10	-15
45 Sri Lanka	9	9	80	76	34	27	11	15	32	34	-23	-12
46 Armenia	16	18	47	101	29	10	37	-19	..	32	9	-29
47 Camerún	9	8	69	73	25	14	22	20	24	29	-3	5
48 Egipto, República Árabe de	16	14	69	81	28	18	15	6	31	22	-12	-12
49 Lesotho	36	28	124	86	42	86	-60	-14	20	15	-102	-99
50 Georgia
51 Myanmar	b	b	82	89	21	12	18	11	9	2	-4	-1
Países de ingreso mediano	..	14 p	..	59 p	..	26 p	..	25 p	..	23 p	..	-1 p
De ingreso mediano bajo	..	14 p	..	62 p	..	26 p	..	25 p	-1 p
52 Bolivia	14	13	67	79	15	15	19	8	21	20	4	-7
53 Macedonia, ERY de	..	7	..	89	..	18	..	4	..	41	..	-14
54 Moldova	..	21	..	79	..	8	..	0	..	32	..	-8
55 Indonesia	11	8	52	61	24	29	37	30	33	25	13	1
56 Filipinas	9	11	67	71	29	24	24	18	24	34	-5	-6
57 Uzbekistán	19	25	54	51	32	23	27	24	..	63	-5	1
58 Marruecos	18	17	68	68	24	21	14	16	17	22	-10	-5
59 Kazakstán	20	20	55	60	38	24	25	20	..	28	-12	-4
60 Guaymalá	8	6	79	86	16	17	13	8	22	19	-3	-9
61 Papua Nueva Guinea	24	15	61	53	25	15	15	32	43	53	-10	17
62 Bulgaria	6	15	55	64	34	21	39	21	36	53	5	0
63 Rumania	5	13	60	62	40	27	35	25	35	25	-5	-2
64 Ecuador	15	7	60	70	26	21	26	23	25	29	0	2
65 República Dominicana	8	4	77	80	25	20	15	16	19	24	-10	-4
66 Lituania	20	13	64	76	31	18	16	11	..	71	-15	-7
67 El Salvador	14	8	72	88	13	19	14	4	34	20	1	-15
68 Jordania	..	22	..	75	..	26	..	3	..	49	..	-23
69 Jamaica	20	12	64	69	16	22	16	19	51	60	0	-3
70 Paraguay	6	7	76	79	32	23	18	14	15	36	-13	-9
71 Argelia	14	17	43	57	39	32	43	27	34	24	4	-5
72 Colombia	10	9	70	75	19	20	20	15	16	15	1	-4

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

Distribución del producto interno bruto (%)													
		Consumo de las administraciones públicas		Consumo privado, etc.		Inversión interna bruta		Ahorro interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores		Balanza de recursos	
		1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
73	Túnez	14	16	62	62	29	24	24	22	40	45	-5	-2
74	Ucrania
75	Namibia	17	31	44	52	29	20	39	17	76	53	10	-3
76	Perú	11	10	57	70	29	24	32	20	22	11	3	-4
77	Belarús	23	22	46	51	19	35	32	27	..	46	12	-8
78	República Eslovaca	b	24	70	53	37	17	31	23	..	72	-6	6
79	Letonia	10	22	58	53	26	9	32	25	..	72	7	16
80	Costa Rica	18	17	66	60	27	28	16	23	26	40	-10	-5
81	Polonia	9	19	67	64	26	16	23	17	28	24	-3	1
82	Tailandia	12	9	65	55	29	40	23	35	24	39	-6	-5
83	Turquía	13	11	73	67	22	22	14	23	6	21	-8	1
84	Croacia	..	28	..	60	..	14	..	12	..	47	..	-2
85	Panamá	..	16	..	61	..	25	..	23	..	38	..	-2
86	Federación de Rusia	15	21	62	50	22	27	22	29	..	27	0	2
87	Venezuela	12	7	55	72	26	13	33	22	29	30	7	8
88	Botswana	19	32	53	44	38	25	28	25	53	52	-10	0
89	Estonia	12	24	63	48	28	32	25	28	..	70	-4	-4
90	Irán, República Islámica del	21	15	53	54	30	23	26	31	13	30	-3	8
91	Turkmenistán	18	..	50	..	28	..	32	3	..
De ingreso mediano alto		12 p	..	56 p	..	25 p	..	32 p	..	28 p	..	6 p	..
92	Brasil	9	17	70	61	23	21	21	22	9	8	-2	2
93	Sudáfrica	13	21	50	59	28	18	36	20	36	24	8	2
94	Mauricio	14	13	75	64	21	32	10	23	51	59	-10	-9
95	República Checa	..	22	..	58	..	20	..	20	..	52	..	0
96	Malasia	17	10	51	53	30	39	33	37	58	90	3	-2
97	Chile	12	9	67	63	25	27	20	28	23	28	-4	1
98	Trinidad y Tabago	12	12	46	63	31	14	42	24	50	40	11	10
99	Hungría	10	13	61	72	31	21	29	15	39	29	-2	-6
100	Gabón	13	13	26	40	28	25	61	47	65	62	33	22
101	México	10	12	65	70	27	23	25	18	11	13	-2	-5
102	Uruguay	12	10	76	79	17	13	12	12	15	20	-6	-2
103	Omán	25	39	28	33	22	17	47	27	63	..	25	10
104	Eslovenia	..	21	..	55	..	21	..	25	..	58	..	4
105	Arabia Saudita	16	29	22	44	22	24	62	28	71	40	41	3
106	Grecia	16	19	60	73	29	18	23	8	21	22	-5	-10
107	Argentina	b	b	76	82	25	20	24	18	5	7	-1	-2
108	Corea, República de	12	10	64	53	32	38	25	39	34	36	-7	-1
Países de ingreso bajo y mediano		14 p	14 p	57 p	60 p	26 p	27 p	28 p	26 p	23 p	22 p	2 p	-1 p
África al sur del Sahara		14 p	17 p	60 p	68 p	23 p	17 p	27 p	16 p	30 p	27 p	2 p	-2 p
Asia oriental y el Pacífico		12 p	11 p	58 p	54 p	29 p	36 p	28 p	37 p	..	28 p	0 p	0 p
Asia meridional		9 p	11 p	75 p	70 p	20 p	22 p	15 p	20 p	8 p	13 p	-6 p	-3 p
Europa y Asia central		..	18 p	..	60 p	..	24 p	..	23 p	-4 p
Oriente Medio y Norte de África	
América Latina y el Caribe		11 p	12 p	67 p	67 p	25 p	21 p	23 p	20 p	16 p	15 p	-3 p	-2 p
Países de ingreso alto		17 p	..	60 p	..	23 p	..	23 p	..	22 p	..	1 p	..
109	Portugal	14	17	65	66	34	26	22	17	24	26	-13	-9
110	Nueva Zelandia	18	15	62	60	21	21	20	24	30	31	-1	3
111	España	13	18	66	63	23	20	21	19	16	19	-2	-1
112	Irlanda	19	16	67	56	27	14	14	28	47	68	-13	14
113	† Israel	38	26	51	61	22	23	11	13	40	31	-11	-10
114	Australia	18	18	59	63	25	20	24	19	16	19	-2	0
115	Reino Unido	22	22	59	64	17	15	19	14	27	25	2	-1
116	Finlandia	18	23	54	57	29	14	28	20	33	33	-1	5
117	Italia	15	18	61	62	27	17	24	20	22	23	-3	4
118	† Kuwait	11	37	31	41	14	11	58	22	78	55	44	12
119	Canadá	19	22	55	61	24	18	25	18	28	30	2	-1
120	† Hong Kong	6	8	60	59	35	31	34	33	90	139	-1	2
121	Países Bajos	17	15	61	61	22	19	21	24	50	51	0	5
122	† Singapur	10	8	53	40	46	32	38	51	207	177	-9	19
123	Bélgica	18	15	63	62	22	18	19	23	63	69	-3	5
124	Francia	18	19	59	61	24	18	23	20	22	23	-1	2
125	Suecia	29	28	51	55	21	13	19	17	29	33	-2	4
126	Austria	18	19	56	55	28	25	26	26	37	38	-2	1
127	Alemania	..	20	..	58	..	22	..	22	..	22	..	0
128	Estados Unidos	18	17	63	68	20	16	19	15	10	10	-1	-1
129	Noruega	19	22	47	52	28	20	34	26	47	43	6	7
130	Dinamarca	27	26	56	52	19	14	17	21	33	34	-1	7
131	Japón	10	10	59	58	32	30	31	32	14	9	-1	2
132	Suiza	13	14	64	59	27	22	24	27	37	36	-4	5
133	† Emirato Árabe Unidos	11	18	17	49	28	25	72	33	78	68	43	9
Todo el mundo		15 p	..	59 p	..	24 p	..	24 p	..	22 p	..	1 p	..

a. Incluye a Eritrea. b. No se dispone de cifras por separado sobre el consumo de las administraciones públicas; se incluyen en los datos sobre consumo privado, etc.

Cuadro 14. Presupuesto del gobierno central

		Porcentaje del PNB													
		Total de ingresos ^a				Gasto total				Porcentajes del total de gastos ^b				Superávit/ déficit global ^c (% del PNB)	
		Ingresos tributarios		Ingresos no tributarios		Gasto corriente		Gastos de capital		Defensa		Servicios sociales ^d			
		1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Países de ingreso bajo															
Excluidos China e India															
1	Rwanda	11,0	11,6	1,8	1,6	9,3	18,7	5,0	6,5	-1,7	-6,9
2	Mozambique
3	Etiopía	13,2 ^e	12,4	3,5 ^e	2,4
4	Tanzania	17,2	..	0,7	..	19,2	..	10,4	..	9,2	..	21,9	..	-7,0	..
5	Burundi	13,3	..	0,8	..	11,6	..	11,0	-3,9	..
6	Sierra Leona ^f	15,2	15,2	1,7	0,6	22,6	17,6	5,8	7,8	-13,2	-6,1
7	Malawi ^f	18,1	..	2,7	..	19,6	..	18,0	..	11,3	..	14,2	..	-17,3	..
8	Chad
9	Uganda	3,0	..	0,1	..	5,3	..	0,8	..	24,4	..	23,5	..	-3,1	..
10	Madagascar	13,1	8,5	0,3	1,6	..	12,6	..	7,8	-5,0
11	Nepal	6,5	..	1,3	..	0,2	..	0,2	15,6	..	-3,0	..
12	Viet Nam
13	Bangladesh ^f	7,7	..	3,6	15,8	..	2,5	..
14	Haití	9,4	..	1,3	..	14,0	..	3,5	-4,7	..
15	Níger	12,4	..	2,2	..	9,6	..	9,1	..	3,6	..	24,8	..	-1,8	..
16	Guinea-Bissau
17	Kenya ^f	19,8	22,4	2,9	2,5	20,0	25,3	6,1	6,1	15,3	6,1	30,3	25,7	-1,6	-3,6
18	Malí	9,6	..	0,9	..	12,4	..	1,9	..	10,5	..	20,7	..	-4,7	..
19	Nigeria ^f
20	Yemen, República del	29,4	..	27,0
21	Burkina Faso	10,5	8,7	1,2	2,9	9,8	11,3	2,3	4,5	17,7	..	30,1	..	0,2	..
22	Mongolia	..	17,1	..	4,0	..	17,4	..	3,2	..	9,8	..	28,1	..	-1,8
23	India	9,7	9,6	1,9	3,2	11,7	14,6	1,6	2,0	14,1	12,8	5,5	9,3	-6,5	-6,0
24	República Dem. Pop. Lao
25	Togo	28,0	..	4,5	..	24,8	..	9,3	..	7,0	..	39,9	..	-2,0	..
26	Gambia	21,0	22,1	3,6	1,4	17,5	16,0	16,2	4,7	23,7	..	-4,7	3,6
27	Nicaragua	21,6	28,8	2,5	1,7	26,3	31,3	6,0	11,1	10,9	5,7	33,2	45,5	-7,3	-5,7
28	Zambia	25,0	10,6	2,0	0,4	35,7	13,9	4,3	7,1	17,4	29,3	-20,0	-7,3
29	Tayikistán
30	Benín
31	República Centroafricana	14,9	..	1,5	..	18,4	..	1,3	..	9,6	..	28,6	..	-3,5	..
32	Albania
33	Ghana ^f	6,4	13,1	0,5	3,8	9,8	17,9	1,1	3,1	3,7	4,8	35,1	38,5	-4,2	-2,5
34	Pakistán	13,5	13,2	3,0	5,3	14,6	20,7	3,1	3,6	-5,8	-6,9
35	Mauritania
36	Azerbaiyán
37	Zimbabue	19,5	..	4,9	..	33,5	..	1,8	..	24,9	..	28,5	..	-11,1	..
38	Guinea	..	12,6	..	1,4	..	10,9	..	11,0	-3,3
39	China ^f	..	2,6	..	0,5	19,0	..	3,3	..	-2,1
40	Honduras	14,4	..	1,0
41	Senegal	21,5	..	1,6	..	23,1	..	2,0	..	16,7	..	36,8	..	0,9	..
42	Côte d'Ivoire	22,2	..	1,8	..	20,0	..	9,5	-11,4	..
43	Congo	29,9	..	9,2	..	23,6	..	19,1	7,0	..	-5,8	..
44	República Kirguisa
45	Sri Lanka	19,3	17,4	1,1	1,9	24,9	22,3	16,7	5,3	1,6	11,6	23,6	33,0	-18,4	-8,7
46	Armenia
47	Camerún	14,8	10,9	1,3	4,9	10,4	16,1	5,1	1,7	9,1	9,3	25,4	25,5	0,5	-2,0
48	Egipto, República Árabe de	31,1	26,4	17,9	15,0	39,4	34,9	9,7	8,1	11,6	8,2	22,2	29,7	-6,8	2,1
49	Lesotho	14,7	..	2,4	..	16,5
50	Georgia
51	Myanmar	9,7	4,9	6,4	2,6	12,1	6,7	3,8	3,5	21,9	39,1	26,5	24,6	1,2	-2,2
Países de ingreso mediano															
De ingreso mediano bajo															
52	Bolivia	..	12,1	..	5,7	..	20,5	..	5,6	..	8,5	..	42,0	..	-3,7
53	Macedonia, ERY de
54	Moldova
55	Indonesia	21,1	16,3	1,1	2,8	12,2	8,9	10,9	8,1	12,7	6,2	11,8	14,4	-2,3	0,6
56	Filipinas ^f	12,5	15,1	1,5	1,8	9,9	15,0	3,5	2,9	13,5	10,2	20,8	23,1	-1,4	-1,4
57	Uzbekistán
58	Maruecos	21,0	26,7	3,0	3,3	23,5	24,2	10,7	7,2	17,8	13,9	27,0	27,2	-10,3	-1,4
59	Kazakstán
60	Guatemala	8,8	6,8	0,7	0,8	7,4	6,9	5,1	2,3	10,0	15,2	29,8	29,5	-3,5	-1,2
61	Papua Nueva Guinea ^f	21,1	20,8	2,5	3,4	29,9	28,8	5,4	3,6	4,3	3,3	27,2	30,7	-2,0	-4,5
62	Bulgaria	..	29,3	..	8,9	..	42,8	..	1,1	..	6,1	..	36,3	..	-4,5
63	Rumania	10,3	26,5	36,0	3,5	30,5	27,8	15,3	4,3	3,8	7,3	18,8	46,9	0,5	-2,5
64	Ecuador ^f	12,9	14,9	0,6	2,0	12,5	13,3	2,4	3,5	12,5	..	43,9	..	-1,5	0,0
65	República Dominicana ^f	11,4	16,1	3,3	1,4	11,7	9,0	5,3	8,7	7,8	4,7	35,5	39,8	-2,7	0,0
66	Lituania	..	18,3	..	0,8	..	18,9	..	1,6
67	El Salvador ^f	11,3	10,7	0,5	1,3	12,0	11,2	2,9	3,7	8,8	8,7	34,3	39,4	-5,9	-0,8
68	Jordania ^f	..	22,2	..	8,4	..	27,1	..	6,7	22,4	21,3	23,0	40,7	..	1,9
69	Jamaica	30,4	..	1,3	-16,9	..
70	Paraguay	9,7	9,0	0,9	5,0	7,4	11,0	2,4	1,9	11,7	10,7	33,6	46,3	0,3	1,2
71	Argelia
72	Colombia	10,4	14,4	1,7	2,8	10,5	12,2	4,2	2,6	6,7	8,1	44,1	31,5	-1,8	-0,6

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Porcentaje del PNB												Superávit/ déficit global ^c (% del PNB)	
		Total de ingresos ^a				Gasto total				Porcentajes del total de gastos ^b					
		Ingresos tributarios		Ingresos no tributarios		Gasto corriente		Gastos de capital		Defensa		Servicios sociales ^d			
		1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994		
73	Túnez	24,6	24,3	7,1	5,4	22,8	26,2	9,7	6,9	11,1	5,4	34,2	43,0	-2,9	-2,6
74	Ucrania
75	Namibia	..	30,7	..	3,8	..	33,8	..	6,0	-4,7
76	Perú ^f	16,5	13,7	1,4	1,3	15,8	12,9	4,6	2,9	21,0	..	21,2	..	-2,5	3,1
77	Belarús	..	30,8	..	0,6	..	31,9	..	5,9	..	4,1	..	57,2	..	-5,2
78	República Eslovaca
79	Letonia	..	25,3	..	1,6	..	27,8	..	1,3	..	3,1	..	52,8	..	-4,4
80	Costa Rica	17,6	22,8	1,1	3,0	22,4	28,1	5,4	3,5	2,6	0,0	62,4	61,3	-7,8	-5,9
81	Polonia	..	37,9	..	4,2	..	43,1	..	1,6	-2,4
82	Tailandia	13,3	17,0	1,2	1,8	14,6	11,4	4,4	3,9	20,9	17,0	28,0	35,4	-4,9	1,9
83	Turquía	17,7	15,4	4,6	4,1	19,1	21,6	7,2	2,0	15,2	9,5	23,8	21,7	-3,8	-4,0
84	Croacia	..	41,7	..	1,7	..	38,8	..	3,0	..	20,2	..	53,6	..	1,7
85	Panamá	19,5	21,8	7,1	10,0	26,2	25,8	5,8	3,1	0,0	5,6	39,6	70,9	-5,4	4,6
86	Federación de Rusia	..	19,1	..	1,4	..	26,2	..	1,3	..	14,5	..	54,1	..	-10,7
87	Venezuela	18,9	15,4	3,4	4,2	14,9	16,9	4,0	2,6	4,9	..	32,0	..	0,0	-4,3
88	Botswana ^f	26,8	30,5	9,8	25,6	24,9	32,8	11,6	7,4	8,5	10,3	30,6	36,0	-0,2	11,2
89	Estonia	..	29,1	..	1,5	3,0	..	56,4	..	1,2
90	Irán, República Islámica del	6,8	8,3	14,6	16,9	27,5	16,6	7,9	8,9	16,1	6,5	36,7	37,4	-13,7	-0,1
91	Turkmenistán
De ingreso mediano alto															
92	Brasil	18,4	17,5	5,0	7,5	19,2	33,8	1,7	1,0	3,2	2,5	32,3	36,7	-2,5	-4,0
93	Sudáfrica	21,4	24,7	3,1	2,0	20,0	34,4	3,2	1,6	-2,5	-9,2
94	Mauricio	18,5	20,0	2,4	3,0	22,8	18,9	4,6	4,5	0,7	1,4	40,7	48,6	-10,4	-0,3
95	República Checa	..	38,0	..	3,0	..	37,7	..	4,9	..	6,6	..	60,6	..	0,9
96	Malasia	24,4	22,5	2,9	7,7	19,9	21,4	10,3	5,0	13,1	12,0	26,8	39,5	-6,2	4,1
97	Chile	26,6	19,1	6,6	2,6	26,3	17,8	2,8	3,4	12,1	8,8	57,6	64,9	5,6	1,7
98	Trinidad y Tabago	37,5	..	7,2	..	19,3	..	12,6	7,6	..
99	Hungría	46,5	..	8,9	..	50,6	..	7,7	..	4,3	..	26,7	..	-2,9	..
100	Gabón ^f	26,1	..	13,3	6,8	..
101	México	14,8	..	0,8	..	11,7	..	5,7	..	2,1	..	36,1	..	-3,1	..
102	Uruguay	21,8	31,7	1,3	2,3	20,9	34,3	1,8	2,8	13,1	7,3	61,1	73,1	0,0	-3,0
103	Omán	12,1	9,1	30,8	26,5	34,0	41,7	9,1	7,8	49,6	36,7	9,4	30,0	0,5	-12,6
104	Eslovenia
105	Arabia Saudita
106	Grecia	26,5	25,8	3,1	2,1	30,1	38,6	5,4	4,3	12,5	8,9	51,2	30,6	-4,8	-15,6
107	Argentina	10,5	..	5,3	..	18,4	14,3	..	28,6	..	-2,6	..
108	Corea, República de	15,8	18,1	2,2	2,8	15,1	16,0	2,5	2,9	29,3	18,7	22,0	32,0	-2,3	0,3
Países de ingreso bajo y mediano															
África al sur del Sahara															
Asia oriental y el Pacífico															
Asia meridional															
Europa y Asia central															
Oriente Medio y Norte de África															
América Latina y el Caribe															
Países de ingreso alto															
109	Portugal	24,9	29,3	1,9	4,4	29,6	37,4	4,6	5,4	7,0	..	46,0	..	-8,7	-2,2
110	Nueva Zelanda	31,3	33,5	3,6	3,1	36,6	35,1	2,5	1,0	4,8	3,5	57,0	69,1	-6,8	0,8
111	España	22,4	30,1	1,9	2,5	24,0	34,0	3,0	2,5	4,1	3,4	64,8	48,6	-4,2	-4,8
112	Irlanda	31,8	39,2	4,0	2,8	41,7	44,0	4,8	3,0	3,2	3,2	49,3	57,3	-12,9	-2,3
113	† Israel	44,6	33,5	7,3	4,8	69,3	39,8	2,9	4,4	36,8	19,2	25,7	49,1	-16,1	-3,0
114	Australia	19,9	21,2	2,2	3,2	21,5	27,0	1,6	1,2	9,1	7,8	45,5	57,5	-1,5	-2,9
115	Reino Unido	30,6	31,9	4,6	3,1	36,4	39,9	1,8	2,8	13,1	10,4	43,7	52,2	-4,6	-6,6
116	Finlandia	25,5	29,6	2,1	5,3	25,6	46,0	3,0	1,8	5,3	3,7	50,3	59,3	-2,2	-14,1
117	Italia	29,1	38,8	2,5	1,1	37,5	48,5	2,1	1,9	3,3	..	48,8	..	-10,7	-10,6
118	† Kuwait	2,3	1,3	74,1	..	16,1	43,6	7,6	6,3	11,0	..	24,0	..	50,2	..
119	Canadá	16,6	19,5	2,6	2,5	21,6	..	0,3	..	7,4	6,9	43,8	51,4	-3,6	-4,5
120	† Hong Kong
121	Países Bajos	44,0	44,7	5,2	3,8	48,1	50,7	4,6	2,2	5,5	4,3	62,9	69,3	-4,5	-0,5
122	† Singapur	18,2	17,1	8,1	10,0	16,2	13,4	4,6	4,2	20,8	21,4	24,1	35,9	2,2	15,7
123	Bélgica	42,1	42,8	1,9	1,8	47,0	48,4	4,3	2,0	5,5	..	60,2	..	-8,2	-6,1
124	Francia	36,5	38,0	2,9	2,7	37,3	44,9	2,1	2,5	7,3	5,6	69,4	68,7	-0,1	-5,5
125	Suecia	30,2	31,7	4,9	6,9	37,7	50,3	1,8	0,7	7,0	5,3	58,2	56,8	-8,1	-13,4
126	Austria	32,2	33,7	2,7	3,1	34,3	38,4	3,4	3,2	3,0	2,2	70,0	70,1	-3,4	-5,1
127	Alemania	..	29,6	..	2,0	..	31,9	..	1,7	9,0	..	68,8	-2,5
128	Estados Unidos	18,3	18,5	1,6	1,5	20,3	22,2	1,4	0,8	20,3	18,1	48,8	52,1	-2,8	-3,0
129	Noruega	38,6	37,0	3,8	9,5	37,9	47,9	1,3	1,9	6,8	6,5	47,4	55,6	-2,0	-7,5
130	Dinamarca	32,2	33,3	4,2	6,2	37,6	44,3	2,8	1,7	6,5	4,7	56,3	53,5	-2,7	-5,7
131	Japón	11,0	17,8	0,6	3,3	14,8	..	3,6	4,2	..	59,2	-7,0	-1,6
132	Suiza	17,5	20,0	1,4	..	18,2	..	1,3	..	10,1	..	63,6	..	-0,2	..
133	† Emiratos Árabes Unidos	0,0	0,5	0,2	1,7	10,7	11,0	0,9	0,4	41,4	37,1	20,5	29,9	2,0	-0,2
Todo el mundo															

a. Los datos se refieren a los ingresos corrientes. b. Incluye los préstamos menos las sumas reembolsadas. c. Incluye las donaciones. d. Los datos se refieren a la educación, salud, seguridad social, bienestar social, vivienda y servicios comunitarios. e. Incluye a Eritrea. f. Los datos corresponden a las cuentas presupuestarias solamente.

Cuadro 15. Exportaciones e importaciones de mercancías

	Exportaciones				Importaciones				Tasa media de crecimiento anual (%)			
	Total		Manufacturas		Total		Alimentos		Combustibles	Exportaciones		Importaciones
	(millones de \$)		(% del total)		(millones de \$)		(% del total)		(% del total)	1980-90		1990-94
	1980	1994	1980	1993	1980	1994	1980	1993	1980	1993	1980-90	1990-94
Países de ingreso bajo	85.945 t	202.239 t			102.726 t	218.960 t					5,1 p	9,1 p
Excluidos China e India	60.700 t	56.192 t			69.547 t	76.433 t					1,0 p	2,6 p
1 Rwanda	112	..	0	..	243	..	12	..	13	..	5,6	-19,6
2 Mozambique	281	..	2	20	800	1.000	-10,5	-0,3
3 Etiopía ^a	425	372	0	12	717	1.033	8	16	25	23	1,2	-9,4
4 Tanzania	511	519	14	..	1.250	1.505	13	..	21	..	-1,8	10,0
5 Burundi	65	106	3	10	168	224	13	..	19	..	7,4	-4,8
6 Sierra Leona	224	115	40	29	427	150	24	..	2	..	-2,1	-4,3
7 Malawi	295	325	7	4	439	491	8	8	15	11	0,1	-1,8
8 Chad	71	..	8	12	74	..	23	..	2	..	5,4	-10,0
9 Uganda	345	421	3	1	293	870	11	..	23	..	-1,4	3,9
10 Madagascar	401	277	6	20	600	434	9	14	15	19	-0,1	-6,8
11 Nepal	80	363	31	88	342	1.176	4	9	18	12	7,8	22,1
12 Viet Nam	339	3.770	1.310	4.440
13 Bangladesh	793	2.661	69	83	2.600	4.701	24	16	10	10	7,5	12,7
14 Haití	226	73	375	292	24	..	13	..	-2,9	-11,2
15 Níger	566	..	2	..	594	..	14	..	26	..	-6,4	-2,0
16 Guinea-Bissau	11	32	55	63	20	..	6	..	-5,1	-18,3
17 Kenya	1.250	1.609	12	29	2.120	2.156	8	14	34	15	2,6	16,6
18 Mali	205	..	9	..	439	..	19	..	35	..	2,6	-3,7
19 Nigeria	26.000	9.378	0	2	16.700	6.511	17	6	2	1	-2,4	-1,9
20 Yemen, República del	802	..	51	4	2.510	..	28	..	7	..	1,5	7,2
21 Burkina Faso	90	..	11	14	359	..	21	..	13	..	5,4	1,3
22 Mongolia	..	324	223
23 India	8.590	25.000	59	75	14.900	26.846	9	3	45	27	6,3	7,0
24 República Dem. Pop. Lao	31	300	8	..	29	564
25 Togo	338	..	11	9	551	..	17	22	23	10	4,9	9,0
26 Gambia	31	35	9	36	165	209	23	..	11	..	2,3	26,9
27 Nicaragua	451	352	14	11	887	824	15	23	20	14	-4,4	-8,7
28 Zambia	1.300	..	6	9	1.340	..	5	..	22	..	-3,5	26,9
29 Tayikistán	..	531	619
30 Benín	63	..	8	11	331	..	26	..	8	..	7,7	-0,3
31 República Centroafricana	116	..	29	47	81	..	21	..	2	..	2,5	3,5
32 Albania	..	116	596
33 Ghana	1.260	..	1	24	1.130	..	10	11	27	17	3,9	9,1
34 Pakistán	2.620	7.370	49	85	5.350	8.890	13	14	27	17	9,5	8,8
35 Mauritania	194	..	2	1	286	..	30	..	14	..	7,8	3,5
36 Azerbaiyán	..	682	791
37 Zimbabue	1.410	..	38	38	1.450	..	3	11	39	15	2,2	-6,6
38 Guinea	401	270	-3,6	-8,6
39 China*	18.100	121.047	48	81	19.900	115.681	..	3	..	6	11,4	14,3
40 Honduras	830	843	13	13	1.010	1.056	10	13	16	14	1,3	10,7
41 Senegal	477	..	15	22	1.050	..	25	29	25	11	2,6	3,6
42 Côte d'Ivoire	3.130	16	2.970	2.000	13	..	16	..	3,3	-7,5
43 Congo	911	..	7	14	580	..	19	..	14	..	5,5	9,7
44 República Kirguisa	..	340	459
45 Sri Lanka	1.070	3.210	16	74	2.040	4.780	20	14	24	8	6,3	17,0
46 Armenia	..	209	401
47 Camerún	1.380	..	4	14	1.600	1.100	9	16	12	3	4,5	-1,7
48 Egipto, República Árabe de	3.050	3.463	11	33	4.860	10.185	32	24	1	2	-0,2	-0,1
49 Lesotho	58	464
50 Georgia	..	381	744
51 Myanmar	472	771	6	10	353	886	7	..	3	..	-7,0	27,2
Países de ingreso mediano	606.399 t	826.822 t			453.101 t	890.818 t					3,5 p	7,0 p
De ingreso mediano bajo
52 Bolivia	942	1.032	3	19	665	1.209	19	9	1	5	1,7	-5,4
53 Macedonia, ERY de	..	1.120	1.260
54 Moldova	..	618	672
55 Indonesia	21.900	40.054	2	53	10.800	31.985	13	7	16	8	5,3	21,3
56 Filipinas	5.740	13.304	37	76	8.300	22.546	8	8	28	12	2,9	10,2
57 Uzbekistán	..	3.543	3.243
58 Marruecos	2.490	4.013	24	57	4.160	7.188	20	17	24	14	4,2	0,8
59 Kazakstán	..	3.285	4.205
60 Guatemala	1.520	1.522	24	30	1.600	2.604	8	11	24	12	-1,3	8,2
61 Papua Nueva Guinea	1.030	2.640	3	12	1.180	1.521	21	..	15	..	4,5	19,3
62 Bulgaria	10.400	4.165	9.650	4.160	..	8	..	22
63 Rumania	11.200	6.151	..	76	12.800	7.109	..	14	..	26	-6,8	-4,7
64 Ecuador	2.480	3.820	3	7	2.250	3.690	8	5	1	2	3,0	8,9
65 República Dominicana	962	633	24	52	1.640	2.630	17	..	25	..	-1,0	-10,2
66 Lituania	..	1.892	..	64	..	2.210	..	11	..	44
67 El Salvador	967	844	35	46	966	2.250	18	13	18	11	-2,8	13,0
68 Jordania	574	1.424	34	51	2.400	3.382	18	20	17	13	7,4	7,1
69 Jamaica	963	1.192	63	65	1.100	2.164	20	14	38	19	1,2	1,3
70 Paraguay	310	817	12	17	615	2.370	..	11	..	12	9,9	-1,9
71 Argelia	13.900	8.594	0	4	10.600	8.000	21	27	3	1	2,5	-0,8
72 Colombia	3.920	8.399	20	40	4.740	11.883	12	8	12	4	9,7	4,8
* Daros de Taiwán, China	19.800	92.847	88	93	19.700	85.507	8	6	25	8	11,6	5,9

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Exportaciones				Importaciones						Tasa media de crecimiento anual (%)			
		Total (millones de \$)		Manufacturas (% del total)		Total (millones de \$)		Alimentos (% del total)		Combustibles (% del total)		Exportaciones		Importaciones	
		1980	1994	1980	1993	1980	1994	1980	1993	1980	1993	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94
73	Túnez	2.200	4.660	36	75	3.540	6.580	14	8	21	8	6,2	7,7	1,3	6,4
74	Ucrania	..	11.818	14.177
75	Namibia	..	1.321	1.196
76	Perú	3.900	4.555	18	17	2.500	6.794	20	20	2	8	-1,9	11,0	-1,0	12,1
77	Belarús	..	3.134	3.857
78	República Eslovaca	..	6.587	6.823
79	Letonia	..	967	1.367
80	Costa Rica	1.000	2.215	34	33	1.540	3.025	9	8	15	9	4,9	10,1	2,8	15,1
81	Polonia	14.200	17.000	71	68	16.700	21.400	14	11	18	12	4,8	3,9	1,5	26,3
82	Tailandia	6.510	45.262	28	73	9.210	54.459	5	5	30	8	14,3	21,6	12,1	12,7
83	Turquía	2.910	18.106	27	72	7.910	23.270	4	6	48	14	12,0	8,8	11,3	11,2
84	Croacia	..	4.259	..	71	..	5.231	..	7	..	10
85	Panamá	358	584	9	16	1.450	2.404	10	10	31	13	2,6	23,3	-4,1	14,3
86	Federación de Rusia ^b	..	53.000	41.000
87	Venezuela	19.900	15.480	2	14	10.700	7.710	15	11	2	1	1,6	-0,1	-6,1	19,3
88	Botswana	502	1.845	692	1.638	11,4	-0,8	7,7	-5,6
89	Estonia	..	1.329	1.690
90	Jordan, República Islámica del	14.700	13.900	5	9	12.200	20.000	13	..	0	..	7,4	10,2	-4,0	15,7
91	Turkmenistán	..	2.176	1.690
De ingreso mediano alto		280.750 t	404.146 t			174.465 t	428.837 t					3,5 p	7,8 p	2,2 p	10,4 p
92	Brasil	20.100	43.600	39	60	25.000	36.000	10	10	43	16	6,1	6,6	-1,5	8,5
93	Sudáfrica	25.500	25.000	39	94	19.600	23.400	3	6	0	1	0,9	2,8	-0,8	5,3
94	Mauricio	431	1.347	27	90	609	1.926	26	14	14	7	8,6	2,0	11,0	2,5
95	República Checa	..	14.252	15.636
96	Malasia	13.000	58.756	19	70	10.800	59.581	12	6	15	4	11,5	17,8	6,0	15,7
97	Chile	4.710	11.539	10	18	5.800	11.800	15	6	18	10	5,7	10,5	1,4	14,5
98	Trinidad y Tabago	3.960	1.867	4	34	3.160	1.131	11	15	38	16	-4,3	4,9	-12,1	8,1
99	Hungría	8.670	10.733	66	68	9.220	14.438	8	6	16	13	3,0	-1,8	0,7	7,9
100	Gabón	2.170	..	0	3	674	..	19	..	1	..	0,6	5,7	-2,0	2,0
101	México	15.600	61.964	12	75	19.500	80.100	16	8	2	2	12,2	14,7	5,7	18,7
102	Uruguay	1.060	1.913	38	43	1.680	2.770	8	8	29	9	2,9	-3,1	-2,0	21,7
103	Omán	2.390	5.418	3	15	1.730	3.915	15	19	11	3	13,1	9,8	-1,6	18,5
104	Eslovenia	..	6.828	..	86	..	7.304	..	8	..	11
105	Arabia Saudita	109.000	38.600	1	7	30.200	22.796	14	..	1	..	-8,2	4,0	-8,4	5,9
106	Grecia	5.150	9.384	47	53	10.500	21.466	9	14	23	11	5,1	11,9	5,8	12,8
107	Argentina	8.020	15.839	23	32	10.500	21.527	6	5	10	2	3,1	-1,0	-8,6	..
108	Corea, República de	17.500	96.000	90	93	22.300	102.348	10	6	30	18	13,7	7,4	11,2	7,7
Países de ingreso bajo y mediano		683.360 t	1.033.887 t			550.291 t	1.098.170 t					3,9 p	7,5 p	1,1 p	10,5 p
África al sur del Sahara		77.330 t	59.065 t			67.448 t	63.330 t					1,1 p	0,9 p	-3,7 p	1,8 p
Asia oriental y el Pacífico		87.323 t	388.383 t			88.303 t	404.292 t					10,7 p	14,4 p	8,3 p	14,5 p
Asia meridional		13.855 t	38.922 t			25.884 t	47.582 t					6,5 p	8,5 p	3,4 p	5,3 p
Europa y Asia central	
Oriente Medio y Norte de África		203.874 t	96.741 t			104.130 t	107.306 t					-2,3 p	1,1 p	-5,9 p	6,1 p
América Latina y el Caribe				99.344 t	212.790 t					0,6 p	13,7 p
Países de ingreso alto		1.375.665 t	3.291.137 t			1.478.865 t	3.307.266 t					5,0 p	5,1 p	6,1 p	4,6 p
109	Portugal	4.640	17.540	72	84	9.310	26.680	14	14	24	9	12,2	0,5	9,8	2,4
110	Nueva Zelandia	5.420	12.200	20	27	5.470	11.900	6	8	23	7	3,6	5,4	4,6	5,5
111	España	20.700	73.300	72	78	34.100	92.500	13	14	39	11	6,9	11,2	10,1	5,3
112	Irlanda	8.400	34.370	58	75	11.200	25.508	12	10	15	5	9,3	11,4	4,7	5,6
113	† Israel	5.540	16.881	82	91	9.780	25.237	11	7	27	7	5,9	10,0	4,6	12,3
114	Australia	21.900	47.538	20	42	22.400	53.400	5	5	14	6	5,8	8,1	4,9	5,1
115	Reino Unido	110.000	205.000	74	82	116.000	227.000	13	11	14	5	4,4	1,8	6,3	0,9
116	Finlandia	14.200	29.700	70	83	15.600	23.200	7	7	29	13	2,3	8,7	4,4	-1,9
117	Italia	78.100	189.805	85	89	101.000	167.685	13	13	28	9	4,4	6,0	5,3	-1,7
118	† Kuwait	19.700	11.614	10	84	6.530	21.716	15	15	1	1	-2,0	42,3	-6,3	23,0
119	Canadá	67.700	166.000	49	66	62.500	155.072	8	6	12	4	5,7	8,4	6,2	6,2
120	† Hong Kong	19.800	151.395	92	95	22.400	162.000	12	6	6	2	15,4	15,3	11,0	15,8
121	Países Bajos	74.000	155.554	51	63	76.600	139.795	15	15	24	9	4,5	5,8	4,6	4,3
122	† Singapur	19.400	96.800	50	80	24.000	103.000	9	6	29	11	12,1	16,1	8,6	12,1
123	Bélgica ^c	64.500	137.394	74	81	71.900	125.762	11	11	17	8	4,4	2,4	4,0	0,3
124	Francia	116.000	235.905	74	78	135.000	230.203	10	11	27	9	4,1	2,3	5,0	0,8
125	Suecia	30.900	61.292	79	85	33.400	51.800	7	7	24	9	4,6	7,4	4,9	5,0
126	Austria	17.500	45.200	83	89	24.400	55.300	6	5	16	5	6,4	3,9	5,8	1,9
127	Alemania ^d	193.000	427.219	86	90	188.000	381.890	12	10	23	8	4,6	2,2	4,9	2,8
128	Estados Unidos	226.000	513.000	68	82	257.000	690.000	8	5	33	10	3,6	5,6	7,2	7,4
129	Noruega	18.600	34.700	32	31	16.900	27.300	8	7	17	3	6,8	6,5	4,2	0,7
130	Dinamarca	16.700	41.417	56	66	19.300	34.800	12	14	22	5	4,4	5,4	3,6	3,4
131	Japón	130.000	397.000	96	97	141.000	275.000	12	18	50	21	5,0	0,4	6,5	4,0
132	Suiza	29.600	66.200	91	94	36.300	64.100	8	7	11	4	6,0	3,3	4,9	-6,7
133	Emiratos Árabes Unidos	20.700	19.700	3	13	8.750	21.100	11	11	11	2	6,1	6,3	-1,3	21,0
Todo el mundo		2.003.736 t	4.326.096 t			2.007.961 t	4.391.660 t					4,8 p	5,7 p	5,0 p	5,7 p

a. Los datos anteriores a 1992 incluyen a Eritrea. b. No incluye el comercio con otros miembros de la Comunidad de Estados Independientes. c. Incluye a Luxemburgo. d. Los datos anteriores a 1990 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 16. Balanza de pagos

	Exportaciones de bienes y servicios ^a (millones de \$)				Importaciones de bienes y servicios ^a (millones de \$)				Transferencias corrientes				Balanza en cuenta corriente antes de las transferencias oficiales (millones de \$)		Reservas internacionales brutas (millones de \$)	
	1980		1994		1980		1994		Remesas netas de trabajadores (millones de \$)		Otras transferencias privadas netas (millones de \$)		1980		1980	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Países de ingreso bajo	105.529 t	237.848 t	136.812 t	285.936 t											42.943 t	119.140 t
Excluidos China e India	74.386 t	76.664 t	98.041 t	121.425 t											20.842 t	37.138 t
1 Rwanda	182	51	335	496	-14	0	11	45	-155	-400	187	39				
2 Mozambique	452	341	875	1.403	0	55	0	138	-423	-870				
3 Etiopía ^b	590	563	797	1.189	22	247	58	61	-126	-317	262	588				
4 Tanzania	762	855	1.412	2.067	0	0	22	450	-628	-762				
5 Burundi	..	106	..	307	..	0	..	29	..	-171	105	211				
6 Sierra Leona	276	..	494	..	-2	..	10	..	-209				
7 Malawi	315	390	638	639	0	0	13	18	-310	-230	76	48				
8 Chad	71	181	83	336	-4	..	0	-8	-16	-163	12	80				
9 Uganda	331	333	450	901	-2	0	..	304	-121	-264				
10 Madagascar	518	630	1.121	988	-30	-2	10	33	-623	-327				
11 Nepal	239	1.004	368	1.320	0	70	29	-4	-100	-250	272	752				
12 Viet Nam	..	4.918	..	6.218	170	..	-1.130				
13 Bangladesh	976	3.220	2.622	4.830	197	1.090	13	154	-1.436	-366	331	3.175				
14 Haití	309	64	498	216	52	0	0	43	-137	-109	27	..				
15 Níger	644	245	1.016	351	-47	10	-9	-10	-429	-106	132	115				
16 Guinea-Bissau	17	55	83	102	-14	0	0	9	-80	-37				
17 Kenya	2.061	2.666	3.095	2.844	0	-3	27	151	-1.006	-30	539	588				
18 Mali	263	392	537	817	40	85	0	146	-234	-194	26	229				
19 Nigeria	27.749	9.879	22.044	12.504	-410	546	0	0	5.295	-2.079	10.640	1.649				
20 Yemen, República del	..	2.010	..	3.178	..	1.059	..	-15	..	-124	..	274				
21 Burkina Faso	225	343	596	933	100	71	12	26	-259	-493	75	241				
22 Mongolia	443	421	934	481	0	0	0	-0	-491	-59	..	94				
23 India	12.348	35.020	18.105	43.692	2.786	4.976	74	1.224	-2.897	-2.473	12.010	24.221				
24 República Dem. Pop. Lao	..	259	..	400	..	0	..	10	-99	-131	..	68				
25 Togo	570	305	752	341	1	5	-0	-0	-181	-31	85	99				
26 Gambia	66	220	181	254	0	0	4	13	-112	-20				
27 Nicaragua	514	459	1.049	1.429	0	30	2	0	-534	-940	75	146				
28 Zambia	1.625	1.185	1.987	1.593	-61	..	-122	-19	-545	-427	206	..				
29 Tayikistán				
30 Benin	241	405	428	518	75	65	0	0	-112	-48	15	262				
31 República Centroafricana	205	186	329	280	-19	..	3	0	-141	-95	62	214				
32 Albania	386	276	375	775	0	265	6	-4	16	-238	209	..				
33 Ghana	1.213	1.386	1.264	2.123	-4	12	0	259	-54	-466	330	689				
34 Pakistán	3.010	8.401	6.042	12.812	1.748	1.446	147	945	-1.137	-2.020	1.568	3.716				
35 Mauritania	270	427	493	568	-27	24	-1	-23	-251	-140	146	44				
36 Azerbaiyán	..	637	..	852	36	..	-179				
37 Zimbabue	1.719	2.016	1.900	2.338	8	0	-129	26	-302	-295	419	585				
38 Guinea	553	678	577	952	-8	9	5	-50	-26	-315				
39 China*	20.901	124.665	24.752	118.344	640	395	0	441	-3.211	7.157	10.091	57.781				
40 Honduras	967	1.370	1.306	1.859	0	90	8	5	-331	-394	159	179				
41 Senegal	830	1.349	1.337	1.740	-15	40	-4	1	-526	-350	25	191				
42 Côte d'Ivoire	3.640	3.177	4.761	3.590	-716	-312	0	0	-1.836	-726	46	221				
43 Congo	1.029	1.078	1.195	1.400	-38	..	-26	-25	-230	-346	93	55				
44 República Kirguisa	..	340	..	490	..	0	..	-52	..	-202				
45 Sri Lanka	1.340	4.087	2.269	5.646	152	698	-16	-72	-793	-933	283	1.686				
46 Armenia	..	258	..	525	..	0	..	36	..	-232				
47 Camerún	1.828	2.210	2.226	2.485	11	52	-8	-34	-395	-257	206	14				
48 Egipto, República Árabe de	6.516	10.511	9.745	16.121	2.696	5.073	95	0	-438	-536	2.480	14.413				
49 Lesoto	363	551	482	914	0	0	2	3	-117	-360				
50 Georgia				
51 Myanmar	556	1.125	869	1.776	0	0	7	312	-307	-339	409	518				
Países de ingreso mediano	662.723 t	1.047.195 t	670.749 t	1.214.187 t									173.363 t	316.491 t		
De ingreso mediano bajo									78.989 t	136.901 t		
52 Bolivia	1.046	1.226	1.112	1.670	0	-1	13	25	-53	-419	553	793				
53 Macedonia, ERY de	..	1.226	..	1.733	137	..	-370	..	166				
54 Moldova	..	618	..	823	..	0	..	22	..	-183	..	180				
55 Indonesia	22.241	46.295	19.432	49.704	0	449	0	0	2.810	-2.960	6.803	13.321				
56 Filipinas	7.997	24.033	10.348	27.809	202	367	97	93	-2.052	-3.316	3.978	7.126				
57 Uzbekistán	..	3.561	..	3.569	..	0	..	0	..	-8				
58 Marruecos	3.270	7.035	5.807	9.901	989	2.061	15	55	-1.533	-750	814	4.622				
59 Kazakstán	..	3.114	..	3.916	..	0	..	80	..	-722				
60 Guatemala	1.834	2.586	2.107	3.734	0	0	109	378	-164	-770	753	943				
61 Papua Nueva Guinea	1.089	2.909	1.561	2.356	0	0	-106	-150	-578	402	458	120				
62 Bulgaria	9.443	5.507	8.547	5.525	0	0	58	164	954	146				
63 Rumania	12.160	7.158	14.580	7.704	0	0	0	194	-2.420	-352	2.511	3.092				
64 Ecuador	2.975	4.521	3.647	5.482	0	0	0	0	-672	-962	1.257	2.003				
65 República Dominicana	1.313	2.601	2.237	3.253	183	420	17	0	-725	-232	279	259				
66 Lituania	..	2.153	..	2.463	..	0	..	31	..	-279	..	597				
67 El Salvador	1.271	1.675	1.289	2.982	11	967	6	37	-1	-303	382	829				
68 Jordania	1.781	3.058	3.318	4.783	715	1.093	-120	-91	-942	-723	1.745	1.997				
69 Jamaica	1.422	2.680	1.678	3.112	51	327	31	120	-175	15	105	..				
70 Paraguay	781	2.657	1.399	3.981	0	0	0	42	-618	-1.282	783	1.030				
71 Argelia	14.500	9.698	14.552	12.919	241	0	36	1.400	225	-1.821	7.064	4.813				
72 Colombia	5.860	12.428	6.231	16.283	68	211	96	651	-207	-2.993	6.474	7.862				
* Datos de Taiwán, China	22.627	112.899	23.445	105.524	-92	-1.316	-910	6.059	4.055	97.653				

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Transferencias corrientes								Balanza en cuenta corriente antes de las transferencias oficiales (millones de \$)		Reservas internacionales brutas (millones de \$)	
		Exportaciones de bienes y servicios ^a (millones de \$)		Importaciones de bienes y servicios ^a (millones de \$)		Remesas netas de trabajadores (millones de \$)		Otras transferencias privadas netas (millones de \$)		1980	1994	1980	1994
		1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994				
73	Túnez	3.356	6.983	4.119	8.086	304	675	-2	8	-462	-419	700	1.544
74	Ucrania	..	14.426	..	15.837	..	0	..	-566	..	-1.977
75	Namibia	..	1.758	..	1.806	..	0	..	30	..	-19	..	203
76	Perú	4.832	5.996	5.080	9.197	0	280	0	-14	-248	-2.935	2.804	7.420
77	Belarús	..	2.770	..	3.345	70	..	-505
78	República Eslovaca	..	9.138	..	8.496	..	0	..	63	..	706	..	2.186
79	Letonia	..	1.263	..	1.446	-158	..	641
80	Costa Rica	1.219	3.399	1.897	4.004	0	0	20	89	-659	-516	197	906
81	Polonia	16.200	22.189	20.338	25.898	0	0	593	991	-3.545	-2.718	574	6.023
82	Tailandia	8.575	59.161	10.861	68.429	0	0	75	986	-2.212	-8.282	3.026	30.280
83	Turquía	3.672	30.084	9.251	30.589	2.071	2.627	82	126	-3.426	2.248	3.298	8.633
84	Croacia	..	6.654	..	6.872	..	340	..	-116	..	7	..	1.410
85	Panamá	7.736	7.647	8.062	7.756	0	0	-52	-25	-378	-136
86	Federación de Rusia ^c	..	59.006	..	59.208	0	..	-202	..	7.206
87	Venezuela	22.232	19.170	17.065	15.993	-418	-746	0	436	4.749	2.450	13.360	12.459
88	Botswana	748	2.356	954	2.096	-17	..	15	-85	-207	174
89	Estonia	..	1.173	..	1.240	..	0	..	0	..	-68	..	446
90	<i>Irán, República Islámica del</i>	14.073	19.765	16.509	16.384	0	0	0	1.200	-2.436	4.581	12.783	..
91	<i>Turkmenistán</i>
De ingreso mediano alto		305.516 t	488.002 t	286.289 t	569.204 t							94.374 t	179.589 t
92	Brasil	23.275	50.674	36.250	54.474	1	0	126	2.597	-12.848	-1.203	6.875	38.492
93	Sudáfrica	29.258	29.580	25.989	30.215	0	0	94	-19	3.363	-654	7.888	3.295
94	Mauricio	574	2.087	712	2.385	0	0	10	68	-129	-230	113	771
95	República Checa	..	19.602	..	19.744	..	0	..	126	..	-16	..	6.949
96	Malasia	14.836	65.795	15.100	70.106	0	0	-43	48	-307	-4.262	5.755	26.339
97	Chile	6.276	14.881	8.360	15.978	0	0	64	52	-2.020	-1.045	4.128	13.802
98	Trinidad y Tobago	3.371	2.161	2.972	1.943	1	26	-44	-30	357	213	2.813	373
99	Hungría	9.780	11.441	10.374	16.404	0	0	63	896	-531	-4.067	..	6.853
100	Gabón	2.434	2.418	1.926	2.275	-143	..	-14	-72	350	71	115	180
101	México	22.240	53.607	33.496	86.406	687	3.705	106	216	-10.463	-28.878	4.175	6.441
102	Uruguay	1.594	3.442	2.312	3.892	0	0	2	33	-716	-416	2.401	1.622
103	Omán	3.852	5.800	2.650	5.558	-362	-1.329	0	0	840	-1.087	704	1.090
104	Eslovenia	..	8.628	..	8.185	..	56	..	33	..	532	..	1.499
105	Arabia Saudita	114.208	54.598	62.710	52.159	-4.094	-15.717	0	0	47.404	-13.278	26.129	9.139
106	Grecia	8.374	15.650	11.670	22.732	1.066	2.576	21	53	-2.209	-4.453	3.607	15.809
107	Argentina	11.202	21.029	15.999	31.421	0	0	23	318	-4.774	-10.074	9.297	16.003
108	Corea, República de	22.577	116.228	28.347	121.364	0	0	399	832	-5.371	-4.304	3.101	25.764
Países de ingreso bajo y mediano		763.625 t	1.290.939 t	797.322 t	1.484.372 t							216.306 t	435.631 t
África al sur del Sahara		91.798 t	79.026 t	96.504 t	100.724 t							22.249 t	20.107 t
Asia oriental y el Pacífico		101.752 t	451.795 t	117.669 t	482.575 t							33.794 t	161.686 t
Asia meridional		18.792 t	52.585 t	30.493 t	69.750 t							15.403 t	31.901 t
Europa y Asia central								11.445 t	63.580 t
Oriente Medio y Norte de África		218.507 t	..	165.659 t	..							76.217 t	46.538 t
América Latina y el Caribe		132.434 t	233.334 t	178.545 t	319.456 t							57.197 t	111.820 t
Países de ingreso alto		1.908.362 t	4.923.317 t	1.916.810 t	4.792.515 t							730.811 t	1.031.132 t
109	Portugal	6.846	24.586	10.916	30.354	2.928	3.844	71	-3	-1.072	-1.926	13.863	21.671
110	Nueva Zelanda	6.561	16.011	7.630	18.116	143	177	-35	806	-961	-1.123	365	3.709
111	España	33.863	111.791	41.089	121.337	1.647	1.780	411	99	-5.168	-7.667	20.474	47.531
112	Irlanda	10.418	40.446	13.754	39.483	0	0	123	-52	-3.213	911	3.071	6.253
113	† Israel	9.858	24.527	13.458	33.898	0	0	1.060	3.260	-2.540	-6.111	4.055	6.796
114	Australia	26.668	58.062	30.683	68.755	0	0	295	738	-3.720	-9.955	6.366	14.313
115	Reino Unido	201.137	386.474	189.683	380.663	0	0	-473	-398	10.980	5.414	31.755	48.079
116	Finlandia	17.332	36.490	18.621	34.992	0	0	-20	-96	-1.308	1.402	2.451	11.430
117	Italia	105.011	278.378	116.794	256.921	1.609	242	-155	-247	-10.329	21.453	62.428	57.817
118	† Kuwait	27.344	17.927	10.463	12.261	-692	-1.445	0	0	16.190	4.221	5.425	4.474
119	Canadá	77.995	190.101	79.859	209.087	0	0	53	832	-1.811	-18.153	15.462	13.775
120	† Hong Kong	24.190	..	25.448	-1.258
121	Países Bajos	97.922	197.115	97.610	180.466	-316	-395	-498	-1.547	-503	14.707	37.549	47.859
122	† Singapur	25.239	101.929	26.695	99.194	0	0	-104	-482	-1.560	2.253
123	Belgiad	88.925	224.364	92.625	209.188	-266	-360	-104	-240	-4.070	14.576	27.974	23.474
124	Francia	171.817	424.737	171.856	408.318	-2.591	-1.290	137	-87	-2.494	15.043	75.592	57.627
125	Suecia	39.388	83.406	42.495	80.711	0	91	-301	-273	-3.407	2.513	6.996	25.579
126	Austria	29.152	82.237	32.951	83.834	-67	33	9	-294	-3.857	-1.858	17.725	23.852
127	Alemania ^e	233.971	565.307	235.078	554.118	-4.437	-4.634	-1.464	-4.228	-7.007	2.327	104.702	113.841
128	Estados Unidos	344.440	836.415	333.830	957.209	-810	-7.680	-220	-8.010	9.580	-136.484	171.413	163.591
129	Noruega	28.252	50.837	26.658	45.573	-23	-236	-32	-215	1.539	4.813	6.746	19.479
130	Dinamarca	24.152	72.481	26.642	67.263	0	0	-89	-133	-2.578	5.086	4.347	9.680
131	Japón	158.230	600.110	167.450	463.390	0	0	-240	-2.820	-9.460	133.900	38.919	135.145
132	Suiza	59.462	119.920	58.524	100.364	-603	-2.007	-98	-220	238	17.329	64.748	66.645
133	† Emiratos Árabes Unidos	11.800	..	2.355	6.964
Todo el mundo		2.639.869 t	6.275.740 t	2.666.779 t	6.276.817 t							947.117 t	1.466.763 t

a. Corresponde a la definición que aparece en la cuarta edición del *Manual de Balanza de Pagos* del FMI. b. Los datos anteriores a 1992 incluyen a Eritrea. c. No incluye el comercio con otros miembros de la Comunidad de Estados Independientes. d. Incluye a Luxemburgo. e. Los datos anteriores a 1990 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 17. Deuda externa

		Deuda externa como porcentaje del				Servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios		Relación valor actual-valor nominal de la deuda (%)	Deuda multilateral como porcentaje de la deuda externa total		
		Deuda externa total (millones de \$)		PNB		Exportaciones de bienes y servicios			1994	1980 1994	
		1980	1994	1980	1994	1980	1994			1980	1994
Países de ingreso bajo		
Excluidos China e India		
1	Rwanda	190	954	16,3	164,8	113,7	2.163,9	4,6	14,7	47,3	47,8
2	Mozambique	..	5.491	..	450,4	..	1.388,7	..	23,0	73,5	0,0
3	Etiopía ^a	824	5.058	..	109,8	139,4	630,0	7,6	11,5	62,3	41,2
4	Tanzania	2.616	7.441	..	229,5	349,7	877,5	21,5	20,5	72,9	21,6
5	Burundi	166	1.125	18,2	113,8	..	1.144,9	..	41,7	43,7	35,7
6	Sierra Leona	435	1.392	40,7	187,3	158,3	..	23,3	..	73,7	14,2
7	Malawi	821	2.015	72,1	160,3	262,4	523,0	27,8	17,4	45,6	26,7
8	Chad	228	816	31,6	91,0	320,2	450,9	8,3	8,1	47,2	32,6
9	Uganda	702	3.473	55,7	88,1	213,2	1.042,7	17,4	45,6	54,9	11,6
10	Madagascar	1.241	4.134	31,1	225,3	240,7	652,1	20,5	9,5	71,6	14,7
11	Nepal	205	2.320	10,4	56,2	91,5	223,4	3,4	7,9	48,5	62,0
12	Viet Nam	6	25.115	..	161,3	..	514,3	..	6,1	83,7	100,0
13	Bangladesh	4.327	16.569	33,4	63,4	399,8	400,7	25,6	15,8	50,7	29,0
14	Haití	303	712	20,9	44,2	73,4	1.108,9	6,3	1,2	56,5	43,8
15	Níger	863	1.569	34,5	104,2	138,6	617,4	22,7	26,1	55,4	16,5
16	Guinea-Bissau	135	816	128,4	340,7	..	1.801,8	..	15,2	65,3	21,6
17	Kenya	3.383	7.273	48,1	112,4	168,6	275,0	21,6	33,6	70,9	18,6
18	Mali	732	2.781	45,4	151,8	227,2	589,2	5,1	27,5	55,3	23,7
19	Nigeria	8.921	33.485	10,1	102,5	33,0	322,6	4,3	18,5	89,4	6,4
20	Yemen, República del	1.684	5.959	196,3	..	4,8	80,1	14,9
21	Burkina Faso	330	1.125	19,5	61,1	91,8	..	6,2	..	50,0	42,9
22	Mongolia	..	443	..	61,3	..	106,5	..	9,6	62,1	..
23	India	20.582	98.990	11,9	34,2	146,5	253,7	10,0	26,9	71,4	29,5
24	República Dem. Pop. Lao	350	2.080	..	135,6	..	803,1	..	7,7	29,3	5,9
25	Togo	1.052	1.455	95,9	156,6	187,9	470,5	9,3	7,8	62,3	11,3
26	Gambia	137	419	61,5	117,3	206,5	194,6	6,3	14,4	50,6	29,9
27	Nicaragua	2.192	11.019	108,5	800,6	443,4	2.286,1	23,2	38,0	88,3	19,2
28	Zambia	3.261	6.573	90,7	204,3	202,3	560,1	25,5	31,5	77,0	12,2
29	Tayikistán	..	594	..	28,7	88,5	..
30	Benin	424	1.619	30,2	109,4	139,7	399,9	6,7	10,1	51,5	24,5
31	República Centroafricana	195	891	24,3	104,0	96,9	490,6	5,0	12,9	50,2	27,4
32	Albania	..	925	..	50,8	..	190,7	..	2,5	88,4	..
33	Ghana	1.398	5.389	31,6	101,5	115,8	389,2	13,2	24,8	62,1	19,9
34	Pakistán	9.930	29.579	42,4	56,6	211,0	303,3	18,1	35,1	74,5	15,4
35	Mauritania	843	2.326	125,5	240,1	326,7	518,1	18,4	23,3	67,6	14,8
36	Azerbaiyán	..	113	..	3,1	..	17,7	..	0,0	96,6	..
37	Zimbabue	786	4.368	14,9	85,9	48,3	..	4,0	..	80,0	0,4
38	Guinea	1.117	3.104	..	94,7	202,0	455,7	19,8	14,2	63,2	11,6
39	China	4.504	100.536	2,2	19,3	21,4	84,3	4,4	9,3	85,2	0,0
40	Honduras	1.472	4.418	60,6	..	156,3	345,3	22,0	33,9	76,4	31,2
41	Senegal	1.473	3.678	50,5	99,1	167,0	277,6	29,4	14,9	65,7	17,8
42	Côte d'Ivoire	7.445	18.452	76,9	338,9	208,3	581,0	39,4	40,1	83,2	7,0
43	Congo	1.526	5.275	99,0	454,2	149,2	489,2	10,6	51,5	84,1	7,7
44	República Kirguisa	..	441	..	16,2	..	129,8	..	4,8	79,3	..
45	Sri Lanka	1.841	7.811	46,1	67,6	127,6	168,3	12,4	8,7	61,2	11,7
46	Armenia	..	214	..	8,3	..	83,4	..	1,7	91,9	..
47	Camerún	2.513	7.275	36,8	107,0	138,2	325,1	15,4	16,7	80,7	16,8
48	Egipto, República Árabe de	19.131	33.358	89,2	78,9	213,9	231,8	13,8	15,8	65,7	13,7
49	Lesotho	72	600	11,4	44,4	79,5	331,9	6,1	16,9	58,3	56,1
50	Georgia	..	1.227	..	58,6	..	254,2	..	1,2	95,3	..
51	Myanmar	1.499	6.502	26,0	8,8	278,0	580,8	26,2	15,4	74,8	18,6
Países de ingreso mediano	
De ingreso mediano bajo	
52	Bolivia	2.702	4.749	93,4	89,4	262,4	390,1	35,5	28,2	74,0	16,5
53	Macedonia, ERY de	..	924	..	56,9	..	75,4	..	12,7	93,5	..
54	Moldova	..	492	..	13,2	..	79,7	..	2,2	88,7	..
55	Indonesia	20.944	96.500	28,0	57,4	94,7	211,3	13,9	32,4	87,2	8,8
56	Filipinas	17.417	39.302	53,7	59,7	233,9	189,7	29,3	21,9	89,1	7,5
57	Uzbekistán	..	1.156	..	5,4	..	33,0	..	3,2	91,2	..
58	Marruecos	9.710	22.512	53,3	76,3	227,0	257,1	33,0	33,3	84,0	7,4
59	Kazakstán	..	2.704	..	14,9	..	88,1	..	1,9	91,0	..
60	Guatemala	1.166	3.017	14,9	23,4	67,4	121,4	8,4	11,4	80,6	30,0
61	Papua Nueva Guinea	719	2.878	28,9	57,5	69,9	99,4	14,6	30,0	80,3	21,2
62	Bulgaria	392	10.468	2,0	104,8	4,2	193,1	0,5	14,0	95,6	0,0
63	Rumania	9.762	5.492	..	18,3	80,9	78,0	12,7	8,4	92,0	8,3
64	Ecuador	5.997	14.955	53,8	96,6	207,7	335,3	34,9	22,1	87,6	5,4
65	República Dominicana	2.002	4.293	31,2	41,8	137,7	144,8	26,1	17,0	87,9	10,2
66	Lituania	..	438	..	8,4	..	20,3	..	2,8	82,9	..
67	El Salvador	911	2.188	26,1	26,9	74,0	84,0	7,8	13,1	74,6	28,3
68	Jordania	1.971	7.051	..	121,8	86,2	172,9	9,2	12,4	71,3	8,0
69	Jamaica	1.913	4.318	78,0	110,1	135,7	149,8	19,9	20,6	85,4	14,9
70	Paraguay	955	1.979	20,7	25,1	136,2	78,3	20,7	10,2	88,6	20,2
71	Argelia	19.365	29.898	47,1	74,3	132,8	312,1	28,0	56,0	81,9	1,5
72	Colombia	6.940	19.416	20,9	29,6	128,8	159,4	17,7	30,3	93,7	19,5

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

		Deuda externa como porcentaje del						Servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios		Relación valor actual-valor nominal de la deuda (%)	Deuda multilateral como porcentaje de la deuda externa total	
		Deuda externa total (millones de \$)		PNB		Exportaciones de bienes y servicios		1980	1994		1980	1994
		1980	1994	1980	1994	1980	1994					
73	Túnez	3.526	9.254	41,6	60,8	98,5	122,1	15,2	18,8	85,9	12,3	37,9
74	Ucrania	..	5.430	..	6,6	..	37,7	..	2,0	92,4	..	4,1
75	Namibia
76	Perú	9.386	22.623	47,6	46,2	202,5	379,6	46,4	17,7	88,5	5,5	14,8
77	Belarús	..	1.272	..	6,3	..	45,9	..	4,3	74,4	..	13,6
78	República Eslovaca	670	4.067	5,6	33,2	..	45,3	..	9,3	91,9	0,0	12,5
79	Letonia	..	364	..	6,3	..	28,8	..	2,1	89,6	..	31,5
80	Costa Rica	2.744	3.843	59,7	47,8	229,3	116,4	29,6	15,0	88,1	16,4	33,6
81	Polonia	8.894	42.160	16,3	46,2	55,5	195,0	18,1	14,3	79,3	0,0	4,6
82	Tailandia	8.297	60.991	25,9	43,1	104,5	107,9	20,4	16,3	98,4	12,0	5,1
83	Turquía	19.131	66.332	34,3	51,4	336,2	217,1	28,2	33,4	85,8	11,2	14,0
84	Croacia	..	2.304	..	16,4	..	33,4	..	4,2	93,8	..	22,9
85	Panamá	2.975	7.107	81,8	107,2	88,0	..	14,4	..	96,6	11,0	8,2
86	Federación de Rusia	4.477	94.232	..	25,4	..	161,1	..	6,3	92,2	0,0	1,7
87	Venezuela	29.345	36.850	42,1	65,6	146,6	209,7	30,2	21,0	90,2	0,7	8,5
88	Botswana	147	691	16,3	17,4	22,7	32,3	2,4	4,3	75,9	57,5	72,6
89	Estonia	..	186	..	4,1	90,3	..	35,2
90	Irán, República Islámica del	4.500	22.712	4,8	36,6	34,5	118,6	7,4	22,5	90,9	13,8	1,3
91	Turkmenistán	..	418	17,2	..	4,2	90,6	..	13,2
De ingreso mediano alto	
92	Brasil	72.920	151.104	31,8	27,9	334,0	336,0	67,7	35,8	92,6	4,2	6,1
93	Sudáfrica
94	Mauricio	467	1.355	41,6	40,3	82,1	68,1	9,2	7,3	86,5	16,6	19,2
95	República Checa	3.789	10.694	13,0	29,7	..	56,8	..	13,1	94,3	0,0	8,8
96	Malasia	6.611	24.767	28,0	36,9	46,8	39,0	6,6	7,9	89,3	11,3	6,9
97	Chile	12.081	22.939	45,5	45,5	202,4	160,0	45,3	20,3	90,2	2,9	19,0
98	Trinidad y Tabago	829	2.218	14,0	50,3	26,4	104,1	7,3	31,6	93,9	8,6	18,4
99	Hungría	9.764	28.016	44,8	70,1	..	260,9	..	53,0	94,2	0,0	12,4
100	Gabón	1.514	3.967	39,3	122,5	63,0	165,1	18,0	10,5	89,8	2,7	11,4
101	México	57.378	128.302	30,5	35,2	266,4	238,4	50,9	35,4	91,4	5,6	13,3
102	Uruguay	1.660	5.099	17,0	33,2	108,6	161,4	19,6	16,1	93,3	11,0	23,9
103	Omán	599	3.084	11,2	30,7	15,8	..	6,6	..	90,6	5,8	5,2
104	Eslovenia	..	2.290	..	16,4	..	26,8	..	5,4	93,1	..	21,6
105	Arabia Saudita
106	Grecia
107	Argentina	27.157	77.388	35,6	27,8	274,6	405,4	42,3	35,1	88,5	4,0	9,9
108	Corea, República de	29.480	54.542	47,9	15,3	134,5	48,1	20,3	7,0	91,2	8,0	5,7
Países de ingreso bajo y mediano		647.308 t	1.921.450 t	26,5 p	37,6 p	88,3 p	162,8 p	13,2 p	16,6 p		7,6 p	14,6 p
África al sur del Sahara		84.049 t	212.416 t	30,6 p	78,7 p	90,9 p	265,7 p	9,7 p	14,0 p		9,0 p	23,9 p
Asia oriental y el Pacífico		94.307 t	421.329 t	21,5 p	30,9 p	93,6 p	93,3 p	13,4 p	12,0 p		8,3 p	12,5 p
Asia meridional		38.112 t	161.128 t	17,4 p	42,0 p	161,1 p	271,6 p	11,6 p	25,6 p		24,5 p	35,4 p
Europa y Asia central		87.919 t	356.090 t	25,7 p	32,8 p	54,6 p	153,7 p	8,6 p	14,6 p		5,4 p	8,6 p
Oriente Medio y Norte de África		84.257 t	207.669 t	18,6 p	41,7 p	36,8 p	148,5 p	5,0 p	15,4 p		6,7 p	10,1 p
América Latina y el Caribe		258.665 t	562.818 t	36,2 p	37,2 p	206,0 p	258,6 p	36,9 p	27,5 p		5,5 p	12,2 p
Países de ingreso alto												
109	Portugal											
110	Nueva Zelandia											
111	España											
112	Irlanda											
113	† Israel											
114	Australia											
115	Reino Unido											
116	Finlandia											
117	Italia											
118	† Kuwait											
119	Canadá											
120	† Hong Kong											
121	Países Bajos											
122	† Singapur											
123	Bélgica											
124	Francia											
125	Suecia											
126	Austria											
127	Alemania											
128	Estados Unidos											
129	Noruega											
130	Dinamarca											
131	Japón											
132	Suiza											
133	† Emiratos Árabes Unidos											
Todo el mundo												

a. Incluye a Eritrea.

a. Incluye a Eritrea.

Cuadro 1a. Indicadores básicos de otros países

		Población (miles) Med. 1994		Superficie (miles de km²)		PNB per cápita ^a		Estimaciones del PNB según la PPA ^b			Esperanza de vida al nacer (años) 1994	Analfa- betismo de adultos (%) 1995
						Dólares 1994	Tasa media de crecimiento anual (%) 1985-94	Estados Unidos US = 100		Dólares internacionales corrientes 1994		
								1987	1994			
1	Afganistán	22.789	652,09	c	44	69	
2	Andorra	65	0,45	d	79	..	
3	Angola	10.442	1.246,70	e	-6,8	47	..	
4	Antigua y Barbuda	67	0,44	6.770	2,5	75	..	
5	Antillas Neerlandesas	198	0,80	d	77	..	
6	Aruba	77	0,19	d	75	..	
7	Bahamas	272	13,88	11.800	-0,8	73,1	59,8	15.470 ^f	..	73	2	
8	Bahrein	557	0,68	7.460	-0,7	57,7	51,1	13.220 ^f	..	72	15	
9	Barbados	260	0,43	6.560	-0,0	48,0	43,3	11.210 ^f	3	
10	Belice	211	22,96	2.530	5,0	18,0	21,6	5.600 ^f	..	69	..	
11	Bermuda	63	0,05	d	-1,2	
12	Bhután	675	47,00	400	4,4	4,8	4,9	1.270 ^f	58	
13	Bosnia y Herzegovina	4.383	51,13	c	
14	Brunei	280	5,77	14.240	75	12	
15	Cabo Verde	372	4,03	930	2,0	7,1	7,4	1.920 ^f	..	65	28	
16	Camboya	9.951	181,04	d	52	..	
17	Chipre	726	9,25	10.260	4,6	47,2	57,2	14.800 ^f	..	77	..	
18	Comoras	485	2,23	510	-1,4	6,8	5,5	1.430 ^f	..	55	43	
19	Corea, Rep. Pop. Dem. de	23.448	120,54	e	70	..	
20	Cuba	10.978	110,86	e	76	4	
21	Djibouti	603	23,20	c	49	54	
22	Dominica	72	0,75	2.800	4,3	73	..	
23	Eritrea	3.482	125,00	c	48	..	
24	Fiji	767	18,27	2.250	2,4	20,4	23,0	5.940 ^f	..	72	8	
25	Granada	92	0,34	2.630	
26	Groenlandia	55	341,70	d	66	..	
27	Grupo Norte de las Islas Marianas	47	0,48	e	
28	Guadalupe	421	1,71	g	75	..	
29	Guam	146	0,55	g	73	..	
30	Guayana Francesa	141	90,00	g	73	..	
31	Guinea Ecuatorial	386	28,05	430	2,2	48	..	
32	Guyana	826	214,97	530	0,4	8,8	10,6	2.750 ^f	..	66	2	
33	Iraq	20.356	438,32	e	67	42	
34	Isla de Man	72	0,57	g	
35	Islandia	266	103,00	24.630	0,3	86,4	74,2	19.210 ^h	..	79	..	
36	Islas Anglonormandas	143	0,19	d	78	..	
37	Islas Caimán	33	0,26	d	77	..	
38	Islas Feroé	45	1,40	d	77	..	
39	Islas Marshall	54	0,20	e	63	..	
40	Islas Salomón	365	28,90	810	2,2	8,2	8,1	2.100 ^f	..	62	..	
41	Islas Vírgenes (EE.UU.)	100	0,34	d	75	..	
42	Kiribati	78	0,73	740	61	..	
43	Libano	3.930	10,40	e	69	8	
44	Liberia	2.719	97,75	c	53	..	
45	Libia	5.218	1.759,54	g	64	..	
46	Liechtenstein	31	0,16	d	72	..	
47	Luxemburgo	404	3,00	39.600	1,2	143,1	138,6	35.860 ^h	..	76	i	
48	Macao	444	0,02	d	
49	Maldivas	246	0,30	950	7,7	62	7	
50	Malta	368	0,32	g	5,1	77	..	
51	Martinica	383	1,10	g	76	..	
52	Mayote	89	0,37	g	60	..	
53	Micronesia, Est. Federados de	104	0,70	e	65	..	
54	Mónaco	33	..	d	78	..	
55	Nueva Caledonia	187	18,58	g	72	..	
56	Polinesia Francesa	219	4,00	g	69	..	
57	Puerto Rico	3.651	8,90	g	1,6	75	..	
58	Qatar	610	11,00	12.820	-2,4	90,4	73,8	19.100 ^f	..	72	21	
59	República Árabe Siria	13.844	185,18	e	-2,1	68	..	
60	Reunión	640	2,51	g	74	..	
61	Rivera Occidental y Gaza	1.951	0,38	e	
62	Samoa Americana	55	0,20	g	
63	Samoa Occidental	164	2,84	1.000	-0,3	9,5	8,0	2.060 ^f	..	69	..	
64	San Vicente y las Granadinas	110	0,39	2.140	4,5	72	..	
65	Santa Lucía	160	0,62	3.130	4,0	71	..	
66	Santo Tomé y Príncipe	125	0,96	250	-2,1	68	..	
67	Seychelles	72	0,45	6.680	4,8	72	21	
68	Somalia	8.775	637,66	c	-2,3	49	..	
69	St. Kitts y Nevis	41	0,36	4.760	4,7	30,4	36,0	9.310 ^f	..	69	..	
70	Sudán	27.364	2.505,81	c	-0,2	8,8	54	54	
71	Suriname	407	163,27	860	1,8	13,8	9,5	2.470 ^f	..	69	7	
72	Swazilandia	906	17,36	1.100	-1,2	14,0	11,6	3.010 ^j	..	58	23	
73	Tonga	101	0,75	1.590	0,3	69	..	
74	Vanuatu	165	12,19	1.150	-0,3	9,3	9,2	2.370 ^f	..	60	..	
75	Yugoslavia, Rep. Federativa de	10.520	102,17	e	72	..	
76	Zaire	42.540	2.344,86	c	-1,0	33	

a. Método del *Atlas*; véanse las notas técnicas. b. Paridad del poder adquisitivo; véanse las notas técnicas. c. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso bajo (hasta \$725). d. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso alto (\$8.956 o más). e. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso mediano bajo (de \$726 a \$2.895). f. Datos provenientes de las estimaciones obtenidas según el método de regresión. g. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso mediano alto (de \$2.896 a \$8.955). h. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1993. i. Según la UNESCO, el analfabetismo es inferior al 5%. j. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1985.

Notas técnicas

En estas notas técnicas se analizan las fuentes y métodos empleados en la compilación de los 120 indicadores incluidos en los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial de 1996. Las explicaciones sobre indicadores específicos aparecen en las notas sobre el cuadro respectivo, según el orden de aparición de cada indicador.

Los 133 países que se incluyen en los cuadros principales aparecen enumerados en orden ascendente de su PNB per cápita. Otro cuadro (Cuadro 1a), en el que se presentan los indicadores básicos de los países respecto de los que se cuenta con datos escasos o aquellos con una población de menos de 1 millón de habitantes, abarca otras 76 economías.

Fuentes de los datos

Los indicadores que se presentan aquí se basan en datos de diversas fuentes compilados por el Banco Mundial. Los datos sobre la deuda externa los proporcionan directamente al Banco Mundial los países miembros en desarrollo en el marco del Sistema de notificación de la deuda. Los demás datos se extraen fundamentalmente de las Naciones Unidas y sus organismos especializados, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y los informes suministrados por los países al Banco Mundial. También se utilizan estimaciones del personal del Banco a fin de que los datos estén más actualizados y sean más coherentes. Las estimaciones de las cuentas nacionales de la mayoría de los países se obtienen de los gobiernos de los países miembros a través de las misiones económicas del Banco Mundial. En algunos casos, el personal de la institución las ajusta a fin de que guarden armonía con las definiciones y los conceptos internacionales, y sean coherentes y precisas. La mayoría de los datos sociales de fuentes nacionales se han tomado de los archivos administrativos ordinarios, encuestas especiales o averiguaciones sobre censos periódicos. En el cuadro de la Clave, así como en las notas sobre los indicadores que se presentan a continuación, se mencionan ciertas fuentes específicas.

Coherencia y confiabilidad de los datos

A pesar de que se han desplegado ingentes esfuerzos para uniformar los datos, no se puede asegurar la comparabilidad plena y los indicadores se deben interpretar con cautela. Hay muchos factores que afectan la disponibilidad, comparabilidad y confiabilidad de los datos; los sistemas estadísticos de muchos países en desarrollo todavía adolecen de deficiencias, y los métodos estadísticos, cobertura, procedimientos y definiciones varían ampliamente entre los países. Además, las comparaciones entre distintos países y períodos de tiempo plantean complejos problemas técnicos y conceptuales que no pueden resolverse en forma inequívoca. Por tal motivo, si bien los datos se han tomado de las fuentes que se consideran más autorizadas, deben interpretarse como reveladores de tendencias y de las principales diferencias existentes entre las economías, más que como mediciones cuantitativas exactas de esas diferencias. Por otra parte, los organismos nacionales de estadística suelen rectificar sus datos históricos, sobre todo los de los años más recientes. En consecuencia, en las diferentes ediciones de las publicaciones del Banco Mundial pueden presentarse datos recopilados en distintos años. Se recomienda a los lectores no comparar datos de distintas publicaciones. En *World*Data 1995 CD-ROM* se presentan series cronológicas concordantes. Además, aún quedan por resolver los problemas relativos a los datos de los 15 países de la antigua Unión Soviética. La cobertura es escasa y los datos tienen un grado de incertidumbre mayor que el normal.

Relaciones y tasas de crecimiento

Para facilitar la consulta, por lo general sólo se presentan relaciones y tasas de crecimiento. Los valores absolutos normalmente se pueden ver en otras publicaciones del Banco Mundial, sobre todo la edición de 1995 de *World Tables* y *World*Data 1995 CD-ROM*. Casi todas las tasas de crecimiento se han calculado para dos períodos, 1980–90 y 1990–94, y utilizando el método de regresión de los mínimos cuadrados, a menos que se indique lo contrario. (Véanse las notas sobre los métodos estadísticos que

se presentan más adelante.) Como en este método se toman en cuenta todas las observaciones de los períodos, las tasas de crecimiento resultantes reflejan tendencias generales que no se ven influidas indebidamente por valores extraordinarios. A fin de excluir los efectos de la inflación, para el cálculo de las tasas de crecimiento se han utilizado indicadores económicos de precios constantes. Los datos que aparecen en bastardilla corresponden a años o períodos distintos de los indicados, hasta dos años antes o después de la fecha señalada en el caso de los indicadores económicos y hasta tres años en el de los indicadores sociales, puesto que estos últimos generalmente se recopilan con menos frecuencia y registran cambios menos extraordinarios en períodos cortos.

Serie de datos en precios constantes

Con objeto de facilitar las comparaciones internacionales e incluir los efectos de los cambios en los precios relativos intersectoriales en las sumas globales de las cuentas nacionales, los datos en precios constantes de la mayoría de los países se han llevado parcialmente a tres años de base sucesivos y luego se los ha vinculado y expresado en los precios de un año de base común, el año 1987. El año de 1970 es la base para los datos de 1960 a 1975, 1980 para los de 1976 a 1982, y 1987 para 1983 y años posteriores.

En el proceso de vinculación en cadena, los componentes del producto interno bruto (PIB) por origen industrial se han reajustado individualmente y se han sumado para determinar el PIB reajustado. Es posible que en este proceso se produzca una desviación por reajuste entre el PIB en precios constantes según el origen industrial y el PIB en precios constantes según el gasto. Estas desviaciones por reajuste son absorbidas en el rubro de *consumo privado, etc.*, ya que se supone que el PIB según el origen industrial es una estimación más confiable que el PIB según el gasto. Independientemente del reajuste, el valor agregado en el sector de servicios incluye también una discrepancia estadística según lo indicado por la fuente original.

Medidas de resumen

Las medidas de resumen correspondientes a regiones o grupos de ingreso, que aparecen señaladas en franjas de color azul en los cuadros, se han calculado mediante un simple proceso de adición en los casos en que se expresan en niveles. Para las relaciones y tasas de crecimiento en general se ha utilizado un sistema de ponderación según el valor correspondiente al año base. Las medidas de resumen correspondientes a los indicadores sociales se han ponderado según la población o subgrupos de población, salvo en el caso de la mortalidad infantil, en que se han ponderado según el número de nacimientos. Véanse más detalles en las notas sobre indicadores específicos.

En el caso de las medidas de resumen que abarcan muchos años, el cálculo se basa en la misma composición

de países a lo largo del tiempo. La metodología utilizada permite la compilación de medidas de grupo sólo si los datos disponibles por países para un año dado representan por lo menos dos tercios del grupo total, de acuerdo con los parámetros establecidos para 1987. Siempre que se observe este criterio, se supone que los declarantes que no han proporcionado datos completos han tenido un comportamiento semejante al de los que han suministrado estimaciones. Los lectores deben tener presente que el objetivo de las medidas de resumen es proporcionar cifras agregadas de cada rubro, a pesar de los numerosos problemas relacionados con los datos de los distintos países, y que no es posible hacer deducciones significativas acerca de la actuación de los países tomando como punto de partida los indicadores correspondientes al grupo pertinente. Además, el proceso de ponderación puede dar lugar a discrepancias entre los totales de los subgrupos y los totales globales.

Cuadro 1. Indicadores básicos

En el Cuadro 1a constan los indicadores básicos de los países con respecto a los que se cuenta con datos escasos o aquellos con una población de menos de 1 millón de habitantes.

Las estimaciones de la *población total* corresponden a mediados de 1994. Véanse el cuadro de la Clave y las notas relativas al Cuadro 4, donde se proporciona más información sobre la definición y las fuentes de las estimaciones de la población.

Los datos sobre la *superficie* provienen de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). La superficie es la extensión total, en kilómetros cuadrados, y comprende la tierra y las aguas interiores.

PNB per cápita: El producto nacional bruto (PNB) en dólares de Estados Unidos se ha calculado utilizando el método establecido en el *Atlas del Banco Mundial*, que se describe en la sección sobre métodos estadísticos al final de estas notas.

El PNB mide el valor total agregado interno y externo que se atribuyen los residentes del país. Comprende el producto interno bruto (PIB) (véase el Cuadro 12), más el ingreso neto de los factores procedente del exterior, que es el ingreso que los residentes reciben del extranjero por servicios de los factores (trabajo y capital), menos los pagos análogos efectuados a no residentes que contribuyen a la economía nacional. El PNB per cápita se ha calculado utilizando la cifra de población residente del año correspondiente.

El PNB per cápita es una medida útil de la productividad económica media, pero por sí mismo no mide el grado de bienestar o el éxito en materia de desarrollo. No distingue entre los objetivos y los usos finales de un producto dado, ni tampoco dice si un producto se limita a

contrarrestar un obstáculo natural o de otra especie, o si perjudica el bienestar o contribuye a él. En forma más general, el PNB no considera de manera adecuada los costos y beneficios ambientales, particularmente los relativos al uso de los recursos naturales. El Banco Mundial se ha unido a otras instituciones para tratar de ver de qué manera pueden las cuentas nacionales dar una idea acerca de estas cuestiones. En la revisión de 1993 de *Un Sistema de Cuentas Nacionales* (SCN) se han incluido las cuentas "satélite", que indagan acerca de dificultades prácticas y conceptuales (tales como la asignación de un valor económico expresivo a recursos que los mercados no perciben todavía como "escasos", y la asignación de los costos que en esencia son mundiales dentro de un marco que es nacional). Ello servirá como base para que los responsables de las cuentas nacionales consideren los aspectos ambientales al estimar otras mediciones del ingreso.

Al estimar el PNB per cápita, el Banco Mundial reconoce que no es posible lograr la comparabilidad perfecta de las estimaciones del PNB per cápita entre los diversos países. Aparte del clásico problema de los números índice, que es intrínsecamente insoluble, se tropieza con dos obstáculos. Uno de ellos se relaciona con las propias estimaciones del PNB y la población. Existen diferencias en los sistemas de cuentas nacionales y de estadísticas demográficas, así como en la cobertura y confiabilidad de los datos estadísticos básicos entre los diversos países. El otro obstáculo es el uso de tipos de cambio oficiales para la conversión de los datos del PNB expresados en las diferentes monedas nacionales a una misma moneda, convencionalmente el dólar de Estados Unidos, a fin de hacer comparaciones entre países.

Puesto que el Banco Mundial está consciente de que estas deficiencias repercuten en la comparabilidad de las estimaciones del PNB per cápita, ha introducido varias mejoras en los procedimientos para preparar esas estimaciones. Mediante sus exámenes ordinarios de las cuentas nacionales de sus países miembros, el Banco evalúa sistemáticamente las estimaciones del PNB, concentrándose en la cobertura y los conceptos empleados y, en los casos pertinentes, hace ajustes orientados a mejorar su comparabilidad. Como parte de estos exámenes, los funcionarios del Banco Mundial hacen estimaciones del PNB (y a veces también de la población).

Asimismo, el Banco Mundial determina sistemáticamente la medida en que los tipos de cambio oficiales son apropiados como factores de conversión. Cuando se considera que el tipo de cambio oficial difiere por un margen demasiado grande del tipo que efectivamente se usa en las transacciones internas de monedas y productos comercializados extranjeros, se emplea un factor de conversión distinto. Esto se hace sólo en el caso de un pequeño número de países. El PNB per cápita se ha calculado mediante el método del *Atlas del Banco Mundial* utilizando ya sea el

factor de conversión oficial o el alternativo. Debido a ciertos problemas que aún están por resolver relacionados con la disponibilidad de datos comparables y con la determinación de los factores de conversión, no se presenta información sobre el PNB per cápita de algunos países.

Aproximadamente 60 países de ingreso bajo y mediano han experimentado un descenso del PNB per cápita real en los últimos años del decenio de 1980 y los primeros del de 1990. Además, el nivel de ingresos relativos se ha visto afectado por marcadas fluctuaciones del valor de las monedas y de la relación de intercambio, así como por el desfase entre las fluctuaciones cambiarias y el ajuste de los precios internos. Por este motivo, los niveles y la clasificación de las estimaciones del PNB per cápita, calculado según el método del *Atlas*, a veces han variado en formas que no están relacionadas necesariamente con el crecimiento interno relativo de los países.

Estimaciones del PNB per cápita según la PPA: En el marco del Programa de Comparación Internacional (PCI) de las Naciones Unidas se han elaborado medidas del PIB en una escala que permite la comparación internacional empleando un factor de conversión basado en la paridad del poder adquisitivo (PPA) de las monedas más bien que en los tipos de cambio. El factor de conversión basado en la PPA se define como el número de unidades de la moneda de un país que se necesita para comprar la misma cantidad de bienes y servicios en el mercado nacional que se podría comprar con un dólar en Estados Unidos.

En el marco del PCI se recopilan —mediante encuestas especiales— los precios internos medios de ciertos productos representativos que se incluyen en las cuentas nacionales de cada país participante, y se deriva su PPA en relación con los precios internacionales medios obtenidos implícitamente de todos los países participantes. En el Cuadro 1, las estimaciones más recientes elaboradas por el PCI se expresan en términos del PNB, y no del PIB, para que estén en armonía con las estimaciones basadas en el *Atlas del Banco Mundial*.

La información sobre el PCI ha sido publicada en varios otros informes. El más reciente corresponde a 1993, parte del cual ya ha sido publicado por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Para obtener las estimaciones que se presentan en este cuadro se utilizaron varios conjuntos de datos. Los datos comprenden: a) los resultados del PCI correspondientes a 1993, extrapolados para el año 1987, en el caso de los países miembros de la OCDE, Europa oriental y la antigua Unión Soviética; b) los resultados correspondientes a 1985, extrapolados para el año 1987, en el caso de los países que no son miembros de la OCDE; c) los últimos resultados disponibles correspondientes a 1980 ó 1975, extrapolados para el año 1987, en el caso de los países que sólo participaron en las fases anteriores; d) estimaciones del Banco Mundial en el caso de China y e) las

estimaciones del PCI obtenidas según el método de regresión para los demás países. Estas estimaciones se expresan como un índice (Estados Unidos = 100) en la quinta columna. Los países cuyas estimaciones correspondientes a 1987 se obtuvieron mediante regresión aparecen con una nota al pie del cuadro.

Las cifras extrapoladas y obtenidas por el método de regresión para el año 1987 han sido extrapoladas para el año 1994 mediante estimaciones del crecimiento del PNB real per cápita hechas por el Banco Mundial y ajustadas hacia arriba en función de las tasas de inflación medidas por los deflatores del DEG. Estas estimaciones se expresan como un índice (Estados Unidos = 100) en la quinta y sexta columnas. Los países cuyas cifras correspondientes a 1987 se extrapolaron a partir de otros años o se obtuvieron según el método de regresión aparecen con una nota al pie del cuadro. Los ajustes no toman en cuenta las variaciones de la relación de intercambio.

Las estimaciones del PNB per cápita que se presentan en la octava columna se expresan en *dólares internacionales*, aplicando el factor de conversión basado en la PPA al PNB en moneda nacional y dividiendo luego por la población de mediados del año. El dólar internacional, que se usa como moneda común, es la unidad de cuenta que iguala los niveles de precios de todos los países participantes. Tiene el mismo poder adquisitivo sobre la totalidad del PNB que el dólar de Estados Unidos en un año dado, pero el poder adquisitivo respecto de los subagregados está determinado por los precios internacionales medios a ese nivel y no por los precios relativos de Estados Unidos.

Los lectores que deseen obtener más detalles sobre los procedimientos del PCI pueden consultar el informe sobre su Fase IV, *World Comparisons of Purchasing Power and Real Product for 1980* (Nueva York: Naciones Unidas, 1986). Los lectores interesados en datos minuciosos acerca de las encuestas del PCI correspondientes a 1975, 1980, 1985 y 1990 pueden remitirse a la publicación *Purchasing Power of Currencies: Comparing National Incomes Using ICP Data* (Banco Mundial, 1993).

La *esperanza de vida al nacer* indica el número de años que un recién nacido viviría si las pautas de mortalidad prevalecientes en el momento de su nacimiento permanecieran iguales durante toda su vida. Los datos están tomados de diversas fuentes, entre ellas, oficinas nacionales de estadística, encuestas demográficas y de salud, censos, la División de Población de las Naciones Unidas y el Banco Mundial.

Con respecto al *analfabetismo de adultos*, véase el Cuadro 7.

Las medidas de resumen correspondientes al PNB per cápita, la esperanza de vida y el analfabetismo de adultos

presentadas en el Cuadro 1 se han ponderado según la población.

Cuadro 2. Indicadores macroeconómicos

Las principales fuentes de los datos incluidos en el Cuadro 2 son el *Manual de Estadísticas de las Finanzas Públicas y Estadísticas financieras internacionales (EFI)*, del FMI. Los datos sobre el PNB, el PIB y el total de deuda externa están tomados de los archivos de datos del Banco Mundial.

El *déficit/superávit corriente del gobierno central* se define como los ingresos corrientes del gobierno central menos el gasto corriente. Obsérvese que no se incluyen las donaciones. Esta es una medida útil de la capacidad fiscal del propio gobierno. El déficit/superávit global, que incluye las donaciones y la cuenta de capital, se presenta en el Cuadro 14.

Los datos sobre el *dinero en sentido lato* se basan en las EFI. El dinero en sentido lato abarca casi todas las obligaciones de las instituciones monetarias de un país con los residentes pero no con el gobierno central. En la mayoría de los países, el dinero en sentido lato es la suma del dinero (EFI, línea 34) y el cuasidinero (EFI, línea 35). El dinero comprende los medios de pago de la economía, es decir, la moneda fuera de los bancos y los depósitos a la vista distintos de los del gobierno central. El cuasidinero comprende los depósitos a plazo y de ahorros y las cuentas bancarias similares que el emisor puede cambiar por efectivo con poca o ninguna demora o recargo, y los depósitos en divisas de los sectores residentes distintos de los del gobierno central. Cuando las instituciones financieras no monetarias son emisoras importantes de obligaciones cuasimonetarias, también suelen incluirse en la medida del dinero en sentido lato. La *tasa nominal media de aumento anual del dinero en sentido lato* se ha calculado a partir de cifras de final del año utilizando el método de los mínimos cuadrados. El promedio de las cifras de final del año especificado y del año anterior se ha utilizado para calcular el *promedio del dinero en sentido lato en circulación como porcentaje del PIB*.

Las *tasas bancarias de interés nominal* indican las tasas que los bancos comerciales o entidades similares pagan a los tenedores de depósitos a la vista, a plazo o de ahorro, y las que cobran sobre los préstamos a sus clientes preferenciales. La comparabilidad internacional de los datos es limitada en parte debido a diferencias en la cobertura y las definiciones. Dado que las tasas de interés (y las tasas de aumento del dinero en sentido lato) se expresan en términos nominales, gran parte de la variación entre los países proviene de las diferencias en la inflación.

La *tasa media de inflación anual* se ha medido a través de la fluctuación del deflactor implícito del PIB. El deflactor implícito se ha calculado dividiendo el PIB anual en

precios corrientes por el valor correspondiente del PIB en precios constantes, en ambos casos en la moneda nacional. Luego se ha empleado el método de los mínimos cuadrados para calcular la tasa de crecimiento del deflactor del PIB en ese período. Esta medida de la inflación, como cualquier otra, tiene sus limitaciones pero es la de base más amplia, ya que refleja las fluctuaciones anuales de precios de todos los bienes y servicios producidos en un país.

La *balanza en cuenta corriente antes de las transferencias oficiales* es la suma de las exportaciones netas de bienes, servicios y transferencias privadas. No se incluyen las transferencias oficiales netas. Véase también en Cuadro 16.

Las *reservas internacionales brutas* comprenden las tenencias de oro monetario, los derechos especiales de giro (DEG), la posición de reserva en el FMI de sus países miembros y las tenencias de divisas bajo el control de las autoridades monetarias. Las reservas internacionales en dólares de Estados Unidos se indican en el Cuadro 16. Las tenencias de reservas, *en meses de importaciones*, se han calculado como el coeficiente de las reservas internacionales brutas y el valor corriente en dólares de Estados Unidos de las importaciones de bienes y servicios, multiplicado por 12.

El *valor neto actual del total de deuda externa* es el valor actualizado correspondiente a la suma de todos los pagos en concepto de servicio de la deuda que deberán efectuarse durante la vigencia de los préstamos ya contraídos, en precios corrientes. Para estimar el porcentaje con respecto al PNB, las cifras de la deuda se han convertido de las monedas de reembolso a dólares de Estados Unidos, a los tipos de cambio oficiales al final del año, y el PNB se ha convertido de las monedas nacionales a dólares de Estados Unidos aplicando el procedimiento de conversión que se describe en la nota técnica sobre el Cuadro 12.

Las medidas de resumen se han calculado a partir de cifras agregadas de las reservas internacionales brutas y del total de importaciones de bienes y servicios en dólares corrientes correspondientes a los distintos grupos de países.

Cuadro 3. Indicadores económicos externos

Los datos de este cuadro reflejan el grado de apertura de un país a los mercados internacionales y su posible vulnerabilidad frente a las fluctuaciones de los precios de las exportaciones, las tasas de interés internacionales y la disponibilidad de flujos de capital privado y asistencia oficial para el desarrollo.

La *relación de intercambio*, o relación neta de intercambio de trueque, mide la evolución relativa de los precios de exportación en comparación con la de los precios de importación. Se ha calculado como la relación entre el índice de precios medios de exportación de un país y su índice de precios medios de importación, e indica las

variaciones, respecto de un año base, del nivel de precios de exportación como porcentaje de los precios de importación. Los números índice de la relación de intercambio se presentan para 1985 y 1994, siendo 1987 = 100. Los datos han sido tomados de la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y de las *Estadísticas financieras internacionales* del FMI. Véase también el Cuadro 15.

El *índice de concentración de las exportaciones* ha sido tomado del *Handbook of International Trade and Development Statistics*, publicado por la UNCTAD. El índice mide el grado de concentración o diversificación de las exportaciones de un país respecto de los productos básicos clasificados con tres dígitos en la CUCI, Revisión 2. El índice se ha calculado aplicando el método de Hirschman o Herfindahl, que consiste en elevar al cuadrado las proporciones de las exportaciones de cada producto básico y en sumar los resultados obtenidos; el índice es igual a la raíz cuadrada de esta suma, normalizado en un margen de 0 a 1 (siendo 1 la concentración máxima). Es interesante observar que el inverso del índice representa el número equivalente de productos básicos, con proporciones iguales, que comercia el país. En la CUCI, Revisión 2 se identifican 239 productos básicos clasificados con tres dígitos.

El concepto de *flujos netos de recursos: montos agregados* comprende la suma de los flujos netos de deuda a largo plazo (excepto la utilización del crédito del FMI), más las donaciones oficiales (sin incluir la asistencia técnica), la inversión extranjera directa neta y los flujos netos de inversiones de cartera en capital accionario. El total de flujos netos de deuda a largo plazo corresponde a los desembolsos menos el reembolso del principal de la deuda a largo plazo pública, con garantía pública y privada no garantizada. Las donaciones oficiales son transferencias efectuadas por un organismo público en efectivo o en especie, respecto de las cuales el receptor no incurre en una deuda legalmente exigible.

Los *flujos netos de capital privado* comprenden los flujos privados de deuda y no relacionados con ésta. Los flujos privados de deuda incluyen los préstamos, bonos y otros créditos privados de bancos comerciales, en tanto que los flujos privados no relacionados con la deuda corresponden a la inversión extranjera directa neta y a las inversiones de cartera netas.

La *asistencia oficial para el desarrollo* (AOD) comprende los préstamos y donaciones otorgados en condiciones concesionarias por todos los organismos oficiales bilaterales e instituciones multilaterales con el fin de promover el desarrollo económico y el bienestar. Los desembolsos netos equivalen a los desembolsos brutos menos los reembolsos recibidos por tales organismos e instituciones en concepto de asistencia otorgada en el pasado. Para que

pueda considerarse como AOD, cada transacción debe reunir las siguientes condiciones: se otorga con la finalidad principal de promover el desarrollo económico y el bienestar de los países en desarrollo, en condiciones concesionarias y tiene un elemento de donación de por lo menos el 25%.

Las medidas de resumen relativas a la AOD como porcentaje del PNB se han calculado a partir de los totales de dicha asistencia y del PNB en dólares corrientes correspondientes a los distintos grupos de países.

Cuadro 4. Población y población activa

Los datos sobre población y población activa proporcionan un perfil básico de las tendencias demográficas de un país.

Las estimaciones de la *población* a mediados de 1994 se han obtenido de diversas fuentes, entre ellas, la División de Población de las Naciones Unidas, oficinas nacionales de estadística y los departamentos geográficos del Banco Mundial. (Véanse también las notas del cuadro de la Clave.) El Banco Mundial utiliza la definición de facto de la población de un país, según la cual se incluye a todos los residentes, independientemente de su condición jurídica o nacionalidad. Obsérvese, sin embargo, que los refugiados que no están radicados permanentemente en el país que los asila en general se consideran parte de la población de su país de origen.

La *tasa media de crecimiento anual* de la población se ha calculado a partir de datos correspondientes a puntos extremos, utilizando un modelo de crecimiento exponencial. En la sección sobre métodos estadísticos se da una descripción más detallada.

La *estructura de edades de la población* indica la proporción de la población total que tiene entre 15 y 64 años, inclusive.

Las estimaciones de la *población activa total* se han obtenido aplicando las tasas de participación proporcionadas por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) a las estimaciones de la población. Se refieren a la llamada población económicamente activa, un concepto restringido que comprende a las fuerzas armadas y a los desempleados pero no a las amas de casa ni a otras personas que se ocupan del cuidado de otros sin recibir remuneración.

Los datos sobre el *porcentaje de mujeres* en la población activa total provienen de la OIT. Este indicador muestra la medida en que las mujeres tienen un trabajo remunerado en el sector formal. En varios países en desarrollo las cifras sobre la población activa indican que existe una subestimación considerable de la participación de la mujer.

La *estructura de la población activa* indica la proporción de ésta que trabaja en actividades agrícolas e industriales. Los trabajadores agrícolas abarcan a las personas que se dedican al cultivo de la tierra, a actividades forestales, la

caza y la pesca. Los trabajadores industriales son las personas que trabajan en los sectores de la minería, manufacturas, construcción, electricidad, agua y gas.

Todas las medidas de resumen son datos correspondientes a los países ponderados en función de la población o subgrupo de población.

Cuadro 5. Distribución del ingreso o del consumo

En este cuadro se describe la distribución del ingreso o del gasto de consumo por subgrupos de población de 65 países de ingreso bajo y mediano y 20 de ingreso alto. Dado que los subgrupos aparecen ordenados según el ingreso o gasto per cápita o, en el caso de los países de ingreso alto, según el ingreso familiar, las proporciones indican la medida en que la distribución del ingreso o del gasto de consumo en cada país se desvía de la igualdad absoluta.

El *año de la encuesta* es el año en que se recogieron los datos básicos. Los conjuntos de datos se refieren a distintos años del período comprendido entre 1985 y 1994 y han sido tomados de encuestas de hogares de alcance nacional.

El *coeficiente de Gini* es una medida de resumen del grado en que la distribución real del ingreso o del consumo difiere de una distribución hipotética uniforme, según la cual cada persona o unidad familiar recibe una proporción idéntica. El valor máximo del coeficiente de Gini es el 100%, e indica que una persona o unidad familiar lo recibe todo; el valor mínimo es cero, lo que indica una igualdad absoluta. El coeficiente de Gini es la medida más conocida de la desigualdad, pero no es un indicador muy discriminatorio. Por ejemplo, cuando las curvas básicas de Lorenz (de distribución del ingreso) se intersectan, los países en que hay diferencias en la distribución del ingreso pueden tener el mismo índice. En la sección sobre métodos estadísticos se proporcionan más detalles al respecto.

En las columnas que siguen se indica la *proporción del ingreso o consumo* por quintiles y deciles de la población. Los datos sobre la distribución del ingreso en los países de ingreso bajo y mediano provienen de dos fuentes principales: organismos públicos de estadística y el Banco Mundial. Cuando se disponía de ellos, se usaron los datos originales de registro por unidad correspondientes a la encuesta sobre las unidades familiares a fin de calcular directamente las proporciones del ingreso (o consumo) por quintil; de lo contrario, dichas proporciones se estimaron a partir de los mejores conjuntos de datos disponibles. Los indicadores correspondientes a los países de ingreso bajo y mediano han sido ajustados para tener en cuenta el tamaño de las unidades familiares, con lo que se obtiene una medida más congruente del ingreso o del consumo per cápita. No se han efectuado ajustes para tener en cuenta las diferencias del costo de vida en las distintas

regiones de un país porque por lo general no se dispone de los datos necesarios para hacer tales cálculos. Se puede obtener más información sobre los datos y la metodología empleada para las estimaciones correspondientes a los países de ingreso bajo y mediano en Martin Ravallion y Shaohua Chen (1996).

Los datos correspondientes a Australia, Canadá, Estados Unidos, Israel, Italia, Noruega, Suecia y Suiza provienen de la base de datos del *Luxembourg Income Study* (1990) y los correspondientes a Alemania, España, Francia, Países Bajos y Reino Unido proceden de la Oficina de Estadística de la Unión Europea. Los datos sobre Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Japón y Nueva Zelanda provienen de *National Accounts Statistics: Compendium of Income Distribution Statistics, 1985*, de las Naciones Unidas. Los correspondientes a otros países de ingreso alto proceden de fuentes nacionales.

Existen importantes problemas de comparabilidad entre países en lo que se refiere a los datos sobre distribución del ingreso que se proporcionan en este trabajo. Las encuestas básicas sobre las unidades familiares no son completamente comparables, aunque esos problemas cada vez son menos a medida que las metodologías de las encuestas mejoran y se vuelven más uniformes, sobre todo con arreglo a la iniciativa de las Naciones Unidas (conforme al Programa de Capacidad de las Encuestas sobre Unidades Familiares) y a la del Banco Mundial (de acuerdo con el Estudio de medición de los niveles de vida y el proyecto relativo a los aspectos sociales del ajuste para África al sur del Sahara). Deben tenerse en cuenta las siguientes tres causas de falta de comparabilidad de los datos. En primer lugar, las encuestas difieren en cuanto al uso del ingreso o el gasto de consumo como indicador del nivel de vida. En el caso de 39 de los 65 países de ingreso bajo y mediano, los datos corresponden al gasto de consumo. Por lo general, la distribución del ingreso es más desigual que la del consumo. En segundo lugar, las encuestas difieren por cuanto algunas usan a las unidades familiares y otras a las personas como unidad de observación. Además, las unidades familiares difieren en cuanto al número de integrantes y al grado en que el ingreso es compartido entre éstos. Las personas difieren en cuanto a la edad y las necesidades de consumo. Cuando la unidad de observación son las unidades familiares, los quintiles se refieren al porcentaje de unidades familiares y no al de personas. En tercer lugar, las encuestas también difieren dependiendo de que las unidades de observación se clasifiquen de acuerdo con el ingreso (o el consumo) familiar, o bien con el ingreso (o el consumo) per cápita. En las notas al pie del cuadro se señalan estas diferencias respecto de cada país.

La comparabilidad internacional de los datos sobre los países de ingreso alto es particularmente limitada puesto

que la unidad de observación es una unidad familiar que no se ajusta en función del tamaño, y las unidades familiares se clasifican según el total del ingreso familiar y no conforme al ingreso de cada uno de sus integrantes. Esta información se presenta en espera de la publicación de datos más completos provenientes de la base de datos del *Luxembourg Income Study*, en la que los miembros de las unidades familiares se clasifican según el ingreso medio disponible por adulto o su equivalente. En consecuencia, las estimaciones que aparecen en el cuadro deben considerarse con mucha cautela.

Cuadro 6. Salud

En este cuadro se presentan algunos indicadores de la infraestructura de salud existente en los países, así como del estado de salud de la población.

El *acceso a servicios de salud* se mide según el porcentaje de la población que puede trasladarse a los servicios de salud locales por los medios de transporte habituales en un tiempo no superior a una hora. Obsérvese que estos establecimientos suelen concentrarse en las zonas urbanas. En algunos casos, el nivel de acceso a servicios de salud en las zonas rurales puede ser muy inferior.

La *población con acceso al agua potable* es el porcentaje de habitantes que cuenta con abastecimiento aceptable de agua potable (con inclusión del agua superficial tratada o sin tratar pero no contaminada, como la procedente de manantiales, pozos excavados protegidos o que reúnen condiciones higiénicas). En las zonas urbanas, el abastecimiento de agua puede provenir de una fuente o toma de agua pública ubicada a no más de 200 metros de las viviendas. En las zonas rurales, tener acceso aceptable al agua potable significa que los integrantes de la unidad familiar no se ven obligados a destinar la mayor parte del día al acarreo de agua. La definición de agua potable ha cambiado con el tiempo.

El *acceso a servicios de saneamiento* se refiere al porcentaje de la población que cuenta por lo menos con instalaciones adecuadas de eliminación de excretas que permiten evitar el contacto de las personas, animales e insectos con tales desechos.

La *tasa de mortalidad infantil* refleja el número de niños que mueren antes de cumplir un año de edad por cada 1.000 nacidos vivos en un año dado. Los datos comprenden una combinación de valores observados y estimaciones interpoladas y proyectadas. En algunos países, como los de la antigua Unión Soviética, se emplea una definición atípica de la expresión "nacidos vivos" que reduce la tasa de mortalidad infantil declarada, en comparación con la definición habitual (de la Organización Mundial de la Salud).

La *prevalencia de la malnutrición* mide el porcentaje de niños menores de cinco años que tienen un grado de

deficiencia o exceso de nutrientes que afecta a su salud y potencial genético de desarrollo. Los métodos de evaluación varían, pero los más usados son: menos del 80% del peso normal para la edad; menos de las desviaciones estándar -2 del percentil 50 de la población de referencia de peso por edad, y la escala Gómez de malnutrición. Obsérvese que en el caso de unos pocos países, las cifras se refieren a los niños de tres o cuatro años de edad y menores.

La *tasa de uso de anticonceptivos* es la proporción de las mujeres que utilizan algún método anticonceptivo, o cuyos esposos usan algún método de esa índole. El uso de métodos anticonceptivos se suele medir para las mujeres casadas de entre 15 y 49 años de edad. Unos pocos países miden el uso de métodos anticonceptivos para otros grupos de edades, en especial el de 15 a 44 años. Los datos provienen principalmente de encuestas demográficas y de salud, de encuestas sobre el uso de anticonceptivos y de información del Banco Mundial sobre los países.

La *tasa de fecundidad total* representa el número de hijos que tendría una mujer si viviera hasta el final de su período de procreación y tuviera hijos en cada edad de acuerdo con las tasas prevalecientes de fecundidad específica por edades. Los datos comprenden una combinación de estimaciones observadas, interpoladas y proyectadas.

La *tasa de mortalidad derivada de la maternidad* se refiere al número de defunciones de mujeres que ocurren durante el embarazo y el parto por cada 100.000 nacidos vivos. Debido a que las muertes durante el parto se definen en forma más amplia en ciertos países de modo que comprenden las complicaciones del embarazo o en el puerperio, o a causa del aborto, y porque además muchas mujeres embarazadas mueren por falta de la debida atención de la salud, la mortalidad derivada de la maternidad es difícil de medir de modo uniforme y confiable entre unos países y otros. Es evidente que muchas de estas muertes quedan sin registrar, especialmente en países donde hay poblaciones rurales remotas; a esto se debe que algunas cifras que aquí aparecen sean muy bajas, sobre todo en el caso de varios países africanos. Los datos se derivan de las diversas fuentes nacionales. En los casos en que los sistemas administrativos nacionales son deficientes, las estimaciones se han derivado de encuestas demográficas y de salud utilizando técnicas de estimación indirecta, o de otras encuestas por muestreo a nivel nacional. Las estimaciones de la mortalidad derivada de la maternidad de varios países en desarrollo han sido determinadas por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) mediante el uso de modelos.

Todas las medidas de resumen de este cuadro son datos ponderados en función de la población o de subgrupos de población, excepto en el caso de la tasa de mortalidad

infantil, que se ha ponderado en función del número de nacimientos.

Cuadro 7. Educación

Los datos que figuran en este cuadro corresponden a diversos años, que en general no difieren en más de dos años de los indicados, y provienen de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).

Los datos sobre los alumnos matriculados en el *nivel primario* son estimaciones de la relación entre los niños de todas las edades matriculados en escuelas primarias y la población de niños en edad escolar del país correspondiente. Si bien en muchos países se considera que la edad de asistencia a la escuela primaria es de los 6 a los 11 años, en otros es diferente. En algunos países en que la enseñanza primaria es universal, es posible que los coeficientes brutos de matrícula excedan del 100% debido a que algunos alumnos están por encima o por debajo de la edad estándar de asistencia a la escuela primaria del país.

Los datos sobre los alumnos matriculados en el *nivel secundario* se han calculado de la misma manera, pero también en este caso hay diferencias entre los países en cuanto a la definición de la edad para este nivel de enseñanza. En general se considera que es de los 12 a los 17 años. Estos coeficientes pueden verse influidos por el ingreso tardío de alumnos y por las repeticiones y el fenómeno de aglomeración en los últimos grados.

Los datos sobre la matrícula en el *nivel terciario* se han obtenido dividiendo el número de alumnos matriculados en todas las instituciones de nivel postsecundario y las universidades por la población de 20 a 24 años de edad. Se ha incluido a los alumnos que asisten a escuelas profesionales, institutos comunitarios con dos años de instrucción terciaria y los que participan en programas de educación para adultos y en centros de educación a distancia (principalmente cursos por correspondencia). La distribución de los alumnos entre estos diferentes tipos de instituciones varía de un país a otro. La UNESCO ha utilizado como denominador común la población joven, es decir, la que tiene entre 20 y 24 años de edad, ya que representa una cohorte media de nivel terciario, aunque es posible que personas de edades mayores y menores estén matriculadas en instituciones de este nivel.

El *porcentaje de la cohorte que llegó al cuarto grado* es la proporción de niños que comenzaron la escuela primaria en 1980 y en 1988 y llegaron al cuarto grado en 1983 y 1991, respectivamente. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a cohortes de años anteriores o posteriores. Los datos se basan en los registros de matrículas.

El *analfabetismo de adultos* se define aquí como la proporción de la población de más de 15 años de edad que no

puede leer ni escribir, con la debida comprensión, un relato sencillo sobre su vida cotidiana. Esta es sólo una de las tres definiciones generalmente aceptadas y su aplicación está sujeta a reservas en algunos países. Los datos proceden de las estimaciones y proyecciones sobre analfabetismo preparadas en 1995 por la UNESCO.

En este cuadro, las medidas de resumen correspondientes a las tasas de matrícula se han calculado a partir de las tasas de matrícula de los países, ponderadas en función de la población.

Cuadro 8. Uso de energía comercial

Los datos sobre el *uso de energía comercial* proceden principalmente del Organismo Internacional de Energía (OIE) y de fuentes de las Naciones Unidas. Corresponden a las formas comerciales de energía primaria: petróleo (petróleo crudo, líquidos de gas natural y petróleo de fuentes no convencionales), gas natural, combustibles sólidos (carbón, lignito y otros combustibles derivados) y electricidad primaria (nuclear, hidroeléctrica, geotérmica y otras), convertidas a sus equivalentes en petróleo. Se ha adoptado como supuesto una eficiencia térmica del 33% para convertir la electricidad nuclear a su equivalente en petróleo; la energía hidroeléctrica corresponde a una eficiencia de 100%.

El *uso total de energía* se refiere al suministro nacional de energía primaria antes de su transformación en otros combustibles para consumo final (como electricidad o productos derivados del petróleo refinado) y se ha calculado como producción nacional más las importaciones y variaciones de las existencias, menos las exportaciones y los depósitos marinos de combustible para buques. El consumo de energía también comprende los productos, fundamentalmente los derivados del petróleo, consumidos para fines no energéticos. La utilización de leña, estiércol y otros combustibles tradicionales, si bien es considerable en algunos países en desarrollo, no se ha tomado en cuenta porque no se dispone de datos completos y confiables al respecto.

El *uso de energía per cápita* se ha calculado a partir de las estimaciones de la población total en los años indicados.

El *PIB por kilogramo* de energía comercial utilizada es la estimación del PIB expresada en dólares de Estados Unidos por kilogramo de equivalente en petróleo.

Importaciones netas de energía como porcentaje del consumo: tanto las importaciones como el consumo se han medido en el equivalente en petróleo para calcular sus proporciones. El signo negativo indica que el país es exportador neto.

Los datos sobre las *emisiones de dióxido de carbono* comprenden las procedentes de fuentes industriales, derivadas de los combustibles sólidos, líquidos y gaseosos, la quema

de gas y la fabricación de cemento. Los datos proceden de varias fuentes señaladas por el Instituto de Recursos Mundiales, principalmente de la división de ciencias ambientales del Carbon Dioxide Information Analysis Center (CDIAC) del Oak Ridge National Laboratory.

El CDIAC calcula anualmente las emisiones de CO₂ de casi todos los países del mundo como consecuencia de la quema de combustibles fósiles y de la fabricación de cemento. Los cálculos se basan en datos sobre el consumo neto aparente de combustibles fósiles tomados del conjunto de datos sobre la energía en el mundo que mantiene la División de Estadística de las Naciones Unidas, y en datos sobre la fabricación de cemento en el mundo basados en el conjunto de datos sobre fabricación de cemento que mantiene la Bureau of Mines de Estados Unidos. Las emisiones se han calculado utilizando cifras medias mundiales de la composición química de los combustibles y de su uso. En las estimaciones no se incluye el petróleo combustible para buques utilizado para el transporte internacional, debido a que es difícil distribuirlo entre los países que se benefician de ese tipo de transporte. Si bien las estimaciones de las emisiones mundiales probablemente se sitúan dentro un margen del 10% de las emisiones efectivas, el margen de error de las estimaciones correspondientes a cada país puede ser mayor.

Las medidas de resumen correspondientes al uso de energía se han calculado agregando los volúmenes respectivos para cada uno de los años comprendidos en los períodos indicados y aplicando luego el procedimiento de los mínimos cuadrados para la tasa de crecimiento. Respecto del consumo de energía per cápita, se han utilizado ponderaciones de población para calcular las medidas de resumen de los años especificados.

Las medidas de resumen relativas a las emisiones del CO₂ se han calculado a partir de los agregados correspondientes a los grupos. En el caso de las estimaciones per cápita se han utilizado la población y las emisiones globales.

Cuadro 9. Uso de la tierra y urbanización

Los datos relativos al *uso de la tierra* han sido recopilados por el Instituto de Recursos Mundiales. Sin embargo, la fuente principal de los datos es la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), que reúne este tipo de datos de organismos nacionales mediante cuestionarios anuales y censos agrícolas a nivel nacional. Con todo, a veces los países emplean definiciones diferentes del concepto de uso de la tierra. La FAO a menudo ajusta las definiciones de las categorías de uso de la tierra y a veces hace rectificaciones significativas de datos anteriores. Dado que los datos sobre el uso de la tierra indican cambios en los procedimientos utilizados para declararlos, así como cambios efectivos en el destino

que se da a la tierra, las tendencias aparentes deben interpretarse con cautela. La mayor parte de los datos sobre el uso de la tierra corresponden a 1993.

El concepto de *tierras de cultivo* comprende las tierras utilizadas para cultivos permanentes y temporales, las praderas temporales, así como las tierras dedicadas a huertas comerciales o familiares y las tierras temporalmente en barbecho o sin cultivar. Los cultivos permanentes son aquellos que no necesitan ser replantados después de cada cosecha, pero no incluyen las tierras con plantaciones de árboles para leña o madera.

El concepto de *praderas permanentes* se refiere a las tierras destinadas al forraje durante cinco años o más, e incluye especies nativas e introducidas. Sólo algunos países declaran habitualmente datos sobre praderas permanentes, puesto que esta categoría es difícil de evaluar debido a que comprende las tierras sin explotar destinadas al pastoreo.

El concepto de *otras tierras* comprende los bosques, es decir, las tierras con árboles de crecimiento natural o plantados, así como las zonas taladas que serán forestadas en el futuro cercano. También comprende las tierras sin cultivar, los pastizales no destinados al pastoreo, las zonas pantanosas, los yermos y las zonas de construcción. Estas últimas corresponden a las zonas residenciales, las tierras destinadas al esparcimiento y las zonas industriales, así como las tierras ocupadas por carreteras y otras infraestructuras.

Los datos sobre la *población urbana como porcentaje de la población total* y las estimaciones de la población de los *núcleos urbanos* se han tomado de la publicación de las Naciones Unidas *World Urbanization Prospects: The 1994 Revision*. Los núcleos urbanos son zonas metropolitanas con una población de 1 millón o más de personas. Para calcular la *tasa de crecimiento de la población urbana*, a las estimaciones de la población total efectuadas por el Banco Mundial primero se ha aplicado la proporción de la población urbana respecto de la población total proporcionada por las Naciones Unidas (véase el Cuadro 4). La serie resultante de estimaciones de la población urbana se ha empleado también para calcular la *población de los núcleos urbanos como porcentaje de la población urbana*. Dado que las estimaciones que figuran en este cuadro se basan en diferentes definiciones nacionales de lo que son zonas urbanas, las comparaciones entre países deben hacerse con cautela.

Las medidas de resumen relativas a la población urbana como porcentaje de la población total se han calculado a partir de los porcentajes de los países ponderados en función de la proporción de la población total correspondiente a cada país; las otras medidas de resumen se han ponderado del mismo modo, pero en función de la población urbana.

Cuadro 10. Recursos forestales e hídricos

En este cuadro se proporciona información sobre la situación de dos recursos ambientales que revisten gran impor-

tancia. Los datos han sido tomados de las fuentes citadas en *Recursos Mundiales 1994-95* del Instituto de Recursos Mundiales. Estos datos, quizás con mayor razón que otros de este Informe, deben utilizarse con cautela. Si bien caracterizan las grandes diferencias en recursos y su utilización entre los países, su comparabilidad real es limitada debido a las variaciones en la recopilación de los datos, en los métodos estadísticos, en las definiciones y en los recursos de los gobiernos. Se han elegido porque están disponibles sobre la mayoría de los países y reflejan algunas condiciones generales del medio ambiente.

La *superficie cubierta de bosques* se refiere a las zonas de vegetación boscosa natural en las que predominan los árboles. Estas estimaciones se han derivado de estadísticas de los países recogidas por la FAO y la Comisión Económica para Europa (CEPE). En 1993 la FAO publicó nuevas evaluaciones sobre los países tropicales y lo propio hizo la CEPE/FAO respecto de las zonas templadas.

La FAO y la CEPE/FAO emplean distintas definiciones en sus evaluaciones. La FAO define a los bosques naturales de los países tropicales como bosques cerrados en los que los árboles cubren una gran proporción del terreno y no hay sotobosque continuo, o bien como bosques abiertos, entendiéndose por éstos las zonas de bosques y praderas que tienen por lo menos un 10% cubierto de árboles con sotobosque continuo sobre el terreno que ocupa el bosque. Los bosques tropicales abarcan toda masa forestal, excepto las plantaciones, y comprenden las masas forestales que han sufrido degradación en alguna medida en virtud de actividades agrícolas, incendios, tala o precipitaciones ácidas. La CEPE/FAO define a los bosques como las zonas en que las copas de los árboles cubren más del 20% de la superficie. La definición también comprende formaciones de bosques abiertos, caminos forestales y senderos cortafuegos, superficies pequeñas temporalmente desbrozadas, masas forestales nuevas, cuyas copas de árboles se prevé que, llegado el período de madurez, han de cubrir por lo menos el 20% de la superficie, y cortavientos y cinturones de protección. Las zonas de plantaciones están comprendidas en las estimaciones de la superficie cubierta de bosques naturales correspondientes a los países de zonas templadas. Algunos países mencionados en este cuadro también incluyen otras tierras arboladas, definidas como regiones forestales abiertas, matorrales, zonas arbustivas y montes bajos.

La *deforestación* se refiere a la conversión permanente de las tierras de bosques para otros usos, incluso para agricultura migratoria y permanente, ganadería, asentamientos humanos o desarrollo de infraestructura. Las zonas deforestadas no comprenden los bosques explotados pero destinados a su regeneración, ni las zonas degradadas debido a la recolección de leña, a las precipitaciones ácidas o a los incendios. La extensión y los porcentajes de la superficie total que se han consignado se refieren a la defo-

restación anual media de la superficie cubierta de bosques naturales.

Son *zonas protegidas a nivel nacional* las extensiones de por lo menos 1.000 ha que corresponden a una de estas cinco categorías para su gestión: reservas científicas y reservas estrictamente naturales; parques nacionales de importancia nacional o internacional (que no han sido afectados sustancialmente por actividades humanas); monumentos naturales y paisajes naturales dotados de aspectos singulares; reservas naturales y refugios de especies silvestres administrados, y paisajes terrestres y marinos protegidos (que pueden incluir sitios de importancia cultural). No se incluyen en este cuadro lugares protegidos solamente en virtud de leyes provinciales y locales o en los que son permitidos usos consuntivos de especies silvestres. Estos datos están sujetos a diferencias en materia de definiciones e informes presentados ante las organizaciones, tales como el World Conservation Monitoring Centre, que recopilan y difunden estos datos. La superficie total se usa para calcular el porcentaje de la superficie protegida total (véase el Cuadro 1).

Los datos del rubro *recursos de agua dulce: utilización anual* están sujetos a variación en cuanto a los métodos de recopilación y estimación, pero indican exactamente la magnitud de la utilización de los recursos hídricos en cifras tanto totales como per cápita. Los datos, sin embargo, ocultan al mismo tiempo variaciones que pueden ser considerables en el total de recursos hídricos renovables de un año a otro. Tampoco hacen distinción en cuanto a la variación de la disponibilidad de agua en un país desde los puntos de vista tanto estacional como geográfico. Como las cantidades de agua dulce se basan en promedios de períodos largos, en su estimación se excluyen explícitamente los ciclos decenales de humedad y sequía. El Département Hydrogéologie de Orléans, Francia, compila datos sobre recursos hídricos y su utilización que aparecen en documentos publicados, incluidos trabajos nacionales, de las Naciones Unidas y profesionales. El Instituto de Geografía de la Academia Nacional de Ciencias de Moscú también compila datos mundiales sobre recursos hídricos presentados en trabajos publicados y, cuando resulta necesario, estima los recursos hídricos y su consumo a partir de modelos que se valen de otros datos, como superficie de riego, número de cabezas de ganado y precipitaciones. El Instituto de Recursos Mundiales ha utilizado tanto éstas como otras fuentes a fin de proporcionar datos para este cuadro. Los datos sobre utilización se refieren a períodos de un año y varían de un país a otro entre 1970 y 1994. Los datos correspondientes a países pequeños y de zonas áridas y semiáridas son menos confiables que los que se presentan para países grandes y con más precipitaciones.

El *total de recursos hídricos* comprende tanto los recursos internos renovables como, cuando así se consigna, los ríos que nacen en otros países. Las estimaciones se refieren

al año 1992. Las cifras anuales de recursos hídricos internos renovables se refieren al caudal medio anual de los ríos y acuíferos resultantes de precipitaciones dentro del país. La utilización comprende la de los acuíferos no renovables y las plantas de desalación, pero no las pérdidas por evaporación. En los casos en que la extracción de agua de los acuíferos no renovables o las plantas de desalación es considerable, o si se da sustancialmente al agua más de un uso, la utilización puede exceder del 100% del suministro renovable.

La *utilización anual total per cápita* se calcula dividiendo la utilización total de un país por el número de habitantes del mismo en el año para el que se dispone de estimaciones sobre la utilización. Los datos sobre la utilización sectorial per cápita de agua dulce correspondientes a la mayoría de los países se han calculado utilizando los porcentajes de utilización estimados para el período de 1987-92. Los *usos generales* comprenden el agua potable, la de uso o suministro municipal, y los usos en servicios públicos, establecimientos comerciales y hogares. Los *otros usos* comprenden la utilización directa para la industria, incluida el agua usada en la refrigeración de centrales termoeléctricas, y la utilización en la agricultura (riego y ganadería).

Cuadros 11, 12 y 13. Crecimiento y estructura de la economía

En el Cuadro 11 se muestra el crecimiento del producto interno bruto (PIB) y sus componentes. En el Cuadro 12 se presenta la estructura del PIB según el origen industrial. En el Cuadro 13 se presenta la estructura correspondiente del PIB según su utilización.

La mayoría de las definiciones empleadas son las de *Un Sistema de Cuentas Nacionales* (SCN) de las Naciones Unidas, Serie F, No. 2, Revisión 3. La Revisión 4 del SCN recién se terminó en 1993, por lo que es probable que en los próximos años muchos países sigan usando las recomendaciones contenidas en la Revisión 3. Las estimaciones se han obtenido de fuentes nacionales; a veces llegan al Banco Mundial a través de otros organismos internacionales, pero con mayor frecuencia han sido recopiladas por funcionarios del Banco.

El personal del Banco Mundial examina la calidad de los datos de las cuentas nacionales y, en algunos casos, ayuda a ajustar las series nacionales. Debido a que la capacidad de algunas oficinas de estadística es limitada, y a problemas en los datos básicos, no puede lograrse una estricta comparabilidad internacional, particularmente en el caso de actividades económicas de difícil medición, como las transacciones de mercados paralelos, las del sector informal o la agricultura de subsistencia.

El *PIB* mide el total de la producción de bienes y servicios para uso final de un país, correspondiente a residentes y no residentes, independientemente de su distribución entre origen interno y externo. El PIB se ha calculado

sin deducciones por depreciación de activos fabricados ni por agotamiento o degradación de los recursos naturales. La comparabilidad internacional de las estimaciones se ve afectada por el hecho de que los países utilizan métodos diferentes de valoración para notificar el valor agregado por sectores productivos. Si bien en el SCN se considera que las estimaciones del PIB según el origen industrial se expresan a precios básicos o de productor, muchos países notifican los datos a precios de comprador. A modo de solución práctica, en el Cuadro 11 las estimaciones del PIB se muestran a precios de comprador si los componentes se expresan sobre esa base y, en esos casos, se incluye una nota de pie de página al respecto. En el Cuadro 13, el PIB de todos los países se mide en valores al comprador.

Para calcular las tasas de crecimiento que figuran en el Cuadro 11 se han utilizado series en monedas nacionales a precios constantes de 1987 parcialmente reajustadas y vinculadas en cadena.

La *tasa de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores* se basa en datos de las cuentas nacionales a precios constantes.

Las cifras del PIB que figuran en el Cuadro 12 son valores en dólares de Estados Unidos resultantes de la conversión de las respectivas monedas nacionales utilizando tipos de cambio oficiales para un solo año. En el caso de unos pocos países en que el tipo de cambio oficial no refleja el tipo aplicado efectivamente a las transacciones en divisas, se ha empleado otro factor de conversión. Obsérvese que en el Cuadro 12 no se usa el método de promedios trienales empleado para calcular el PNB per cápita en el Cuadro 1.

Las medidas de resumen del Cuadro 12 se han calculado a partir de agregados del PIB sectorial en dólares corrientes de Estados Unidos correspondientes a los distintos grupos.

El sector de *agricultura* comprende las actividades forestales, la caza y la pesca, así como el cultivo de la tierra. En los países en desarrollo en que la agricultura de subsistencia reviste considerable importancia, gran parte de la producción agrícola no se intercambia en absoluto o no se intercambia por dinero. Esto hace que resulte más difícil determinar la proporción del PIB que corresponde a la agricultura y reduce la confiabilidad y comparabilidad de las cifras.

La *industria* comprende el valor agregado en la minería, las *manufacturas* (subgrupo para el que se dan datos en una columna separada en el Cuadro 12), la construcción y los servicios de electricidad, agua y gas. El valor agregado en todas las demás ramas de la actividad económica, como el comercio al por mayor y al detalle, el transporte, la administración pública y los servicios a las personas, incluidos los cargos atribuidos a servicios bancarios, los derechos de importación y las discrepancias estadísticas

observadas por compiladores nacionales, se incluyen en la categoría de *servicios*.

En el Cuadro 13, el *consumo de las administraciones públicas* incluye todos los gastos corrientes para la adquisición de bienes y servicios en todos los niveles de gobierno, pero no comprende a la mayoría de las empresas públicas. Los gastos de capital para fines de defensa y seguridad nacional se consideran como gastos de consumo de las administraciones públicas.

El *consumo privado, etc.* es el valor de mercado de todos los bienes y servicios, incluidos los productos duraderos (como automóviles, lavadoras de ropa y computadores para el hogar), comprados o recibidos como ingresos en especie por las unidades familiares y las instituciones sin fines de lucro. No comprende la compra de viviendas, pero sí el alquiler imputado a las viviendas ocupadas por sus propietarios. En la práctica, puede incluir toda discrepancia estadística en el uso de los recursos.

La *inversión interna bruta* comprende los desembolsos en concepto de adiciones a los activos fijos de la economía, más los cambios netos en el nivel de los inventarios.

El *ahorro interno bruto* se ha calculado deduciendo el consumo total del PIB.

Las *exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores* representan el valor de todos los bienes y los servicios no atribuibles a factores que se suministran al resto del mundo; este rubro comprende el valor de las mercancías, fletes, seguros, viajes y otros servicios no atribuibles a factores. No incluye el valor de los servicios atribuibles a factores, como las rentas de inversiones, los intereses y la renta del trabajo. Tampoco incluye las transferencias corrientes.

La *balanza de recursos* es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes y de servicios no atribuibles a factores.

Al calcular las medidas de resumen para cada uno de los indicadores del Cuadro 11, se han determinado valores parcialmente reajustados en dólares constantes de Estados Unidos de 1987 para cada país y para cada año de los períodos indicados; los valores se han agregado para todos los países para cada año, y se ha empleado el método de los mínimos cuadrados para calcular las tasas de crecimiento. Las participaciones porcentuales medias de los distintos sectores que constan en los Cuadros 12 y 13 se han calculado a partir de agregados del PIB sectorial en dólares corrientes de Estados Unidos correspondientes a los distintos grupos de países.

Cuadro 14. Presupuesto del gobierno central

Los datos sobre los ingresos y gastos del gobierno central se han tomado de la publicación *Government Finance Statistics Yearbook* (1995) del FMI y de los archivos de datos de esa institución. Los datos relativos a las cuentas de cada

país se basan en el sistema de definiciones y clasificaciones comunes del *Manual de Estadísticas de las Finanzas Públicas* (1986) del FMI. En estas publicaciones del FMI hay explicaciones completas y autorizadas de los conceptos, definiciones y fuentes de los datos. Los comentarios siguientes tienen por objeto principal situar estos datos en el contexto de la amplia gama de indicadores que se presenta en este trabajo.

Debido a las diferencias en la cobertura de los datos disponibles, es posible que los distintos componentes de los gastos y los ingresos corrientes del gobierno central que aparecen en este cuadro no sean estrictamente comparables en el caso de todos los países.

A causa de la inadecuada cobertura estadística de los niveles de gobierno estatales, provinciales y municipales, se han utilizado datos del gobierno central, razón por la cual el panorama estadístico de la asignación de recursos para diversos fines puede adolecer de serias subestimaciones o distorsiones, particularmente en los países en que los niveles inferiores de gobierno gozan de considerable autonomía y tienen a su cargo muchos servicios sociales y económicos. Además, el término "gobierno central" puede representar cualquiera de estos dos conceptos contables: consolidado o presupuestario. En la mayoría de los países los datos relativos a las finanzas del gobierno central se han consolidado en una cuenta general, pero en otros sólo se dispone de las cuentas presupuestarias del gobierno central. Debido a que en las cuentas presupuestarias no siempre se incluyen todas las unidades del gobierno central, el panorama global de sus actividades suele quedar incompleto. Se han indicado en una nota al pie del cuadro los países que notifican datos presupuestarios.

En consecuencia, los datos que aquí se presentan, especialmente los relativos a servicios sociales, no son comparables entre los diversos países. En muchas naciones son importantes los servicios privados de salud y educación; en otras, los servicios públicos constituyen el componente preponderante del gasto total por este concepto, pero pueden estar financiados por niveles inferiores de gobierno. Por lo tanto, deberá procederse con cautela al utilizar los datos para hacer comparaciones entre países.

El *total de ingresos* se ha obtenido de las fuentes tributarias y no tributarias. Los *ingresos tributarios* abarcan las entradas por concepto de pagos obligatorios, unilaterales y no reembolsables con finalidades públicas, incluidos los intereses cobrados en concepto de impuestos en mora y las multas cobradas por falta de pago o pago tardío de los impuestos, y no incluyen los reembolsos ni otras transacciones correctivas.

Los *ingresos no tributarios* comprenden las entradas que no representan pagos obligatorios ni son reembolsables para finalidades del sector público, como las multas, los cargos administrativos o los ingresos procedentes de pro-

piedades del gobierno. No se incluyen en esta categoría el importe de donaciones recibidas ni de empréstitos, los fondos recibidos en concepto del pago de préstamos concedidos anteriormente por el gobierno, las obligaciones contraídas ni el producto de la venta de bienes de capital.

Los *gastos del gobierno central* comprenden los efectuados por todos los ministerios, dependencias, establecimientos y demás entidades que son órganos o instrumentos de las autoridades centrales de un país. Incluye tanto los gastos corrientes como los de capital (para fines de desarrollo).

Los gastos para fines de *defensa* abarcan todos los realizados por el ministerio de defensa o por otros ministerios para el mantenimiento de las fuerzas armadas, incluidas las compras de equipo y suministros militares, las obras de construcción, el reclutamiento y el adiestramiento de personal. También entran en esta categoría otros gastos conexos, como los correspondientes a programas de ayuda militar. Los gastos en defensa no abarcan los relativos a la seguridad y el orden público, que se clasifican por separado, y se consideran parte del gasto corriente.

Los *gastos en servicios sociales* comprenden los relacionados con la salud, educación, vivienda, bienestar social, seguridad social y servicios comunitarios. En estas categorías también se incluyen las indemnizaciones a los enfermos y a los incapacitados temporalmente por la pérdida de ingresos; los pagos a los ancianos, a los incapacitados en forma permanente y a los desempleados; las asignaciones familiares, de maternidad y por hijos a cargo, y el costo de los servicios de bienestar social, como el cuidado de los ancianos, los discapacitados y los niños. Muchos gastos relacionados con la protección del medio ambiente, como las actividades de reducción de la contaminación, abastecimiento de agua, saneamiento y recolección de basura, están englobados en esta categoría.

El *superávit/déficit global* se define como los ingresos corrientes y de capital y las donaciones oficiales recibidas, menos el total de gastos y préstamos menos las sumas reembolsadas. Se trata de un concepto más amplio que el déficit/superávit corriente del gobierno central que figura en el Cuadro 2.

Cuadro 15. Exportaciones e importaciones de mercancías

La principal fuente de datos sobre valores corrientes del comercio es la base de datos sobre comercio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), complementada con datos tomados de *Estadísticas financieras internacionales* (EFI) del FMI, la base de datos Commodity Trade (COMTRADE) de las Naciones Unidas y estimaciones del Banco Mundial. Las proporciones incluidas en estos cuadros se han derivado de los valores del comercio en dólares corrientes

registrados en el sistema de datos sobre el comercio de la UNCTAD, complementados con datos del sistema COMTRADE de las Naciones Unidas.

Las *exportaciones e importaciones* de mercancías comprenden, con algunas excepciones, los movimientos internacionales de bienes a través de fronteras aduaneras; no comprenden el comercio de servicios. Las exportaciones se valoran sobre una base f.o.b. (libre a bordo) y las importaciones sobre una base c.i.f. (costo, seguro y flete), a menos que se especifique otra cosa en las fuentes antes mencionadas. Las cifras están expresadas en dólares corrientes.

Para las categorías de exportaciones e importaciones se ha seguido la *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional* (CUCI), Modificada, Serie M, No. 34. En el caso de algunos países no se dispone de datos para ciertas categorías de productos. El rubro *alimentos* abarca los productos comprendidos en las Secciones 0, 1 y 4 y en el Capítulo 22 de la CUCI (productos alimenticios y animales vivos, bebidas y tabaco, aceites y mantecas de origen animal y vegetal, semillas, nueces y almendras oleaginosas). Los *combustibles* son productos de la Sección 3 (combustibles y lubricantes minerales y productos conexos).

Las *tasas medias de crecimiento anual de las exportaciones e importaciones* se basan en datos en precios constantes, los cuales se obtienen a partir de valores corrientes deflactados en función del índice de precios correspondiente. El Banco Mundial utiliza los índices de precios preparados por la UNCTAD en el caso de los países de ingreso bajo y mediano y los presentados en EFI del FMI en el de los países de ingreso alto. Estas tasas de crecimiento pueden ser diferentes de las derivadas de fuentes nacionales, ya que es posible que para los índices de precios nacionales se utilicen años base y procedimientos de ponderación diferentes de los que emplea la UNCTAD o el FMI.

Las medidas de resumen correspondientes a las tasas de crecimiento se han calculado agregando las series de precios en dólares constantes de 1987 para cada año y aplicando luego el procedimiento de los mínimos cuadrados para la tasa de crecimiento en los períodos indicados.

Cuadro 16. Balanza de pagos

Los datos que se presentan en este cuadro se han obtenido de los archivos del FMI. El personal del Banco Mundial también hace estimaciones y, en unos pocos casos, efectúa ajustes en la cobertura o clasificación de los datos para mejorar la comparabilidad internacional. Las definiciones y conceptos son los empleados en la *cuarta edición del Manual de Balanza de Pagos* del FMI (1977). Ahora el FMI utiliza la quinta edición del Manual para compilar los datos sobre balanza de pagos. En consecuencia, algunos indicadores que se presentan en este cuadro pueden ser diferentes de los incluidos en publicaciones recientes del FMI. Los valores están expresados en dólares de Estados Unidos, a los tipos de cambio oficiales.

Las *exportaciones e importaciones de bienes y servicios* comprenden todas las transacciones en que se produce un cambio de propiedad de bienes y servicios entre residentes de un país y el resto del mundo, con inclusión de mercancías, servicios no atribuibles a factores y servicios atribuibles a factores.

Las *remesas netas de trabajadores* comprenden los pagos y entradas provenientes de los trabajadores que están empleados o esperan estar empleados por más de un año en su nuevo país, en el que son considerados como residentes. Estas remesas se clasifican como transferencias unilaterales privadas, mientras que las correspondientes a estadías más cortas se incluyen en los servicios, como renta del trabajo. Esta distinción está en consonancia con las normas convenidas internacionalmente, pero en muchos países en desarrollo las remesas de los trabajadores se clasifican como ingresos de los factores (y, por ende, como un componente del PNB). El Banco Mundial sigue las normas internacionales en lo relativo a la definición del PNB y, por lo tanto, puede haber diferencias respecto de las prácticas nacionales.

El concepto *otras transferencias privadas netas* comprende aquellas transferencias unilaterales netas distintas de las remesas de trabajadores.

La *balanza en cuenta corriente antes de las transferencias oficiales* es la suma de las exportaciones netas de bienes y servicios y de las transferencias privadas netas; no incluye las transferencias oficiales netas.

Las *reservas internacionales brutas* comprenden las tenencias de oro monetario, los derechos especiales de giro (DEG), la posición de reserva en el FMI de sus países miembros y las tenencias de divisas bajo el control de las autoridades monetarias. Los datos sobre las tenencias de reservas internacionales se han tomado de los archivos de datos del FMI. La porción de oro de estas reservas se ha valorado en todos los casos a los precios de fin de año (31 de diciembre) en Londres, es decir, \$589,50 por onza en 1980 y \$383,25 por onza en 1994. Debido a diferencias en la definición de las reservas internacionales, en la valoración del oro y en las prácticas de administración de las reservas, los niveles de tenencias de reservas publicados en fuentes nacionales no son estrictamente comparables. Los niveles de las reservas correspondientes a 1980 y 1994 se refieren al final del año indicado y se han expresado en dólares corrientes de Estados Unidos a los tipos de cambio prevalecientes. En el Cuadro 2 figuran las tenencias de reservas expresadas en meses de importaciones.

Las medidas de resumen se han calculado a partir de agregados de las reservas internacionales brutas correspondientes a los distintos grupos.

Cuadro 17. Deuda externa

Los datos que aparecen en este cuadro proceden del Sistema de notificación de la deuda al Banco Mundial y se han

complementado con estimaciones de esa institución. Este sistema abarca exclusivamente a los países en desarrollo y no se utiliza para recopilar datos sobre la deuda externa de otros grupos de prestatarios ni de países que no son miembros del Banco Mundial. Las cantidades de dinero correspondientes a la deuda están expresadas en dólares de Estados Unidos y la conversión se ha efectuado a los tipos de cambio oficiales. En los datos sobre la deuda se incluye la deuda privada sin garantía que han notificado 30 países en desarrollo y estimaciones completas o parciales para otros 20 países que no la notifican, pero sobre los cuales se sabe que este tipo de deuda es considerable.

La *deuda externa total* es la suma de la deuda pública y con garantía pública a largo plazo, la deuda privada a largo plazo sin garantía, la utilización del crédito del FMI y la deuda a corto plazo. La deuda a largo plazo abarca tres clases de préstamos: los públicos, con garantía pública y privados sin garantía. Los préstamos públicos son las obligaciones externas de deudores públicos, incluido el gobierno nacional, sus organismos y entidades públicas autónomas. Los préstamos con garantía pública son las obligaciones externas de deudores privados cuyo reembolso está garantizado por una entidad pública. Los préstamos privados sin garantía son las obligaciones externas de deudores privados cuyo reembolso no está garantizado por una entidad pública. La utilización del crédito del FMI se refiere a las obligaciones de recompra al FMI respecto de todos los usos de sus recursos, excluidos los correspondientes a giros contra el tramo de reserva. Las cifras comprenden las compras pendientes dentro de los tramos de crédito, incluido el acceso ampliado a los recursos y todos los servicios especiales (existencias reguladoras, financiamiento compensatorio, servicio ampliado del Fondo y servicio del petróleo), los préstamos del Fondo Fiduciario y las operaciones del servicio financiero reforzado de ajuste estructural. La utilización del crédito del FMI pendiente al final del año (una disponibilidad) se convierte en dólares de Estados Unidos al tipo de cambio vigente entre esa moneda y el DEG al final del año. La deuda a corto plazo es la deuda con un plazo de vencimiento original de un año o menos. Comprende los atrasos acumulados en los intereses sobre la deuda a largo plazo pendiente y desembolsada que se adeudan pero no se han pagado. Los datos disponibles no permiten establecer distinción entre la deuda a corto plazo pública y privada sin garantía.

La *deuda externa total como porcentaje del PNB y de las exportaciones de bienes y servicios* (incluidas las remesas de trabajadores) se ha calculado en dólares de Estados Unidos.

El *total del servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios* es la suma de los reembolsos del principal y pagos de intereses sobre la deuda externa total. Esta es una de las medidas convencionales utilizadas para evaluar la capacidad de un país para atender el servicio de la deuda.

La *relación valor actual-valor nominal de la deuda* es el valor actualizado de los futuros pagos del servicio de la deuda dividido por el valor nominal de la deuda externa total. El valor actual de la deuda externa es la suma actualizada de todos los pagos por concepto de servicio de la deuda que deberán efectuarse durante la vigencia de los préstamos ya contraídos. El valor actual puede ser mayor o menor que el valor nominal de la deuda. Los factores determinantes en uno u otro sentido son las tasas de interés sobre los préstamos y la tasa de actualización que se utilice para el cálculo del valor actual. Un préstamo al que se aplique una tasa de interés mayor que la tasa de actualización arroja un valor actual mayor que el valor nominal de la deuda, y lo contrario ocurre con los préstamos a los que se aplica una tasa de interés inferior a la de actualización.

Las tasas de actualización utilizadas para calcular el valor actual son las tasas de interés aplicadas por los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) para los créditos de exportación con respaldo oficial. Las tasas se han especificado en las monedas de los países del Grupo de los Siete (G7): dólares canadienses, dólares de Estados Unidos, francos franceses, libras británicas, liras italianas, marcos alemanes y yenes. Los préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y los créditos de la Asociación Internacional de Fomento (AIF) han sido actualizados según la tasa sobre los préstamos más reciente aplicada por el BIRF, y los préstamos del FMI se han actualizado conforme a la tasa aplicable a los DEG. Con respecto a la deuda denominada en otras monedas, las tasas de actualización corresponden al promedio de las tasas de interés sobre los créditos de exportación que aplican otros países miembros de la OCDE. En el caso de los préstamos a tasa variable, respecto de los cuales no es posible determinar con precisión los pagos futuros por concepto de servicio de la deuda, éste se ha calculado aplicando las tasas vigentes a fines de 1994 al período de base especificado para el préstamo.

La *deuda multilateral como porcentaje de la deuda externa total* se refiere a la ayuda recibida por el prestatario del Banco Mundial, los bancos regionales de desarrollo y otros organismos multilaterales e intergubernamentales. Se excluyen los préstamos de fondos administrados por un organismo internacional en nombre de un solo gobierno donante.

Las medidas de resumen se han tomado de la publicación titulada *World Debt Tables 1996*, volumen 1.

Métodos estadísticos

En esta sección se describe la forma de calcular la tasa de crecimiento según el método de los mínimos cuadrados, la tasa de crecimiento exponencial (puntos extremos), y el coeficiente de Gini, así como la metodología empleada en el *Atlas del Banco Mundial* para estimar el factor de

conversión utilizado para calcular el PNB y el PNB per cápita en dólares de Estados Unidos.

Tasa de crecimiento obtenida según el método de los mínimos cuadrados

La tasa de crecimiento r obtenida con este método se ha estimado ajustando una curva de tendencia lineal de mínimos cuadrados a los valores logarítmicos anuales de la variable en el período pertinente. Más específicamente, la ecuación de regresión adopta la forma siguiente:

$$\log X_t = a + bt$$

que equivale a la transformación logarítmica de la ecuación de la tasa de crecimiento geométrico

$$X_t = X_0 (1 + r)^t.$$

En estas ecuaciones, X es la variable, t es el tiempo y $a = \log X_0$ y $b = \log (1 + r)$ son los parámetros que se han de estimar. Si b^* es la estimación de mínimos cuadrados de b , la tasa media de crecimiento anual r se obtiene mediante $[\text{antilog}(b^*) - 1]$ y se multiplica por 100 para expresarla en términos porcentuales.

La tasa de crecimiento calculada es una tasa media que representa las observaciones disponibles durante el período. No coincide necesariamente con la tasa de crecimiento real entre dos períodos dados. Suponiendo que el crecimiento geométrico sea el "modelo" apropiado para emplear con los datos, la estimación de la tasa de crecimiento según el método de los mínimos cuadrados es coherente y eficiente.

Tasa de crecimiento exponencial

En el caso de determinados datos demográficos, especialmente la población y la población activa, la tasa de crecimiento entre dos puntos en el tiempo se ha calculado aplicando la fórmula siguiente:

$$r = \ln(p_n / p_1) / n$$

donde p_n y p_1 son la primera y última observaciones del período, n es el número de años comprendidos en el período, y \ln es el operador del logaritmo neperiano.

Esta tasa de crecimiento se basa en un modelo de crecimiento exponencial continuo. Para obtener una tasa de crecimiento en períodos discretos que sea comparable a la tasa de crecimiento según el método de los mínimos cuadrados, al antilogaritmo de la tasa de crecimiento calculada se debe restar 1.

El coeficiente de Gini

El coeficiente de Gini establece el grado en que la distribución del ingreso (o, en algunos casos, del gasto de con-

sumo) entre las personas o las unidades familiares de un país se desvía de una distribución en una situación de igualdad perfecta. La curva de Lorenz indica los puntos correspondientes a los porcentajes acumulados del ingreso total recibido con respecto al porcentaje acumulado de los receptores, partiendo de la persona o unidad familiar más pobre. El coeficiente de Gini mide el área situada entre la curva de Lorenz y una línea hipotética de igualdad absoluta, expresada como porcentaje del área máxima comprendida bajo dicha línea. En consecuencia, un coeficiente de Gini igual a cero significa igualdad absoluta, y un índice de 100% significa una situación de máxima desigualdad.

El Banco Mundial utiliza un programa de análisis numérico, POVCAL, para estimar los valores del coeficiente de Gini; véase Chen, Datt y Ravallion (1992).

El método del Atlas del Banco Mundial

El factor de conversión que se usa en el *Atlas* para cualquier año dado es el promedio del tipo de cambio (u otro factor de conversión) de ese año y de los tipos de cambio de los dos años precedentes, ajustados para tomar en cuenta las diferencias en las tasas de inflación entre el país y los países del Grupo de los Cinco (Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y Reino Unido). La tasa de inflación de los países del Grupo de los Cinco se representa por las variaciones de los deflatores del DEG. Este promedio trienal atenúa las fluctuaciones de los precios y los tipos de cambio en cada país. El PNB del país se multiplica por el factor de conversión del método del *Atlas*, y el PNB resultante en dólares de Estados Unidos se divide por la población a mediados del año más reciente de los tres para obtener el PNB per cápita.

Las fórmulas siguientes describen los procedimientos para calcular el factor de conversión para el año t :

$$e_t^* = \frac{1}{3} \left[e_{t-2} \left(\frac{p_t}{p_{t-2}} / \frac{p_t^{SS}}{p_{t-2}^{SS}} \right) + e_{t-1} \left(\frac{p_t}{p_{t-1}} / \frac{p_t^{SS}}{p_{t-1}^{SS}} \right) + e_t \right]$$

y para calcular el PNB per cápita en dólares de Estados Unidos para el año t :

$$Y_t^S = (Y_t / N_t) / e_t^*$$

en las cuales:

Y_t = PNB corriente (en moneda nacional) para el año t

P_t = deflactor del PNB para el año t

e_t = tipo de cambio medio anual (moneda nacional/dólar estadounidense) para el año t

N_t = población a mediados del año t

P_t^{SS} = deflactor del DEG en dólares estadounidenses para el año t .

Fuentes de los datos

Resumen de los indicadores socioeconómicos del desarrollo	<p>Banco Mundial. 1993. <i>Purchasing Power of Currencies: Comparing National Incomes Using ICP data</i>. Washington, D.C.</p> <p>Fondo Monetario Internacional. Diversas ediciones. <i>Government Finance Statistics Yearbook</i>. Vol. 11. Washington, D.C.</p> <p>—. Diversas ediciones. <i>Estadísticas financieras internacionales</i>. Washington, D.C.</p> <p>Naciones Unidas. Proyecto de Comparación Internacional, Informes sobre las Fases IV (1980), V (1985) y VI (1990), y datos de la CEPE, CESPAP, Eurostat, la OCDE y las Naciones Unidas.</p> <p>Datos de la FAO, el FMI, la UNCTAD y el Banco Mundial, y fuentes nacionales.</p>
Recursos humanos	<p>Atkinson, Anthony, Lee Rainwater y Timothy Smeeding. 1995. <i>Income Distribution in Advanced Economies: The Evidence from the Luxembourg Income Study (LIS)</i>. París: OCDE.</p> <p>Bos, Eduard, My T. Vu, Ernest Massiah y Rodolfo A. Bulatao. 1994. <i>World Population Projections, 1994–95 Edition</i>. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press.</p> <p>Chen, Shaohua, Gaurav Datt y Martin Ravallion. 1992. <i>POVCAL, A Program for Poverty Measurement for Grouped Data</i>. Banco Mundial, Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Washington, D.C.</p> <p>Consejo de Europa. 1995. <i>Recent Demographic Developments in Europe and North America</i>. Council of Europe Press.</p> <p>Eurostat. Diversas ediciones. <i>Estadísticas demográficas</i>. Luxemburgo. Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas.</p> <p>Institute for Resource Development/Westinghouse. 1987. <i>Child Survival: Risks and the Road to Health</i>. Columbia, Md.</p> <p>Naciones Unidas. Comité Administrativo de Coordinación, Sub-Comité de Nutrición. Diversas ediciones. <i>Update on the Nutrition Situation</i>. Ginebra.</p> <p>Naciones Unidas. Departamento de Información Económica y Social y Análisis de Políticas (ex Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales). Diversas ediciones. <i>Demographic Yearbook</i>. Nueva York.</p> <p>—. Diversas ediciones. <i>Statistical Yearbook</i>. Nueva York.</p> <p>—. Diversas ediciones. <i>Levels and Trends of Contraceptive Use</i>. Nueva York.</p> <p>—. 1988. <i>Mortality of Children under Age 5: Projections 1950–2025</i>. Nueva York.</p> <p>—. 1994. <i>World Population Prospects: The 1994 Edition</i>. Nueva York.</p> <p>—. Diversas ediciones. <i>Population and Vital Statistics Report</i>. Nueva York.</p> <p>Oficina Internacional del Trabajo. 1995. <i>Anuario de estadísticas del trabajo</i>. Ginebra.</p> <p>—. 1995. <i>Estimaciones y proyecciones de la fuerza de trabajo, 1950–2010</i>. Ginebra.</p> <p>—. 1995. <i>Estimates of the Economically Active Population by Sex and Age Group and by Main Sectors of Economic Activity</i>. Ginebra.</p> <p>Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Diversas ediciones. <i>Anuario estadístico</i>. París.</p> <p>Organización Mundial de la Salud. Diversas ediciones. <i>World Health Statistics Annual</i>. Ginebra.</p> <p>—. Diversas ediciones. <i>El Decenio Internacional del Agua Potable y del Saneamiento Ambiental</i>. Ginebra.</p> <p>—. 1986. <i>Maternal Mortality Rates: A Tabulation of Available Information</i>, segunda edición. Ginebra.</p> <p>—. 1991. <i>Maternal Mortality: A Global Factbook</i>. Ginebra.</p> <p>—. Diversas ediciones. <i>World Health Statistics Report</i>. Ginebra.</p> <p>y UNICEF. 1995. “Modeling maternal mortality in the developing world”. Ginebra.</p> <p>Ravallion, Martin y Chen, Shaohua. 1996. “What can new survey data tell us about recent changes in living standards in developing and transitional economies?” Banco Mundial, Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Washington, D.C.</p> <p>Ross, John y colaboradores. 1993. <i>Family Planning and Population: A Compendium of International Statistics</i>. Nueva York: Consejo de Población.</p> <p>UNICEF. 1996. <i>El Estado Mundial de la Infancia</i>. 1996. Nueva York: UNICEF.</p> <p>United States Bureau of the Census. Diversas ediciones. <i>World Population—Recent Estimates for the Countries and Regions of the World</i>. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.</p> <p>Datos de la FAO, la OIT, las Naciones Unidas y el Banco Mundial; encuestas demográficas y de salud de fuentes nacionales.</p>
Desarrollo ecológicamente sostenible	<p>Instituto de Recursos Mundiales. 1994. <i>World Resources 1994–95</i>. Nueva York.</p> <p>—. 1996. <i>Recursos Mundiales 1996–97</i> (de próxima aparición). Nueva York.</p> <p>Naciones Unidas. Departamento de Información Económica y Social y Análisis de Políticas (ex Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales). Diversas ediciones. <i>World Energy Supplies</i>. Informes estadísticos. Serie J. Nueva York.</p> <p>—. Diversas ediciones. <i>Energy Statistics Yearbook</i>. Informes estadísticos, Serie J. Nueva York.</p> <p>—. 1994. <i>World Urbanization Prospects, 1994 Revision</i>. Nueva York.</p> <p>Organismo Internacional de Energía. 1995. <i>IEA Statistics: Energy statistics and balances</i>. París: OCDE.</p>
Resultados económicos	<p>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Diversas ediciones. <i>Handbook of International Trade and Development Statistics</i>. Ginebra.</p> <p>Fondo Monetario Internacional. Diversas ediciones. <i>Government Finance Statistics Yearbook</i>. Vol. 11. Washington, D.C.</p> <p>—. Diversas ediciones. <i>Estadísticas financieras internacionales</i>. Washington, D.C.</p> <p>Naciones Unidas. Departamento de Información Económica y Social y Análisis de Políticas (ex Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales). Diversas ediciones. <i>Monthly Bulletin of Statistics</i>. Nueva York.</p> <p>—. Diversas ediciones. <i>Yearbook of International Trade Statistics</i>. Nueva York.</p> <p>Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Diversas ediciones. <i>Development Co-operation</i>. París.</p> <p>—. 1988. <i>Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries</i>. París.</p> <p>Datos de la FAO, el FMI, la OCDE, la ONUDI y el Banco Mundial; Sistema de notificación de la deuda al Banco Mundial; fuentes nacionales.</p>

Cuadro 1. Clasificación de los países según su ingreso y región a la que pertenecen, 1996

Grupo según el ingreso	Subgrupo	Africa al sur del Sahara		Asia		Europa y Asia central		Oriente Medio y Norte de Africa		Américas					
		Africa oriental y meridional	Africa occidental	Asia oriental y el Pacífico	Asia meridional	Europa oriental y Asia central	Resto de Europa	Oriente Medio	Norte de Africa						
De ingreso bajo		Burundi Comoras Eritrea Etiopía Kenya Lesotho Madagascar Malawi Mozambique Rwanda Somalia Sudán Tanzania Uganda Zaire Zambia Zimbabwe	Benin Burkina Faso Camerún Chad Congo Côte d'Ivoire Gambia Ghana Guinea Guinea-Bissau Guinea Ecuatorial Liberia Mali Mauritania Níger Nigeria República Centro-africana Santo Tomé y Príncipe Senegal Sierra Leona Togo	Camboya China Mongolia Myanmar Rep. Dem. Pop. Lao Viet Nam	Afganistán Bangladesh Bhután India Nepal Pakistán Sri Lanka	Albania Armenia Azerbaiyán Bosnia y Herzegovina Georgia República Kirguisa Tayikistán		Yemen, Rep. del	Egipto, Rep. Arabe de	Guyana Haití Honduras Nicaragua					
	De ingreso mediano	Bajo	Angola Botswana Djibouti Namibia Swazilandia	Cabo Verde	Corea, Rep. Pop. Dem. de Fiji Filipinas Grupo Norte de las Islas Marianas Indonesia Islas Marshall Islas Salomón Kiribati Micronesia, Estados Federados de Papua Nueva Guinea Samoa Occidental Tailandia Tonga Vanuatu	Maldivas	Belarús Bulgaria Croacia Estonia Federación de Rusia Kazakstán Letonia Lituania Macedonia, ERY de ^a Moldova Polonia República Eslovaca Rumania Turkmenistán Ucrania Uzbekistán Yugoslavia, Rep. Federativa de	Turquía	Irán, República Islámica del Iraq Jordania Libano República Arabe Siria Ribera Occidental y Gaza	Argelia Marruecos Túnez	Belice Bolivia Colombia Costa Rica Cuba Dominica Ecuador El Salvador Granada Guatemala Jamaica Panamá Paraguay Perú República Dominicana San Vicente y las Granadinas Suriname Venezuela				
			Alto	Mauricio Mayotte Reunión Seychelles Sudáfrica	Gabón	Corea, Rep. de Guam Malasia Nueva Caledonia Samoa Americana		Eslovenia Hungria República Checa	Grecia Isla de Man Malta	Arabia Saudita Bahrein Omán	Libia	Antigua y Barbuda Argentina Barbados Brasil Chile Guadalupe Guayana Francesa Martinica México Puerto Rico Santa Lucía St. Kitts y Nevis Trinidad y Tobago Uruguay			
				Subtotal :		165	27	23	25	8	27	4	10	5	36

Cuadro 1 (continuación)

Grupo según el ingreso	Subgrupo	Africa al sur del Sahara		Asia		Europa y Asia central		Oriente Medio y Norte de Africa		
		Africa oriental y meridional	Africa occidental	Asia oriental y el Pacífico	Asia meridional	Europa oriental y Asia central	Resto de Europa	Oriente Medio	Norte de Africa	Américas
De ingreso alto	<i>Países miembros de la OCDE</i>			Australia Japón Nueva Zelandia			Alemania Austria Bélgica Dinamarca España Finlandia Francia Irlanda Islandia Italia Luxemburgo Noruega Países Bajos Portugal Reino Unido Suecia Suiza			Canadá Estados Unidos
	<i>Países no miembros de la OCDE</i>			Brunei Hong Kong Macao OPA ^b Polinesia Francesa Singapur			Andorra Chipre Groenlandia Islas Anglo-normandas Islas Feroé Liechtenstein Mónaco	Emiratos Arabes Unidos Israel Kuwait Qatar		Ancillas Neerlandesas Aruba Bahamas Bermuda Islas Caimán Islas Vírgenes (EE.UU.)
Total :		210	27	34	8	27	28	14	5	44

a. Ex República Yugoslava de Macedonia.

b. Otros países de Asia—Taiwán, China.

A los fines analíticos y de operaciones, el principal criterio que aplica el Banco Mundial para la clasificación de los países es el producto nacional bruto (PNB) per cápita. Cada país se incluye en una de las siguientes categorías: de ingreso bajo, de ingreso mediano (subdividida en ingreso mediano bajo e ingreso mediano alto) y de ingreso alto. También se utilizan otras agrupaciones analíticas, según la región geográfica, las exportaciones y el nivel de la deuda externa de cada país.

Por razones prácticas, a veces se usa la expresión “países en desarrollo” para referirse a los países de ingreso bajo e ingreso mediano. Sin embargo, con ello no se pretende dar a entender que todos los países incluidos en ese grupo tienen el mismo grado de desarrollo o que otras naciones han llegado a una etapa más avanzada o final de ese proceso. La clasificación de los países según el nivel de ingreso no indica necesariamente su grado de desarrollo.

Definiciones de los grupos

En estos cuadros se clasifica a todos los países miembros del Banco Mundial y a todas las demás naciones con poblaciones de más de 30.000 habitantes.

Grupo según el ingreso: Los países se dividen según el PNB per cápita correspondiente a 1994 calculado según el método del *Atlas del Banco Mundial*. Los grupos son: de ingreso bajo, hasta \$725; de ingreso mediano bajo, entre \$726 y \$2.895; de ingreso mediano alto, entre \$2.896 y \$8.955, y de ingreso alto, \$8.956 o más.

Las estimaciones correspondientes a las repúblicas de la antigua Unión Soviética son preliminares; su clasificación seguirá siendo objeto de estudio.

Cuadro 2. Clasificación de los países según la principal categoría de bienes y servicios de exportación y su nivel de endeudamiento, 1996

De ingreso bajo y mediano									
Grupo	De ingreso bajo			De ingreso mediano			No clasificados según el nivel de endeudamiento	De ingreso alto	
	Gravemente endeudados	Medianamente endeudados	Menos endeudados	Gravemente endeudados	Medianamente endeudados	Menos endeudados		Miembros de la OCDE	No miembros de la OCDE
Exportadores de manufacturas		India Pakistán	Armenia China Georgia República Kirguisa	Bulgaria	Federación de Rusia	Belarús Corea, Rep. de Corea, Rep. de Pop. Dem. de Estonia Letonia Líbano Lituania Malasia Moldova República Checa Rumania Tailandia Ucrania Uzbekistán		Alemania Canadá Finlandia Irlanda Italia Japón Suecia Suiza	Hong Kong Israel Macao Singapur OPA ^a
Exportadores de productos primarios distintos de los combustibles	Burundi Côte d'Ivoire Ghana Guinea Guinea-Bissau Guinea Ecuatorial Guyana Honduras Liberia Madagascar Mali Mauritania Myanmar Nicaragua Niger Rwanda Santo Tomé y Príncipe Somalia Sudán Tanzania Togo Uganda Viet Nam Zaire Zambia	Albania Chad Malawi Zimbabue	Mongolia	Bolivia Cuba Perú	Chile	Botswana Islas Salomón Namibia Suriname Swazilandia	Guadalupe Guayana Francesa Reunión Samoa Americana	Islandia Nueva Zelandia	Islas Feroé Groenlandia
Exportadores de combustibles (principalmente petróleo)	Congo Nigeria			Argelia Angola Gabón Iraq	Venezuela	Arabia Saudita Bahrein Irán, Rep. Islámica del Libia Omán Trinidad y Tabago Turkmenistán			Brunei Emiratos Arabes Unidos Qatar
Exportadores de servicios	Camboya Etiopía Mozambique Yemen, Rep. del	Benin Comoras Egipto, Rep. Arabe de Gambia Haití Nepal	Bhután Burkina Faso Lesotho	Jamaica Jordania Panamá	Cabo Verde Grecia Marruecos República Dominicana Samoa Occidental	Antigua y Barbuda Barbados Belice Djibouti El Salvador Fiji Granada Kiribati Maldivas Paraguay Santa Lucía Seychelles St. Kitts y Nevis Tonga Vanuatu	Martinica	Reino Unido	Aruba Bahamas Bermuda Chipre Islas Caimán Kuwait Mónaco Polinesia Francesa

Cuadro 2 (continuación)

Grupo	De ingreso bajo y mediano							De ingreso alto	
	De ingreso bajo			De ingreso mediano			No clasificados según el nivel de endeudamiento	Miembros de la OCDE	No miembros de la OCDE
	Gravemente endeudados	Medianamente endeudados	Menos endeudados	Gravemente endeudados	Medianamente endeudados	Menos endeudados			
Exportadores de diversos bienes y servicios ^b	Afganistán Camerún Kenya República Centroafricana Sierra Leona	Bangladesh Rep. Dem. Pop. Lao Senegal	Azerbaiyán Sri Lanka Tayikistán	Argentina Brasil Ecuador México Polonia República Árabe Siria	Colombia Filipinas Hungría Indonesia Papua Nueva Guinea Túnez Turquía Uruguay	Costa Rica Dominica Guatemala Kazakstán Malta Mauricio San Vicente y las Granadinas Sudáfrica Yugoslavia, República Federativa de		Australia Austria Bélgica Dinamarca España Estados Unidos Francia Luxemburgo Noruega Países Bajos Portugal	Antillas Neerlandesas
No clasificados según la categoría de bienes y servicios de exportación						Croacia Eslovenia Macedonia, ERY de ^c Nueva Caledonia República Eslovaca	Bosnia y Herzegovina Eritrea Grupo Norte de las Islas Marianas Guam Isla de Man Islas Marshall Mayotte Micronesia, Estados Federados de Puerto Rico Ríbera Occidental y Gaza		Andorra Islas Anglo-normandas Islas Vírgenes (EE.UU.) Liechtenstein
Número total de países : 210	36	15	11	17	16	55	15	22	23

a. Otros países de Asia—Taiwán, China.

b. Países en los que ninguna categoría de bienes y servicios de exportación representa el 50% o más del total de exportaciones.

c. Ex República Yugoslava de Macedonia.

Definiciones de los grupos

En estos cuadros se clasifica a todos los países miembros del Banco Mundial y a todas las demás naciones con poblaciones de más de 30.000 habitantes.

Principal categoría de bienes y servicios de exportación: Los principales bienes y servicios de exportación son aquellos que representan el 50% o más del total de exportaciones de bienes y servicios correspondientes a una misma categoría en el período 1990–93. Las categorías son: productos primarios distintos de los combustibles (Secciones 0, 1, 2 y 4, más el Capítulo 68 de la CUCI), combustibles (Sección 3 de la CUCI), manufacturas (Secciones 5 a 9, menos el Capítulo 68 de la CUCI), y servicios (ingresos por concepto de servicios atribuibles y no atribuibles a los factores más las remesas de los trabajadores). Cuando no se puede atribuir el 50% o más del total de las exportaciones a ninguna categoría exclusivamente, el país se clasifica como *exportador de diversos bienes y servicios*.

Nivel de endeudamiento: Para la clasificación de los países en este cuadro, se utilizan las definiciones del Banco Mundial de países gravemente y medianamente endeudados, según el

promedio de tres años (1992–94). Son *países gravemente endeudados* los que tienen un nivel superior al crítico en una de las dos relaciones fundamentales, a saber: valor actual del servicio de la deuda-PNB (80%), y valor actual del servicio de la deuda-exportaciones (220%). Son *países medianamente endeudados* los que, sin llegar al nivel crítico, tienen un valor de más del 60% en una de las dos relaciones fundamentales. No es posible calcular el valor actual en el caso de los países que no presentan datos estadísticos pormenorizados sobre la deuda con arreglo al Sistema de notificación de la deuda al Banco Mundial. En consecuencia, se emplea la siguiente metodología para la clasificación de estas naciones. Son *países gravemente endeudados* los que tienen un nivel superior al crítico en tres de las cuatro relaciones fundamentales (según el promedio de 1992–94), a saber: deuda-PNB (50%); deuda-exportaciones (275%), servicio de la deuda-exportaciones (30%), e intereses-exportaciones (20%). Son *países medianamente endeudados* los que, sin llegar al nivel crítico, tienen un valor de más del 60% en tres de las cuatro relaciones fundamentales. Todos los demás países de ingreso bajo y mediano se clasifican como *menos endeudados*.







BANCO MUNDIAL

Entre 1917 y 1950, varios países, que sumaban un tercio de la población mundial, emprendieron un gigantesco experimento consistente en centralizar el control de los recursos económicos y en planificar su asignación. Los últimos años han sido testigos de otra transformación radical: esos mismos países están cambiando de rumbo, en el intento de reconstruir los mercados y de reintegrarse en la economía mundial. Su transición de la economía planificada a la de mercado ha llegado ya a un punto en que vale la pena hacer balance de lo ocurrido. ¿En qué medida han echado raíces los procesos e instituciones del mercado? ¿Qué enseñanzas deja la breve pero turbulenta historia de la reforma en los países de vanguardia para los que intentan seguir sus pasos? ¿Qué significa la transición para el resto del mundo, incluidos los numerosos países con economías de mercado todavía frágiles?

En el presente *Informe sobre el desarrollo mundial*, número diecinueve de esta serie anual, se sitúa en perspectiva el torbellino de acontecimientos y políticas que están transformando las economías de Europa central y oriental, los nuevos Estados independientes de la antigua Unión Soviética y algunos países de Asia oriental, y se evalúan los progresos y las perspectivas de esas economías en transición.

La evaluación se articula en torno a dos conjuntos complementarios de interrogantes. En primer lugar, ¿cómo han resuelto estos países los dilemas iniciales de la transición? ¿Cómo acaban con el control estatal de los precios, los mercados y sus agentes sin dar rienda suelta a la inflación? ¿Cómo ofrecen incentivos convincentes —que alienen respuestas eficientes a las señales del mercado— y al mismo tiempo crean un sistema eficaz de protección social que no condene a la miseria a las víctimas de la nueva economía? En el informe se examina también cuál es la forma en que la historia y la situación inicial de los países condicionan el modelo de transición y su ritmo y progresos. En último término —esa es la conclusión principal del Informe—, a pesar de estos puntos de partida tan diferentes, las políticas acertadas, cuando se han aplicado en forma decidida y sistemática, han dado siempre excelentes resultados.

En segundo lugar, ¿cómo pueden consolidar los países estas reformas iniciales creando instituciones capaces de sustentar una economía de mercado próspera? Entre esas instituciones fundamentales cabría citar una legislación bien concebida y el establecimiento del Estado de derecho. Otra es un sistema financiero activo, que deje de ser mero recipiente pasivo de fondos públicos para convertirse en intermediario eficiente entre ahorradores e inversores. También son necesarios nuevos sistemas de educación y atención de salud, que permitan conservar y equipar debidamente el rico acervo de capital humano de los países. Finalmente, y quizá sobre todo, se necesita un gobierno de las justas dimensiones, capaz de actuar con eficacia en una economía de mercado.

Las respuestas a estas preguntas son necesariamente incompletas, pero comienzan ya a perfilarse sus rasgos generales. Además, aun cuando sean sólo preliminares, estas respuestas son importantes —no sólo para los países afectados sino para muchos otros que están adoptando reformas semejantes, aunque no tan ambiciosas, para ampliar los mercados y conseguir una mayor vinculación internacional.

El Informe incluye, en un nuevo formato revisado, indicadores seleccionados del desarrollo mundial, en los que figuran datos actualizados sobre unos 120 indicadores del desarrollo económico y social en más de 130 países y territorios, e indicadores básicos sobre otros 70 más. Los indicadores pueden obtenerse también en disquetes. El Informe comprende además un Apéndice con datos estadísticos adicionales sobre las economías en transición.

