

Autor: **Fernando Luengo Escalonilla**

Título: **Europa Central: inercia y cambio en la esfera productiva**

Resumen:

(*) Este trabajo forma parte del Informe Anual del Instituto de Europa Oriental editado en 1996.

Desde que se implantó la planificación administrativa, los países de Europa central y oriental que son objeto de estudio - Hungría, Polonia, la República Checa, Eslovaquia y Eslovenia- han funcionado (al igual que ha ocurrido con los otros países del bloque del Este) como economías de oferta. Desde esta perspectiva se pueden examinar un conjunto de rasgos esenciales de su vertebración económica. El volumen y la composición de la producción se determinaban desde la esfera política y aparecían como objetivos obligatorios en el plan de la economía nacional; el resultado era que los recursos necesarios para cumplir aquellos objetivos se asignaban a las empresas desde las instancias administrativas. En estas condiciones, la búsqueda de economías de escala y la máxima especialización se convertían en dos motores fundamentales para la reducción de los costes; no así la competencia, que desempeñaba un papel irrelevante.

El mercado, en tanto que instrumento para la asignación de los recursos productivos, quedaba confinado a un estatus periférico, siempre controlado por las instancias planificadoras. Cuando surgían e incluso cobraban cierta entidad las relaciones mercantiles en el seno del propio sector estatal, era como consecuencia de las perversiones y las ineficiencias de la regulación administrativa.

Lo mismo sucedía con la demanda, que era tenida en cuenta sólo en la medida en que los responsables de adoptar las decisiones eran capaces de percibir -y de satisfacer- las necesidades de la población y las empresas. En cuanto a la estrategia de desarrollo, el sistema burocrático dispensaba la máxima prioridad a la utilización de los factores productivos domésticos -materias primas, recursos naturales, población activa- alentados por una intensa vocación autárquica.

Entre otros objetivos, los nuevos dirigentes reformistas han pretendido desplazar el centro de gravedad de la reflexión teórica y de la política económica desde el plano de la oferta al de la demanda. Este viraje debía convertirse en uno de los impulsos básicos de la estrategia de transformación para permitir la obtención de nuevos equilibrios productivos y macroeconómicos.

Los ejes básicos de la reforma se diseñaron con una nueva concepción, que consistía básicamente en activar aquellos instrumentos de política económica destinados a regular el comportamiento de la demanda. De esta manera, se llevaron a cabo planes de ajuste macroeconómico, en los que las políticas monetarias restrictivas desempeñaron un papel estelar, las empresas tuvieron que enfrentarse a unas políticas crediticias más exigentes, se permitió que los precios transmitiesen las tensiones entre la oferta y la demanda, que el grado de utilización de los recursos productivos domésticos se determinase por las necesidades de los agentes económicos y que el mercado interno estuviese expuesto a la competencia internacional.

Con una propuesta de política económica de estas características -re-forzada por una decidida estrategia privatizadora y por la creación de un nuevo marco legal e institucional similar al que existía en los países capitalistas-, se pretendía levantar un nuevo aparato productivo, configurado a partir de una base técnica moderna, una cultura empresarial capitalista y unos agentes económicos capaces de desenvolverse con éxito en espacios competitivos abiertos. Esa estrategia también debía propiciar la reconversión -o, si ello no era posible, la liquidación- del tejido productivo heredado del sistema administrativo.

Planteada la discusión en estos términos, la propuesta de reforma de los primeros gobiernos postcomunistas sí contenía un diseño productivo. Pero la solidez del mismo descansaba en factores tales como: el rigor financiero, tanto en el sector público como en el privado, una estructura de precios relativos capaz de transmitir una información significativa, unos mercados que funcionasen de manera ordenada, permitiendo alcanzar nuevos equilibrios entre la oferta y la demanda, y un firme compromiso con el proceso de acumulación por parte de los nuevos propietarios y los capitales foráneos.

Pero la intervención de estos factores en el proceso de modernización y surgimiento de nuevas estructuras productivas ha sido desigual, y en algunos casos ha alentado una dinámica contradictoria y más débil de lo que imaginaban los nuevos dirigentes reformistas.

Apenas se suscitó el debate sobre la conveniencia de aplicar políticas activas dirigidas a modificar la situación de las condiciones productivas, con un fuerte componente industrial, que fuesen anclaje y escenario de referencia para las reformas que se introducían en diferentes planos del sistema económico.

Para los gobiernos postcomunistas, esas propuestas fácilmente podían tomar una deriva conservadora, a favor de la vieja nomenclatura industrial, y servir de refugio para los intereses de esos grupos cuyo única pretensión sería preservar su posición privilegiada; podía transmitir una información confusa sobre la determinación de los gobiernos de abordar transformaciones fundamentales y sobre la orientación estratégica de las mismas; en fin, la crisis financiera de los estados nacionales era otro argumento esgrimido contra la viabilidad de las políticas industriales. Al contrario, los máximos esfuerzos debían dirigirse a la estabilización macroeconómica y a dotar de credibilidad a las reformas: ésta era, según la opinión de los responsables gubernamentales, la única política industrial que resultaba factible y pertinente.

Así pues, el rumbo seguido por la oferta en los países de Europa central analizados ha estado determinado por tres aspectos: la confianza en los nuevos mercados y en las estrategias desplegadas por los agentes que operan en ellos; una política económica cuyo objetivo esencial ha sido gestionar la demanda agregada; y la renuncia explícita a llevar a cabo objetivos e instrumentos propios de las políticas industriales.

Pero el colapso productivo de los primeros años de la reforma ha abierto importantes grietas en aquella concepción de la política económica, por más que los defensores más entusiastas de las denominadas terapias de choque y más críticos con la herencia dejada por el sistema administrativo, han defendido la necesidad de proceder a una drástica eliminación de una parte sustancial de la capacidad productiva heredada, convirtiendo este objetivo en un ingrediente decisivo -y previo- de la estrategia modernizadora.

La discusión sobre las causas de ese desplome productivo, la supuesta inevitabilidad del mismo, la responsabilidad de la política económica y las consecuencias que tuvo sobre el conjunto de la actividad económica, continúan siendo aspectos importantes en la reflexión sobre el balance de las reformas aplicadas en la región desde finales de los años ochenta.

Asimismo, la nueva etapa de crecimiento que afecta a la mayor parte de los países de Europa central y oriental es merecedora de una reflexión en profundidad. Si se aspira a una orientación adecuada de la política económica, es necesario identificar los factores que están promoviendo y las debilidades de la actual coyuntura expansiva. En las páginas que siguen a esta introducción, pretendemos hacer una incursión en esta temática -necesariamente sucinta, dada la complejidad y densidad de la misma-, convencidos de que la dirección y la intensidad de las transformaciones operadas en la oferta condicionan de manera decisiva el curso futuro de las reformas y el potencial de crecimiento de la economía en su conjunto.

El objeto de este trabajo es examinar con esta perspectiva si la actual fase de expansión de la actividad económica se sustenta en transformaciones básicas de la esfera de la oferta, o si, por el contrario, se alimenta de las estructuras, los agentes económicos y las pautas de comportamiento propios de la etapa administrativa; o en qué medida se yuxtaponen elementos de ambas dinámicas.

En el caso de verificarse el primer supuesto, los años en los que la actividad económica experimentó una profunda recesión deberían ser interpretados no sólo como una fase de intensa destrucción de capital físico y humano heredados del sistema administrativo, sino también como un periodo en el que se desencadenaron profundas alteraciones sistémicas -en las relaciones de producción, la gestión de las empresas y la base tecnológica de la producción- suficientemente amplias y profundas como para que surja, si bien todavía de una manera incipiente, una nueva cultura empresarial, nuevas instituciones y nuevos agentes económicos y sociales capaces de protagonizar un crecimiento sostenido y cualitativo.

El segundo supuesto nos colocaría en un escenario distinto y menos favorable. En este caso, las pérdidas de capacidad productiva y la desorganización macroeconómica habrían dificultado la recomposición del aparato productivo y frenado los impulsos modernizadores. La superposición de elementos heredados del pasado y de nuevos factores de crecimiento, en un contexto en el que dominarían los primeros, daría lugar a

una situación híbrida, contradictoria y más incierta. En este escenario, la recuperación del crecimiento se alimentaría, más bien, de las capacidades heredadas del viejo sistema, junto a una serie de factores de naturaleza coyuntural (como, por ejemplo, la eventual expansión de la demanda externa). Entre tanto, el nuevo potencial productivo estaría confinado a unos pocos enclaves con una limitada capacidad de arrastre sobre su entorno más atrasado.

El poco tiempo transcurrido hasta el momento y la complejidad de los procesos de transición -en particular, en su dimensión productiva-, determinan que en la actualidad *de facto* se dé una combinación de ambos escenarios. El solapamiento y la articulación de nuevas y viejas capacidades de crecimiento -igual que sucede en otros ámbitos de la actividad económica-, obligan a una cuidadosa caracterización de las nuevas relaciones que se establecen y a acometer un análisis cualitativo de la información disponible con el objeto de identificar las fuerzas y las tendencias dominantes; en este sentido, otra vez hay que reivindicar la originalidad de las estrategias de transición hacia el capitalismo en el Este, no sólo por la singularidad histórica, sistémica y estructural de las mismas, sino también por los resultados que están propiciando, en gran parte distintos del modelo capitalista occidental desarrollado al que se pretenden orientar.

Esta propuesta de análisis, aunque necesaria para un mejor conocimiento de la situación actual y del futuro de los procesos de reforma, no está exenta de dificultades. Algunas son de orden estadístico. La información disponible para analizar las transformaciones en la oferta es escasa, la calidad de la misma es deficiente y, con frecuencia, no es suficientemente amplia y homogénea. Se requiere, pues, más y mejor información; para lo cual, probablemente, también es necesario encontrar un nuevo equilibrio en los estudios sobre los procesos de reforma, en los que la oferta productiva reciba una atención preferente. Téngase en cuenta, además, que los agregados estadísticos reflejan de manera poco satisfactoria los cambios en la composición y la calidad de los bienes y servicios ofertados.

Otras dificultades tienen que ver con la existencia de múltiples factores -coyunturales y estructurales, endógenos y externos al proceso económico- que inciden sobre el plano de la oferta. Identificarlos, establecer una jerarquía que los ordene en cuanto a su importancia, señalar las relaciones de causalidad entre ellos, supone una compleja tarea que supera las posibilidades y el objetivo de este capítulo.

Nuestro propósito es mostrar los cambios cualitativos que se están operando en el proceso productivo, para, desde ahí, evaluar la consistencia de la nueva etapa expansiva. Para ello se examinarán dos aspectos que se encuentran directamente relacionados entre sí: las transformaciones en la composición de la oferta y la financiación del proceso de acumulación.

1. DESDE LA RECESIÓN HACIA EL CRECIMIENTO

Pero antes de entrar en ese análisis, es necesario advertir que las economías de la región han superado ya la fase crítica de la transición, caracterizada por una profunda recesión acompañada de una intensa desindustrialización. El crecimiento económico, moderado en algunos casos y más pronunciado en otros, constituye la pauta dominante de los últimos años.

Tanto en un caso como en el otro -la recesión y la posterior expansión-, la documentación estadística disponible es, como se ha indicado antes, parcial e insuficiente. Un ejemplo de ello es la enorme dimensión adquirida por la economía sumergida; a lo cual ha contribuido la vertiginosa desregulación de la actividad económica, la permisividad oficial hacia todo tipo de operaciones mercantiles, el creciente espacio ganado por la iniciativa privada y la fragilidad de los aparatos estatales.

En Hungría, por ejemplo, diferentes estimaciones apuntan a que las actividades ilegales representan el 9% del Producto Interior Bruto, en torno al 70% de las transacciones en el sector servicios y entre el 17% y el 25% del gasto de las familias. En Polonia, se estima que la economía sumergida suponía en 1990 alrededor del 12% del PIB, porcentaje que en 1995 había aumentado hasta alcanzar el 18%. La consideración de estas actividades en la República Checa modifica de manera apreciable la evolución del PIB, hasta el punto de que, si se tienen en cuenta, en 1995 este país ya habría alcanzado prácticamente el nivel de producción de 1990.

Otro ámbito significativo en el que también se aprecian importantes lagunas estadísticas es en las actividades vinculadas a las transacciones internacionales. Por ejemplo, la evaluación del comercio fronterizo, que apenas tiene reflejo estadístico, puede alterar sustancialmente el saldo de la balanza comercial; lo mismo sucede con la contabilización de las inversiones extranjeras directas.

Todo ello obliga a extremar la prudencia. En estas condiciones, la primera tarea prioritaria consiste en identificar las grandes tendencias en la evolución de los agregados económicos. En el cuadro estadístico número 1 aparece la información sobre el Producto Interior Bruto y la producción industrial.

CUADRO 1

PRODUCCIÓN Y PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

(índices, 1989=100)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<i>Producto Interior Bruto</i>							
Checoslovaquia	100,0	98,5	84,4	78,8			
República Checa	100,0	98,8	84,7	79,2	78,5	80,6	84,8
Eslovaquia	100,0	97,5	83,3	77,5	74,3	77,9	83,7
Hungría	100,0	96,5	85,0	82,4	81,8	84,1	85,8
Polonia	100,0	88,4	82,2	84,4	87,5	92,1	98,5
Eslovenia	100,0	91,9	84,5	79,9	80,9	85,2	89,3
<i>Producción industrial bruta</i>							
Checoslovaquia	100,0	96,5	75,2	67,6			
República Checa	100,0	96,5	73,0	67,2	63,6	65,1	71,1
Eslovaquia	100,0	95,5	78,7	67,6	60,5	64,3	69,7
Hungría	100,0	95,5	77,3	69,8	72,6	79,6	83,4
Polonia	100,0	75,8	66,8	69,4	73,8	82,6	91,2
Eslovenia	100,0	89,5	78,4	68,0	66,2	70,4	71,8

Fuente: Economic Commission for Europe

El comportamiento del PIB en la República Checa, Eslovaquia y Hungría ha seguido un patrón similar. Estos países han experimentado un importante desplome productivo entre 1990 y 1993, con una caída del producto del 21,5%, 25,7% y 18,2%, respectivamente. En Eslovenia, el retroceso del PIB se ha registrado en el periodo 1990-1992 (20,1%); mientras que Polonia representa la principal excepción, dado que la crisis se concentró en dos años, 1990 y 1991, en los cuales se asistió a una fuerte contracción del producto en un 17,8%.

Tanto la magnitud en la que ha retrocedido la producción como la intensidad que ha alcanzado este proceso cada año están relacionadas con el momento en el que comienzan las reformas y el contenido de las mismas: si se adoptaron políticas de "terapia de choque" (tal fue el caso, sobre todo, de Polonia en 1990 y Checoslovaquia en 1991) o, por el contrario, se aplicó una estrategia de signo más gradualista.

Las pautas de comportamiento seguidas por la producción industrial han sido aún más recesivas. En este caso, la crisis se ha prolongado más en el tiempo. En Polonia la recesión comprendió el periodo 1988-1991 y la producción se situó en este último año 31 puntos porcentuales por debajo de su nivel en 1988. La República Checa experimentó un retroceso aún más pronunciado, del 36,4%, entre 1990 y 1993; en los mismos años Eslovenia redujo su producción en un 33,8%. En Hungría el descenso de la producción industrial comenzó en 1987 y en 1992, año en el que finaliza la recesión, el *output* del sector tan sólo era un 67,8% del nivel alcanzado en 1987. Los peores resultados se obtuvieron en Eslovaquia, país en el que la recesión se prolongó durante cinco años (entre 1988 y 1993) y supuso una reducción del *output* sectorial del 40%. A la luz de estos *ratios*, parece probable que en estos años haya desaparecido una parte significativa de la capacidad industrial instalada.

En ese periodo las economías sufrieron un fuerte *shock* externo debido a la desintegración del bloque del Este y, sobre todo, a la desmembración de la Unión Soviética, país con el que realizaban a finales de la pasada década una buena parte de las transacciones comerciales; no sólo desaparecieron los mercados tradicionales sino que los suministros se encarecieron y, en algunos casos, se interrumpieron.

Al mismo tiempo que sucedía esto con las relaciones económicas exteriores, los partidos que sucedieron a los respectivos partidos comunistas en el poder aplicaron severas políticas de austeridad dirigidas a estabilizar los agregados macroeconómicos. La lucha contra la inflación, objetivo prioritario de la política económica, condujo a la contracción de la demanda interna y a la introducción de una fuerte restricción financiera en el comportamiento de los agentes económicos. A todo ello, hay que añadir la creciente competencia de los productos foráneos, fruto de las políticas de apertura externa aplicadas por los gobiernos postcomunistas.

Pero, como se ha señalado antes, este escenario ha cambiado de manera radical en los últimos años: la producción se ha estabilizado y se ha iniciado, con desigual ritmo e intensidad, una recuperación de la actividad económica. A partir de 1993 en Hungría, la República Checa y Eslovaquia parece haberse invertido la tendencia recesiva y en el bienio siguiente el producto interior bruto ha registrado tasas de variación positivas. La recuperación ha sido particularmente destacable en los dos últimos países.

En Eslovenia la etapa expansiva se ha iniciado un año antes, en 1993, y en Polonia -paradigma de aplicación de una drástica política de ajuste monetario- la precocidad es aún mayor, pues desde 1991 el PIB ha conocido un ritmo de crecimiento sostenido. La aceleración del crecimiento registrada en estos últimos años ha permitido que algunos países -sobre todo Polonia- se hayan acercado en 1995 al nivel de producción que registraban hace un lustro.

Es importante hacer notar que el motor de la nueva etapa expansiva ha sido el sector secundario; es aquí donde se han cosechado las mayores tasas de crecimiento económico. Sólo en Eslovenia la expansión de la producción industrial obtenida en 1995 se ha mantenido por debajo de la registrada en el PIB. La República Checa y Polonia son los países que han alcanzado en ese año los resultados más espectaculares, acreditando un aumento del *output* del 10% en relación a 1994. Por el contrario, en Hungría y Eslovenia, aunque también se han sumado a este ciclo expansivo, la producción industrial ha registrado un comportamiento más moderado.

Éste es un dato nuevo y alentador que contrasta con los años precedentes, en los que se ha asistido a una masiva pérdida de capacidad industrial; a este cambio de tendencia, que parece cerrar la etapa de intensa desindustrialización de los primeros años de la reforma, ha contribuido la incursión de los capitales foráneos en segmentos estratégicos del sector secundario.

Pero la onda expansiva también ha alcanzado a los otros sectores de la actividad económica. Así, la agricultura parece haber salido de la postración en la que entró con el inicio de las reformas, como consecuencia combinada de la descolectivización, la retirada de las subvenciones, el aumento en el precio de los insumos industriales y la contracción de los mercados doméstico e internacional. Pero más revelador aún es la fuerte expansión del sector servicios, alentada por la iniciativa privada y las inversiones extranjeras directas, con el resultado de que la mayor parte del PIB ya se genera en las actividades terciarias.

Como se ha señalado con anterioridad, el objeto de este trabajo es aportar argumentos sobre la naturaleza de esta recuperación: si está sustentada en una reestructuración en profundidad de la oferta productiva o, por el contrario, en un efecto meramente pendular, en virtud del cual a una profunda recesión le seguiría una parcial expansión de la actividad económica, alimentada por la demanda de la población y de las empresas que han sobrevivido a la crisis, sin que paralelamente se hubiesen operado las necesarias transformaciones estructurales. Sea cual sea el diagnóstico, parece claro que la nueva dinámica económica supone un escenario novedoso respecto al que había prevalecido durante los años dominados por la contracción de la oferta y la descapitalización.

No obstante, para proceder a una correcta evaluación del alcance de la reciente recuperación de la actividad económica, es necesario precisar que, en el mejor de los casos, en 1995 se estarían alcanzando los niveles de producción que existían cinco o seis años antes. Esta sería, sobre todo, la situación de Polonia y de la República Checa, si las estadísticas oficiales se corrigen con los datos sobre la actividad que se encauza a través de la economía sumergida.

En los próximos años estos países alcanzarán y superarán los niveles de producción y de renta de finales de

la pasada década. Pero no debe pasarse por alto que, en general, 1989, año en el que arrancan buena parte de las reformas económicas más sustanciosas, ha de ser interpretado ya en clave recesiva; en él culminaba una larga etapa dominada por la contracción de la actividad inversora y la recesión, o por la desaceleración del ritmo de crecimiento.

Pero la cuestión decisiva es que, sean cuales sean las estimaciones y las valoraciones que puedan aportarse sobre la importancia del resurgir de la oferta, los gobiernos de la región han de responder a unas nuevas exigencias, que no son otras que las de consolidar la nueva fase de crecimiento económico; así pues, en relación a la etapa recesiva, cambia el objetivo y, como consecuencia de ello, el contenido de las políticas económicas a aplicar.

Durante los primeros años de la transición, el dilema entre la transformación del sistema económico, el control macroeconómico y el crecimiento fue resuelto sacrificando este último. Más aún, los gobiernos han tendido a considerar que dos de las piedras angulares de la estrategia de reforma -el control de los precios y la quiebra de las estructuras administrativas- hacían necesaria la recesión.

En otros términos, se razonaba que las políticas destinadas a mantener el crecimiento de manera artificial (enfrentadas a límites insuperables, dado el agotamiento de los factores extensivos de crecimiento) bloquearían algunas de las reformas fundamentales, al tiempo que agravarían los desequilibrios de la economía, aumentando los costes del proceso de transición. También en el terreno de la confrontación política, en la que se han decidido las cuestiones esenciales de la reforma, la continuidad de aquellas estructuras suponía, según estos análisis, un baluarte para aquellos grupos que, instalados en las viejas inercias administrativas, negaban o pretendían paralizar la reforma.

Por estas razones, se argumentaba que, en la primera fase del proceso de transformación, el objetivo esencial de la política económica no podía ser mantener o recuperar los niveles de producción anteriores a la crisis. Ya que una parte sustancial de aquel aparato productivo -sobre todo en las parcelas en las que prevalecía la gran empresa estatal- presentaba problemas de obsolescencia e ineficiencia, era necesario proceder al desmantelamiento de una parte de las empresas y a la transformación de otras muchas.

En este contexto, era más significativo desde el punto de vista del cambio estructural la aparición de nuevos factores de crecimiento que el mantenimiento artificial del mismo a partir de las inercias y las estructuras del viejo orden administrativo (sobre este aspecto se volverá más adelante).

Quienes han razonado desde esta perspectiva, sin integrarla en un planteamiento de reforma más amplio dirigido a la reconstrucción de la economía, han diseñado una política económica que ha sido responsable, al menos en parte, de la profundidad de la recesión.

Se han infravalorado los costes económicos y sociales de la quiebra del aparato productivo y se han sobrevalorado las posibilidades de reconstrucción y saneamiento del mismo a partir de los nuevos mercados y de los nuevos agentes económicos y sociales que emergen de la descomposición del sistema administrativo. El resultado ha sido una destrucción de capacidades productivas mucho mayor de lo que habían supuesto inicialmente los artífices de las transformaciones.

Uno de los límites de aquel periodo estriba en que algunos vectores de la estrategia de transformación económica, que son esenciales para la consolidación y el funcionamiento de una economía de mercado, han avanzado con mayor lentitud o, incluso, se encuentran en un estado incipiente. Una de las razones que explica este desequilibrio en el ritmo de aplicación de las reformas se encuentra en la precaria situación de la oferta.

En realidad, en un contexto recesivo como el que ha prevalecido durante los últimos años, sólo se puede resolver un limitado abanico de problemas, sobre todo los que tienen que ver con la estabilización macroeconómica (en aquellos aspectos relacionados con el desorden monetario) y la redistribución del patrimonio productivo entre los grupos sociales que están protagonizando la transición; pero, incluso, una solución duradera y satisfactoria de estas cuestiones requiere que exista una dinámica de crecimiento durante un número suficiente de años.

En efecto, se precisa un ambiente más expansivo para activar los mecanismos redistributivos -esenciales para alcanzar una mínima cohesión social-, realizar las inversiones necesarias para la modernización del

aparato productivo, reducir la dependencia de los agentes económicos respecto del gasto público, ampliar la base recaudatoria del Estado, atraer capitales extranjeros con vocación productiva y alentar un proceso dirigido a una parcial sustitución de importaciones, sustentado en el fortalecimiento del tejido productivo doméstico.

De todo ello se deduce que es necesario orientar la política económica hacia el crecimiento; pero, además, la viabilidad de este objetivo es mayor que hace unos pocos años: existe un nuevo marco legal e institucional, se ha multiplicado el número de agentes económicos, buena parte de los cuales son privados, algunas perturbaciones macroeconómicas se han suavizado y la inserción financiera y productiva de los países de Europa central y oriental en los mercados exteriores es más sólida que al comienzo de las reformas.

Dar prioridad al objetivo del crecimiento no debe suponer, lógicamente, ignorar los posibles desequilibrios asociados al mismo; al contrario, deben ser tenidos en cuenta de modo que se puedan absorber y no paralicen la nueva etapa expansiva. Por ejemplo, la sustitución de las severas políticas monetarias aplicadas durante los últimos años por otras más permisivas, puede dar lugar a la reaparición, o al agravamiento, de las tensiones inflacionarias; o, también, el crecimiento del PIB puede absorber una parte de la producción que antes se destinaba a los mercados internacionales, y, al mismo tiempo, provocar un aumento en la demanda de importaciones, con el consiguiente deterioro de la balanza de pagos. Pero esos y otros argumentos deben conducir a profundizar en las reformas y no a frenar el crecimiento del producto, atacando la inflación de origen estructural y mejorando la competitividad de las empresas.

2. CRECIMIENTO Y TRANSICIÓN PRODUCTIVA

No es posible mantener en el tiempo la dicotomía entre un crecimiento sostenido del PIB y un tejido productivo y empresarial anclado en estructuras de producción y comercialización tradicionales y poco permeables a las grandes transformaciones que acontecen en la economía mundial.

Los gobiernos que han ignorado esta cuestión esencial, haciendo uso (y abuso) de políticas con las que se ha pretendido encontrar una fórmula competitiva estable y sólida conteniendo los costes salariales o devaluando el tipo de cambio, o bien aprovechando la estela de una coyuntura internacional favorable sin realizar cambios estructurales en la actividad económica, no han sido capaces de mantener una senda expansiva y finalmente han visto cómo sus economías se empobrecían.

Éste es un principio básico que debería presidir las estrategias de reforma aplicadas en los países de Europa central y oriental: es necesario sustentar el crecimiento de la producción en políticas destinadas a mejorar la composición de la oferta. Y éste también es el núcleo de la discusión que se propone en las páginas siguientes, a partir de la consideración de tres factores, alrededor de los cuales parece vertebrarse una nueva configuración de la oferta: la infraestructura tecnológica y la inversión, la especialización y diferenciación productiva y la utilización del factor trabajo.

2.1. Tecnología e inversión

Pese a los grandes esfuerzos de inversión realizados en la etapa administrativa, sustentados en megaproyectos de Investigación y Desarrollo (I+D), a los que se dedicaban más recursos en proporción al PIB que en las economías de la OCDE, los países de Europa central y oriental han acumulado un importante *gap* tecnológico.

Tras varias décadas de aplicar estrategias industriales que concedían la máxima prioridad a la fabricación de medios de producción -razón por la cual cabía esperar unos niveles de productividad creciente-, se ha afianzado un tejido productivo que se caracteriza por una calidad mediocre de los productos, unos altos índices de consumo material y una baja competitividad exterior.

Es sabido que las estructuras administrativas se han caracterizado por su conservadurismo en el plano tecnológico; no sólo las decisiones fundamentales en materia de I +D se adoptaban en las instancias centrales -lo que suponía un patrón de funcionamiento muy rígido-, sino que la propia dinámica socioeconómica penalizaba la introducción de innovaciones. En este sentido, debe destacarse el efecto antiinnovador de la desconexión entre la oferta y la demanda, la ausencia de competencia entre las empresas, la ilimitada cobertura financiera de las mismas, cualquiera que fuese su eficiencia, y la preferencia por las cantidades en la operativa de la economía planificada.

Estas inercias se han visto agravadas por la pérdida de uno de los activos fundamentales de los sistemas administrativos: su capacidad para movilizar los recursos productivos y obtener altas tasas de crecimiento económico.

Como se ha podido apreciar en el anterior apartado, el grupo de países objeto de análisis experimentó un paulatino, pero irreversible y continuo, declive, que les situó a finales de la pasada década en una situación que ya estaba muy deteriorada, tanto en la esfera productiva como en la tecnológica. Valga como ejemplo la valoración que realiza el Centro para la Cooperación con las Economías en Transición (CCET 1995: 137) sobre la posición de la economía húngara en aquel periodo: "La última década ha visto decrecer los gastos (en I+D) en un tercio, numerosos institutos están en una situación de crisis y los resultados obtenidos en materia de importación de tecnologías y su difusión ulterior son muy mediocres".

A este panorama nada alentador hay que añadir los efectos sobre el potencial tecnológico de la profunda crisis económica de los últimos años: brusco retroceso de la inversión, con la consiguiente desvalorización de los equipos productivos, cierres y descapitalización de empresas, infrautilización de capacidades productivas acompañada de pérdida de mercados, crisis financiera y cierre de numerosos institutos de investigación y centros especializados, paralización de proyectos de I+D y brusco descenso de la inversión pública.

La información estadística disponible sobre las actividades de investigación y desarrollo revela que la crisis también se ha apoderado de este ámbito crucial de la economía. Entre 1990 y 1994 en Hungría el porcentaje de gastos en I+D en relación al PIB se ha contraído desde el 1,6% hasta el 0,9%. El número de personas que trabajan en esta esfera se ha reducido en estos años en un 33%, la parte de las inversiones en capital en el conjunto de los gastos apenas supera el 10% y el número de patentes registradas ha retrocedido en más de la mitad.

El caso de Polonia es igualmente revelador del profundo deterioro del potencial científico experimentado en los últimos años; los gastos en I+D en proporción al PIB se han reducido entre 1990 y 1993 en más de la mitad, pasando desde el 1,9% hasta el 0,8%, al mismo tiempo que ha bajado también de manera drástica el número de personas que se dedican a la investigación. Podemos encontrar una evolución similar en la República Checa, recorte en la parte de la renta nacional destinada a actividades investigadoras y descenso sustancial del volumen de empleo.

Estos datos, aunque fragmentarios, parecen indicar que estas economías se encuentran con serias dificultades para articular el esfuerzo investigador que requiere la modernización de su aparato productivo, tanto en el área de la investigación básica como, sobre todo, en la aplicada.

Ello implica una pesada hipoteca en el avance hacia la modernización del tejido empresarial, dada la estrecha relación existente entre innovación y cambios en la composición de la oferta. La destrucción de capacidad productiva de estos años, la caída registrada en la inversión, el auge de actividades de inferior densidad tecnológica y la búsqueda de beneficios a corto plazo, están alumbrando un escenario poco propicio a la innovación. Sin embargo, la incorporación y asimilación de las tecnologías occidentales -cuestión clave en economías abiertas a la competencia internacional y que cuentan con un escaso potencial de innovación- depende de que estos países mantengan y mejoren su capital científico.

La inversión proporciona el nexo que une la investigación y la producción. Uno de los rasgos esenciales de las economías burocráticas ha sido la tensión inversora, tanto en las unidades productivas como en las instancias burocráticas. La comparación de los *ratios* de inversión de estos países con los occidentales pone de manifiesto que en los primeros este indicador se ha situado varios puntos porcentuales por encima de Occidente. Si se relaciona el nivel de inversión con el ritmo de crecimiento de la renta nacional -y, sobre todo, con la calidad de los bienes y servicios ofrecidos-, estamos ante una de las principales manifestaciones de las ineficiencias de las economías burocráticas.

El *stock* de capital acumulado a lo largo de las décadas de planificación administrativa ha sido expuesto desde que se inició la transición a profundas modificaciones: una nueva estructura de precios relativos, un nuevo patrón de demanda, una fuerte competencia, tanto en el mercado interno como en el internacional, y una rápida obsolescencia propiciada por un entorno internacional en el que se están introduciendo de manera acelerada nuevos sistemas tecnológicos. Todo ello ha estado en el origen de una profunda desvalorización del capital físico y humano, y de las tecnologías incorporadas a ese capital.

A diferencia del comportamiento seguido por la inversión en las décadas pasadas, esta variable ha sido una de las más castigadas por la recesión de los primeros años noventa. El proceso de desinversión ha sido un rasgo común en el devenir económico de todos los países de la región. Pero ha sido en Polonia donde ha revestido mayor intensidad: entre 1989 y 1992 la tasa de inversión interior bruta en relación al PIB retrocedió desde el 39% hasta el 15%. En Hungría la evolución ha sido similar, pero el desplome ha sido menos dramático, y en el mismo periodo el *ratio* ha pasado del 27% al 15%. Los otros tres países han registrado patrones de evolución específicos. La República Checa y Eslovaquia aún mantenían altas tasas de inversión a comienzos de la década, y acometieron el ajuste tardíamente, a partir de 1991 (en el caso de la República Checa las políticas de austeridad inversora han sido más suaves que en Eslovaquia). Entre tanto Eslovenia partía en 1989 de unos niveles de inversión interior bruta sustancialmente más bajos que los de los otros países -y más parecidos a los que registran las economías occidentales-, habiendo experimentado un suave retroceso en este indicador durante los primeros años noventa.

La trayectoria seguida en aquellos años por la inversión fija bruta en relación al PIB (concepto que no incluye las variaciones en los *stocks*) ha sido, en general, más moderada y ha registrado menos picos. Ello puede significar que la liberalización -y el consiguiente alza- de los precios y la aplicación de una política monetaria restrictiva, ha propiciado, sobre todo, un ajuste en el volumen y en la composición de los inventarios de las empresas, habiendo tenido un impacto mucho menor en la adquisición de maquinaria y bienes de equipo; este componente de la inversión se ha mantenido, con ligeras oscilaciones, en un nivel relativamente alto.

Los cuadros 2 y 3 muestran información sobre el comportamiento de la inversión a partir de 1992. Como se puede apreciar en ellos, estos últimos años han sido testigos de una moderada, aunque significativa, recuperación de la actividad inversora, lo cual ha contribuido a dinamizar la demanda interna y a frenar el constante deterioro del tejido productivo.

CUADRO 2

INVERSIÓN, 1992-1995

(Tasas de variación anual)

	Formación bruta de capital				Inversión bruta fija			
	1992	1993	1994	1995(a)	1992	1993	1994	1995(a)
República Checa	-17,6	-2,2	22,1	34,7	8,9	-7,7	17,3	14,8
Hungría	-21,7	35,5	16,3		-2,7	1,7	12,2	
Polonia	-13,0	14,9	9,0		2,3	2,9	9,2	19,0*
Eslovaquia	-32,5	-20,0	-19,8	17,4	-3,6	-16,0	-4,0	21,5
Eslovenia	6,7	41,1	0,9		-14,9	15,0	18,3	16,0*

(a) Enero-septiembre para la República Checa; enero-junio para Eslovaquia

Fuente: Economic Commission for Europe

CUADRO 3

PARTE DE LA INVERSIÓN EN LA DEMANDA FINAL

(Porcentaje del PIB)

	Inversión fija			Cambio en los stocks		
	1993	1994	1995(a)	1993	1994	1995(a)
República Checa	26,6	30,0	25,9	-8,6	-9,5	4,5
Hungría	18,7	19,9		0,8	1,6	
Polonia	15,9	16,2		-0,3	-0,3	
Eslovaquia	27,5	25,6	24,9	-5,6	-8,4	-4,9
Eslovenia	18,1	19,8		1,0	0,9	

(a) Enero-septiembre para la república Checa; enero-junio para Eslovaquia

Fuente: Economic Commission for Europe

Ninguno de los países considerados en este capítulo han sido ajenos a esta evolución más expansiva, aunque la intensidad de la misma ha sido ciertamente desigual. Desde 1992, Eslovenia ha registrado tasas de crecimiento positivas en la inversión bruta, a partir de 1993 en Hungría y Polonia, desde 1994 la República Checa y, por último, Eslovaquia se ha sumado a este resurgir en la inversión sólo en 1995.

La información estadística contenida en los cuadros permite apreciar que el componente de la inversión fija (la parte de la misma que consiste en producir o comprar en el mercado internacional maquinaria y bienes de equipo), también ha registrado notables progresos. Eslovenia y la República Checa ilustran esta favorable evolución, con tasas de crecimiento medio anual en los últimos años superiores al 10%. El resultado de esta trayectoria ha sido una mejora sustancial en la relación entre inversión y PIB. Sólo Eslovaquia parece haber quedado al margen de esta tendencia

De la información precedente se desprende que la caída en la actividad inversora ha sido importante en todos los países de la región -si bien parece que el PIB ha retrocedido en una magnitud aún mayor- y que las nuevas condiciones -institucionales, financieras, macroeconómicas e internacionales- son más favorables para la inversión.

Si bien es cierto que para favorecer un crecimiento intensivo, basado en la obtención de mejoras en la productividad de los factores, no es tan importante el volumen de inversiones como el destino sectorial y ramal y la composición técnica de las mismas, parece igualmente claro que es necesario alcanzar una masa crítica de actividad inversora que permita acometer la ingente tarea de modernizar el tejido productivo que ha quedado en gran medida obsoleto.

El crecimiento de las economías de Europa central -y con él la modernización del aparato productivo, la incorporación y asimilación de las nuevas tecnologías, la consolidación de un segmento empresarial de producción de bienes intermedios y de bienes de equipo- depende, en gran medida, del nivel y de la eficiencia con que se realicen las inversiones.

De modo que la intensificación de la actividad inversora constituye todavía una necesidad imperiosa en estas economías en las que existen graves carencias infraestructurales -que deben ser cubiertas, en gran parte, con inversiones públicas-, y el sector privado aún es frágil. Economías que, además, forman parte de un contexto exterior en el que los procesos de cambio técnico son muy acelerados y donde la competitividad se determina más por la calidad que por los bajos salarios y los costes. En este sentido, la recuperación de la inversión fija, aunque constituye un dato sin duda alguna estimulante, es un proceso que aún no ha alcanzado la envergadura deseada y no se encuentra consolidado.

Dos indicadores pueden ofrecer información adicional sobre la existencia de cambios cualitativos en la actividad inversora: la importancia de la maquinaria y los equipos en el conjunto de los gastos de inversión, y su distribución entre los diferentes sectores y ramas de la actividad económica.

En cuanto al primero de los *ratios*, parece razonable suponer que la productividad de las inversiones será más elevada cuanto mayor sea la parte que se destina a reponer y ampliar la maquinaria y los equipos y menor el porcentaje consagrado a actividades de construcción (Cuadro 4).

CUADRO 4

PARTE DE LAS INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO EN EL TOTAL DE LA INVERSIÓN FIJA

(Porcentaje del total)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
República Checa	46	46	46	50	52	

Hungría	46	46	48	48	46	49
Polonia	34	30	38	38	41	
Eslovaquia(a)	46	51	--	48	44	49
Eslovenia	45	54	51	50	51	

(a) A precios constantes.

Fuente: Economic Commission for Europe.

En todos los países ha aumentado la parte de las inversiones en maquinaria y bienes de equipo, realizadas entre 1990 y 1995. Polonia, pese a haber registrado importantes progresos en este periodo, se mantiene por debajo del promedio registrado en la región; y Eslovaquia sólo en 1995 se ha recuperado de una tendencia claramente regresiva, que había supuesto la reducción de la parte de la maquinaria y los bienes de equipo en las inversiones totales. Los dos países en los que este indicador ha mostrado valores más positivos, por encima del 50%, han sido la República Checa y Eslovenia.

Diferentes informaciones parecen indicar que tiende a aumentar también la parte de las importaciones en la formación bruta de capital. En la medida en que existe un importante *gap* tecnológico en relación a los países capitalistas, la adquisición de bienes de inversión en los mercados occidentales puede contribuir positivamente al esfuerzo de modernización en el que las reformas se han comprometido. No obstante, se impone cierta prudencia en la evaluación de este fenómeno, dado que una parte (quizá importante) de las importaciones que se contabilizan como bienes de equipo en realidad son artículos de consumo duradero (automóviles).

El otro indicador que ofrece una información cualitativa sobre las inversiones es la distribución de las mismas entre los diferentes sectores de la actividad económica. Esta información está contenida en el cuadro 5. Una primera conclusión de tipo general es que con las reformas se han modificado de raíz los criterios tradicionales de reparto de la inversión; la industria, que antes era el sector prioritario, ha experimentado un claro proceso de desinversión, más acusado en Hungría y en Eslovenia, y mucho más mitigado en la República Checa; esta tendencia se ha desarrollado en paralelo a un proceso de acumulación de capital, que sobre todo ha cobrado auge en los últimos años, en algunas ramas y empresas, en las que el peso de la iniciativa privada y de los capitales extranjeros es más notable.

El sector servicios ha sido el más beneficiado de esta redistribución de los recursos de inversión; en primer lugar, los relacionados con el transporte y las telecomunicaciones. Como cabía esperar, uno de los grandes perdedores ha sido la agricultura, que, excepto en Eslovenia, ha experimentado un acusado proceso de desinversión.

CUADRO 5
CAMBIOS EN EL REPARTO SECTORIAL DE LAS INVERSIONES
EN EL PERIODO 1989-1993

(Porcentaje del total de la inversión)

	Agricultura	Industria	Construcción	Transportes y telecomunicaciones	Comercio	Vivienda	Otros servicios
República Checa	-7,5	-0,9	-0,7	-0,2	0,1	-5,2	14,2
Eslovaquia	-7,6	-7,5	0,3	7,6	1,6	0,3	5,3
Hungría	-6,8	-9,9	-0,9	5,9	2,1	5,3	-3,7
Eslovenia	1,2	-9,9	-0,9	5,9	2,1	5,3	-3,7
Polonia	-5,1	-4,1	0,0	3,7	1,6	-2,0	6,0

Fuente: European Bank for Reconstruction and Development (1995: 81)

De las consideraciones realizadas en las páginas precedentes, se deduce que, desde que se iniciaron las reformas, se ha asistido a una significativa erosión de la base técnica de la producción, que ha sido más acusada en el sistema de ciencia y tecnología. La pérdida de competitividad asociada a este deterioro puede comprometer los esfuerzos desplegados para alcanzar la estabilización del proceso económico y una integración duradera en los segmentos dinámicos del mercado mundial.

No obstante, los últimos años han presenciado una mejora en la actividad inversora -y posiblemente también en la dinámica de investigación y desarrollo- que está contribuyendo a una modernización de ciertos segmentos del aparato productivo. Todavía lejos de definir una tendencia y con efectos asimismo limitados sobre el conjunto de la estructura económica, la evolución reciente de la inversión supone un freno al proceso de descapitalización de comienzos de la década y expresa unas condiciones macroeconómicas y sistémicas más favorables a la acumulación.

2.2. Especialización y diferenciación del tejido productivo

Tres de las características básicas del periodo administrativo fueron la hiperindustrialización y el infradesarrollo del sector servicios, la prioridad otorgada a las industrias pesadas de producción de medios de producción y la especialización en actividades intensivas en capital y en el consumo de materias primas. Estos rasgos estructurales pudieron ser preservados mientras existió una abundante dotación de recursos productivos y una fuerte articulación de la estructura económica de los países de Europa central y oriental con la Unión Soviética.

Pero no podían ser mantenidos en unas condiciones económicas y políticas radicalmente distintas, caracterizadas por la quiebra de los mecanismos extensivos de crecimiento, el hundimiento del mercado soviético, el desmantelamiento del CAEM y la consiguiente disolución de los vínculos económicos regionales, y el inicio de reformas económicas orientadas hacia la consolidación del capitalismo.

Este nuevo escenario suponía la introducción de nuevas fuentes de suministro y la desaparición de los mercados tradicionales, implicaba nuevos criterios de rentabilidad para las empresas que debía conducir a la reestructuración o a la liquidación de muchas de ellas, hacía posible que apareciesen otras muchas de nueva creación, alentaba la competencia y enfrentaba a los agentes económicos a una nueva estructura de precios.

El desmantelamiento y la reconversión de una parte de las capacidades productivas vinculadas al mercado soviético y a las especializaciones tradicionales, así como la aparición de nuevas actividades, tenían que suponer necesariamente una profunda transformación de la estructura sectorial y ramal de la economía. Algunos sectores antes decisivos entrarían en declive, mientras que otros pasarían a protagonizar la dinámica económica.

Si este proceso formaba parte de la lógica de cualquier reforma acometida en profundidad -lógica que resultaba incompatible con el mantenimiento a escala macro y microeconómica de la distribución de los recursos productivos heredada del sistema administrativo-, el ritmo y el contenido de esas transformaciones dependía, en gran medida, del perfil concreto de las estrategias reformistas llevadas a cabo.

Se hacía necesario alcanzar un nuevo equilibrio y unas nuevas relaciones entre los sectores y las ramas de la actividad económica, a partir de los que sustentar una nueva etapa de crecimiento basado en la incorporación, asimilación y difusión de las nuevas tecnologías y en la obtención de mejoras en la productividad de los factores. En definitiva, se trataba de consolidar un nuevo sistema productivo capaz de asegurar una sólida conexión con los mercados exteriores.

Por ello, en la primera etapa de la transición era necesario impulsar la diferenciación entre las ramas productivas y en el interior de cada una de ellas, así como la redistribución y la asignación de los recursos humanos, materiales y financieros, premiando aquellas actividades con mayor potencial de creación y asimilación de los nuevos procesos tecnológicos, mejor adaptadas a las dotaciones factoriales de las economías de Europa central y más capacitadas para responder a las nuevas demandas de los mercados doméstico e internacional.

Así pues, el resultado de todo este proceso, largo y complejo, debía ser la aparición de una nueva estructura sectorial y ramal distinta de la que había prevalecido en la etapa administrativa, dotada de un

mayor potencial de crecimiento. Se trata, por tanto, de examinar si, en efecto, el proceso de transición está consolidando nuevos equilibrios entre los sectores de la actividad económica y si dentro de la industria se está articulando una nueva jerarquía entre las ramas industriales, desde donde vertebrar una nueva dinámica de acumulación.

El cuadro número 6 permite una primera evaluación de la profundidad y la dirección de las transformaciones estructurales en curso. El primer rasgo importante a señalar es que las economías de la región están conociendo un proceso de terciarización, similar al que se da desde hace años en las economías maduras de Occidente.

El resultado de esta evolución es el aumento sustancial del peso específico del sector servicios en la producción, el empleo y la inversión. Así, en la República Checa su aportación al PIB ha aumentado en 15 puntos porcentuales entre 1991 y 1995, hasta situarse en el 54%; también se observa una progresión en la absorción de empleo, si bien ha sido más suave, dado que al comienzo del periodo se partía ya de niveles de ocupación importantes.

En Eslovaquia el proceso de terciarización ha sido aún más pronunciado, con un aumento en la participación del sector servicios en el PIB de más de veinte puntos porcentuales. Los avances en Hungría y Eslovenia han sido más moderados, dado que en 1995 se partía de una situación en la que las actividades terciarias ya aportaban alrededor de la mitad de la producción global. En cuanto a Polonia, la dinámica de terciarización parece haberse estabilizado en estos últimos años y la contribución del sector servicios al PIB se sitúa en valores próximos al 50%.

Dentro del sector servicios parece asistirse también a una creciente diferenciación, que presenta singularidades entre los distintos países. Pese al contenido liberal (y liberalizador) de las reformas económicas y al creciente protagonismo de las actividades privadas, conservan un notable protagonismo los servicios ofrecidos por las administraciones públicas.

En todo caso, el sector servicios todavía no ha adquirido unos perfiles definitivos -y, desde luego, su estructura aún no es homologable a la de los países occidentales-. Su configuración definitiva depende de algunos aspectos cruciales como: el contenido y el alcance de los programas de gasto público; la implantación de las actividades productivas y la capacidad de éstas de articular en torno a ellas servicios complementarios, la concreción de las políticas de saneamiento y configuración del nuevo sector financiero, el grado de apertura de estas actividades a la competencia de los capitales extranjeros, la dirección de las políticas privatizadoras emprendidas por los poderes públicos y los rasgos de la nueva estructura social.

CUADRO 6

PARTICIPACIÓN DE LOS SECTORES EN LA PRODUCCIÓN

(Porcentaje del PIB, a precios corrientes)

	1991	1992	1993	1994	1995
República Checa					
Agricultura	6,0	6,1	6,5	5,8	5,3
Industria	47,4	42,9	37,0	34,8	34,6
Construcción	6,8	5,3	5,2	5,9	6,2
Servicios	39,8	45,8	51,3	53,5	54,0
Hungría					
Agricultura	8,5	7,2	6,7	7,0	
Industria	29,0	27,3	26,6	25,5	
Construcción	5,4	5,9	5,3	5,5	
Servicios	57,1	59,6	61,4	62,0	
Polonia					
Agricultura	6,4	7,1	7,2	7,1	

Industria	35,8	35,5	35,7	36,2	
Construcción	8,8	8,1	7,1	6,4	
Servicios	49,1	49,3	50,0	50,3	
Eslovaquia					
Agricultura	5,7	6,2	6,6	7,4	
Industria	52,7	38,0	36,9	30,7	
Construcción	7,4	6,8	6,7	5,0	
Servicios	34,2	49,1	49,9	56,9	
Eslovenia					
Agricultura	5,4	5,3	4,7	4,8	
Industria	40,5	36,6	34,0	33,8	
Construcción	4,1	4,1	4,5	5,0	
Servicios	50,0	53,9	56,8	56,4	
(a) Enero-septiembre para la República Checa					
Fuente: Economic Commission for Europe					

Si la relación entre desindustrialización y expansión de las actividades terciarias parece clara, la trayectoria seguida por la agricultura ha resultado más incierta y contradictoria. En general, las estructuras agrarias parten de un considerable atraso debido a las políticas llevadas a cabo por los partidos comunistas, concentrando la mayor parte de los recursos productivos en las industrias pesadas, si bien tanto en Hungría como en Polonia, la agricultura ha desempeñado un papel más relevante que en las otras economías donde se aplicó el modelo soviético. En el caso de Hungría, por ejemplo, desde el comienzo de las reformas la agricultura ha sido capaz de asegurar una buena parte del suministro del mercado interno y un porcentaje asimismo apreciable de los ingresos en divisas convertibles obtenidos en los mercados internacionales.

Con el desencadenamiento de las reformas se han solapado dos tendencias. La primera es la que, con carácter general, se observa también en los países occidentales y que consiste en la pérdida de peso específico de las producciones primarias en la estructura económica, pérdida que queda compensada con la obtención de mejoras sustanciales en la productividad de los factores. En estos países de Europa central la participación de la agricultura en el PIB se sitúa en porcentajes inferiores al 10%, e incluso en Eslovenia y la República Checa este porcentaje se sitúa en torno al 5%, nivel parecido al que registran los países occidentales.

Y la segunda tendencia, más importante a corto plazo, es el impacto de las reformas económicas sobre las estructuras agrarias; la descolectivización, la liberalización de los precios, la contracción de los mercados domésticos, la eliminación de las subvenciones, las restricciones al crédito y la apertura del mercado doméstico a la competencia de los productos foráneos. Todos estos factores, junto a las adversas circunstancias climáticas en algunos países, han sido responsables de la fuerte crisis de la producción agraria (cuadro 7). Sólo en los últimos años se aprecia una suave mejoría en el *output* del sector, si bien todavía se está lejos de los niveles de producción que se habían alcanzado a finales de la pasada década.

CUADRO 7

PRODUCCIÓN BRUTA DE LA AGRICULTURA

(Tasas de variación anual)

	1991	1992	1993	1994	1995(a)
República Checa	-8,9	-12,1	-2,3	-6,0	4,2
Hungría	-6,2	-20,0	-9,7	3,2	2,0
Polonia	-1,6	-12,7	6,8	-9,3	13,0
Eslovaquia	-7,4	-13,9	-14,1	13,7	

Eslovenia	0,2	-5,5	-3,5	6,4	
(a) Estimaciones preliminares					
Fuente: Economic Commission for Europe					

Así pues, más que una tendencia reconocible en los mercados internacionales, nos encontramos ante una situación en la que están cambiando de manera radical las bases de existencia y funcionamiento del sector primario. En este nuevo escenario protagonizado por las relaciones mercantiles, la parcial inhibición del Estado y la intensa penetración de los capitales extranjeros, la agricultura, considerada globalmente, ha sido uno de los sectores perdedores de la reforma; sin embargo, la estabilización y la transformación de las estructuras agrarias constituyen piezas esenciales de la modernización productiva y de la estabilización del cuadro macroeconómico; la moderación de los costes salariales, la estabilización de los precios internos y el equilibrio de la balanza comercial, dependen crucialmente del desarrollo de la agricultura.

Pero la vertiente más importante desde el punto de vista del cambio estructural son las transformaciones operadas en el sector secundario. En este sentido, los países de la región se encuentran ante un desafío que implica el doble proceso de desindustrialización y reindustrialización.

Las políticas económicas aplicadas han tendido a privilegiar la primera dimensión en detrimento de la segunda. Mientras que ha existido una estrategia explícitamente dirigida a dismantelar una parte esencial del aparato productivo heredado del pasado, se ha tendido a confiar en que las fuerzas del mercado interno y la inserción en los mercados exteriores promoverían automáticamente y al menor coste posible la reestructuración y la modernización productiva.

Las políticas gubernamentales y los mercados emergentes han sido más eficaces en deshacerse de la herencia administrativa que en promover una efectiva reindustrialización. Una política orientada hacia el desarrollo no debía quedar limitada a la mera desindustrialización, aún cuando ello fuese en cierta medida necesario; también era urgente adoptar una política económica comprometida con el fortalecimiento del tejido productivo.

Dicho esto, conviene precisar que la reindustrialización no implica tanto la expansión del output sectorial, al menos en la primera etapa de la transición, como una creciente diferenciación entre las ramas industriales y en el interior de cada una de ellas. Las nuevas proporciones y los vínculos intrasectoriales deben poner de manifiesto, como se señaló al comienzo de este epígrafe, las nuevas ventajas comparativas.

Este proceso, que implica al mismo tiempo una redistribución de recursos humanos, materiales y financieros y una disminución del peso específico de la industria en la estructura económica, debe sustentarse básicamente en una profunda reestructuración del sector estatal, en la expansión de la iniciativa privada y en la introducción de nuevos sistemas tecnológicos.

El examen de las modificaciones operadas en la estructura industrial se ve dificultado por la escasa información disponible, que no siempre es homologable entre los diferentes países y que puede verse seriamente afectada por variaciones en los precios relativos.

El cuadro número 8 contiene información estadística sobre la reciente trayectoria seguida por la producción industrial global y por los subsectores más importantes. Dos aspectos merecen ser destacados. En primer lugar, se aprecia un cambio importante en relación a lo que ha acontecido los primeros años de la década, caracterizados por una fuerte contracción de la producción que afectó a la mayor parte de las ramas industriales. 1994 y 1995 han sido testigos de una fuerte expansión del *output* sectorial. La contribución de las diferentes ramas a este crecimiento ha sido distinto en cada uno de estos países, pero un denominador común, que constituye un fenómeno novedoso, ha sido el resurgir de la industria de maquinaria.

Parece lógico suponer que esta etapa expansiva está siendo alimentada por la aparición de nuevas capacidades productivas, al tiempo que se están aprovechando una parte de los equipos e instalaciones heredados, mejor gestionados y sometidos a procesos de modernización parcial (lo cual explica que haya aumentado la utilización de la capacidad instalada).

CUADRO 8

CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL POR RAMAS, 1994-1995

(Tasas de variación anual)

	Combustibles	Energía	Metales ferrosos	Metales no ferrosos	Maquinaria	Química	Materiales de construcción y madera	Industria ligera	Industria alimentaria	Otros	Total industria
República Checa (b)											
1994	1,4	-2,8	3,3	-- (a)	-5,2	5,1		-1,6	-2,2		5,0
1995	-1,5	3,5	12,4		17,7	4,8		-2,5	4,0		7,1
Hungría											
1994	-16,3	1,8	20,6	--(a)	20,4	5,9	3,5	4,3	5,6		9,6
1995	-13,3	1,8	5,5		20,5	-1,2	8,6(c)	-4,5	3,0		4,8
Polonia											
1994	6,0	4,8	15,1	14,0	13,6	17,2		13,0	11,2		11,9
1995	-0,9	0,4	14,8	7,0	19,3	12,6		2,0	9,2		9,4
Eslovaquia(b)											
1994	18,9	2,9		--(a)	-4,1	5,5	2,8	-4,0	-8,1	-3,6	2,9
1995	6,1	-2,0			26,3	11,9	7,8	-4,1	-2,1	9,0	7,5
Eslovenia											
1994	-6,8		3,1	7,9	6,5	18,6	19,9	-6,3	4,0	-4,3	6,4
1995	100,9		0,7	3,6	17,3	12,8	4,8	-0,6	3,4	0,8	5,4

(a) Incluidos en los metales ferrosos.

(b) En 1994 empresas con más de 25 empleados, y en 1995 empresas con más de 100 empleados.

c) Sólo madera.

Fuente: Economic Commission for Europe.

El análisis más detallado de un caso específico, el húngaro, puede ilustrar mejor el contenido y la dirección de las transformaciones que se están operando en la estructura industrial. Aunque lo ocurrido en Hungría no siempre sea extrapolable a los otros países de la zona, sí es una experiencia compartida el declive de algunas industrias y la emergencia de nuevas especializaciones productivas -distintas de las que había definido el periodo soviético- así como una diferenciación más amplia en el seno de cada subsector industrial (cuadros 9, 10 y 11).

CUADRO 9

HUNGRÍA: ESTRUCTURA Y PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

(Porcentaje, a precios constantes de 1994)

	Estructura industrial (Porcentaje, a precios constantes de 1994)			Crecimiento de la producción industrial (Tasa de variación anual)	
	1985	1990	1994	1989-1992	1993-1994
Minería	2,3	2,0	1,5	-10,6	6,7
Manufacturas	87,8	85,9	86,2	-11,3	6,0
* Alimentos, bebidas y tabaco	20,9	22,5	24,4	-3,2	0,6
* Cuero y confección	8,3	6,5	5,2	-16,8	3,2
* Papel y madera	3,6	4,4	5,5	-1,7	5,6
* Química	19,3	19,9	19,1	-4,9	3,4
* Manufacturas de minerales no metálicos	3,2	3,5	3,3	-10,5	7,2
* Manufacturas metálicas	11,8	10,5	10,0	-17,6	17,0
* Maquinaria y equipo de transporte	18,9	17,0	17,2	-15,7	15,5
* Otras manufacturas	1,8	1,6	1,4	-13,0	1,6
Electricidad, gas y agua	9,9	12,0	12,3	-4,0	-0,2

Fuente: A partir de Kőzponti Statisztikai Hivatal (1995).

CUADRO 10**HUNGRÍA: DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN LA INDUSTRIA DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE**

(Porcentaje de la producción industrial total, en forintos corrientes)

	1993	1995
29 Maquinaria y equipo	5,1	5,4
30. Maquinaria de oficina e informática	0,4	0,2
31. Maquinaria y aparatos eléctricos	3,0	3,8
32 Radios, televisiones y equipo de telecomunicaciones	1,6	2,2
33. Instrumentos ópticos, médicos, de precisión y relojes.	1,1	1,2
34. Vehículos de motor, remolques y semi-remolques	4,0	6,4
35. Otro equipo de transporte	0,5	0,4
29+35 Maquinaria y equipo	15,7	19,6

Fuente: Kőzponti Statisztikai Hivatal (varios números)

CUADRO 11**HUNGRÍA: CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LA INDUSTRIA DE MAQUINARIA Y EQUIPO**

	1993 (1992=100)					
	(precios constantes)					
	Producción	Empleo (%)	Empleo	Salarios brutos medios mensuales	Producción por empleado	Exportaciones
29 Maquinaria y equipo	96,7	7,5	76,1	125,1	113,2	83,9
30. Maquinaria de oficina e informática	264,7	0,3	114,3	99,0	161,5	521,4
31. Maquinaria y aparatos eléctricos	104,4	3,4	88,6	121	119,7	109,6
32 Radios, televisiones y equipo de telecomunicaciones	116,4	2,5	82,3	125,1	129,8	114,1
33. Instrumentos ópticos, médicos, de precisión y relojes.	102,5	1,9	74,6	126,1	113,6	80
34. Vehículos de motor, remolques y semi-remolques	127,8	3,1	86,3	129,2	127,7	98,4
35. Otro equipo de transporte	134,7	0,7	118,7	148,3	95,6	123,1
29+35 Maquinaria y equipo	110,3	19,4	81,8	125,9	129,8	98,6
Total industria	102,4	100	87,4	124,9	113,4	99,4

Fuente: Központi Statisztikai Hivatal (1993)

CUADRO 11 (continuación)**HUNGRÍA: CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LA INDUSTRIA DE MAQUINARIA Y EQUIPO**

	1994 (1993=100)					
	(precios constantes)					
	Producción	Empleo (%)	Empleo	Salarios brutos medios mensuales	Producción por empleado	Exportaciones
29 Maquinaria y equipo	109,6	7,1	86,1	124,4	123,7	118,1
30. Maquinaria de oficina e informática	80	0,3	78,3	117,2	93,9	86,9
31. Maquinaria y aparatos eléctricos	138,7	3,8	102,3	119,9	138,1	160,2
32 Radios, televisiones y equipo de telecomunicaciones	153,4	2,3	87,4	127,5	164,9	120,6
33. Instrumentos ópticos, médicos, de precisión y relojes.	108,8	1,9	92,6	121	118,6	131,5
34. Vehículos de motor, remolques y semi-remolques	117	3,1	89,2	123,2	128	120
35. Otro equipo de transporte	99,4	0,6	81,3	128,8	117,1	114,7

29+35 Maquinaria y equipo	123,0	19,1	89,9	123,6	128,7	128,8
Total industria	107,8	100	91,6	123,3	115,7	119,6
Fuente: A partir de Kőzponi Statisztikai Hivatal (1995)						

Si el periodo administrativo se caracterizó por una especialización en industrias intensivas en capital y en recursos productivos, siempre en actividades muy vinculadas al mercado soviético, la etapa de reformas ha modificado de manera sustancial estos parámetros.

Así se puede apreciar que la producción de alimentos, bebidas y tabaco representa alrededor de la quinta parte del *output* sectorial, lo que supone un aumento de casi cinco puntos porcentuales en relación a su participación en 1985. Sin embargo, aunque esta industria resistió mejor que otras la crisis de comienzos de la década, en los dos últimos años para los que se dispone de información estadística su expansión ha sido sustancialmente más moderada que el promedio.

La industria química, segunda en importancia, aporta una quinta parte del *output* sectorial en 1994. No se han producido apenas variaciones en los últimos años y ha registrado un comportamiento similar al del sector agroalimentario. Ha sido inferior el decrecimiento de la producción en los años en los que el estancamiento fue más intenso y la expansión ha sido más suave a partir de 1993, cuando se inicia una recuperación de la actividad económica protagonizada por el sector secundario. Por lo tanto, estas dos ramas, que contribuían en 1994 aproximadamente con el 45% de toda la producción industrial, han perdido en los últimos años algo de su protagonismo.

La otra rama sobre la que descansa la estructura industrial húngara es la fabricación de maquinaria y equipo de transporte. Ha sido una de las más afectadas por la recesión interna y la desorganización de los vínculos económicos regionales, de modo que su participación relativa en la estructura industrial ha retrocedido a partir de 1989, hasta situarse en un 17%. No obstante, en los últimos años ha experimentado una recuperación muy notable, registrando un crecimiento promedio muy superior al obtenido en el conjunto de la industria (que contrasta con el brusco retroceso de la producción en el periodo 1989-1992, el más importante después del sufrido por la fabricación de manufacturas metálicas). Precisamente, la mayor expansión a partir de 1993 se ha obtenido en estas dos ramas industriales.

La consideración conjunta de las industrias agroalimentaria, química y de maquinaria y equipo de transporte, permite apreciar los puntos fuertes del aparato productivo húngaro. Entre las tres aportaban el 61% de la producción sectorial, porcentaje ligeramente más elevado que el de 1990.

El peso relativo de las otras ramas industriales es ya sustancialmente menor que las anteriores. Las industrias de manufacturas metálicas y no metálicas, minería y cuero y confección tienden a reducir su importancia en términos relativos; sólo la de papel y madera conoce un ligero aumento en su aportación a la producción global del sector, hasta alcanzar el 5% en 1994. De las industrias citadas la más importante es la de manufacturas metálicas que generaba en ese año la décima parte de la producción del sector y que, como se ha dicho, ha protagonizado el reciente aumento de la producción industrial. En el caso de la producción minera y de las manufacturas metálicas y no metálicas -actividades intensivas en capital y en recursos procedentes de la Unión Soviética-, se observa una fuerte caída de la producción en la fase más recesiva y, también, un crecimiento por encima del promedio registrado en los últimos años en la producción manufacturera.

Si se consideran globalmente las industrias que constituían el almacén productivo del sistema administrativo (minería, manufacturas de minerales metálicos y no metálicos y maquinaria y equipo de transporte), entre 1985 y 1994 se ha reducido su participación en la estructura industrial.

Por último, cabe mencionar el creciente protagonismo de las industrias suministradoras de servicios básicos (electricidad, gas y agua), cuya importancia no ha dejado de aumentar, en un contexto de creciente liberalización de los precios de actividades que antes recibían fuertes subvenciones y de la privatización de una parte sustancial de los activos detentados por el Estado.

De los datos precedentes surge una primera reflexión. El proceso de desindustrialización-reindustrialización constituye una dinámica compleja, incompleta y contradictoria. Además de una indudable desindustrialización -que se puede acotar básicamente en el periodo 1989-1992- se ha asistido a una cierta diversificación del tejido productivo, al mismo tiempo que a una reestructuración y reespecialización

del mismo. Todo ello está dando lugar a que surja una nueva estructura industrial, distinta de la que prevaleció en las décadas precedentes.

Las industrias intensivas en capital y en recursos propias del modelo soviético han retrocedido, y en su lugar se consolidan otras con menores coeficientes de capital, que requieren más cantidad de trabajo y se encuentran más adaptadas a las dotaciones factoriales de la economía húngara.

Pero, al mismo tiempo, también ganan un creciente protagonismo industrias con mayor densidad de capital, sobre todo las que producen bienes intermedios y artículos de consumo industrial. En este sentido, puede estarse asistiendo a una tercera transición productiva. La primera se habría caracterizado por la contracción generalizada e indiscriminada de la producción; la segunda por el reforzamiento de la especialización en aquellas producciones que mejor han resistido el impacto de la crisis, que por ser intensivas en trabajo se adaptan mejor a las pautas de la demanda exterior; y la tercera, acompañando la recuperación del *output* industrial, por el resurgir de algunas ramas más intensivas en capital, fruto de una cierta modernización del tejido productivo, impulsada, sobre todo, por los capitales extranjeros.

En este contexto de cuestionamiento de las especializaciones productivas tradicionales, presenta especial importancia lo que ocurra en la industria de maquinaria y equipo de transporte. En primer lugar, porque, como se ha dicho antes, la crisis ha afectado con especial rigor a esta rama de la producción; en segundo lugar, porque es el subsector que, junto a la fabricación de manufacturas metálicas, está protagonizando la recuperación de la actividad económica. Y en tercer término, porque en las economías avanzadas buena parte de los progresos tecnológicos se obtienen y se aplican en esta rama industrial, razón por la cual el éxito de la reestructuración del aparato productivo depende, en gran medida, de que se consolide y se modernice este subsector.

La información estadística disponible pone de manifiesto las transformaciones de cierto calado que se han operado en la industria de maquinaria y equipo, así como los límites a los que se enfrentan las mismas. El primer hecho a destacar es que, tras varios años de fuerte caída del *output*, que se reflejó en una considerable pérdida de importancia de este sector en el conjunto de la estructura industrial, se ha entrado en un nuevo proceso en el que esta industria ha recuperado una parte de las posiciones perdidas desde finales de la pasada década. Así, en tan sólo dos años, entre 1993 y 1995, la fabricación de maquinaria y equipo de transporte ha aumentado su participación en la producción industrial global en cuatro puntos porcentuales, desde el 15,7% hasta el 19,6%.

Este tipo de actividades son intensivas en capital y su volumen de empleo ha retrocedido más que en el conjunto de la industria. Mientras que como media los salarios brutos mensuales no se alejan de los que se perciben en las otras actividades industriales, sí existen diferencias sustanciales en lo que se refiere a la productividad del trabajo; muy superior en las industrias de maquinaria y equipo, que no sólo se explica, probablemente, por el ajuste de plantillas, sino también por la fuerte participación de los capitales extranjeros y por la mayor integración en los mercados exteriores.

La segunda característica que merece ser subrayada es el dispar comportamiento de las subramas que integran esta industria. La producción se encuentra polarizada entre la fabricación de vehículos de motor, remolques y semiremolques y la de maquinaria y equipo. En el primer caso, el avance ha sido notable, en más de dos puntos porcentuales entre 1993 y 1995; en este último año representaba el 6,4% del *output* industrial y más del 30% del ramal. En cuanto a la industria de maquinaria y equipo, con un crecimiento más moderado, contribuía en más de una cuarta parte a la producción global del sector.

En términos generales, se observa que los subsectores más dinámicos son aquellos más penetrados por los capitales extranjeros (automoción y aparatos eléctricos), que fabrican bienes de equipo, pero sobre todo bienes de consumo duradero, y en los que también se da una fuerte orientación exportadora.

Es importante señalar, asimismo, que otras líneas de producción esenciales en la medida en que constituyen el núcleo de los nuevos sistemas tecnológicos, y que, por lo tanto, presentan un fuerte componente estratégico, se encuentran menos implantadas en la estructura industrial. Este es el caso de los sistemas informáticos y de las telecomunicaciones. En este sentido, resulta revelador que el subsector de maquinaria de oficina e informática se mantenga en una posición claramente periférica en el tejido industrial, habiéndose reducido su participación relativa en el *output* sectorial desde el 2,5% hasta el 1% en 1995.

2.3. Utilización del factor trabajo

Este es el tercer criterio seleccionado para medir la profundidad del cambio estructural en el ámbito de la oferta. Se trata de verificar la crisis del modelo extensivo -es decir, del crecimiento basado en la disponibilidad y utilización de cantidades crecientes de recursos, en este caso, trabajo- y el tránsito hacia fórmulas intensivas de crecimiento.

Como es bien conocido, uno de los rasgos básicos de las economías de planificación burocrática era la movilización e incorporación de las reservas laborales para intentar alcanzar el máximo crecimiento económico, en un contexto de políticas de pleno empleo. Así, se pudo mantener el progreso en la producción mientras existieron excedentes de fuerza de trabajo susceptibles de ser incorporados al proceso productivo, sobre todo a la industria. Desde el lado de la demanda, las empresas eran propensas a acumular trabajo en su interior para asegurar de este modo el cumplimiento de los objetivos del plan y la continuidad de la producción.

Así pues, tanto la dinámica macro como microeconómica daban lugar a fenómenos de escasez de recursos laborales, sobre todo en aquellos ámbitos en los que se precisaba una mayor cualificación. El contrapunto de esta situación no podía ser otro que el registro de unos niveles de productividad del trabajo reducidos.

Las reformas económicas han introducido grandes modificaciones en lo que respecta al funcionamiento de las relaciones laborales, destacando dos aspectos. El primero es que la liberalización de los precios en los mercados de factores y de bienes ha afectado también al mercado de trabajo. Ello significa que el salario, como cualquier otro precio, se determina a través del contrato que pacten los trabajadores, respaldados por las organizaciones sindicales, y los empresarios, habiéndose reducido de manera considerable la intervención de la administración pública. El segundo es que las empresas tienen atribuciones para definir el volumen de ocupación que desean contratar para desarrollar su estrategia productiva. No sólo ha dejado de existir aquel mecanismo compulsivo, instalado en el propio sistema de planificación, que obligaba a las empresas a mantener un nivel de empleo y a fijar unos salarios previamente establecidos por la correspondiente autoridad administrativa, sino que las empresas, para sobrevivir en el nuevo escenario mercantil creado por las reformas, necesitan reducir los costes para ganar en rentabilidad y competitividad.

Es este segundo aspecto el que nos interesa enfatizar (el relativo a los costes salariales se retoma en el siguiente apartado). Como quiera que las reformas económicas han supuesto la fractura del vínculo orgánico que unía al aparato burocrático con las empresas estatales, éstas se han visto atrapadas en una grave crisis financiera y han sido obligadas a adaptarse a un nuevo escenario en el que se han modificado de manera sustancial las condiciones en las que se realizaban los suministros y funcionaban los mercados. Una de las consecuencias de la nueva situación ha sido la reducción del volumen de ocupación existente en el sector estatal.

Aquellas empresas que han sido privatizadas han experimentado severos ajustes en el tamaño de las plantillas con el objeto de reducir los costes; ajuste que ha revestido una intensidad variable según el país de que se trate, el tamaño de la empresa, el sector al que pertenece y el mercado en el que despliega sus operaciones.

El contrapunto de esta dinámica están siendo las empresas de nueva creación, que, por definición, son generadoras netas de empleo. Pero la aportación de empleo en estos establecimientos no ha compensado hasta el momento su destrucción en los otros ámbitos de la economía; repárese, además, que este tipo de empresas emerge en un contexto mercantilizado, por lo que su supervivencia depende, entre otras cosas, de que sean capaces de ajustar el tamaño de la plantilla a las necesidades técnico-organizativas de los procesos productivos.

En las economías de Europa central y oriental el nivel de ocupación se ha reducido, en algunos casos de manera radical. En el periodo 1990-1994 Hungría y Eslovenia han sido los países en los que se han perdido un mayor número de empleos, un 26,1% y un 20,5%, respectivamente. En Polonia y Eslovaquia la contracción del empleo, aunque algo más suave que en los dos casos anteriores, también ha sido importante, un 15% aproximadamente. Mientras que en la República Checa, país que se presenta como el paradigma de una transición con altos niveles de empleo, éste se ha reducido en un 9,6%.

Como consecuencia de la supresión de una parte de los empleos que antes se encontraban vinculados al sector estatal y de la reducida creación de nuevos puestos de trabajo, ha crecido con rapidez el desempleo, que al comienzo de las reformas era un fenómeno marginal.

Pues bien, en 1993 la tasa de paro había alcanzado los dos dígitos en Polonia (16,4%), Eslovenia (15,5%), Eslovaquia (15,5%) y Hungría (12,6%); estos cuatro países sumaban más de cuatro millones de trabajadores desempleados (esta cifra se refiere sólo a los parados registrados en las estadísticas oficiales).

CUADRO 12**EMPLEO, 1990-1995**

(Tasas de variación anual)

					1995(b)	
	1990-1994 (a)	1993	1994	1. trimestre	2. trimestre	3. trimestre
República Checa	-9,6	-1,6	0,8	3,9	3,0	2,6
Hungría(c)	-26,1	-5,0	-2,2	-0,4	-0,9	-1,4
Polonia	-14,9	-2,4	1,0	0,4	1,1	0,7
Eslovaquia(c)	-15,7	-2,6	-0,4	1,9	2,4	2,0
Eslovenia	-20,5	-2,2	-1,8	-0,7	-0,3	-0,2

(a) Cambio acumulativo en el periodo.

(b) Cambio porcentual en relación al mismo periodo del año anterior.

(c) Fin de año.

Fuente: Economic Commission for Europe

CUADRO 13**DESEMPLEO REGISTRADO, 1993-1995**

(Porcentaje de la fuerza de trabajo, al final del periodo)

			1995			
	1993	1994	1. trimestre	2. trimestre	3. trimestre	4. trimestre
República Checa	3,5	3,2	3,1	2,8	3,0	2,9
Hungría	12,6	10,4	11,3	10,1	10,3	10,4
Polonia	16,4	16,0	15,5	15,2	15,0	14,9
Eslovaquia	14,4	14,8	14,6	13,3	13,2	13,1
Eslovenia	15,5	14,2	13,8	13,4	14,2	14,5

Fuente: Economic Commission for Europe

La República Checa constituye una notable excepción a esta trayectoria; aquí la tasa de desempleo está situada en torno al 3% y se ha mantenido considerablemente estable a lo largo de todo el periodo de transición, por debajo del 5%. Este país representa una importante y paradójica "anomalía", pues un gobierno que se presentó con un claro perfil liberal conservador, ha llevado a cabo una estrategia de empleo alejada de aquellos parámetros ideológicos.

La moderación salarial auspiciada por los responsables de la política económica ha permitido mitigar el impacto desfavorable de las reformas en la esfera del empleo. Asimismo, la encrucijada de intereses dispares que se han dado cita en las empresas -fondos de inversión, bancos, directivos, trabajadores y otros accionistas privados- ha podido contribuir a mantener la ocupación en un nivel elevado.

Considerando el periodo en su conjunto, parece claro que las necesidades de empleo se han reducido de manera considerable. Si se repara en que previsiblemente todavía muchas empresas no han culminado el ajuste de sus plantillas, cabe esperar que en los próximos años el desempleo se mantenga en unos niveles elevados.

Hay que tener en cuenta, asimismo, que las nuevas demandas de trabajo se localizan en aquellos segmentos de población con mayor niveles de cualificación, con capacidad de aprendizaje y de adaptación a un entorno flexible y cambiante. Por el contrario, el grupo de los desempleados se caracteriza por su bajo nivel de formación y por haber perdido sus trabajos en actividades industriales atravesadas por una fuerte crisis, carece de movilidad y su capacidad de adaptación es limitada. Por esa razón, de las nuevas contrataciones se beneficia, sobre todo, ese segmento de la población activa que ya dispone de un puesto de trabajo, y que puede mejorar su estatus social y retributivo.

Parece consolidarse, pues, una fisura en el mercado laboral entre los desempleados estructurales de larga duración y quienes disfrutan de un empleo o pueden cambiar de puesto de trabajo. Esta brecha explica que incluso en el nuevo contexto de crecimiento económico el desempleo tienda a mantenerse en unas cotas relativamente elevadas.

El comportamiento del empleo y del desempleo indica que los recortes en las plantillas han sido uno de los instrumentos de ajuste básicamente utilizados por las empresas para responder a las nuevas condiciones, más exigentes, en las que tenían que desenvolverse. En efecto, la eliminación de excedentes laborales ha sido una de las piezas esenciales de la reestructuración productiva en los primeros años de la transición hacia una economía de mercado. No es extraño, pues, que, como consecuencia de esta evolución, haya aumentado la productividad del trabajo. La República Checa, donde los ajustes en el empleo han sido más suaves que en los otros países de la región, constituye una excepción a esta evolución, lo cual explica que, tomado el periodo en su conjunto, el indicador de productividad del trabajo se haya deteriorado.

CUADRO 14

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO, 1991-1995

(Tasas de variación anual)

	Productividad total del trabajo(a)					Productividad del trabajo en la industria(b)				
	1991	1992	1993	1994	1995(c)	1991	1992	1993	1994	1995(d)
República Checa	-9,2	-3,9	0,7	1,8	1,9	-21,4	-0,2	-0,5	4,7	10,5
Hungría	-2,5	6,9	4,4	5,2	2,9	-8,1	-0,3	16,4	14,8	13,3
Polonia	-1,2	7,1	6,4	4,2	6,3	-4,2	13,7	11,3	12,9	10,4
Eslovaquia	-2,3	-8,0	-1,5	5,2	5,2	-10,7	-3,6	-5,0	9,9	8,2
Eslovenia	-0,3	1,4	3,6	7,2	5,2	-2,1	-3,0	6,7	11,6	4,8

(a) Producto Interior Bruto por persona empleada; basado en el empleo medio anual, excepto en la República Checa, Polonia y Eslovaquia, países en los que se ha utilizado el empleo existente a fin de año.

(b) Producción industrial bruta por persona empleada en la industria.

(c) Estimaciones basadas en la dinámica del empleo en los tres primeros trimestres del año.

(d) Primeros tres trimestres de 1995 en relación a los mismos trimestres de 1994; año completo para la República Checa y Eslovenia.

Fuente: Economic Commission for Europe.

En el resto de los países tanto el producto como el empleo han retrocedió de manera notable; pero como el nivel de ocupación ha caído de manera más intensa, el resultado global ha sido una mejora en el nivel medio de la productividad del trabajo.

Pueden contemplarse, no obstante, dos etapas con trayectorias diferentes. En la primera, que comprende los últimos años de la pasada década y los inicios de la actual, cuando el desplome de la actividad económica fue más pronunciado, la brusca caída del producto interior bruto no estuvo acompañada por un retroceso equivalente en el empleo. El consiguiente deterioro de la productividad del trabajo pudo expresar la resistencia de las empresas a acometer un proceso de reestructuración que implicase un ajuste de plantillas; éste se efectuó más bien acomodando el nivel de producción y de existencias a las variaciones de la demanda.

Una vez superada esa primera fase, intensamente recesiva, el volumen de ocupación ha continuado retrocediendo, mientras que se ha asistido a una recuperación de la actividad económica. Ello ha permitido obtener mejoras apreciables en el indicador de productividad. En esta nueva etapa, las empresas parecen haber acometido un cierto proceso de reestructuración, pero básicamente sustentadas en la eliminación de los excedentes laborales.

A partir de 1994 el nivel de ocupación ha experimentado un suave crecimiento, al mismo tiempo que las tasas de desempleo se han reducido ligeramente. Esta evolución sugiere que en los progresos obtenidos en la productividad del trabajo intervienen otros factores, además del ajuste de plantillas, como la organización más eficaz de las capacidades productivas y laborables, cuyos altos niveles de cualificación constituyen una de las principales ventajas competitivas de estas economías, la modernización de segmentos parciales del tejido empresarial y el acceso a nuevos mercados.

En todo caso, conviene precisar que el desempleo continúa situado en unos niveles elevados, sobre todo si se tiene en cuenta la expansión del PIB y de la producción industrial de los últimos dos años, la especialización del aparato productivo en actividades más intensivas en trabajo y que muchas empresas aún no han procedido a un redimensionamiento en profundidad de sus plantillas.

3. FINANCIACIÓN DEL PROCESO DE ACUMULACIÓN.

La crisis de la regulación administrativa de la actividad económica ha modificado de manera sustancial las condiciones bajo las cuales se financiaban las unidades productivas. Anteriormente, las necesidades financieras de las mismas eran cubiertas desde el presupuesto estatal y, de hecho, las empresas no constituían sino piezas del aparato burocrático, que estaban situadas en la base de la pirámide, y que se encontraban sometidas a las instrucciones procedentes de las instancias planificadoras. Los precios de los insumos y de los productos se determinaban conforme a criterios administrativos, los ingresos de las empresas se consignaban automáticamente como fondos del presupuesto estatal y no existía un mercado financiero, dado que la función básica de los bancos, también propiedad del Estado, era la de asegurar el cumplimiento de los objetivos del plan en su componente monetaria.

La quiebra del sistema administrativo y el despliegue de las reformas económicas han situado a las empresas ante un escenario radicalmente nuevo. En primer lugar, ha desaparecido -o se ha reducido de manera notable- la conexión presupuestaria, que antes las situaba en un estatus privilegiado. Buena parte de las subvenciones aplicadas tanto a los precios de los insumos como a los de los productos han sido retiradas y lo mismo ha ocurrido con las múltiples exenciones o prevendas fiscales, que antes configuraban un sistema impositivo opaco y distorsionado.

También han sido suprimidos, como principio de funcionamiento, los créditos automáticos a las empresas y han sido limitadas considerablemente las compras directas del Estado. Se ha liberalizado un porcentaje apreciable de los mercados, con lo cual los precios -que anteriormente se fijaban administrativamente- se determinan ahora de acuerdo a las tensiones que emergen en cada uno de esos mercados y se ha creado un marco legal que contempla la quiebra y liquidación empresarial.

Naturalmente, en este proceso de desestatalización y liberalización de las relaciones económicas, algunas empresas han podido mantener posiciones privilegiadas, tanto en sus relaciones con el presupuesto público, como en su capacidad para fijar los precios y en el trato, asimismo favorable, que les han dispensado los bancos. No obstante, como principio general las empresas han pasado de una situación de protección financiera a otra en la que necesitan obtener recursos para mantenerse en los mercados en los que operan.

En segundo lugar, y muy relacionado con el punto anterior, las necesidades de financiación de las empresas

han aumentado con rapidez, no sólo debido a la inhibición del Estado en sus prerrogativas económicas. Ha crecido el volumen de tesorería necesario para cubrir las operaciones corrientes y para satisfacer las deudas contraídas con los bancos. Asimismo, en un contexto donde se ha establecido una dinámica competitiva, tanto en el mercado mundial como en el propio mercado, las empresas se encuentran ante la necesidad de proceder a una profunda modernización de sus instalaciones y equipos productivos. Esto no sólo es válido para los establecimientos que se han mantenido bajo la tutela del Estado, sino también para las nuevas empresas privadas que inician su andadura, la mayor parte, con grandes carencias de capital.

En tercer lugar, si las necesidades de financiación de las empresas han crecido, la posibilidad de atender esa demanda se enfrenta a serias dificultades. La crisis y la desorganización macroeconómica, sobre todo en los primeros años de la transición, han contraído el volumen de ahorro, en especial aquel que podría destinarse hacia las actividades productivas. El sistema bancario también se enfrenta a una grave crisis financiera, que se traduce en bajos niveles de capitalización y en una morosidad muy alta, y presenta, además, graves deficiencias estructurales. Las administraciones públicas, en aquellos países en los que el déficit ha crecido con fuerza, han rivalizado con las empresas para obtener recursos financieros, lo cual ha repercutido negativamente sobre el proceso de acumulación. En fin, los altos tipos de interés con los que se ha pretendido contener el gasto doméstico y reducir la tasa de inflación han sido un freno adicional a la expansión del crédito empresarial.

Este escenario financiero -distinto al que existía con la regulación administrativa y más restrictivo- ha influido de modo determinante en el proceso de reestructuración y modernización empresarial, y está en el origen de la creciente diferenciación productiva que se aprecia en la región. Una parte relativamente reducida de las empresas se ha adaptado a las nuevas exigencias, pero muchas de ellas han sucumbido o no han sido capaces de desplegar el esfuerzo modernizador que demanda la reforma; el cual, conviene insistir en ello, es intensivo en recursos financieros.

Pero la situación financiera a la que han de enfrentarse las empresas no debe contemplarse de una manera estática. La propia dinámica de las transformaciones económicas, la finalización del periodo recesivo y el inicio de la recuperación, han supuesto la incorporación de nuevos elementos, que en gran medida han contribuido a moderar y en algunos casos a suprimir las restricciones iniciales con las que se inició el proceso de reforma. En este sentido, son cuatro los factores a considerar.

En primer lugar, tiende a mejorar la posición financiera de las empresas, al tiempo que se ha recuperado la capacidad de ahorro de las familias. El resultado de esta mejoría es que se han ampliado las posibilidades de realizar inversiones con cargo a los recursos domésticos y reducir, de este modo, la dependencia respecto a los capitales extranjeros.

En los últimos años para los que se dispone de información estadística (cuadro 15), tanto en la República Checa como en Hungría y en Polonia, ha aumentado la relación existente entre el ahorro privado y el PIB. Conviene precisar, sin embargo, que, pese a la recuperación de este indicador, estos países están lejos de haber alcanzado los valores de los últimos años de la pasada década.

Entre los factores que explican esta trayectoria más positiva, pueden mencionarse la moderación de los costes salariales -lo cual ha contribuido, junto a la obtención de aumentos en la productividad media del trabajo, a la reducción de los costes salariales unitarios-, el ajuste realizado en plantillas que se encontraban sobredimensionadas, un cuadro macroeconómico más estable y la superación de la recesión.

Es dudoso que en el futuro inmediato algunos de los factores mencionados puedan seguir contribuyendo a la formación del ahorro como en los años precedentes. Este es el caso de los salarios, que han perdido capacidad adquisitiva desde que comenzaran las reformas y que, previsiblemente, como ya está sucediendo en algunos de estos países, sigan una senda ascendente, en paralelo al crecimiento de la producción y de la productividad.

Lo mismo puede decirse en cuanto al empleo. Pretender instalarse en una dinámica en la que los avances en la productividad se obtienen básicamente merced a la destrucción de puestos de trabajo, puede constituir un vivero de conflictividad social y afectar adversamente al proceso económico, al reducir la demanda agregada de la economía y favorecer el surgimiento de una clase de propietarios forjada en una cultura competitiva conservadora y defensiva.

Es necesario insistir, pues, en que el potencial de ahorro depende a medio plazo de la

normalización macroeconómica, de la consolidación de un segmento financiero con capacidad para captar recursos disponibles y para generar un volumen suficiente de activos a medio y largo plazo, de la modernización del aparato productivo y de la conquista de nuevos mercados.

El segundo aspecto a destacar es el descenso en las necesidades de financiación de las administraciones públicas; descenso que ha tenido una repercusión favorable sobre el volumen de ahorro que puede destinarse a la inversión empresarial y sobre los tipos de interés, cuya reducción abarata el precio de los créditos que las empresas necesitan suscribir para poder acometer los costosos programas de inversión.

CUADRO 15**TASA DE AHORRO Y DE INVERSIÓN**

(En porcentaje del PIB)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994 (2)
Checoslovaquia						
Ahorro	29,5	28,0	29,6	23,7		
Público	5,7	6,6	6,4	7,7		
No público (1)	23,8	21,4	23,2	16,0		
Inversión	27,7	30,76,1	26,8	23,1		
Pública	6,2	24,6	5,6	6,5		
No pública (1)	21,5		21,2	16,6		
República Checa						
Ahorro					19,2	21,8
Público					4,8	3,1
No público (1)					14,4	18,7
Inversión					17,8	22,5
Pública					4,2	4,9
No pública (1)					13,6	17,6
Eslovaquia						
Ahorro					18,0	22,3
Público					-3,3	0,3
No público (1)					21,3	20,7
Inversión					21,9	17,1
Pública					4,1	4,2
No pública (1)					17,7	12,9

Hungría						
Ahorro	23,7	27,2	18,1	19,1	13,9	13,7
Público	5,2	5,1	3,9	1,6	-1,1	-3,9
Empresas	13,9	14,0	1,5	6,7	9,9	11,9
Hogares	4,6	8,1	12,7	10,8	5,1	5,7
Inversión	26,1	24,0	20,8	19,5	23,1	22,9
Pública	5,9	3,6	4,4	6,3	4,7	4,1
Empresas	15,6	17,4	12,4	10,2	15,7	16,2
Hogares	5,2	4,5	3,8	3,0	2,7	2,6
Polonia						
Ahorro	26,0	28,6	17,3	14,9	13,8	14,2
Público	-2,8	3,4	-5,1	-4,3	-0,6	-1,4
No público (1)	28,8	25,2	22,4	19,1	14,4	15,6
Inversión	28,7	27,5	19,9	15,2	16,4	16,6
Pública	4,0	3,6	4,1	3,7	3,4	3,2
No pública (1)	24,7	23,9	15,8	11,4	13,0	13,4
(1) Datos residuales						
(2) Previsiones						
Fuente: Commission Européenne. Direction Générale des Affaires Économiques et Financières						

Pese a todo, el potencial de desestabilización de las cuentas de los estados nacionales continúa siendo importante. El crecimiento de los ingresos públicos depende de la capacidad para poner en funcionamiento un aparato recaudatorio eficaz y de que el producto interior bruto mantenga una senda expansiva. En cuanto a los gastos presupuestarios, el aumento de los mismos es el escenario más probable, pues en ellos debe descansar, en gran medida, la vertebración social y la modernización productiva de estos países.

En tercer lugar, los progresos realizados en el saneamiento y la reestructuración del sistema bancario han permitido liberar recursos para las empresas; asimismo, las posibilidades de tomar recursos se han ampliado con la incipiente aparición de un sistema financiero similar al que existe en los mercados occidentales.

Pero si la situación más crítica ha sido superada, no conviene infravalorar los desajustes e ineficiencias que aún permanecen en el sector financiero. Muchos de los bancos se caracterizan por su baja capitalización y solvencia, la morosidad de su cartera de clientes es alta, existe una gran fragmentación del tejido empresarial bancario, los tipos de interés sobre las operaciones activas continúa siendo elevado, los instrumentos financieros son bastante rudimentarios y los mercados de intermediación se encuentran controlados por los títulos públicos y los emitidos por algunas empresas de gran tamaño.

En cuarto lugar, estos países han mejorado su acceso a los mercados exteriores. Ha aumentado el número de empresas que toma recursos prestados en los mercados internacionales de crédito -naturalmente, este

proceso está siendo protagonizado por aquellas que ofrecen mejores *ratios* financieros- y también ha progresado con rapidez el volumen de inversiones extranjeras directas, si bien básicamente continúan localizadas en Hungría y la República Checa.

Así pues, este nuevo escenario, en el que aparecen nuevas posibilidades para el proceso de acumulación empresarial, no supone la superación plena de las restricciones financieras existentes al comienzo de las reformas, sino que se solapa con ellas dando lugar a una dinámica contradictoria e incierta. En este contexto, las mayores ventajas las obtienen las empresas participadas por los capitales extranjeros, aquellas que ya parten de unas buenas condiciones de rentabilidad, las que desarrollan procesos productivos con unos coeficientes de capital más reducidos y las de pequeña y mediana dimensión. En peor situación se encuentran las empresas que operan en sectores tradicionales y/o vinculados al mercado ex soviético, los grandes establecimientos intensivos en capital, aquellos que han permanecido bajo titularidad estatal y los que concentran un mayor volumen de deudas.

CONCLUSIÓN

En los últimos años, se ha perfilado un escenario muy distinto del que prevaleció a finales de los años ochenta y en los albores de la década actual. Hungría, la República Checa, Eslovaquia, Polonia y Eslovenia han dejado atrás el periodo de masiva e indiscriminada destrucción de capacidad productiva, y se encuentran inmersos en un proceso de cambio de la esfera de la oferta.

El balance de ese proceso muestra una realidad llena de contrastes. Recuperación de la actividad económica, que, pese a todo, apenas alcanza el umbral productivo de finales de la pasada década; reespecialización productiva, en la que tienden a prevalecer actividades intensivas en trabajo y en procesos de débil intensidad tecnológica; incipiente impulso inversor, tras varios años de profunda descapitalización; obtención de mejoras en la productividad del trabajo, generada básicamente a partir de los recortes en las plantillas; y nuevas posibilidades de financiar el proceso de acumulación, que necesitan ampliarse para poder acometer la modernización en profundidad del aparato productivo.

Los gobiernos de estos países se encuentran en mejores condiciones para profundizar en las reformas económicas; las cuales se pueden beneficiar de una coyuntura económica más expansiva. No obstante, su armazón productivo es frágil y difícilmente permitirá auspiciar, si se mantienen los trazos actuales, un proceso de acumulación sostenido.

Lejos de una visión autocomplaciente, a la que con frecuencia se entregan los gobiernos y sus asesores, basada en la confianza ciega en los automatismos del mercado y en la capacidad integradora de los mercados internacionales, se impone una reflexión pausada y profunda sobre los frenos, todavía importantes, que en la actualidad se oponen a la reconstrucción de la oferta productiva.

BIBLIOGRAFÍA

Andreff, W. (1996): *Facteurs inertiels et effect sentier ("Path Dependency") dans l'analyse théorique de la transition*. Congrès de L'A.F.S.E., versión provisional.

Centre pour la Coopération avec les Économies en Transition (1995): *Hongrie*. Études Économiques de l'OCDE

Csaba, L. (1995): *Privatisation and Distribution in Central and Eastern Europe: Theory from Evidence*. Discussion Papers, KOPINT-DATORG, nº 32, octubre.

Csaba, L. (1995): *The Political Economy of the Reform Strategy: China and Eastern Europe Compared*. Discussion Papers, KOPINT-DATORG, nº 34, noviembre.

Cuadernos del Este (1996): *Nuevas elites postsoviéticas*. Número 18.

Digle, Y. (1995) "Ajustement structurel et croissance économique dans les pays d'Europe centrale et orientale", *Problèmes économiques*, nº 2.463, 13 de marzo.

Direction Générale des Affaires Économiques et Financières (1995): "L'Épargne et l'investissement dans les

pays en transition", *Economie Européenne*, Supplément A, Analyses économiques, N° 7, julio.

Economic Commission for Europe (varios años): *Economic Survey for Europe*. United Nations.

European Bank for Reconstruction and Development (1995): *Transition Report 1995. Investment and Enterprise Development*. E.R.B.D., London.

Gowan, P. (1995): *Unfettered Capitalism, the Open Door Policy in Eastern Europe and the Search for an Alternative*. Comunicación presentada en la conferencia Europa del Este y la izquierda hoy. ¿Hay alternativas a la vía liberal?, Fundación de Investigaciones Marxistas, 24-25 de marzo.

Kornai, J. (1995): "Lasting Growth as the Top Priority: Macroeconomic Tensions and Government Economic Policy in Hungary", *Acta Oeconomica*, Vol. 47 (1-2).

Köves, A. (1995): *From "Great Leaps Forward" to Normalcy: Some Issues in Transitional Policies in Eastern Europe*. Discussion Papers, KOPINT-DATORG, n° 28, enero.

Központi Statisztikai Hivatal (varios años): *Magyar statisztikai évkönyv*. Budapest.

Központi Statisztikai Hivatal (varios años): *Statisztikai havi közlemények*. Budapest.

Luengo, F. (1993): "La crisis económica de la región" en F. Luengo (coordinador): *Europa del Este. ¿Transición o crisis?* Instituto de Europa Oriental, Madrid.

Luengo, F. (1994): "Los laberintos de la transición hacia el mercado" en F. Luengo (coordinador): *Europa del Este. El laberinto del cambio*. Instituto de Europa Oriental, Madrid.

Luengo, F. (1995): "Europa central: entre la convergencia y la diversidad" en E. Palazuelos (coordinador): *Economías de Europa del Este. Diversidad de transiciones*. Instituto de Europa Oriental, Madrid.

Nasilowski, M. (1995): "Recessionary Threats and Antirecessionary Programs During the Period of Systemic Transformation", *Eastern European Economics*, noviembre-diciembre.

Novák, T. and Szanyi, M. (1995): *Downsizing in Hungarian Manufacturing*. Mimeo.

Palazuelos, E. (1996): *Las economías postcomunistas de Europa del Este*. Abacus Editorial, Madrid.

Richet, X. (1996): "Transformation des entreprises. Comparaison Chine-Europe de l'Est", *Chroniques Economiques*, n° 1, 15 de enero.

Sapir, J. (1995): "Regards croisés sur la transition", *Économie Internationale*, N° 62, 2º trimestre.

Szanyi, M. (1995): *Hungarian Industrial Policy Programs and Industrial Performance*. Mimeo.

World Bank (1996): *From Plan to Market, World Development Report 1996*. Oxford University Press, Washington D.C.