

## LECCIONES DE INTEGRACIÓN EN EL CONTEXTO DEL 'NAFTA': UNA PERSPECTIVA PARA LA UNIÓN EUROPEA

\*JUAN PIÑEIRO CHOUSA / \*\*DAVIT MELIKYAN / \*ARTUR TAMAZIAN

\*Departamento de Economía Financiera y Contabilidad

\*Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

\*Universidad de Santiago de Compostela

\*\*Instituto de Dirección y Reformas Económicas

Universidad Estatal de Yerevan (YSU)

Recibido: 24 de diciembre de 2004

Aceptado: 28 de febrero de 2005

---

**Resumen:** Este artículo evalúa los problemas surgidos en el desarrollo del sistema institucional de las economías en transición y estudia su impacto sobre la economía. Los autores desarrollan una metodología para estimar un indicador operacional de la dinámica del sistema institucional que busca la interdependencia entre "las reformas institucionales y el crecimiento económico" en las economías de transición. Los resultados ponen de manifiesto una cierta dependencia entre el desarrollo institucional y el crecimiento. También se discuten los problemas de la integración económica internacional de economías en transición en el contexto de acceso a la Unión Europea. Posteriormente, se analiza el caso de México como referencia para una integración acertada de economías con un diferente nivel de desarrollo.

**Palabras clave:** Sistema institucional / Reformas de mercado / Crecimiento económico / Integración económica / Economías en transición.

### LESSONS FROM INTEGRATION WITHIN 'NAFTA': A PROSPECT FOR EUROPE

**Abstract:** This paper is devoted to the problems of evaluation of institutional system's development in transition economies and studying the impact it has on economic performance. The authors developed and used a methodology of estimating an operational indicator of institutional system dynamics for observing the "institutional reforms-economic growth" interdependence in transition economies. The observations revealed certain dependence between institutional development and growth. In the remaining part of the paper the problems of international economic integration of transition economies were discussed in context of EU accession. The case of Mexico is used as a benchmark for successful integration of economies with different level of development.

**Keywords:** Institutional system / Market reforms / Economic growth / Economic integration / Transition economies.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

El fin de la primera década de transformación post-socialista de aproximadamente treinta países en vías de transición aumenta la necesidad de un índice realista del desarrollo institucional. Un índice de reforma, que se denominó *índice de liberalización*, fue propuesto en el año 1996 por el equipo del Banco Mundial (De Melo, Denizer y Gelb, 1996) para el período 1990-1993. Los autores crearon un índice de reforma que combina la intensidad y la duración de la liberalización económica. Muchos de los índices medidos con posterioridad fueron medias ponderadas de los

índices de evaluaciones estandarizadas (medidas en un rango de 0-1) del Banco Europeo para la Reconstrucción y Desarrollo (EBRD).

En este estudio se utiliza el índice medio del ERBD para reflejar reformas estructurales en economías de transición y se discuten los índices de Freedom House (ediciones 1999-2003) en el contexto de reformas políticas y legales.

El personal del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2003) realizó recientemente una contribución en el estudio de las reformas institucionales de los mercados emergentes –países en vías de desarrollo y área económica post-socialista–. Para su análisis empírico utiliza tres medidas institucionales:

- La calidad de forma de gobierno, incluyendo el grado de corrupción, los derechos políticos, la eficacia de sector público y las cargas reguladoras.
- El grado de la protección legal de la propiedad privada y su cumplimiento.
- El nivel de los límites institucionales y otros que recaen sobre los líderes políticos.

El análisis empírico del FMI encuentra una correlación significativa entre estas medidas y la interpretación económica. Además, excediendo los límites de las economías de transición, se consideró la evolución institucional como un proceso de continuación inherente a cualquier sistema económico.

A pesar de que la importancia de las instituciones para desarrollo económico en el crecimiento ha sido ya destacada en Landes (1998), la literatura científica se muestra taciturna a la hora de definir la clasificación detallada de las principales instituciones de mercado. En su lugar encontramos varias definiciones de instituciones que generalmente giran sobre las definiciones dadas por North (1990), quien define las instituciones como “*las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, las coacciones que forman la interacción humana*”.

Según Rodrik (2000), la estrategia de desarrollo institucional no debe poner demasiado énfasis en las mejores prácticas “*blueprints*” a expensas de la experimentación local. Las razones de Rodrik se basan en que la participación y los sistemas políticos descentralizados son los más eficaces para procesar y agregar el conocimiento local. El autor piensa en la democracia como una meta que facilita la construcción de buenas instituciones. Entre las antiguas economías socialistas, las transiciones más acertadas tuvieron lugar en los países más democráticos y estuvieron condicionadas por el hecho de que las democracias: 1) tienen tasas de crecimiento duraderas más previsibles, 2) producen una mayor estabilidad en el corto plazo, 3) manejan mucho mejor los infortunios, y 4) presentan un mejor reparto de beneficios. Rodrik destaca sobre todo cinco instituciones de apoyo para el mercado: los derechos de propiedad, las instituciones reguladoras, las instituciones para la estabilización macroeconómica, las instituciones de seguridad social y las instituciones de arbitrio en caso de conflictos. Más adelante veremos como el problema no está tan claro.

Ulyukaev (1997) compara la interrelación entre la democracia y el desarrollo económico con la tabla periódica de elementos de Mendeleev. Apunta que el conocimiento del PIB *per cápita* para un país determinado permite establecer el tipo de su estructura sociopolítica con una elevada exactitud. Por ejemplo, un país donde el PIB *per cápita* es superior a \$10.000 no puede ser no democrático, así como una democracia estable no podría existir en países con un PIB *per cápita* menor de \$2.000.

Kornai (2000) menciona la importancia de desarrollo de las instituciones reguladoras de las relaciones contractuales.

Tambovtsev (1998) nos presenta la idea de un mercado institucional donde las instituciones particulares (las reglas del juego) aparecen como bienes específicos. El autor sugiere la idea de criterios operacionales de transitividad de economías, que se determinan mediante la comparación de los ingresos y de los gastos de diferentes transacciones institucionales.

Popov (1998) demuestra que, teniendo en cuenta los indicadores de diferentes puntos de partida en el análisis de regresión, no hay ninguna interrelación significativa entre ratios de liberalización y dinámica del PIB, mientras que la relación estable entre eficacia institucional y crecimiento económico es obvia. Desde el punto de vista de la eficacia de las instituciones estatales, no importa si tienen un principio democrático o autoritario. Las economías socialistas han demostrado su capacidad para vencer las crisis económicas tanto como las economías de mercado. En países sin tradiciones democráticas fuertes, la transición desde el autoritarismo a la democracia ha venido acompañada por caídas de la eficacia institucional. A veces, esto es necesario para la creación de instituciones democráticas que no han existido antes. Así, el refuerzo institucional debe preceder a la liberalización económica.

Nicologorski (1997) asegura que la regulación estatal activa es capaz de compensar los vacíos institucionales existentes.

Engerman y Sokoloff (1994) estudian la evolución histórica de antiguas colonias desde el siglo XVIII concluyendo que sólo los EE. UU. y Canadá tuvieron éxito en el crecimiento sostenible, lo que explican con una baja discriminación.

Otro problema en el estudio del sistema institucional es la dificultad para separar instituciones y organizaciones. Las instituciones reducen la incertidumbre proporcionando una estructura a la vida diaria. Como las instituciones, las organizaciones proporcionan una estructura a la interacción humana. Para explicar la diferencia entre las instituciones y las organizaciones, North (1990) realiza una comparación con las reglas del juego y los jugadores: *“Conceptualmente, lo que debe estar claramente diferenciado son las reglas de los jugadores. Pero el objetivo de las primeras es definir las reglas de juego. Asimismo, el objetivo del equipo es ganar respetando las reglas de juego –a través de una combinación de habilidades, de estrategia y de coordinación–, a veces por medios justos y otras veces no tanto”*.

Oleinik (2000) sugiere las siguientes características para las instituciones y para las organizaciones:

- *Institución*: Categoría macroinstitucional; define el marco común de interrelaciones; establece las características de los bienes públicos netos, regula las transacciones no personificadas y no locales; los individuos no pueden influir sobre el proceso del cambio institucional; el elemento de relación de poder (imposición) está ausente; determina la estructura y el nivel de los costes de transacción.
- *Organización*: Categoría microinstitucional; define el marco de ciertas interrelaciones; establece las características de los bienes de un “club”; regula los límites de las transacciones y, por lo tanto, es personificada y local; es un resultado de la elección individual; tiene funciones sobre la base de relaciones de poder; contribuye a la economía de los costes de transacción ofrecida por el marco institucional.

Las organizaciones comprenden los entes políticos (partidos políticos, parlamento, etc.), los entes económicos (empresas, sindicatos, cooperativas, etc.), los entes sociales (iglesias, clubs, etc.), y los entes educativos (escuelas, universidades, centros de formación profesional, etc.). Son grupos de individuos unidos por algún objetivo común en consecución de unos objetivos. Por lo tanto, el nacimiento y la evolución de las organizaciones están influenciados fundamentalmente por el marco institucional. La interacción entre instituciones y organizaciones forma la dirección del cambio institucional. Las instituciones, junto con las coacciones estándar de la teoría económica, determinan las oportunidades en una sociedad. Las organizaciones se crean para aprovechar aquellas oportunidades y, con su evolución, para convertirse en instituciones. El camino resultante del cambio institucional está envuelto en una cápsula que surge de la relación simbiótica entre las instituciones y las organizaciones que han evolucionado como consecuencia de la estructura de incentivos proporcionada por estas instituciones, y la reacción por la cual los seres humanos perciben y reaccionan a los cambios en el conjunto de oportunidades (North, 2000).

Por eso, los principales estudios sobre el crecimiento se apoyan en índices de reformas estructurales. Los trabajos teóricos se concentran fundamentalmente en diferentes instituciones, a veces sólo en una, mientras que para entender la recesión económica y el crecimiento de las economías en transición es importante cubrir el sistema institucional completo. A la vez, no es realista recoger y evaluar todas las instituciones individuales por un índice agregado. Para dar solución a este inconveniente, hemos construido un indicador alternativo para evaluar la eficacia del sistema institucional y estudiar la interrelación económica del desarrollo institucional en las economías de transición. Las perspectivas de la integración económica entre las economías con un nivel diferente del desarrollo hacen todavía más importante el papel que desarrolla la eficacia institucional dentro del sistema.

## 2. ESTIMACIÓN DE LAS REFORMAS INSTITUCIONALES

Nuestro punto de partida para estimar el progreso de las reformas institucionales en las economías de transición son las condiciones del mercado institucional. El mercado institucional en las economías de transición fue analizado, entre otros, por Tambovtsev (1998) que lo divide en tres sectores:

- 1) Formal: “white market”,
- 2) Informal: “shadow market”
- 3) Heredado: “mercado socialista”.

Las instituciones formales representan el marco legislativo capaz de regular la interacción entre las partes, es decir, las reglas oficiales del juego. Las instituciones informales son las tradiciones, que constituyen las reglas de interacción de coacción formal. En las economías de transición aún existen algunos elementos ineficaces del antiguo sistema que fueron denominados como reglas “heredadas”.

De hecho, en las economías de mercado el mercado institucional fue representado sólo por los dos primeros componentes. Tambovtsev destaca que las condiciones del mercado institucional constituyen los posibles pilares para la valoración de la eficacia institucional. Sin embargo, en lugar de desarrollar una metodología, se limita a introducir la idea de que el indicador “operacional” de la eficacia institucional puede extraerse de las condiciones del mercado institucional.

En nuestro trabajo hemos decidido evaluar el desarrollo del sistema institucional en las economías de transición y estudiar su impacto sobre el crecimiento y las reformas estructurales.

En una revisión exhaustiva de la literatura actual no encontramos ninguna evaluación apropiada del sistema institucional. Así, las medidas existentes de reformas se basan principalmente en las evaluaciones de las reformas estructurales mediante la estimación de diferentes índices agregados (medias ponderadas o simples), calculados generalmente sobre la base de las evaluaciones EBRD o medias simples de él.

Antes de presentar la metodología utilizada, queremos incidir en la idea de la valoración de cualquier institución en general. Cabe destacar que las instituciones no pueden ser medidas por sí mismas. No obstante, en la mayor parte de los casos se pueden utilizar los diferentes indicadores indirectos para estudiar su desarrollo en las economías de transición. No queremos profundizar en este punto en los detalles técnicos. Nuestra idea de evaluación del desarrollo de ciertas instituciones se basa en la asunción de que el marco institucional de los países desarrollados es completo. Por lo tanto, el nivel de desarrollo de las instituciones individuales, así como el marco en sí mismo, es igual a 1. Por supuesto, ésta sólo es una asunción, necesaria para dar al estudio un punto de comparación. Es decir, normalizar las instituciones individuales.

Para desarrollar nuestra metodología, hay que entender el significado de que el indicador de la institución particular fluctúe entre 0 y 1. Nótese que vamos a evaluar las instituciones de mercado asumiendo, entonces, que el indicador refleja la parte de interacción (actividad) regulada por las reglas formales y la parte restante como informales y, por lo tanto, esa parte restante es “el déficit” institucional. Llegando al “déficit” total, el índice puede representarse a través de la siguiente ecuación:

$$\sum_{k=1}^n (1 - i_k) \cdot \omega_k = \sum_{k=1}^n \omega_k - \sum_{k=1}^n i_k \cdot \omega_k = 1 - \sum_{k=1}^n i_k \cdot \omega_k = (1 - I) \quad (1)$$

en la que  $k$  es el número regular del componente formal del sistema institucional (institución),  $n$  es el número total de instituciones formales incluidas en observación,  $i$  es el indicador de institución formal particular en el rango de 0-1,  $\omega$  es la ponderación de los elementos particulares, e  $I$  es el índice agregado ponderado.

Como podemos comprobar, el “déficit” total es igual a 1 menos el índice agregado. Es importante señalar que en las economías en transición el “déficit” consiste en instituciones tradicionales (informales) y heredadas.

Así,

$$(1 - I) = T + S = \sum_{k=1}^n (1 - i_k) \cdot \omega_k \quad (2)$$

donde  $T$  son las instituciones tradicionales (informales) y  $S$  son las instituciones socialistas (heredadas).

Obtenemos así el mismo indicador operacional que Tambovtsev, por lo que no tenemos que evaluar las ponderaciones para las instituciones particulares. Las instituciones tradicionales (informales) son comparables con la parte de economía sumergida en términos de PIB ( $H/GDP$ ), y las instituciones socialistas (heredadas) pueden ser caracterizadas por los volúmenes de comercio de trueque ( $B$ ). Aún así, el indicador sólo representa la eficacia del sistema institucional. Para reflejar el progreso de las reformas, el indicador también debe ser ajustado por el tamaño de las economías sumergidas en las economías de mercado (hemos usado la media de OCDE). En consecuencia, el indicador se presenta mediante la siguiente expresión:

$$I = \sum i_k \cdot \omega_k = 1 - (T + S) \quad (3)$$

$$I = \frac{1 - \left( \frac{H}{GDP} + \frac{B}{GDP} \right)}{1 - \frac{\hat{H}}{\hat{GDP}}} \quad (4)$$

donde  $H$  es el tamaño de la economía sumergida,  $B$  es el volumen de comercio de trueque, y  $\hat{\phantom{x}}$  denota los indicadores medios para las economías de mercado (OCDE).

La ventaja principal del indicador operacional sobre el índice ponderado consiste en que “los pesos” son determinados por el mercado y no se tienen que considerar los componentes por separado. En el caso del indicador operacional ajustado, para los sistemas más eficaces, los valores pueden exceder de 1, lo que significa que las instituciones aún son más eficaces que la media de la OCDE (como se puede ver en los casos de Lituania y de Polonia).

Sin embargo, existe un problema de valoración de las economías sumergidas. En esos casos, hemos utilizado evaluaciones ya existentes para varias economías en transición para el período 1990-1997 y sólo las hemos actualizado para el período 1998-2000, basándonos en los trabajos de Johnson, de Kaufmann y en los indicadores de elasticidad de Zoido-Lobatón (Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobatón, 1998). La mayor parte de los investigadores de economías sumergidas en economías de transición utilizan el método de “entrada física o de electricidad” como el más conveniente. Asimismo, Eilat y Zinnes (2000) modifican el modelo de “entrada física” y aportan valoraciones para un período más extenso.

Aunque la presentación metodológica para la evaluación de economías sumergidas no es el objetivo de nuestro estudio, consideramos importante describir los rasgos comunes de los métodos indirectos y del método de “entrada física”, debido sobre todo a que éste se emplea posteriormente en nuestro estudio. La mayoría de las estimaciones indirectas son, sobre todo, macroeconómicas y utilizan varios indicadores económicos y otros que contienen información sobre la evolución de economías sumergidas. Actualmente hay cinco indicadores que tratan de reflejar el desarrollo de las economías sumergidas. Los métodos indirectos más populares son la “entrada física”, la evaluación de la demanda monetaria, el método de transacciones, la discrepancia entre la mano de obra actual y oficial, el método “modelo”, etc.<sup>1</sup>. Cada método tiene sus características débiles, pero el problema común es el punto de partida por el que el indicador de la economía sumergida pueda ser conocido. Una alternativa es encontrar un año en el que la actividad sumergida sea próxima a 0, tarea también difícil. Para eso, hemos utilizado la evaluación de Eilat y Zinnes; estos autores han utilizado la de Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobatón (1998) para el año 1990. Para el cálculo de nuestro “indicador operacional ajustado” (*AOI*) de 20 economías en transición (hemos obviado las evaluaciones para Eslovenia y para Tajikistán ya que son poco fiables) hemos actualizado los datos anteriores para el indicador de la economía sumergida presentada en porcentaje del PIB total, existiendo evaluaciones del volumen de comercio de trueque de economías en transición (Marin, Kaufmann y Gorochowskij, 2000) reflejadas en porcen-

---

<sup>1</sup> Para una descripción detallada, véase Schneider (2000).

taje del PIB total, y la media de la economía sumergida para los países OCDE del 15% (Schneider, 2000). Las evaluaciones se tabulan a continuación.

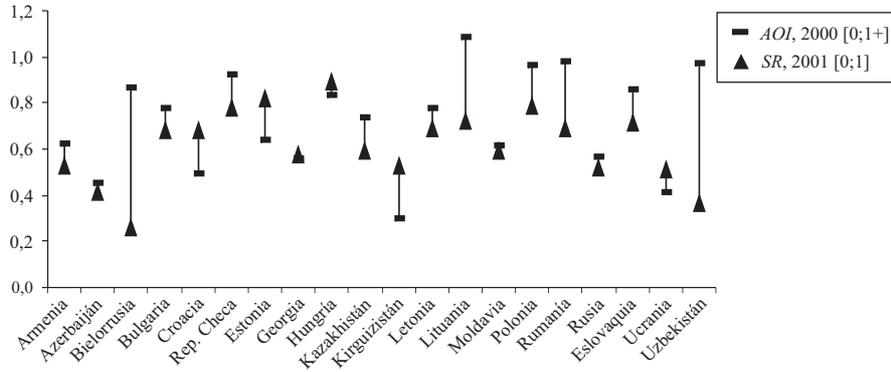
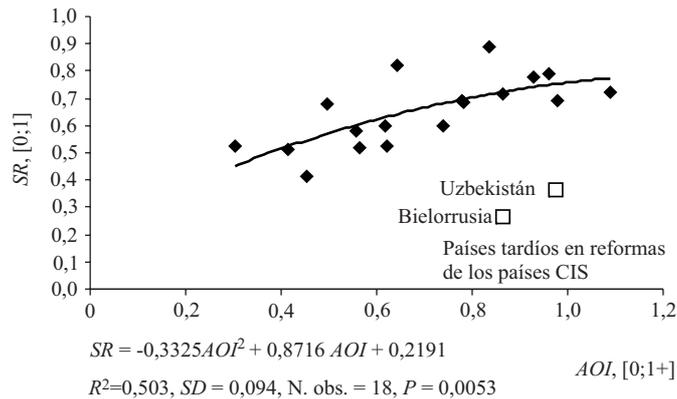
En la tabla 1 se puede comprobar que en Uzbekistán y en Bielorrusia las reformas de mercado fueron mínimas, ya que tienen un sistema institucional suficiente: de 0,975 y de 0,864, respectivamente. Si dispusiésemos de evaluaciones fiables para Eslovenia, veríamos que ésta igualaría a Lituania y a Polonia con el indicador por encima de 1 (podemos usar 1+ como un valor convencional). Así, la eficacia institucional debe ser considerada como diferente en comparación con las medidas de la reforma estructural (*SR*) sugeridas por el EBRD (ver la diferencia entre estos dos indicadores en el gráfico 1).

Para explicar la relación entre ellos construimos una línea de tendencia, pero no encontramos una interrelación significativa. Posteriormente, excluimos dos países (Bielorrusia y Uzbekistán) que son menos eficientes en las reformas y ahora sí que encontramos una cierta relación. Un caso similar es el que analizaron Cornia y Popov (2001) para China y para Vietnam observando los eslabones entre el índice de liberalización acumulativo y el PIB (en porcentaje del PIB del año 1989).

**Tabla 1.-** Indicador operacional ajustado del desarrollo institucional (*AOI*), economía sumergida y comercio de trueque en el 2000

	PARTE DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN EL PIB TOTAL	VOLÚMENES DEL COMERCIO DE TRUEQUE EXPRESADOS EN PORCENTAJE DEL PIB	<i>AOI</i>
Armenia	45,5	1,6	0,623
Azerbaiján	60,0	1,6	0,452
Bielorrusia	14,7	11,9	0,864
Bulgaria	30,7	2,9	0,781
Croacia	37,1	20,6	0,497
Rep. Checa	18,5	2,7	0,927
Estonia	43,1	2,3	0,642
Georgia	50,2	2,6	0,556
Hungría	28,5	0,6	0,834
Kazakhistán	23,6	13,7	0,738
Kirguizistán	68,9	5,4	0,302
Letonia	31,9	1,9	0,779
Lituania	4,7	2,7	1,089
Moldavia	28,8	18,7	0,617
Polonia	14,3	4,0	0,961
Rumanía	10,3	6,5	0,978
Rusia	36,7	15,3	0,565
Eslovaquia	9,3	17,4	0,863
Ucrania	53,5	11,2	0,416
Uzbekistán	7,8	9,4	0,975

FUENTES: Estimaciones de los autores basadas en la medición de la economía sumergida de Eilat y Zinnes (2000), mediciones de comercio de trueque del World Bank-EBRD, encuesta conjunta (World Bank/EBRD, 1999), y Marin, Kaufmann y Goroehowskij (2000).

**Gráfico 1.-** Comparación del *AOI* y la media de los índices de reformas estructurales de EBRD**Gráfico 2.-** ¿Cómo explican las instituciones el progreso de las reformas estructurales?

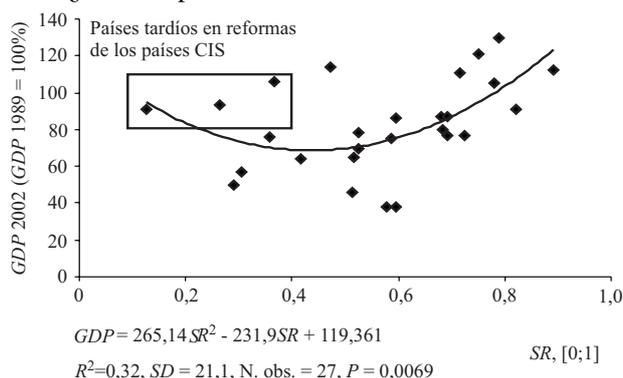
Podemos concluir que las explicaciones de Popov (1998) también pueden aplicarse: los sistemas autoritarios son capaces de garantizar instituciones fuertes mejor que las democracias débiles. Los países del CIS (Bielorrusia, Uzbekistán, así como Turkmenistán) evitan reformas rápidas obteniendo mejores resultados. Uzbekistán es el único país del CIS que ha vuelto a registrar niveles de PIB anteriores a la crisis, mientras que los otros dos se acercan bastante (registrando más del 90% del PIB de 1989). De hecho, estos son los países que tienen los peores indicadores de democracia (Freedom House, 2003). Lo mismo ocurre para el indicador del “imperio de la ley” que, en nuestra opinión, no es fiable –de hecho aquí las instituciones legales son bastante fuertes analizando el *AOI*–. No obstante, es obvio que no existen reformadores rápidos para instituciones débiles. Así, las instituciones fuertes son de primera prioridad y en algunos casos necesitan sacrificar la democracia.

### 3. ¿CÓMO CONTRIBUYEN AL CRECIMIENTO LAS REFORMAS ESTRUCTURALES Y LAS INSTITUCIONES DE MERCADO?

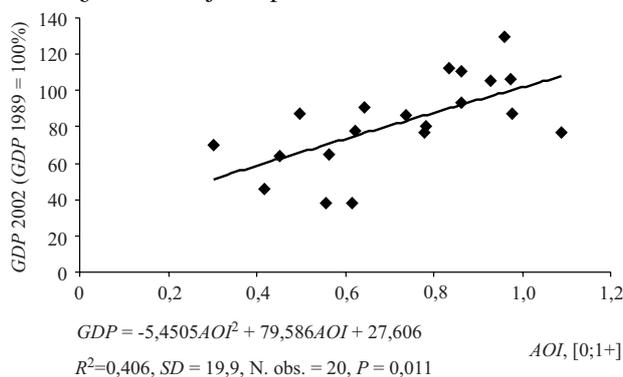
Antes de destacar la interrelación de crecimiento institucional (*AOI-GDP*), hemos estudiado el impacto que producen las reformas estructurales sobre el crecimiento (*SR-GDP*), llegando a resultados similares a los de De Melo y Gelb (1996): las reformas son significativas para el crecimiento sólo después de 0,4 y de valores más altos para el índice de liberalización (De Melo y Gelb, 1996). Aunque la *SR* (media de EBRD) no es el mismo índice de liberalización calculado con las evaluaciones de EBRD (considerando ciertas ponderaciones), podemos decir que tiene una estructura similar y que presenta resultados similares aún después de ocho años (gráfico 3). Podemos observar que, una vez más, países que comenzaron su reforma de modo tardío como Bielorrusia, Uzbekistán o Turkmenistán están fuera de regularidades comunes.

Cuando analizamos la dinámica institucional, las cosas son bastante diferentes, ya que la dependencia es realmente lineal aún en el caso de una regresión polinómica de segundo grado (gráfico 4).

**Gráfico 3.-** ¿Cómo explican el crecimiento las reformas estructurales?



**Gráfico 4.-** ¿Cuánto mejor explican el crecimiento las instituciones?



De este modo, se muestra como el *AOI* es un indicador mejor para el estudio del crecimiento en economías de transición que el índice de las reformas estructurales *SR* (media de EBRD). En cambio, el sistema institucional es una materia de mejora permanente por lo que debe ser un tema central en el desarrollo económico.

#### **4. EDIFICANDO INSTITUCIONES POST-MERCADO: CONTEXTO DE LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA**

El caso de las economías de la Europa central, de la Europa del este y de los países bálticos que se unieron a la Unión Europea en el mes de mayo del año 2004 alude al siguiente paso de las reformas institucionales de las economías post-socialistas. Es un hecho que de los trece “nuevos miembros y candidatos al acceso a la Unión Europea”, diez son economías en transición que, presumiblemente, son las más eficientes en sus políticas de reformas.

##### **4.1. EN BUSCA DE UN CRITERIO APROPIADO**

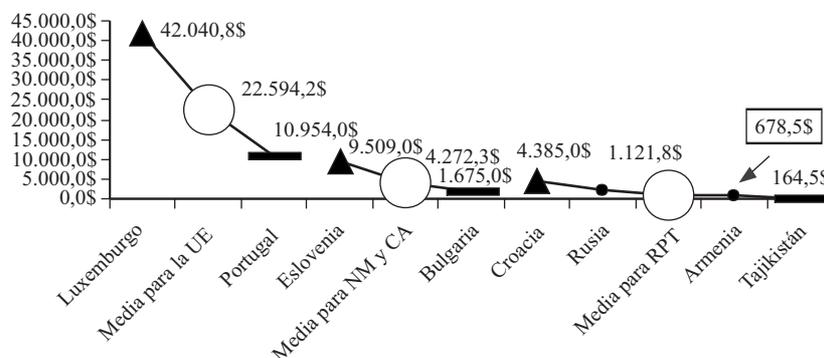
No podemos obviar la importancia de un proceso de admisión apropiado ya que la entrada de candidatos “inmaduros” aumentaría inevitablemente la probabilidad de crisis económicas o la posibilidad de problemas internos. Por eso, los aspectos económicos e institucionales son aún más sofisticados e importantes que el factor político. Las principales exigencias para comparar los resultados de reformas post-socialistas en regiones de transición y para encontrar un criterio que explique mejor la candidatura de acceso a la UE son las siguientes: 1) calidad de vida comparable, 2) estabilidad, y 3) instituciones para la democracia y el imperio de la ley. Así, con el ánimo de comparar los resultados de las reformas post-socialistas en las economías en transición y de encontrar un criterio que explique la candidatura de acceso a la UE, hemos utilizado los siguiente indicadores: 1) el PIB *per cápita* divergente del mínimo da UE, 2) la población por debajo de la línea de pobreza<sup>2</sup>, 3) la inflación y la desviación estándar de tasas de inflación, y 4) la democracia y el imperio de la ley. En el contexto de la integración económica nacional hemos añadido un indicador más: 5) la distancia a la capital desde Dusseldorf, que también fue utilizada por Fisher y Sahay (2000) para analizar las condiciones iniciales de reformas de mercado en economías en transición.

Cuando comparamos los indicadores de PIB *per cápita* para el grupo seleccionado de los miembros de la UE<sup>3</sup>, para los “nuevos miembros y candidatos al acceso a la UE” y para el “resto de las economías en transición” se observan enormes diferencias (gráfico 5).

---

<sup>2</sup> Este es un criterio importante desde la perspectiva del bienestar económico (Sen, 1999; Khan, 2004a, 2004b).

<sup>3</sup> Se consideran los quince miembros iniciales que conformaban la UE hasta 1 de mayo de 2004.

**Gráfico 5.-** Comparación de los indicadores del PIB *per cápita* de los miembros de la UE, nuevos miembros y candidatos al acceso a la UE y otros países en transición

NOTA: UE: Unión Europea; NM y AC: nuevos miembros y candidatos al acceso; RPT: resto de los países en transición.

FUENTES: Estimaciones de los autores basadas en los datos de Buitier, Fries, Commander, Franhauser, Raiser y Sanfey (2002) y World Bank (2003).

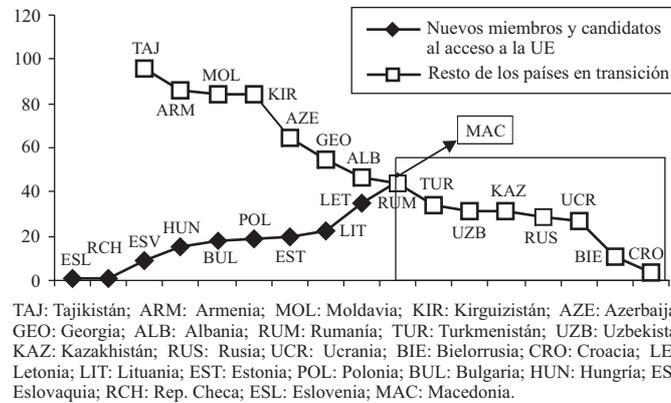
De hecho, no existe ningún “nuevo miembro y candidato al acceso” con mejores indicadores que los miembros iniciales de la UE, aunque la divergencia desde el mínimo de la UE (miembros iniciales) es muy pequeña para el caso de Eslovenia (1445 USD) y muy elevada para Tajikistán (10789,5 USD). No obstante, existen países del grupo de los “candidatos al acceso y nuevos miembros” que tienen indicadores del PIB *per cápita* inferiores que Croacia –Rumanía, Bulgaria, Letonia y Lituania–. Incluso Rusia tiene mejores indicadores que Rumanía y que Bulgaria, pero no es un candidato al acceso. Por lo tanto, el PIB *per cápita* no es el criterio principal para la candidatura a la adhesión, aunque se pueda considerar como un factor determinante. Por lo tanto, también deben considerarse factores institucionales, políticos y geográficos, entre otros. Asimismo, el PIB *per cápita* no refleja por sí mismo los problemas de distribución de ingresos, de pobreza o de paro, que son también elementos decisivos de la calidad de vida. Existe también una cierta diferencia al comparar la parte de la población por debajo del umbral de pobreza en el grupo de los países “nuevos miembros y candidatos al acceso” y en el grupo de países que aún no lo son (gráfico 6).

Croacia, Bielorrusia, Ucrania, Rusia, Kazajistán, Uzbekistán, Turkmenistán y Macedonia también caen por debajo del nivel de pobreza permitido para ser candidato al acceso a la UE –que en la actualidad posee Rumanía con un nivel del 44,5%–. Por todo ello, el PIB es el indicador que representa mejor el criterio de la calidad de vida para el “comité de admisión” a la UE, prefiriéndose este criterio a los criterios de pobreza o de distribución de ingresos.

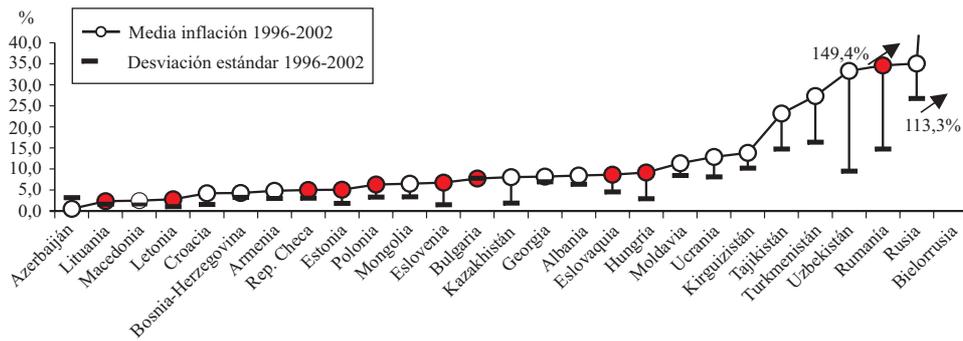
La siguiente exigencia para los “recién llegados” es la estabilidad económica, política e institucional. Aunque todos los “nuevos miembros y candidatos”, con ex-

cepción de Rumanía, tengan medias de inflación y desviaciones estándar de tasas de inflación por debajo del 10% durante los últimos cinco años, existen muchos países similares que quedan excluidos del grupo (gráfico 7). Los dos indicadores son potencialmente útiles y tienen resultados comparables, exceptuando los casos de Uzbekistán y de Rumanía, donde la alta inflación tiene comparativamente una baja fluctuación. De nuevo, Rumanía es la más débil de los candidatos al acceso. No obstante, para los nuevos miembros y para el resto de los candidatos es habitual una tasa de inflación baja (de media 6%) y una fluctuación de la tasa de inflación todavía más baja y moderada (de media 3,1%).

**Gráfico 6.-** Comparación de las partes de población por debajo de la línea de pobreza en economías de transición



**Gráfico 7.-** Comparación de la tasa de inflación media y la fluctuación de las tasas de inflación en economías en transición

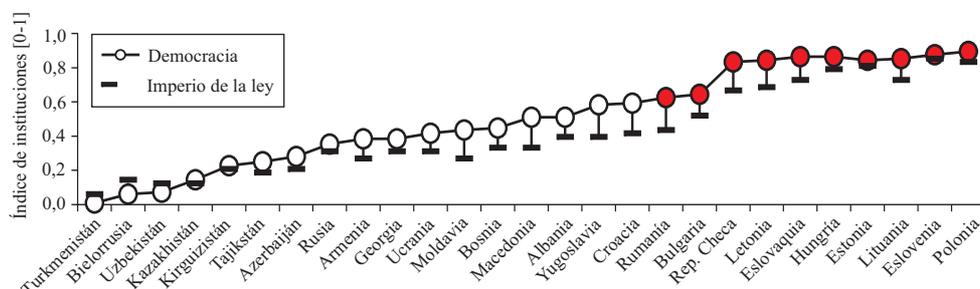


NOTA: Los indicadores marcados pertenecen a los países de "nuevos miembros y candidatos al acceso". Bielorrusia, con una mayor inflación media (149,4%) y con una fluctuación de las tasas de inflación ( $\sigma=133,3\%$ ), queda fuera del gráfico para hacer éste más comprensible.

FUENTE: Cálculos de los autores basados en los datos del FMI (2003).

El requisito de mayor dificultad son las instituciones democráticas y el imperio de la ley. El desarrollo de las dos instituciones presenta tendencias similares. El requisito de los principios democráticos en el gobierno y la vida pública es indiscutible (gráfico 8). Ocho de diez países (“nuevos miembros y candidatos al acceso”) tienen los índices de democracia por encima de 0,8 (80%), siendo Polonia el líder –supera el 0,9 (90%)–. Rumanía y Bulgaria también tienen sus indicadores por encima de 0,6 (60%), es decir, que el régimen democrático constituye el criterio más importante para la candidatura de admisión y adhesión, siendo el umbral mínimo para la candidatura de acceso un indicador de democracia de un 60%.

**Gráfico 8.-** Comparación de las instituciones democráticas y el imperio de la ley en países en transición



NOTA: Los indicadores marcados pertenecen a los países candidatos al acceso y nuevos miembros. Las evaluaciones de Freedom House [7;1] son ajustadas al intervalo [0;1].

FUENTE: Cálculos de los autores basados en los datos de Freedom House (ediciones 1999-2003).

A pesar de los riesgos para el crecimiento, la democracia es un factor importante para la integración económica nacional de estos países. Para entender claramente la influencia del resto de los determinantes sobre el acceso a la Unión Europea hay que estudiar, sobre todo, la variable denominada democracia. Ningún otro indicador refleja del mismo modo las decisiones del “comité de admisión” como las evaluaciones de la democracia y del imperio de la ley de Freedom House.

Por lo que hemos dicho hasta ahora, preferimos considerar la democracia como algo más que una simple institución: la principal meta-institución y el principio en el que se asienta la economía del mercado (Rodrik 2003).

## 4.2. LA CONSTRUCCIÓN DE INSTITUCIONES POST-MERCADO

Mientras la integración “final” con la Comunidad Europea no es una etapa garantizada del desarrollo para todas las economías de transición (sobre todo para las asiáticas), podemos considerar la construcción integracional de las instituciones como el siguiente paso después del establecimiento de instituciones de mercado. Así, las reformas post-socialistas de la mayoría de las economías en transición de Europa se pueden dividir en 5 etapas (tabla 2).

Como se puede ver, las reformas de mercado se llevan a cabo alcanzando un marco institucional avanzado y autoadaptable que establece instituciones de democracia social. De hecho, los procesos integradores pueden comenzar tarde o temprano por las reformas de mercado, aunque para una integración económica son decisivos también requisitos como los siguientes: 1) la estabilidad macroeconómica e institucional, 2) un marco avanzado de instituciones que se sustentan sobre el principio de democracia, 3) un alto nivel de vida, 4) un nivel comparable con indicadores de los estados miembros, y 5) una estructura económica moderna.

**Tabla 2.-** Principales etapas de las reformas post-socialistas

Nº	ETAPA	PECULIARIDADES	MEDIDAS SOCIOECONÓMICAS	MEDIDAS INSTITUCIONALES
1	Crisis	Retirada del marco institucional socialista y entrada en crisis económica profunda	Estabilización macroeconómica y liberalización de la economía Comienzo de la privatización	Comienzo del proceso de construcción institucional para las principales instituciones del mercado
2	Reanudación del crecimiento económico	Crecimiento económico, empresas adaptadas a bajas (moderadas) tasas de inflación	Ejecución de la privatización al por mayor, estimulación de las exportaciones Mejora gradual de la estructura económica	Establecimiento de principales instituciones de mercado
3	Finalización de las reformas de mercado	Estructura moderna de la economía Clase media de población fuerte	Estimulación de tecnologías avanzadas y de ramas modernas	Logro de un marco institucional avanzado y autoadaptable, desarrollando instituciones democráticas y sociales
4	Candidatura a la adhesión	Economía de mercado dinámica Crecientes requisitos para estabilidad y democracia	Suministro de las exigencias de estabilidad macroeconómica, calidad comparable de vida	Fortificación de las instituciones democráticas y el imperio de la ley Suministro de garantías para la estabilidad institucional
5	Admisión	Nuevas exigencias para los países miembros Entrega de ciertos plenos poderes a las autoridades comunes	Finalización de las medidas restantes para satisfacer las condiciones de los estados miembros	Adaptación de instituciones para la regulación entre los países miembros, instituciones para la regulación de las relaciones de los países miembros y terceras partes, la integración con las autoridades comunes existentes. Profundización de la integración y futura evolución institucional en el contexto de la UE

En cualquier caso, para muchos de los países en transición hablar de democracia es como hablar de un concepto abstracto, ya que estos países actualmente se ocupan más de los problemas relacionados con la pobreza y con la corrupción (Hellman, Jones y Kaufmann, 2000; Lizal y Kocenda, 2001; Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton, 2000). Los principales problemas en el marco institucional están ligados con la regulación de aquéllas, y que Rodrik (2000) establece como un grupo importante de instituciones para la estimulación del crecimiento. Aquí, las instituciones reguladoras del control de antimonopolio, “guerra” contra la corrupción, y

de dirección de insolvencia han de ser resaltadas, ya que éstos son los verdaderos obstáculos para el crecimiento económico y para el desarrollo institucional de las economías en transición. Este grupo de instituciones fue representado por el “imperio de la ley” y fue, junto con la democracia, un factor importante para la candidatura de adhesión a la UE. De este modo, el “comité de admisión” sigue realmente el criterio de Copenhague más que el de Maastricht en cuanto a la candidatura al acceso. En cualquier caso, el criterio de Maastricht es también importante en la etapa avanzada de integración.

## **5. DETERMINANTES DE LA INTEGRACIÓN MEXICANA EN EL NAFTA: LECCIONES PARA LA COMUNIDAD EUROPEA**

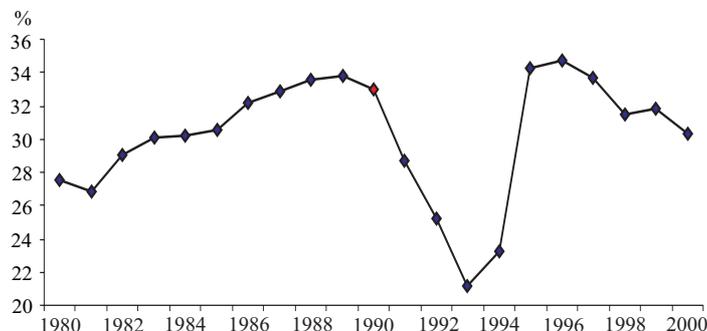
Aunque ya hayamos evaluado el progreso de la evolución institucional (eficacia) para revelar la naturaleza de su impacto sobre el crecimiento económico, la segunda parte del problema es que la integración económica satisfactoria de las economías post-socialistas con las avanzadas de la UE aún es indefinida. La candidatura de acceso no implica necesariamente que, en el caso de ser admitidos, la integración sea satisfactoria tanto para el país que se integra como para las economías europeas, y que el nuevo miembro, o miembros, no supondrá serios obstáculos para el resto de los países de la Unión. Aquí, la mejor referencia es el caso de México. Así, es igualmente interesante y útil analizar el desarrollo del NAFTA en el contexto de la ampliación de la Unión Europea.

Para evaluar las perspectivas de ampliación de la Unión Europea debemos entender como la eficacia institucional predeterminó el éxito de la integración de México con los EE.UU. y con Canadá. En este sentido, el indicador de la eficacia institucional (*AOI*) podría ser útil. Para evaluar el *AOI* en México hemos seguido el método de Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobatón (1998) para obtener una “imagen” de la dinámica de la economía sumergida para el período 1990-2000, basándose en la medición de la economía sumergida (33%) calculado por Schneider (2000b) para el año 1990. Hemos tomado el indicador de la elasticidad igual a 1, de la misma manera que Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobatón (1998) lo hacen para los países bálticos.

Asimismo, para medir el *AOI* teniendo en cuenta la dinámica de la economía sumergida en México también hemos tomado, en lugar de la media de OCDE, la media de la economía sumergida de los EE.UU. y de Canadá con un nivel normal (11,8) para el año 1994.

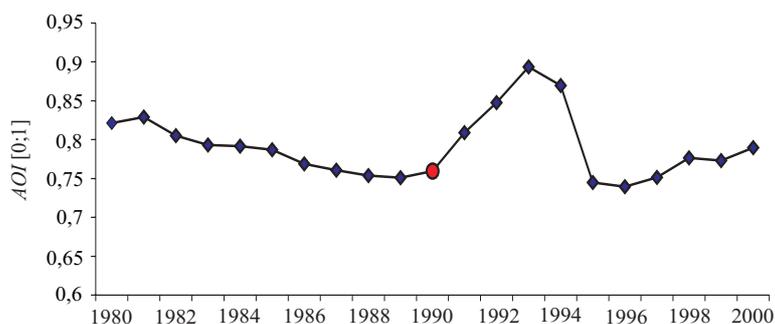
Es obvio que se registró en el año 1993 –año anterior al establecimiento del NAFTA– un menor nivel de la actividad sumergida y, por lo tanto, un alto nivel de eficacia institucional. En consecuencia, la eficacia institucional parece ser no sólo un propósito político sino también de voluntad nacional.

**Gráfico 9.-** Economía sumergida en México, 1980-1999



FUENTES: Cálculos propios basados en los datos de Schneider (2000b) y World Bank (2003).

**Gráfico 10.-** Dinámica del AOI en México, 1980-1999



FUENTES: Cálculos propios basados en los datos de Schneider (2000b) y valores estimados para la economía sumergida (gráfico 9).

Nuestros análisis empíricos, que estiman el indicador para el período 1980-2000, muestran que las instituciones fuertes desarrollan un papel muy importante para una integración con éxito de economías tan diversas como las de los miembros del NAFTA, las de los miembros de la UE, las de los nuevos miembros de la UE y las de los países candidatos al acceso a la UE. Así, una alta eficacia institucional es el principal factor para el crecimiento sostenible de México, así como para el de los países candidatos al acceso a la Unión Europea y para los de otros mercados emergentes, que tratan de alcanzar en un futuro a las economías avanzadas.

Los cambios más significativos en las tasas de crecimiento *ex-ante* y *ex-post* (1,67 veces) se registraron en Canadá, mientras que en México y en los EE.UU. los cambios fueron modestos. En general, las tasas de crecimiento de las economías integrantes del NAFTA se elevaron 1,21 veces. En los tres países la tasa de crecimiento osciló entre un 4% y un 5% en el año 1994.

**Tabla 3.-** Media *ex-ante* y *ex-post* de las tasas de crecimiento del PIB real de los países del NAFTA

PERÍODO/AÑO	CANADÁ	MÉXICO	EE.UU.	NAFTA
1986-1993 ( <i>ex-ante</i> )	1,94	2,30	2,69	2,62
1994	4,73	4,42	4,03	4,10
1995-2002 ( <i>ex-post</i> )	3,23	2,67	3,18	3,16
Coef. ( <i>ex-post/ex-ante</i> )	1,67	1,16	1,18	1,21

FUENTES: World Bank (2003) y estimaciones propias.

## 6. RESULTADOS EMPÍRICOS

Para fundamentar nuestras conclusiones empíricamente, resulta útil presentar un análisis de regresión múltiple en el que los indicadores observados se estudien en paralelo con otros determinantes. Los resultados empíricos tienen dos partes: una que explica el crecimiento y la adhesión a la Unión Europea y otra que realiza una comparación con el objeto de referencia.

Cabe destacar que, en un contexto de crecimiento, el análisis de los datos para stocks de capital y el número de población activa son poco fiables en la mayoría de las economías en transición. Por otra parte, el número de población tiene un reflejo negativo si lo incluimos como un factor de crecimiento en el análisis empírico transversal. Pensamos que este hecho es debido a las diferencias en el factor del paro.

Por eso, hemos seleccionado otros regresores (positivos y negativos) para explicar el crecimiento de las economías en transición (anexo 1). Esta lista incluye el indicador ajustado de eficacia institucional (*AOI*) para representar el sistema institucional y su habilidad para realizar reformas. La parte inicial del sector privado en PIB (*PSS*) y el número de años de régimen comunista (*YUC*) han sido seleccionados para introducir condiciones iniciales positivas y negativas, respectivamente, de las reformas de mercado en diferentes países. La proporción media de la inversión en el PIB para el período 1993-2001 (*INV*) la hemos usado para reflejar la dinámica del capital. El último factor incluido es la democracia (*DEM*).

$$GDP2002 = 71.45 + 42.4AOI + 2.833PSS + 1.495INV - 1.056YUC - 114.842DEM$$

*t*-stat.    1.611    2.351    3.522    2.699    -2.073    -3.035

$$R^2 = 0.75, R^2_{Adj.} = 0.66, F = 8.58, Sig. 0.001, N = 20$$

Los resultados son realmente sorprendentes (anexo 2): esperábamos que *AOI*, *PSS* e *INV* fuesen factores positivos y que *YUC* fuese negativo, mientras que la *DEM* quedó fuera de concepciones comunes. Existen diferentes trabajos que analizan la relación entre el PIB *per cápita* y la democracia (Ulyukaev, 1997). El *Human Development Report* (2003) concluye que no existe una relación entre estos indicadores.

Popov (1998) argumenta que sólo economías avanzadas con instituciones fuertes pueden permitirse la democracia; en el caso contrario, la democracia daña tanto a las instituciones como al crecimiento. Nuestro análisis se inclina por la hipótesis de Popov: la democracia parece ser un factor seriamente negativo del crecimiento para las economías en transición. Por lo tanto, para garantizar unas mejores reformas se debe liberalizar la economía y conservar los elementos autoritarios de las instituciones políticas hasta que se consiga un cierto nivel de desarrollo. Popov sugiere, en parte, este argumento como parte de la explicación del milagro chino. No obstante, concluimos que los factores más importantes para el crecimiento son unas altas tasas de inversión y unas instituciones fuertes junto con unas condiciones iniciales de reformas favorables.

Por otro lado, la democracia es importante para una integración satisfactoria en el ámbito internacional y nacional. En el contexto de la adhesión a la UE hemos usado la democracia como una reflexión del “atractivo agregado” para la selección –la variable dependiente–. Además, este “stock” agregado depende de otros factores. Por eso, hemos empleado el resto de los indicadores como variables independientes exceptuando la inflación, debido a que hemos utilizado la desviación estándar de las tasas de inflación (*SDIR*) por su mayor capacidad a la hora de indicar la selección. Nuestros regresores, por lo tanto, son la divergencia del PIB *per cápita* desde el mínimo de la Unión Europea (*GDPD*), la distancia a la capital desde Dusseldorf (*DCFD*) y el *SDIR* (anexo 3).

$$DEM = -17.802 + 1.714\text{Log}DCFD + 0.477\text{Log}SDIR + 0.879\text{Log}GDPD$$

<i>t</i> -stat.	1.-4.122	4.289	2.674	1.485
-----------------	----------	-------	-------	-------

$$R^2 = 0.73, R^2_{Adj.} = 0.69, F = 19.275, \text{Sig. } 0, N = 20$$

Como se puede observar, los regresores son realmente decisivos debido a que la relación es estadísticamente relevante (anexo 4). También es notorio que se registra un efecto positivo de baja divergencia del PIB *per cápita* (del mínimo de la UE) sobre democracia. Por consiguiente, existe una relación pero no una interrelación, es decir, que un nivel alto de PIB es una condición necesaria para la democracia, pero la democracia no es un factor del crecimiento (por lo menos positivo)<sup>4</sup>.

Para realizar nuestro análisis comparativo del progreso de integración económica de México con los EE.UU. y con Canadá, hemos utilizado el *AOI* junto con la parte porcentual de aranceles de exportación en ingresos fiscales (*EXD*) y las variaciones anuales de diferencias entre altos y bajos PIB *per cápita* en el grupo (*MM*) para explicar el crecimiento económico en México (*GDPPC*: variación anual del PIB *per cápita*, 1980-1999). La interrelación se refleja en la siguiente ecuación:

<sup>4</sup> Otras evaluaciones de democracia pueden variar los resultados (Piñeiro, Khan, Melikyan y Tamazian, 2005).

$$GDPPC = 2,610AOI - 4,525MM - 5,926EXD$$

<i>t</i> -stat.	4,041	-7,807	-1,534
-----------------	-------	--------	--------

$$F = 34,6, \text{ Sig. } 0,000001 \text{ } N = 20$$

Como se puede ver, *EXD* no es significativa al 10%; no obstante, *t-sig* no es muy elevado (sobre 0,143). Las otras dos variables *-AOI* y *MM-* son significativas al 5% (para más detalles ver la regresión en el anexo 5 y las variables tabuladas en el anexo 6). Por consiguiente, aunque las bajas barreras comerciales son importantes para el crecimiento, la eficacia institucional y las bajas diferencias en el PIB *per cápita* son más importantes para una integración satisfactoria de los países. Podemos comprobar que en el caso de México la eficacia institucional es un sujeto de mejora que puede contribuir, sin duda, a su futuro crecimiento económico.

## 7. CONCLUSIONES

En nuestra opinión, usar diferentes índices o sus medias para la estimación del sistema institucional tiene algunos inconvenientes, aunque todas las estimaciones están total o parcialmente basadas en las evaluaciones de diferentes instituciones con una alta reputación.

La economía sumergida es el mejor reflejo de la ineficacia institucional. Por lo tanto, el *AOI* es un paso adelante para entender este reflejo del sistema institucional en su conjunto y estudiar su impacto en el crecimiento económico. Todos los demás índices que hemos ido encontrando en la literatura representan básicamente reformas estructurales más que institucionales.

La preocupación más contemporánea de las reformas de mercado en el área económica post-socialista es la adhesión a la Unión Europea. Es el caso de aquellas economías de la Europa central y de la Europa del este, así como de los países bálticos, que tienen prevista su adhesión a la Unión Europea, inmersas en una etapa de reformas institucionales. En nuestro trabajo hemos dividido las reformas post-socialistas en cinco etapas: las tres primeras representan las reformas de mercado y las dos restantes el desarrollo post-mercado. Para la mayoría de los tratadistas europeos, las reformas institucionales durarán probablemente un poco más debido a su integración en la UE (etapa post-mercado). Concluimos que, aunque la democracia es el criterio principal para una integración satisfactoria con la UE, presenta un serio problema para el crecimiento y la eficacia institucional. Es decir, la decisión de introducir la democracia debe realizarse en las etapas más maduras del desarrollo, como en el caso de China, y retrasando su introducción hasta obtener unas instituciones fuertes.

De todas maneras, el establecimiento acertado de la democracia junto con unas altas tasas de crecimiento podrían ser los determinantes que la Unión Europea podría utilizar con la mayor parte de los países en transición. En muchos de ellos

también existen obstáculos geográficos que condicionan su adhesión al acceso de otros países. En cualquier caso, la integración europea es muy atractiva para la mayoría de las economías en transición y desarrolla un papel estimulador para la aparición de reformas tanto institucionales como estructurales.

La candidatura a la adhesión no es un punto final. Como revela nuestro análisis de México, el crecimiento económico antes y después de la adhesión depende de la eficacia institucional y de las diferencias en el desarrollo económico de los países. Los países con economías en transición, por lo tanto, tienen que compensar el atraso económico con la mejora de sus instituciones. El establecimiento de instituciones eficientes es también uno de los puntos importantes para el futuro desarrollo de México.

El crecimiento es la fuente principal para la construcción de mejores instituciones. Sin embargo, podría haber muchos "puntos de crecimiento" institucionales que pueden acelerar el desarrollo de las instituciones. Por ejemplo, la mejor protección de los intereses de los accionistas minoritarios y la ayuda en el cumplimiento de sus derechos en la dirección de las empresas deben ser consideradas por la ley de forma taxativa. De este modo, la lucha contra la economía sumergida, contra la corrupción, contra los monopolios, etc., será más efectiva. El sistema institucional también debe promover las inversiones y dirigir las a los sectores exportadores, ya que estos son factores de primera prioridad para la estimulación del crecimiento de los países en transición.

## ANEXO 1

Principales factores de crecimiento en los países de transición

	GDP2002 <sup>1</sup>	AOI, 2000 <sup>5</sup>	PSS, 1989-90 <sup>3</sup>	INV, 1993-2001 <sup>2</sup>	YUC	DEM <sup>4</sup> (ajustado al rango 0-1)
Armenia	78	0,623	30,1	17,5	74	0,385
Azerbaijón	64	0,452	14,0	29,3	75	0,282
Bielorrusia	93	0,864	11,1	26,5	75	0,061
Bulgaria	80	0,781	22,5	14,9	43	0,645
Croacia	87	0,497	27,6	19,8	44	0,593
Rep. Checa	105	0,927	31,9	32,9	43	0,833
Estonia	91	0,642	32,4	27,3	51	0,843
Georgia	38	0,556	17,9	5,0	70	0,385
Hungría	112	0,834	38,4	23,4	41	0,865
Kazajistán	86	0,738	11,5	18,0	75	0,145
Kirguizistán	70	0,302	18,5	15,1	75	0,228
Letonia	77	0,779	32,8	21,9	51	0,843
Lituania	77	1,089	30,6	23,0	51	0,853
Moldavia	38	0,617	14,8	18,7	52	0,437
Polonia	130	0,961	40,7	22,2	42	0,895
Rumanía	87	0,978	26,6	21,5	43	0,625
Rusia	65	0,565	28,1	19,4	74	0,353
Eslovaquia	111	0,863	31,3	33,6	43	0,865
Ucrania	46	0,416	21,3	22,2	75	0,417
Uzbekistán	106	0,975	14,6	22,2	75	0,073

FUENTES: 1. Buitter, Fries y Raiser (2003); 2. Buitter, Fries, Commander, Franhauser, Raiser y Sanfey (2002); 3. Fisher y Sahay (2000); 4. Freedom House (ediciones 1999-2003); 5. Elaboración propia.

**ANEXO 2**

## Principales factores de la integración económica internacional

	$DEM^1$ [7; 1]	$DCFD^2$ (km)	$SDIR^3$ (%)	$GDPD^4$ (USD)
Eslovenia	1,75	815	6,78	1445
Rep. Checa	2,00	559	5,02	5451
Hungría	1,81	1002	9,16	5726
Polonia	1,63	995	6,28	6305
Estonia	1,94	1449	5,06	6915
Eslovaquia	1,81	824	8,66	7260
Lituania	1,88	1299	2,34	7504
Letonia	1,94	1293	2,82	7721
Rumanía	3,25	1637	34,62	9211
Bulgaria	3,13	1574	7,72	9279
Croacia	3,44	913	4,22	6569
Rusia	4,88	2088	35,08	8817
Macedonia	3,94	1522	2,46	9201
Kazajistán	6,13	5180	8,075	9449
Albania	3,94	1494	8,46	9624
Bielorrusia	6,63	1435	149,38	9737
Ucrania	4,5	1664	12,88	10187
Azerbaiján	5,31	3270	0,5	10248
Armenia	4,69	3143	4,78	10275,5
Georgia	4,69	3069	8,18	10362
Turkmenistán	6,94	4254	27,35	10429,2
Moldavia	4,38	1673	11,36	10510
Kirguizistán	5,63	1293	13,82	10646,1
Uzbekistán	6,56	4788	33,34	10716,6
Tajikistán	5,5	4938	23,2	10789,5

FUENTES: 1. Freedom House (ediciones 1999-2003); 2. Fisher y Sahay (2000); 3. FMI (2003); 4. World Bank (2003) y elaboración propia.

**ANEXO 3**

## Crecimiento: resultados empíricos

	COEF.	ERROR ESTÁNDAR	<i>t</i> -stat.	Sig.
(Constante)	71,455	44,355	1,611	0,129
<i>AOI</i>	42,398	18,033	2,351	0,034
<i>DEM</i>	-114,842	37,835	-3,035	0,009
<i>YUC</i>	-1,056	0,509	-2,073	0,057
<i>PSS</i>	2,833	0,804	3,522	0,003
<i>INV</i>	1,495	0,554	2,699	0,017
$R^2$	$R^2_{Adj}$	ERROR ESTÁNDAR DE LA ESTIMACIÓN	<i>F</i>	Sig. ( <i>F</i> )
0.754	0.666	14.159	8.585	0.001

#### ANEXO 4

Democracia: resultados empíricos

	COEF.	ERROR ESTÁNDAR	t-stat.	Sig.
(Constante)	-17,802	4,319	-4,122	,000
<i>LOGDCFD</i>	1,714	,400	4,289	,000
<i>LOGSDIR</i>	,477	,178	2,674	,014
<i>LOGGDPD</i>	,879	,592	1,485	,152
$R^2$	$R^2_{Adj}$	ERROR ESTÁNDAR DE LA ESTIMACIÓN	F	Sig. (F)
0.73	0.69	0.970	19.275	0

#### ANEXO 5

Factores explicativos del crecimiento de México, 1980-1999

	COEF.	ERROR ESTÁNDAR	t-stat.	Sig.	
<i>AOI</i>	2.619296	0.648	4.041143	0.0008	
<i>MM</i>	-4.525736	0.579	-7.807898	0.0000	
<i>EXD</i>	-5.925947	3.862	-1.534456	0.1433	
$R^2$	$R^2_{Adj}$	ERROR ESTÁNDAR DE LA ESTIMACIÓN	D-W	F	Sig. (F)
0.803	0.779	1.851	1.989	34.6	0

#### ANEXO 6

Principales factores de crecimiento en México, 1980-1999

AÑO	<i>GDPPC</i> (variación anual, %)	<i>AOI</i> [0;1]	<i>MM</i> (variación anual, %)	<i>EXD</i> (% de ingresos fiscales)
1980	6,56	0,82	-1,33	0,32
1981	6,22	0,83	-0,87	0,00
1982	-2,86	0,80	-0,02	0,15
1983	-6,27	0,79	1,83	0,15
1984	1,43	0,79	0,81	0,05
1985	0,48	0,79	0,39	0,06
1986	-5,69	0,77	1,28	0,42
1987	-0,15	0,76	0,37	0,05
1988	-0,71	0,75	0,54	0,06
1989	2,22	0,75	0,04	0,12
1990	3,10	0,76	-0,32	0,07
1991	2,30	0,81	-0,54	0,03
1992	1,74	0,85	0,02	0,02
1993	0,11	0,89	0,19	0,02
1994	2,56	0,87	0,03	0,02
1995	-7,81	0,74	1,29	0,03
1996	3,53	0,74	-0,16	0,02
1997	5,23	0,75	-0,26	0,00
1998	3,49	0,78	-0,05	0,00
1999	2,08	0,77	0,04	0,00

FUENTES: Estimaciones de los autores basadas en los datos de Schneider (2000b) y World Bank (2003).

## BIBLIOGRAFÍA

- CORNIA, G.A.; POPOV, V. [ed.] (2001): *Transition and Institutions - The Experience of Gradual and Late Reformers*. Oxford: Oxford University Press.
- DE MELO, M.; GELB, A. (1996): "A Comparative Analysis of Twenty-Eight Transition Economies in Europe and Asia", *Post-Soviet Geography and Economics*, 37, (5), pp. 265-285. Columbia, MD.
- DE MELO, M.; DENIZER, C.; GELB, A. (1996): "From Plan to Market: Patterns of Transition", *World Bank Economic Review*, 10, pp. 397-424. Oxford.
- BUITER, W.; FRIES, S.; RAISER, M. [ed.] (2003): *Transition Report Update*. Londres: EBRD.
- BUITER, W.; FRIES, S.; COMMANDER, S.; FRANHAUSER, S.; RAISER, M.; SANFEY, P. [ed.] (2002): *Transition Report, Agriculture and Rural Transition*. Londres: EBRD.
- EILAT, Y.; ZINNES, CL. (2000): *The Shadow Economy in Transition Countries: Consequences for Economic Growth and Donor Assistance*. (CAER II Discussion Paper, 83).
- ENGERMAN, S.L.; SOKOLOFF, K.L. (1994): *Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States*. (Working Paper, H0066). National Bureau of Economic Research.
- FISHER, S.; SAHAY, R. (2000): *The Transition Economies After Ten Years*. (Working Paper, 7664). National Bureau of Economic Research.
- FMI (2003). *World Economic Outlook, Growth and Institutions*. FMI.
- FREEDOM HOUSE: *Nations in Transit*. (Ediciones 1999-2003).
- HELLMAN, J.; JONES, G.; KAUFMANN, D. (2000): "Beyond the 'Grabbing Hand' of Government in Transition: Facing up to 'State Capture' by the Corporate Sector", *Transition: The Newsletter about Reforming Economies*, 11, pp. 8-12. Washington, DC.
- JOHNSON, S.; KAUFMANN, D.; ZOIDO-LOBATÓN, P. (1998): "Regulatory Discretion and the Unofficial Economy", *American Economic Review*, 88, 2, pp. 387-392.
- JOHNSON, S.; McMILLAN, J.; WOODRUFF, CH. (2000): "Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform: Poland, Slovakia, Romania, Russia and Ukraine Compared", *The Economics of Transition*, 18, pp. 1-36. Londres.
- KALTURINA, T.A. (2001): "La crisis de inversiones en Rusia: naturaleza, evolución y condiciones de superación", *Investigación Económica*, núm. 237, (julio-septiembre), pp. 63-115. México.
- KHAN, H.A. (2004a): *Global Markets and Financial Crisis: Towards a Theory for the 21<sup>st</sup> Century*. (En prensa). Macmillan/Palgrave.
- KHAN, H.A. (2004b): *Development as Freedom*. (Discussion Paper N. F-257 CIRJE). Tokyo: University of Tokyo, Graduate School of Economics.
- KORNAI, J. (2000): "The Road to the Free Economy: After Ten Years", *Voprosi Ekonomiki*, 12, pp. 42-46. Moscú.
- LANDES, D.S. (1998): *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*.
- LIZAL, L.; KOCENDA, E. (2001): "State of Corruption in Transition: Case of the Czech Republic", *Emerging Markets Review*, 2, pp. 137-159. Barcelona.
- LORÍA, E. (2002): "La integración monetaria silenciosa de México. La evidencia empírica, 1980-2000", *Investigación Económica*, núm. 240, pp. 51-76. México.

- MARIN, D.; KAUFMANN, D.; GOROCHOWSKIJ, B. (2000): *Barter in Transition Economies: Competing Explanations Confront Ukrainian Data*. (Discussion Paper, 2000-6). Munich: University of Munich, Department of Economics.
- NICOLOGORSKI, D. (1997): "Institutional Prerequisites of Economic Growth in Russia", *Voprosi Ekonomiki*, 11, pp. 32-45. Moscú.
- NORTH, D.C. (1990): *Institutions Institutional Change and Economic Performance*. New York, NY: Cambridge University Press.
- OLEINIK, A.N. (2000): *Institutional Economics*. Moscú: Voprosi Ekonomiki/INFRA-M.
- PIÑEIRO CHOUSA, J.; KHAN, H.; MELIKYAN, D.N.; TAMAZIAN, A. (2005): "Financial Market Efficiency, Institutions and Growth", *Applied Econometrics and International Development*, 2005. (En prensa).
- POPOV, V. (1998): "Strong Institutions are More Important than the Speed of Reforms", *Voprosi Ekonomiki*, 8, pp. 56-70.
- RODRIK, D. (2000): *Institutions for High-Quality Growth: What they are and how to Acquire them*. (Working Paper, 7540). National Bureau of Economic Research.
- ROGOFF, K. (2003): *Growth and Institutions*. Washington, DC.: World Economic Outlook, IMF.
- SCHNEIDER, F. (2000a): "Dimensions of the Shadow Economy", *The Independent Review*, 5, 1, pp. 81-92.
- SCHNEIDER, F. (2000b): "The Value Added of Underground Activities: Size and Measurement of the Shadow Economies and Shadow Economy Labor Force All Over the World", *Worldbank Summer Research Workshop on Market Institutions*. Washington, DC: Worldbank.
- SEN, A. (1999): *Development as Freedom*. New York: Random House/Anchor Books.
- TAMBOVTSEV, V. (1998): "Institutional Dynamics in Transition Economy", *Voprosi Ekonomiki*, 5, pp. 29-40. Moscú.
- THIRLWALL, A.P. (2001): "La movilización del ahorro para el crecimiento y el desarrollo en los países en vías de desarrollo", *Investigación Económica*, núm. 236, (abril-junio), pp. 13-44. México.
- ULYUKAEV, A. (1997): "Democracy, Liberalism and Economic Growth", *Voprosi Ekonomiki*, 11, pp. 4-19. Moscú.
- WORLD BANK (2003): *World Development Indicators*.
- WORLD BANK; EBRD (1999): *World Business Environment Survey*.