

Privatización y reestructuración económica de las economías en transición

Enseñanzas de una década de transformaciones estructurales

JUAN MANUEL MENÉNDEZ BLANCO*

JOSÉ LUIS MONTES BOTELLA**

En este trabajo, se han tratado de extraer los principios generales que, a la luz de la experiencia de los últimos diez años, han sido adecuados para guiar el proceso de privatización de las empresas en las economías de capitalismo de Estado del Centro y Este de Europa, Rusia y Países Bálticos.

Las conclusiones generales obtenidas revelan —con algunas excepciones— un notable éxito de la privatización. Los mejores resultados los han tenido las empresas de nueva creación, seguidas de las vendidas a agentes exteriores a ellas. Lo cual suscita la reflexión sobre la necesidad de crear condiciones para el surgimiento de empresas ex novo. Además, es preciso crear un entorno macroeconómico adecuado. Es decir, un marco legal que favorezca la competencia, mercados de capitales desarrollados y un sistema claro de derechos de propiedad. Por último, se concluye la necesidad de nuevas investigaciones. Los estudios empíricos que han considerado la influencia del mercado, el grado de competencia, la legislación, y otros factores institucionales en el éxito de la privatización, son muy pocos, y hace falta continuar con su desarrollo.

Palabras clave: privatización, economías en transición, transformaciones estructurales.

Clasificación JEL: L10, L33.



COLABORACIONES

1. Introducción

En el cambio estructural de las, anteriormente, economías de planificación central del Este de Europa, la privatización constituye una parte fundamental de las reformas económicas acometidas. En estas líneas, se entiende por privatización al proceso de transferencia desde el sector público

al privado de la propiedad y la dirección de una empresa. Referida a las economías de dirección central socialista, y entendida en sentido amplio, la privatización comprende, también, la creación de nuevas empresas por parte del sector privado que cubren necesidades que con anterioridad eran, o deberían de haber sido asumidas, por el sector público.

La privatización es un fenómeno de difusión mundial, llevado a cabo en la práctica totalidad de los países. Tal es así que, en la actualidad, y den-

* Universidad Complutense de Madrid y Fundación SEPI.

** Universidad Rey Juan Carlos. Madrid y Fundación SEPI.

tro de los países de un cierto tamaño, incluso Cuba y Corea del Norte (1) comienzan, tímidamente, a privatizar parte de su estructura productiva. No obstante, esta claro que la dificultad de la transición no es igual para todos ellos; siendo tanto mayor en función del grado en que la economía del país en cuestión se asemeje, o sea ya, una economía de mercado. Por tanto, no es de extrañar que los países en los que el proceso ha tenido, y en ocasiones tiene aún, un grado de dificultad mayor, es en los que su sistema de partida era de planificación central.

Considerados todos los países en conjunto, las expectativas creadas hace una década acerca del poder de las privatizaciones como panacea para aumentar la eficiencia empresarial y así elevar el nivel de vida de los ciudadanos se han visto, hasta el momento y como no podía ser de otro modo, sólo parcialmente satisfechas. Junto a éxitos notables se presentan también situaciones no deseables, a las que se aludirá más adelante, que deberían de ser corregidas.

Además, se han dado situaciones en las que, aunque nominalmente se haya hecho la transferencia de activos del sector público al privado, todavía es necesario llevar a término diversas e importantes transformaciones estructurales, para llegar a explotar completamente el potencial de beneficios prometido por la privatización.

Una dificultad adicional, en el éxito de este proceso, es la carencia de una teoría científicamente validada que explique el porqué, a quién y a qué precio una empresa pública debe ser transferida al sector privado, sirviendo de guía a la transición económica. No obstante, si bien todavía no se dispone de un cuerpo de conocimientos contrastado acerca del proceso de transición de una economía de dirección central socialista a una de mercado, sí se conocen ya principios generales, base de un futuro modelo teórico, que han de permitir llevar a cabo la transformación más eficientemente. De estos principios generales

—que no son otra cosa que las lecciones extraídas de los éxitos y fracasos de los últimos diez años, del proceso de transición en estos países— de los aciertos y errores, y de cómo se pueden corregir tratan las siguientes líneas.

2. El proceso de privatización

Una revisión de una parte selecta de la, ya extensa, literatura existente acerca de la privatización en las economías en transición deja una impresión un tanto confusa, debida a la ausencia de un marco de referencia en el que pudieran encuadrarse la mayoría, si no todas, las aportaciones teóricas y prácticas fruto de la experiencia acumulada hasta la fecha. En este trabajo, se ha tratado de entresacar los principios generales que, a la luz de la experiencia en los últimos diez años, han sido adecuados para guiar el proceso de privatización de las empresas en las economías del Centro y Este de Europa, Rusia y Países Bálticos. Enmarcado, todo ello, dentro del proceso de transformación general, a escala mundial, de economías de planificación central socialista a economías de mercado.

En lo que sigue, y únicamente para lograr una mayor claridad en la exposición, se presentarán estos principios según una secuencia —recomendada— de ejecución temporal. Lo que no implica que, en su aplicación, no haya realimentaciones cíclicas entre los sucesivos Principios tal como se exponen y proponen a continuación. Dado que la privatización en cada país ha tenido características diferentes, junto con cada principio se citan ejemplos de algunos países en los que ha sido aplicado.

2.1. Principio primero: determinación de la estructura de mercado y del grado de privatización óptimos

Antes de emprender la transformación efectiva se habrá de establecer dos cuestiones: determinar qué empresas se han de privatizar, para alcanzar el grado de privatización óptimo, así como la estructura de mercado que se desea que resulte del proceso. Es decir, se ha de determinar si se requiere privatizar o no y en qué medida.



COLABORACIONES

(1) Hasta el momento entendida la privatización solamente en *sentido amplio*: Cuba permite, por ejemplo, la coexistencia, con la estatal, de una estructura hotelera con participación extranjera; y Corea del Norte comienza a permitir la creación de empresas en las zonas limítrofes con las áreas capitalistas de la China continental.

Hasta ahora, los datos empíricos a favor de la privatización son abrumadores: las empresas privatizadas sobrepasan a las empresas estatales equivalentes en términos de eficiencia, productividad, y rentabilidad en casi todos los estudios comparativos. Los beneficios alcanzan también al Estado y contribuyen a la reducción del déficit público y a la liberación de recursos que pueden destinarse a otros fines. Por otra parte, favorece el establecimiento de un sistema financiero saludable. Por tanto, es mejor alguna privatización que ninguna, incluso sin que se haya establecido el adecuado entorno competitivo.

Sin embargo, hay una gran disparidad entre los resultados obtenidos por tales estudios. Ello lleva a la sospecha de que son necesarias, además, otras medidas de tipo macroeconómico, de las que se trata posteriormente.

Respecto al nivel de privatización, los casos disponibles hasta ahora no dejan margen a una duda razonable. Se puede concluir que, en aras de un aumento de la eficiencia, y por tanto de la riqueza, se han de privatizar todas las empresas estatales, salvo aquellas que se consideren de importancia estratégica para el Estado y las que suministren un producto o servicio necesario y que, por sus características, no sea suministrado por el mercado.

En relación con la estructura de mercado más adecuada resultante de la privatización, la mayor contribución al crecimiento económico —a través de un mayor crecimiento de la rentabilidad y productividad— ha venido en este orden: empresas de nueva creación, empresas vendidas a agentes externos a ellas con preferencia extranjeros, empresas vendidas a sus trabajadores, empresas cuya propiedad ha sido distribuida entre la generalidad de la población, cerrándose la lista por las empresas no privatizadas. Es de la mayor importancia, por tanto, el crear las condiciones macroeconómicas que fomenten empresas *ex novo*, aspecto que se tratará, posteriormente, en el principio cuarto.

2.2. Principio segundo: determinación de la velocidad de la privatización

Dada la ingente tarea a llevar a cabo, la determinación del período aconsejable para realizarla

es de importancia primordial. La rapidez en la ejecución puede llevar antes al estado deseado, pero casi siempre será a costa de sufrir mayores turbulencias en el proceso de transformación.

Hay dos estrategias principales, y defensores para ambas: una primera, más lenta, denominada de desarrollo orgánico; y una segunda llamada, en palabras de Kornai, estrategia de privatización acelerada.

Aunque ninguna de las dos haya sido todavía adecuadamente verificada, parece que es la primera estrategia —desarrollo orgánico— la que da mejores resultados. Pero la realidad no presenta una correlación clara entre velocidad de privatización y eficiencia, sino casos aparentemente contradictorios tales como: los procesos polaco y húngaro con progreso deliberadamente lento y con un grado de éxito apreciable; el ruso, con una velocidad más elevada que el anterior y resultados claramente inferiores al primero; y el caso de la República Checa, en donde la transformación se realizó con mayor rapidez que en los anteriores y con un grado de éxito intermedio.

Factores adicionales a efectos de estimación del período de privatización son la frecuente necesidad de realizar una reestructuración previa de las empresas que habría que privatizar, así como tener en cuenta las condiciones de mercado que permitan obtener un mejor precio.

La presencia de otras variables que intervienen en el proceso privatizador oscurece la relación entre velocidad y eficiencia. No obstante, la rapidez en la transición dificulta la creación de otras condiciones, necesarias para su éxito, tales como la existencia de mercados libres y sus instituciones reguladoras. Aun así, a favor de la rapidez está el argumento de que, de esta manera, se impide la reacción de grupos de presión que traten de beneficiarse de los resultados de la privatización excluyendo de éstos al resto de la sociedad. Situación que —considérese el caso ruso— se ha dado con profusión.

A pesar de las reflexiones anteriores, valorada en su conjunto, y considerando: su magnitud, que la privatización comenzó hace unos diez años y que, a este paso, estará consumada en otros diez más, la conclusión general es que se está realizando a una velocidad alta.



COLABORACIONES

Concluyendo, no hay una estrategia claramente mejor que otra, sino que su resultado depende de los objetivos (grado de privatización deseado), de las condiciones iniciales y de la estructura de poder existente. Para los países aquí considerados la privatización orgánica, más lenta, parece dar mejores resultados que la acelerada.

2.3. Principio tercero: elección del método de privatización

La teoría de la Agencia —según la cual el no tener los mismos objetivos todos los participantes en un empresa lleva a la suboptimización de su eficiencia— ilustra la elección del método de privatización más adecuado, ayudando a determinar el más aconsejable según las condiciones particulares de cada situación. Como caso extremo es preciso considerar la alternativa de, en lugar de privatizar, dejar que se extingan algunas de las empresas estatales y fomentar la creación de nuevas empresas por parte del sector privado.

El método de privatización elegido influye en la estructura del mercado resultante: si favorece la concentración de la propiedad, da lugar a estructuras oligopolísticas en las que los integrantes del mercado tratan de impedir el acceso de nuevos participantes recurriendo, en el caso considerado, frecuentemente a privilegios políticos.

En los países estudiados, se observa que los programas de privatización han sido dictados por motivos políticos más que económicos, en una proporción mayor de la que hubiera sido tolerable en un estado con tradición democrática.

Los métodos de privatización empleados han de cumplir condiciones de tres tipos: económicas, técnicas y políticas; y tienen ventajas e inconvenientes que vamos a comentar brevemente.

Restitución

Consiste en devolver los activos del Estado a sus anteriores propietarios. Basada en razones morales, trata de reparar la expropiación forzosa que creó, en muchas ocasiones, una situación injusta. Tiene dos inconvenientes principales: el ser necesariamente selectiva, por afectar solamente a la parte de la población que fue expropiada y

su dificultad de realización. Ha sido raramente usada, excepto en Estonia y de forma muy limitada en la República Checa.

Venta pública directa

Se aplicó a comienzos de los noventa, basándose en las experiencias de algunos países occidentales como el Reino Unido. Buscaba tres objetivos principales: ingresos para el Estado, rápida asimilación de la técnica y experiencia extranjera, e integración en unidades empresariales supranacionales que, con sus economías de escala, dieran viabilidad a las empresas vendidas. Dada la ausencia de mercados de capital internos desarrollados, la única posibilidad era la venta de activos estatales a inversores extranjeros.

Aunque este método fuera enérgicamente impulsado en un principio, su éxito fue limitado. La inadecuación de los mercados de capital, la incapacidad de obtener información adecuada de las empresas a privatizar, y la lentitud y complejidad de la preparación de cada oferta de venta causaron la progresiva decadencia de las expectativas depositadas en este procedimiento.

Por otra parte, consideraciones políticas también actuaron en contra de este método, cuando el público comenzó a considerarlo injusto y tropezó con la oposición de tanto los trabajadores como los directivos de las empresas en venta. A pesar de lo anterior, ha sido utilizado con éxito recientemente en Alemania Oriental, Estonia, Hungría y Polonia.

Venta a empleados

La venta de la empresa a sus empleados, sean directivos o no, es una opción *a priori* atractiva. Desde un punto de vista económico, hace coincidir los intereses de la propiedad y el trabajo lo que, según la teoría de la agencia citada, debería llevar a resultados convenientes. Desde el punto de vista político, es popular entre la población y bienvenido por los afectados.

La experiencia —Croacia, Macedonia, Polonia, Rumania, Eslovenia y Rusia— muestra, no obstante, que el procedimiento tiene también desventajas, porque las empresas privatizadas de este



COLABORACIONES

modo suelen presentar una dirección deficiente y costes elevados, causados por salarios altos, excesivo número de empleados e inversión insuficiente. Asimismo, los integrantes de la empresa pueden no tener la capacidad de sobrevivir en un mercado competitivo.

Privatización en masa

Es la distribución —gratuita o con un precio nominal— entre la población de bonos que pueden ser canjeados por acciones de las empresas que se privatizan. Es un método políticamente aceptado ya que, por una parte, permite el acceso a la propiedad de la generalidad de la población y, además, los activos permanecen en poder de los ciudadanos del país. Técnicamente simple, evita las dificultades de los otros métodos para evaluar empresas y es rápida y fácil de llevar a cabo.

Fue un método abundantemente utilizado en la República Checa, Armenia, Kazakhsan, Kyrgyzstan, Letonia y Lituania. Y allí se ha visto que sus inconvenientes están precisamente en esa distribución excesiva del capital, que puede impedir la concentración de poder necesaria para tomar de decisiones, ineludible en una dirección efectiva. A su vez, esta situación de falta de control impide el acceso a nuevas fuentes de capital. Como remedio se trató de incorporar las acciones a fondos de inversión, siendo los directores de éstos los que marcaban las decisiones estratégicas de las empresas, pero quedando entonces supeditada la dirección, y eficiencia, de éstas a la de los gestores de los fondos.

2.4. Principio cuarto: creación de las condiciones macroeconómicas necesarias

Las condiciones macroeconómicas necesarias, según los casos estudiados, para que la privatización tenga éxito serán las siguientes:

Estabilidad macroeconómica

Una tasa de inflación reducida, un marco fiscal adecuado y estable, así como un tipo de cambio poco volátil, son condiciones aconsejables para que la privatización de buen resultado, conside-

rando su influencia en el crecimiento del país y en los beneficios de las empresas.

Presupuestos empresariales rígidos

Los subsidios gubernamentales que sostienen empresas ineficientes son de distintos tipos: subvenciones directas, créditos blandos, tolerar retrasos en pagos de energía o impuestos y reducción selectiva de gravámenes, causan ineficiencias en las inversiones y contribuyen a insistir en los viejos objetivos de producción sin tener en cuenta la rentabilidad. El compromiso gubernamental, requerido usualmente en los programas de ayuda internacional, facilita la resistencia contra las presiones para salvar compañías ineficientes.

Mercados competitivos

Está generalmente admitida la influencia positiva entre el incremento de la competencia y el de la eficiencia de la empresa; porque la base de las ventajas, en cuanto a eficiencia empresarial, de los sistemas de propiedad privada procede del comportamiento maximizador del beneficio de los agentes en un mercado libre.

El cese de la intervención del gobierno en los mercados es la condición previa para que las empresas se concentren en disminuir los precios, mejorar la calidad del producto y el servicio al cliente. Factores que ayudan al éxito son: la progresiva eliminación de la planificación central de los controles de precios, así como una gradual apertura hacia los mercados exteriores y a la presión de la competencia, que transformen un mercado de oferta en uno de demanda según se desarrolla la transición. De igual modo, es aconsejable un mercado del trabajo flexible frente a la rigidez de los mercados de planificación central.

Derechos de propiedad

Los propietarios deben de recibir seguridad sobre sus derechos de uso de los activos, la decisión de tal uso por otros, y el disfrute de su utilización y venta. Es necesario corregir determinados puntos, que incluyen la mejora de la protección de los derechos de propiedad, códigos



COLABORACIONES

civiles con mayores garantías y procedimientos legales más eficientes. Así como la clarificación y aceleración de los procedimientos de quiebra y liquidación, los problemas legislativos y de procedimiento relativos a las reducciones de tamaño y reventa de empresas y la potenciación un sistema judicial débil.

Una privatización efectiva ha de estar basada en dos criterios: primero la asunción por los agentes privados de la responsabilidad financiera y de las operaciones y dirección; y, segundo, la aplicación por los agentes privados de decisiones racionales en la asignación de recursos en respuesta a las señales del mercado. La privatización en los países del centro y este de Europa depende de la creación de una estructura legal e institucional en las que se puedan aplicar dichos criterios.

Aportaciones masivas de capital, tecnología y capacidades del extranjero



COLABORACIONES

Las aportaciones de capital, tecnología y capacidades de los países occidentales desarrollados es otro factor decisivo para el éxito de las privatizaciones consideradas. Las condiciones necesarias para que tengan lugar son, principalmente, la claridad de los derechos de propiedad, y una situación macroeconómica estable a la se hizo referencia anteriormente.

3. Conclusiones

En general, notable éxito de la privatización. A pesar de las limitaciones y carencias anteriores la conclusión más importante que se puede sacar de esta década de transición es que puede ser considerada un éxito. Hasta la fecha, la mayoría de las economías en transición tienen crecimientos del PIB superiores a los de la etapa anterior como economías de planificación central.

Los mejores resultados los han tenido las empresas de nueva creación, seguidas de las vendidas a agentes exteriores a ellas. Lo cual suscita reflexión sobre la necesidad de crear condiciones para el surgimiento de empresas *ex novo*.

Es preciso crear el entorno macroeconómico

adecuado. Es decir, un marco legal que favorezca la competencia, mercados de capitales desarrollados y un sistema claro de derechos de propiedad.

Es necesario continuar las investigaciones. Los estudios empíricos que hayan considerado la influencia del mercado, el grado de competencia, la legislación, y otros factores institucionales en el éxito de la privatización, son muy pocos, y hacen falta nuevas investigaciones.

Bibliografía

1. AGHION, P.; BLANCHARD, J. O. y CARLIN, W. (1994): *The Economics of Enterprise Restructuring in Central and Eastern Europe*, CEPR Discussion Paper número 1058. London: Centre for Economic Policy Research.
2. BARBERIS, N.; BOYCKO, M.; SHLEIFER, A. y TSUKANOVA, N. (1996): «How Does Privatization Work? Evidence from the Russian Shops», *Journal of Political Economy*, volumen 104, páginas 764-790.
3. BELKA, M.; ESTRIN, S.; SCHAFFER, M. y SINGH, I. (1995): *Enterprise Adjustment in Poland: Evidence from a Survey of 200 Private, Privatized and State-Owned Firms*, CEPR Discussion Paper número 233. London: Centre for Economic Policy Research.
4. BILSEN, V. y KONINGS, J. (1997): «Job Creation, Job Destruction and Growth of Newly Established Private Firms in Transition Economies: Survey Evidence from Bulgaria, Hungary and Romania», *mimeo.*, Leuven Institute for Central and East European Studies, Katholieke Universiteit Leuven, Belgium.
5. BLANCHARD, O. (1997): *The Economics of Transition in Eastern Europe*, Oxford: Clarendon Press.
6. BORNSTEIN, M., (1997): «Non-Standard Methods in the Privatization Strategies of the Czech Republic, Hungary and Poland», *Economics of Transition*, volumen 5, páginas 323-338.
7. BOYCKO, M.; SHLEIFER, A. y VISHNY, R. W. (1994): «Voucher Privatization», *Journal of Financial Economics*, volumen 35, páginas 249-266.
8. BRADA, J. (1996): «Privatization is Transition - Or Is It?», *Journal of Economic Perspectives*, volumen 10, páginas 67-86.
9. CARLIN, W.; VAN REENEN, J. y WOLFE, T. (1995): «Enterprise Restructuring in Early Transition: The Case Study Evidence from Central and Eastern Europe», *Economics of Transition*, volumen 3, páginas 427-458.
10. COFFEE, J. R., J. C. (1998): «Investing a Corporate Monitor for Transitional Economies: the Uncertain Lessons from the Czech and Polish Experiences», en

- KLAUS, J. H., et al. (eds.), *Comparative Corporate Governance*, Oxford: Clarendon Press, páginas 67-138.
11. D'SOUZA, J.; MEGGINSON, W. y NASH, R. (2001): *Determinants of Performance Improvements in Privatized Firms: The Role of Restructuring and Corporate Governance*, (Borrador), University of Oklahoma.
 12. EARLE, J. y ESTRIN, S. (1996): «Worker Ownership in Transition», en *Corporate Governance in Central Europe and Russia*, volumen 2, ed. By Roman Frydman, Cheryl Gray and Andrzej Rapackzynski (London: Central European University Press).
 13. EARLE, J. y SAUL ESTRIN, S. (1997): *After Voucher Privatization: The Structure of Corporate Ownership in Russian Manufacturing Industry*, CEPR Discussion Paper número 1736, London: Center for Economic Policy Research.
 14. EARLE, J.; ESTRIN, S. y LESHCHENKO, L. (1996): «Ownership Structures, Patterns of Control, and Enterprise Behavior in Russia», en *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*, ed. By Simon Commander, Quimiao fan and Mark E. Schaffer Washington: The World Bank.
 15. EBRD (1998): Transition Report. London. European Bank for Reconstruction and Development.
 16. EBRD (2001): Transition Report 2001. Enterprise Performance and Growth. London. European Bank for Reconstruction and Development. London.
 17. EBRD (2002): Transition Report Update May. European Bank for Reconstruction and Development. London.
 18. ESTRIN, S. y STONE, R. (1997): «A Taxonomy of Mass Privatization», en *Between State and Market-Mass Privatization in Transition Economies*, ed. by Ira W. Lieberman, I. W., Stilpon S. Nestor, S. S: Desai, R. M.: The World Bank. Washington.
 19. FILATOCHEV, I.; WRIGHT, M. y BLEANEY, M. (1999): «Privatization, Insider Control and Managerial Entrenchment in Russia», *Economics of Transition*, número 7(2), páginas 481-504.
 20. FISCHER, S.; SAHAY, R. y VEGH, C. (1996): «Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience», *Journal of Economic Perspectives*, volumen 10, páginas 45-66.
 21. FISCHER, S.; SAHAY, R. y VEGH, C. (1998): «From Transition to Market: Evidence and Growth Prospects», IMF Working Paper WP/98/52. International Monetary Fund. Washington.
 22. FRYDMAN, R.; PHELPS, E.; RAPACZYNSKI, A. y SHLEIFER, A. (1993): «Needed Mechanisms of Corporate Governance and Finance in the Economic Reform of Eastern Europe», *Economics of Transition*, volumen 1, páginas 171-207.
 23. KONINGS, J. (1997): «Competition and Firm Performance in Transition Economies: Evidence from Firm Level Surveys in Slovenia, Hungary and Romania», CEPR Discussion Paper Series número 1770. Centre for Economic Policy Research. London.
 24. KORNAI, J. (1994): «Transformational Recession: The Main Causes», *Journal of Comparative Economics*, volumen 19, páginas 39-63.
 25. KORNAI, J. (2000): «Ten Years After «The Road to a Free Economy»: The Author's Self Evaluation» Paper for the World Bank «Annual Bank Conference on Development Economics - ABCDE». Washington.
 26. MEGGINSON, W.; NASH, R. y VAN RANDENBORGH, M. (1994): «The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: And International Analysis», *The Journal of Finance*, volumen 49, páginas 403-452.
 27. MENENDEZ, J. M.; MONTES J. L. y MORENO, A. (2000): *Crecimiento económico, estabilización macroeconómica y transformaciones estructurales en las economías de Europa Central y del Este: balance de una década de reformas globales, procesos de privatización y reestructuración empresarial*, Documento de trabajo 2000/2, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.
 28. MENENDEZ, J. M. y MONTES, J. L. (2000): «Privatización y reestructuración empresarial en las economías de Europa Central y del Este: una década de transformaciones estructurales», *Boletín Económico de Información comercial Española*, número 2654, mayo-junio de 2000, páginas 31-41.
 29. MENÉNDEZ, J. M.; MONTES, J. L.; y MORENO, A. (2000): Crecimiento económico y estabilidad en las economías de Europa Central y del Este: una evaluación econométrica», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 786, Madrid, julio-agosto de 2000, páginas 171-182.
 30. MURRELL, P. (1995): «The Transition According to Cambridge Massachusetts», *The Journal of Economic Literature*, volumen 33, páginas 164-178.
 31. RAPACZYNSKI, A. (1996): «The Roles of the State and the Market in Establishing Property Rights», *Journal of Economic Perspectives*, volumen 10, páginas 87-103.
 32. RONDINELLI, D. y YURKIEWICZ, J. (1996): «Privatization and Economic Restructuring in Poland: An Assessment of Transition Policies», *American Journal of Economics and Sociology*, volumen 55, páginas 145-160.
 33. SCHAFFER, M. (1998): «Do Firms in Transition Economies Have soft Budget Constraints? A Reconsideration of Concepts and Evidence», *Journal of Comparative Economics*, volumen 26, páginas 80-103.
 34. WORLD BANK, (2001): From Plan to Market - World Development Report. Washington: The World Bank.



COLABORACIONES

EL SECTOR EXTERIOR



A LA VENTA

COMERCIO MUNDIAL Y TENDENCIAS
DE POLÍTICA COMERCIAL

EL SECTOR EXTERIOR EN ESPAÑA

ESTRUCTURA SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR

ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DEL SECTOR EXTERIOR

COMERCIO EXTERIOR POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Evolución histórica. Comercio exterior por sectores. Comercio exterior por áreas geográficas y países. Comercio exterior por comunidades autónomas. Turismo. Balanza de Pagos. Comercio internacional. Competitividad

Información y pedidos:

Ministerio de Economía. Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid - Teléf. 91 349 36 47

E-mail: venta.publicaciones@mineco.es

www.revistasICE.com