



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultad de Economía y Empresa

Trabajo de
fin de grado

Estudio de las economías de transición

Oportunidades para la
internacionalización de la
empresa

Adrián Núñez García

Tutor/a: Guillermo Iglesias
Gómez

Grado en Administración y Dirección de Empresas
Año 2015

Resumen

El proceso de transición de sistema económico vivido por una serie de países en los últimos años, teniendo como referente la desaparición de la antigua Unión Soviética, resulta de gran interés tanto desde un punto de vista teórico como de las consecuencias económicas reales. En este trabajo se pretende estudiar de modo general este proceso. Debido al gran número de países implicados y las grandes diferencias en el desempeño del proceso, se destacarán tres grupos de países y se tratará de identificar patrones comunes en la actuación económico-política. Para ello se estudiarán cuestiones como las condiciones iniciales, los progresos reformistas, y las privatizaciones, entre otras.

En la segunda parte se estudiarán más específicamente los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) en la región. La influencia que esta tuvo sobre la economía de estos países, los factores de atracción o disuasión de inversores, así como los sectores que mayor IED recibieron. Se prestará especial atención al papel de la IED española en las economías en transición y a las empresas con presencia relevante. Para finalizar, se añadirán ciertas consideraciones para un inversor español con intenciones de internacionalización en la región, tales como la elección del modelo de negocio internacional a desarrollar, oportunidades de negocio, fuentes de financiación y medios institucionales accesibles.

Palabras clave: economías de transición, reforma, Unión Soviética, Inversión Extranjera Directa, internacionalización.

Número de palabras: 15.708

Resumo

O proceso de transición de sistema económico vivido por unha serie de países nos últimos anos, tendo coma referencia a desaparición da antiga Unión Soviética, resulta de grande interese tanto dende un punto de vista teórico coma das consecuencias económicas reais. En este traballo pretendese estudar de modo xeral este proceso. Debido ó gran número de países involucrados e as grandes diferenzas na actuación do proceso, destacaránse tres grupos de países e tratarase de identificar patróns comúns na actuación económico-política. Para iso, estudaranse cuestións coma as condicións iniciais, os progresos reformista, e as privatizacións, entre outras.

Na segunda parte estudaránse máis especificamente os fluxos de Inversión Estranxeira Directa (IED) na rexión. A influencia que esta tivo sobre a economía destes países, os factores de atracción ou disuasión de inversores, así coma os sectores que maior IED recibiron. Prestarase especial atención ó papel da IED española nas economías en transición e ás empresas con presenza relevante. Para rematar, engadiránse certas consideracións para un inversor español con intencións de internacionalización na rexión, coma a elección do modelo de negocio internacional a desenvolver, oportunidades de negocio, fontes de financiamento e medios institucionais accesibles.

Palabras clave: economías de transición, reforma, Unión Soviética, Inversión Estranxeira Directa, internacionalización.

Número de palabras: 15.708

Abstract

The transition of economic system experienced by certain countries in recent years, taking as reference the collapse of the former Soviet Union, is of great interest both from a theoretical point of view as the real economic consequences. This paper aims to study this process in general. Due to the large number of countries involved and the great differences in the performance through the process, three groups of countries will highlight and try to identify common patterns in the economic and political performance. To do issues such as initial conditions, reform progress, and privatization, among others they will be studied.

The second part is more specifically study the flow of Foreign Direct Investment (FDI) in the region. The influence this had on the economy of these countries, the factors of attraction or deterrence of investors and the sectors that received more FDI. Special attention to the role of Spanish FDI in the transition economies and companies with significant presence will be provided. Finally, some considerations for a Spanish investor will be added to internationalization intentions in the region, such as the choice of international business model to develop, business opportunities, sources of funding and institutions available.

Keywords: transition economies, reform, Soviet Union, Foreign Direct Investment, internacionaliation.

Number of words: 15.708

Índice

Introducción	8
1. Perspectiva general de las economías en transición	11
1.1 Últimos años de la Unión Soviética e inicio de la transición	11
1.2 Etapa inicial del proceso de transición.....	14
1.3 Crecimiento económico en los países en transición	16
1.3.1 Condiciones iniciales	17
1.3.2 Liberalización y estabilización	19
1.3.3 Privatización	23
1.3.4 Institucionalización.....	27
1.3.4.1 Corrupción.....	30
2. Inversión Extranjera Directa en los países en transición	32
2.1 Las economías en transición como receptores de IED.....	32
2.2 IED española en las economías en transición	39
2.3 Consideraciones para inversores españoles en economías en transición	44
Conclusiones	50
Bibliografía	54

Índice de figuras

1. Figura 1: Liberalización y privatización vs Desarrollo institucional.....	28
2. Figura 2: Índice de Transparencia Internacional	30
3. Figura 3: Inversión Extranjera Directa entrante en las economías en transición	34
4. Figura 4: Inversión española en las economías en transición por regiones (miles de €).....	41
5. Figura 5: Participación del stock total de IED españolas	42
6. Figura 6: Instituciones españolas que ofrecen financiación para realizar IED	49

Índice de tablas

1. Tabla 1: Agrupación de las economías en transición.....	9
2. Tabla 2: Relación entre la reforma y el progreso económico	15
3. Tabla 3: Condiciones iniciales de los países del Sudeste Europeo y CEI (2007)	18
4. Tabla 4: Caída de los niveles del PIB en los primeros años de transición	21
5. Tabla 5: Método y año de privatización por países.....	24
6. Tabla 6: Porcentaje sobre el total de las inversiones internacionales en regiones y sectores (%).....	37
7. Tabla 7: Oportunidades de negocio en los países NEM para el inversor español por sectores.....	46

Introducción

Se consideran economías en transición, o economías de transición, a aquellas que están cambiando de una economía de planificación central a una economía de mercado. A pesar de que el término generalmente engloba los países de Europa Central, Europa del Este y la antigua Unión Soviética, también puede incluir otros países que están experimentando un cambio hacia una economía basada en el libre mercado desde economías de tipo socialista, como pueden ser los casos de Cuba, China y otros países del sudeste asiático. En este trabajo, nos centraremos en los países implicados en la transición derivada de la separación de las tres federaciones comunistas Checoslovaquia, Yugoslavia y la Unión Soviética, además de los países comunistas de la región bajo su rango de influencia como Hungría, Polonia, Bulgaria, Albania y Rumanía.

Las condiciones iniciales, así como las reformas económicas y las influencias externas son diferentes en cada uno de los casos a la hora de analizar cada proceso de transición. Para facilitar su estudio es habitual realizar agrupaciones por áreas geográficas de países con patrones de comportamiento similares¹. En nuestro caso se utilizan las tres agrupaciones que figuran en la Tabla 1. Por un lado los países de Centroeuropa y Báltico (CEB), los cuales se han visto claramente favorecidos por sus condiciones iniciales y perspectiva de adhesión a la EU, haciendo que su camino fuera más preestablecido, y por el otro los Estados del Sudeste Europeo, en adelante SEE, y el grupo de Estados surgidos de la disolución de la URSS pertenecientes a la CEI.

¹ Por ejemplo, Vos y Koparanova (2011) distinguen hasta seis grupos en función del camino seguido en la transición.

Tabla 1: Agrupación de las economías en transición

<u>Centro de Europa y Báltico (CEB)</u> ²	República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia, Letonia, Estonia y Lituania.
<u>Sudeste de Europa (SEE)</u>	Albania, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Macedonia, Montenegro, Rumanía y Serbia.
<u>Comunidad de Estados Independientes (CEI)</u> ³	Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Kazajistán, Kirguistán, Moldavia, Rusia, Turkmenistán, Tajikistán, Ucrania y Uzbekistán.

Fuente: Elaboración propia (2015)

En la primera parte del trabajo se presentan las distintas trayectorias, principalmente desde el punto de vista económico, que han seguido cada uno de los países. Así se muestran rasgos generales de sus procesos de transición a lo largo de los años para alcanzar el desarrollo. Se presentan por separado las condiciones iniciales y las principales actuaciones reformistas: liberalización de precios, estabilización macroeconómica y control de la inflación, procesos de privatización y el desarrollo institucional.

Para tener una imagen adecuada del proceso, se debe considerar un análisis conjunto de las políticas, ya que muchas son complementarias, como la privatización y la creación de un marco jurídico apropiado. Y en su caso, distinguir algunas características específicas de cada país si resultan determinantes. También serán elementos fundamentales del análisis los estudios realizados, tanto por el Fondo Monetario Internacional (FMI) como por el Banco Europeo para la Reconstrucción y el

² Habrá casos en que nos refiramos a estos como países NEM (Nuevos Estados Miembros) denominación que incluye además a Rumanía y Bulgaria.

³ Utilizaremos el término CEI en adelante para referirnos a todos los países de la antigua Unión Soviética, excepto los países Bálticos, a pesar de que solo 9 de los 12 países en cuestión son miembros de pleno derecho de la CEI. Ucrania es solamente un "Estado participante", Turkmenistán es un "Estado asociado" y en agosto de 2009 Georgia dejó de ser miembro de la Comunidad. De todos modos, el término CEI se ajusta más adecuadamente a estos países que el término "antigua Unión Soviética" o "ex-Unión Soviética".

Desarrollo (BERD) y la información de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Particularmente, el análisis de la evolución del PIB, se considera uno de los mejores indicadores para comparar resultados del proceso por su relación con las políticas económicas y con el bienestar social.

En la segunda parte del trabajo, nos centramos en la Inversión Extranjera Directa en estos países. Se mostrarán de forma general los factores de atracción, especialmente los relacionados con el proceso reformista y con cuestiones como la dotación de capital humano y de recursos naturales. En este contexto, estudiaremos por qué ha habido tanta diferencia en los flujos de inversión recibidos entre los países NEM y los que no pertenecen a la Unión. También se realizará una descripción de cómo han evolucionado los niveles de IED y a que países y sectores se ha dirigido principalmente. Esto es importante por los efectos que ha tenido sobre las políticas, la mejora tecnológica en la producción, el desarrollo de un entorno empresarial basado en el libre mercado y el crecimiento económico de los países.

En este apartado también abordamos el papel de la inversión española en estos países. Describiendo su dinámica tanto global, como por países, presentando factores explicativos de su evolución, así como los sectores industriales con presencia de empresas españolas incluyendo operaciones vinculadas a privatizaciones. Por su particular interés, dedicamos un epígrafe a algunas consideraciones para un inversor español en el momento de valorar una decisión de inversión en estos países, por ejemplo existencia de acuerdos internacionales, modalidad de acceso o vías de financiación. Finalizaremos el trabajo con unas breves conclusiones.

1. Perspectiva general de las economías en transición

1.1 Últimos años de la Unión Soviética e inicio de la transición

En la etapa final del comunismo soviético, a pesar de la imagen de solidez del sistema a los ojos del mundo, todas estas repúblicas experimentaban grandes problemas económicos, ya que el sistema económico socialista centralizado estaba estancado y no podía seguir el ritmo de las economías occidentales de mercado. Había un complejo cúmulo de problemas que, con el paso del tiempo, no hacían otra cosa que agravarse. La economía soviética había crecido hasta un punto en el que era demasiado complicado seguir gestionándola con los métodos de planificación estatal, dando lugar a políticas fallidas debido a los retrasos y a la deslocalización de las unidades de gobierno además de una falta de autonomía de las autoridades regionales, agravada por el falseo de datos y cifras por parte de los gerentes de las empresas estatales para cumplir con los objetivos marcados (Sakwa, 2013).

Entre los principales problemas que se pudieron observar del sistema comunista destaca el contraste entre restricciones presupuestarias poco estrictas junto con fuertes restricciones administrativas dando lugar a problemas como la incapacidad de equilibrar oferta y demanda, la falta de incentivos a la productividad, la innovación o la mejora de la calidad. Estos problemas llegarían a agravarse todavía más en

momentos concretos durante el proceso de transición puesto que las restricciones administrativas serían eliminadas.

Otro de los factores clave de esta ineficiente distribución de recursos, sino el que más, fue el desproporcionado presupuesto destinado a la defensa de la Unión. A mediados de los '80 se calcula que entre el 50% y el 70% de la producción industrial estaba destinada al ejército, lo que se traduce en un incremento de dicha escasez de recursos para la población y el PIB se mantuvo en los mismos niveles de la primera mitad de la década (Sakwa, 2013). A lo largo de la Guerra Fría el presupuesto militar no hizo otra cosa sino aumentar, debido en gran parte a la obsesión por alcanzar la paridad de potencial militar con los EEUU e incluso con la OTAN y China, dejando de lado el desarrollo doméstico y entrando en una decadencia económica gradual.

Otro poderoso argumento para el colapso de la Unión Soviética fue el hecho de que en la década de los 80 la producción agrícola soviética estaba estancada a pesar de que la demanda de grano y cereal en los núcleos urbanos iba en aumento, por tanto era necesario acudir a los mercados internacionales. Esta compra de grano mediante fuentes internas era factible mientras el precio del petróleo estaba alto, pero con la caída de los precios del crudo iniciada en 1981 hasta finales de los años 80 dejó de ser sostenible. Esta caída fue provocada por un aumento intencionado de la producción de petróleo por Arabia Saudí como represalia por la invasión de Afganistán. Por ello, la URSS se vio obligada a financiarse en los bancos occidentales lo cual limitó considerablemente sus actuaciones internacionales. Este fue un factor clave en el futuro al no poder apaciguar las revueltas independentistas (Gaidar, 2007).

En marzo de 1985 Mijail Gorbachov es elegido secretario general del Partido Comunista haciéndose con el control de la Unión Soviética. Su principal objetivo fue la reactivación de la economía soviética, pero los primeros obstáculos se los encontró dentro del sistema, viéndose obligado a realizar cambios en las estructuras políticas, especialmente en las de alto nivel. Se considera que es a partir de este momento en el que comienza el proceso de transición de la economía soviética.

Las primeras reformas políticas abrieron camino a futuras reformas económicas. Gorbachov introdujo una política de reforma a dos niveles, por un lado la *perestroika* (en ruso; reestructuración) que fue un paquete de reformas lanzadas en 1987 en un

intento de invertir el rumbo de la economía socialista introduciendo elementos de libre mercado que, aunque fallidos, se consideran un primer paso hacia la economías de mercado como fue la Ley de Cooperativas, legitimando las primeras empresas privadas. Por otra parte, la política de *glasnost* fue una política de transparencia política y de libertad de expresión popular la cual tuvo un doble efecto en la población. Comenzaron a ser conocedores del verdadero funcionamiento del régimen y de muchos errores políticos cometidos en el pasado que habían sido encubiertos y de la situación real de la Unión a nivel tanto social como económico, que unido a la recién adquirida libertad de expresión creó un sentimiento de descontento que terminó de erosionar el régimen (Sakwa, 2013). A su vez, en las repúblicas independientes comenzaba a crecer un sentimiento nacionalista, al que hay que añadir el resentimiento de los grupos étnicos no eslavos, que no se sentían identificados con el orgullo de pertenencia que tanto se esforzó en inculcar el Estado.

El proceso de desintegración comenzó en las regiones periféricas de la Unión, concretamente en Estonia que fue el primer país en el que la población se organizó y reclamó la independencia en masa, a la que siguieron las otras dos repúblicas bálticas Letonia y Lituania. Tras ellos, comenzaron a surgir movimientos similares en toda la Unión como fue el de la región autónoma de Nagorno-Karabaj, de población armenia enclavada en la República de Azerbaiyán. La población reclamaba su anexión a la República de Armenia a lo que el gobierno de Gorbachov se negó, lo cual derivó en una disputa territorial violenta que continúa a día de hoy. Estas primeras iniciativas fueron seguidas posteriormente por Georgia, Ucrania, Bielorrusia, Moldavia y las repúblicas de Asia Central, debilitando seriamente el poder central. Tras un fallido intento de golpe de estado por parte del sector comunista más extremo la situación se volvió irreversible para el gobierno, sabiendo que la población no aceptaría otra cosa que no fuera la democracia.

La disolución formal de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas se promulgó oficialmente el 26 de diciembre de 1991. Anteriormente, de Agosto a Diciembre fueron separándose progresivamente todas las repúblicas individuales de la Unión a pesar de que no estaba prevista la completa disolución de la URSS, pero el éxito de Hungría, Polonia y República Checa hizo aumentar las expectativas del resto de países con ambiciones independentistas y una semana antes de la disolución se creó la Comunidad de Estados Independientes, siendo esta una asociación formal de

con pocos poderes con un objetivo básicamente organizativo.

1.2 Etapa inicial del proceso de transición

Una vez asumido el fracaso del antiguo sistema económico de planificación central era evidente la necesidad urgente de reformas en todos los países. El objetivo claro de estos países era la transformación hacia una economía de mercado, con miras a obtener un crecimiento positivo en el medio plazo. En un sentido general, la transición económica implica (Havrylyshyn y Wolf, 1999):

Liberalización económica: El primer paso que debían dar los antiguos países pertenecientes a la Unión era liberar la actividad económica, los precios para que sean determinados por el libre mercado, reducir o eliminar las barreras comerciales que habían aislado durante años sus economías y la reasignación de recursos en busca de la eficiencia. También es necesaria la diversificación de las economías, generalmente en las que la industria era el eje central y tenía un papel fundamental, para poder generar un crecimiento sostenible y equilibrado.

Estabilización macroeconómica: Desarrollo de instrumentos indirectos de estabilización macroeconómica orientados al mercado. Con ello se busca el control de la inflación generada por el proceso de liberalización de precios y demanda acumulada. La política presupuestaria y la monetaria son muy importantes en este ámbito.

Reestructuración y privatización: Incentivar la eficiencia económica y una gestión empresarial eficaz, generalmente por la vía de la privatización y mediante la imposición de estrictas restricciones presupuestarias. También la creación de un sistema financiero viable y la reestructuración de las empresas orientándolas hacia el mercado global, junto con el establecimiento de restricciones presupuestarias estrictas para el buen funcionamiento del sector privado.

Reforma legal e institucional: Establecer un marco constitucional y legal que garantice el derecho de propiedad privada, el establecimiento del Estado de derecho y la introducción de políticas de competencia adecuadas.

En cuanto a la teoría sobre la reforma en la transición existen dos enfoques principales y a su vez opuestos, basados en la velocidad del proceso. El primer enfoque conocido como “Big Bang” o terapia de choque consiste en la implantación rápida y simultánea de todas las reformas, asegurando de este modo una transformación hacia una economía de mercado exitosa, anulando posibles reveses que pueda sufrir el proceso si se prolonga en el tiempo. Este enfoque ofrece mayores beneficios más a largo plazo, compensando los impactos negativos iniciales.

Tabla 2: Relación entre la reforma y el progreso económico

Círculo virtuoso		Círculo vicioso	
FACTOR	EFEECTO	FACTOR	EFEECTO
Progreso constante hacia un mercado abierto y liberalizado.	Dificultades y oposición iniciales. Pronta recuperación y nuevas oportunidades económicas.	Congelamiento de la transformación del mercado.	Tasas de crecimiento bajas y negativas. Desestabilización financiera.
Entorno favorable al mercado.	Nuevas inversiones. Crecimiento más rápido. Capacidad para atraer la inversión extranjera.	Reforma parcial de mercado.	Oportunidades de búsqueda de rentas oligopólicas y de corrupción.
Gobierno creíble y bien financiado.	Constante mejoramiento del imperio de la ley. Suficientes ingresos para financiar una red de protección social.	Desarrollo de intereses creados.	Oposición a la competencia abierta y a la plena liberalización.
Crecimiento del producto, empleo y nuevas empresas.	Difusión de los beneficios. Sólida situación fiscal. Confianza en los bancos.	Economía clandestina y virtual.	Deficiencias en el imperio de la ley.

Fuente: Elaboración propia a partir de Havrylyshyn (1999).

Por otro lado, la teoría gradualista propone un cambio progresivo y flexible basado en la propia experiencia a lo largo de una secuencia en la reforma. Una tercera línea se postula como híbrida, aplicando reformas rápidamente en determinadas dimensiones y más gradualmente en otras (Dell'Anno y Villa, 2013). De todos modos, al ser el crecimiento económico un fenómeno complejo, el centrarse en una sola dimensión, como en este caso la velocidad de la reforma, puede dar lugar a falsas conclusiones por lo que se deben tener en cuenta otros factores determinantes como los programas de estabilización, privatización o las condiciones iniciales.

El modo de afrontar estos procesos, será determinante en el desempeño de las economías en el futuro. Las diferencias en la toma de decisiones llevarán a los distintos países a alcanzar niveles de crecimiento económico en pocos años, minimizando los efectos negativos del proceso de transición, o harán que dicho crecimiento se dilate en el tiempo e incluso no haya avance, provocando que las diferencias con el resto de países inmersos en el proceso sean todavía mayores en el largo plazo. En el cuadro 2 se observa cómo se puede entrar en un círculo virtuoso gracias a las reformas o caer en situaciones que no ayudan, sino todo lo contrario en el proceso. El modo de pasar de un círculo vicioso a uno virtuoso pasa por un gobierno con claros objetivos incorporación al mercado en un entorno democrático y estable.

1.3 Crecimiento económico en los países en transición

Durante los primeros años tras el abandono del sistema de planificación central, el producto interior bruto de las economías implicadas sufrió una fuerte caída como consecuencia de los programas de estabilización económica y reasignación de recursos a sectores hasta el momento improductivos. El proceso de recuperación económica fue muy desigual entre los distintos países puesto que no todos siguieron los mismos pasos, ni se encontraban en las mismas situaciones iniciales, lo cual supone una dificultad a la hora de comparar el progreso de las reformas.

Aunque la caída era esperada, superó las previsiones y llegó a suponer en promedio hasta un -40%. Se puede identificar después de la desaceleración (1990-1993) una etapa de crecimiento (1994-1998) según señalan Havrylyshyn y Wolf, (1999). Era necesario para estos países ser capaces de mantener un crecimiento constante asegurando unas condiciones macroeconómicas adecuadas. En la práctica esta es una condición multi-dimensional que incluye bajos niveles de inflación, presupuestos controlables y déficit exterior y niveles de deuda manejables (Hare, 2011). Por tanto, analizaremos los elementos y decisiones del proceso de transición que han influido positiva o negativamente a la hora de lograr dicho crecimiento y un avance en el proceso de reforma.

1.3.1 Condiciones iniciales

En el cuadro 2.1 se pueden observar las grandes diferencias en cuanto a renta per capita, dotación de recursos naturales, acceso a los mercados (tanto sí tienen salida al mar o no), índice de reforma y situación política de los países analizados. Los países con condiciones iniciales más adversas se encontraron con dificultades a la hora de mantener un ritmo constante de avance en la actividad económica y registraron niveles más bajos en la producción en un primer momento.

Las condiciones iniciales se pueden separar en varias dimensiones: estructura económica (porcentaje de industria, dependencia de terceros países para el comercio), distorsiones iniciales (inflación reprimida, tipo de cambio paralelo) e instituciones (experiencia como Estado nación, experiencia anterior como economía de mercado). Estas diferencias son más influyentes en las etapas tempranas de la transición y sus diferencias se ven reducidas con el paso del tiempo, especialmente las distorsiones iniciales.

Dentro de las diferencias iniciales, las regiones de Europa central partieron con cierta ventaja en comparación con el resto de países, lo que les permitió afrontar la recuperación más rápidamente. Siendo el nivel de industrialización un factor importante para éstas, dentro de las condiciones iniciales, donde es evidente que los países centroeuropeos se han visto favorecidos por la distribución sectorial de sus economías al comienzo de la transición. Sin embargo, los países Bálticos han alcanzado altos niveles de crecimiento antes que los países CEI debido a la introducción rápida de reformas integrales.

Se puede afirmar que aun contando con las diferencias en la estructura económica y dotación de recursos, ampliar y diversificar su base productiva se ha convertido en un reto general para las economías en transición (Mitra et al., 2002).

En cuanto a los recursos naturales, existe una sorprendente relación negativa entre la abundancia de recursos naturales y el crecimiento económico. A pesar de que la teoría económica clásica dice que el que un país tenga recursos naturales en abundancia es algo bueno para la economía, recientes estudios empíricos revelan la existencia de una 'maldición de los recursos naturales en las economías en transición'.

Tabla 3: Condiciones iniciales de los países del Sudeste Europeo y CEI (2007)

	<i>IR</i>	<i>SP</i>	<i>RPC</i>	<i>PIB</i>	<i>RN</i>	<i>AM</i>
SEE						
Albania	3,0	63,3	5,621	5.4	N	S
Bosnia-Herzegovina	2,7	53,7	8,543	5.2	N	N
Bulgaria	3,5	62,9	10,126	5.7	N	S
Croacia	3,5	54,6	14,059	4.9	N	S
Macedonia	3,1	61,1	7,757	3.0	N	N
Montenegro	2,8	-	3,426	3.5	N	S
Rumanía	3,4	61,5	10,001	6.1	N	S
Serbia	2,7	-	6,771	5.6	N	N
CEI						
Armenia	3,3	70,3	5,414	12.9	N	N
Azerbaiyán	2,6	55,3	6,949	18.2	S	N
Bielorrusia	2,1	44,7	9,037	8.5	N	N
Georgia	3,1	69,2	3,755	8.3	N	N
Kazajistán	3,0	60,5	8,800	9.8	S	N
Kirguistán	2,9	61,1	2,051	3.3	N	N
Moldavia	2,9	58,4	2,817	6.6	N	N
Rusia	3,0	49,9	11,988	6.4	S	S
Tayikistán	2,3	54,5	1,468	8.9	N	N
Turkmenistán	1,3	43,4	1,564	13.7	S	N
Ucrania	3,0	51,1	7,556	7.3	N	S
Uzbekistán	2,1	52,3	2,295	6.0	N	N

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BERD

IR: Índice de reforma (BERD); **SP:** Situación política; **RPC:** Renta Per Capita; **PIB:** Producto Interior Bruto; **RN:** Recursos naturales (S/N); **AM:** Acceso a los mercados (S/N)

Se evidencia que los países menos abundantes en recursos naturales se recuperaron más rápido del impacto de la transición y regresaron en menor tiempo a tasas de crecimiento positivas. Entre los motivos que explican esta maldición destaca el contexto de corrupción imperante en las economías en transición la cual, según un índice de captura del Estado, se ve fomentada por la abundancia de recursos naturales. Otro de los motivos a resaltar es la baja inversión en capital humano; de entre los países en transición las tasas de matriculación en educación básica y

superior son significativamente más bajas en los países con recursos naturales, por lo que de continuar esta tendencia podría repercutir en el crecimiento (Kronenberg, 2004).

En lo referente a la situación política, destacar que durante los primeros años de la transición, algunos de los países CEI vieron acentuada la recesión post-comunista por las guerras, lo que retrasó en el tiempo el avance económico. Dentro de la situación política, también será condicionante del proceso de liberalización el grado de capacidad y competencia de los protagonistas de los cambios tanto en la dimensión política como económica. Esta competencia es un factor clave en la redistribución de recursos económicos y políticos, ya que dependiendo de los grupos que emerjan de este proceso se orientará la redistribución hacia unos grupos de interés u otros.

La transformación simultánea de los sistemas políticos y económicos, ha sido en parte la que ha dado lugar a tan diversos patrones de comportamiento ante la transición, siendo en algunos casos alarmante el beneficio que han obtenido algunos grupos de personas o empresas de la creación simultánea de mercados y Estados, introduciéndose dentro de los gobiernos en esta etapa temprana y reteniendo bienes para sus propios intereses, no estando representados los de la mayoría (Dell'Ano y Villa, 2013).

1.3.2 Liberalización y estabilización

Comparando el progreso del producto interior bruto de los distintos países a lo largo de los años, se puede observar que la mayoría de las economías tomaron una decisión acertada al proceder de manera veloz a la liberalización de precios. Esto era necesario para que los mecanismos de precios de mercado funcionasen adecuadamente ajustando la oferta y demanda de la mayor parte de bienes y servicios. El proceso de liberalización de precios domésticos se realizó con rapidez en las economías CEB así como en Albania, Macedonia, Kirguistán y Moldavia, países que además procedieron a la liberalización de divisa extranjera aunque más gradualmente. Esto contrasta con el desigual y progresivo avance de los grupos SEE y CEI, que siguen envueltos en procesos de reformas orientadas al libre mercado intentando integrarse en la economía mundial. De entre los casos particulares, de este grupo de economías, hubo intentos fallidos como en Rusia y Bulgaria que intentaron

liberalizar los mercados en etapas tempranas, pero dieron se vieron forzados a dar marcha atrás en la reforma (BERD, 2000).

Mientras que las condiciones iniciales y el desarrollo político temprano en la transición parecen tener efectos duraderos sobre la liberalización, a veces no resulta tan efectivo. Existen casos como el de Bulgaria, en el que el retorno al poder del Partido Comunista en 1994 sugirió que un cambio de gobierno puede llevar a retrocesos temporales, a pesar de que posteriormente un nuevo gobierno devolvió los niveles de liberalización anteriores en 1996. También el caso de Armenia en el que tras unas polémicas elecciones, el nuevo gobierno abandonó los avances de acercamiento a la UE realizados previamente para aliarse socio-económicamente con Rusia. También Rumanía, junto con Kazajistán y Ucrania sufrieron reveses en algún momento del proceso en cuanto a la liberalización del comercio y otros avances debido a los cambios de gobierno.

La influencia de los cambios de gobierno en la liberalización también puede ser en sentido inverso, como fue el caso de Croacia y Eslovaquia en el que un cambio de gobierno sobre el año 2000 llevó a una aceleración de las reformas, debido al hecho de que los dirigentes vieron ante ellos una oportunidad única de establecer una economía de mercado y evitar que un posible abandono del poder dejara incompleto el proceso. Esto contrasta con el hecho de que la gran parte de los países que no han alcanzado niveles considerables de liberalización no han pasado por un proceso electoral libre y democrático, por lo que un cambio de gobierno y un sistema político libre parece ser un claro motivador de la liberalización (BERD, 2000)

Otro modo de favorecer la liberalización es la adhesión a organizaciones internacionales y la firma de tratados comerciales. Lo que se busca a través del apoyo de las instituciones internacionales, complementado por políticas internas es mejorar el acceso a los mercados internacionales a través de políticas comerciales y en muchos casos ingresando en la OMC, medidas para atraer IDE y nuevas tecnologías, la gestión de los flujos migratorios e incentivar el uso productivo de trabajadores. En los países que muestran elevadas tasas medias de crecimiento de la exportación, el PIB ha crecido de manera acelerada, lo que indica que la apertura de la economía a las influencias externas y el estímulo de producir orientándose a las exportaciones juegan un papel importante en el crecimiento (Havrylyshyn, 1999).

Tabla 4: Caída de los niveles del PIB en los primeros años de transición

	Disminución acumulativa del producto al nivel más bajo desde 1989	Año en el que producto alcanzó su nivel más bajo
CEB		
Rep. Checa	15,4	1992
Eslovaquia	24,7	1993
Eslovenia	20,4	1992
Hungría	18,1	1993
Polonia	13,7	1991
Estonia	36,5	1994
Letonia	52,8	1993
Lituania	40,8	1994
SEE		
Albania	39,9	1992
Bosnia-Herzegovina	-	-
Bulgaria	36,9	1997
Croacia	37,6	1993
ARY Macedonia	45,6	1995
Montenegro	-	-
Rumanía	26,6	1998
Serbia	-	-
CEI		
Armenia	65,1	1993
Azerbaiyán	63,1	1995
Bielorrusia	76,6	1994
Georgia	76,6	1994
Kazajistán	40,2	1998
Kirguistán	50,5	1995
Moldavia	69,2	1999
Rusia	46,5	1998
Tayikistán	74,0	1996
Turkmenistán	49,6	1997
Ucrania	64,5	1999
Uzbekistán	14,4	1995

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Fischer y Sahay (2000)

Es por ello que las reformas económicas tienen una importancia clave, especialmente en las fases iniciales en las que el proceso de liberalización. El control de la inflación correctiva esperada ayudada por la demanda reprimida acumulada

durante años podía desestabilizar esta apertura exterior y el funcionamiento de los mercados. Una vez se había procedido a dicha liberalización de precios, fueron las políticas de estabilización económica y de control sobre la inflación y su velocidad de ejecución las que marcaron diferencias entre países que, a pesar de tener efectos negativos en el corto plazo, fueron fundamentales para el crecimiento y se pueden considerar un coste de inversión o un sacrificio necesario puesto que, los países que consiguieron paliar la inflación rápidamente fueron más adelante los que alcanzaron la consolidación y estabilización de los progresos anteriores.

A pesar de todo, los altísimos niveles de caída del PIB que se llegaron a alcanzar al inicio de la transición están condicionados a una más que probable sobreestimación del producto en los años previos debido a errores en la cuantificación y fallos estadísticos comunes en las economías planificadas. La inflación esperada por la demanda reprimida llegó a alcanzar niveles del 450% en países de Centroeuropa, 900% en la región del Báltico y en los países CEI superó una tasa del 1000%, llegando incluso a un 57000% en el caso de Georgia. Sin embargo, en 1998 la tasa de inflación anual ya se encontraba en niveles por debajo del 10% en la región CEB y del 30% en la CEI. (FMI, 2000)

La demora de la toma de decisiones en la reforma solamente retrasó el proceso de recuperación, derivando incluso en un posible crecimiento negativo. La crisis financiera de Rusia de 1998 durante la cual el Banco Central Ruso y el gobierno se vieron obligados a devaluar el rublo y al impago de su deuda provocada por una disminución de la productividad, un alto tipo de cambio fijo y un déficit fiscal crónico, también afectó en el ámbito de la reforma a un gran número de países CEI, los cuales tienen una vinculación político-comercial mucho más fuerte con Rusia que los países CEB o SEE. Se vieron obligados a dar marcha atrás en el proceso de reforma e incluso reactivar ciertas restricciones tanto comerciales como monetarias, lo que provocó un retroceso en el proceso de transición para estos países y las diferencias existentes a lo largo del proceso con los otros grupos de países de vieron incrementadas. Dentro de este grupo, el subgrupo formado por Bielorrusia, Uzbekistán o Turkmenistán destaca ya que su comportamiento de estos tres en cuando a materia de liberalización y privatización está muy distante del resto. De todos modos, crecieron después a pesar de tener un nivel de reforma muy bajo. (BERD, 2000)

La elección del régimen cambiario también tuvo un papel relevante en el proceso de reducción de la inflación. Los países Nuevos Estados Miembros (NEM) y Bulgaria, Lituania y Estonia aplicaron sistemas de convertibilidad y fueron lo que mejores resultados obtuvieron. (Fischer y Sahay, 2000)

1.3.3 Privatización

La gran variedad de vías de actuación que se han tomado en los distintos países, dan una perspectiva de la cantidad de objetivos y restricciones que han influido en la reasignación de empresas y sectores públicos. Este proceso de privatización sin precedentes al que se enfrentaron los gobiernos de los antiguos países de la Unión Soviética y de Europa Central y del Este presentaba un claro reto: el transferir a manos privadas la propiedad de la mayoría de la economía en un entorno con un ahorro privado nulo o casi inexistente y con unas altas limitaciones a la hora de atraer la inversión extranjera directa. Debido a esto, llegado el momento se planteó la duda sobre si la transferencia de los activos estatales a manos del sector privado debía realizarse rápidamente o de un modo más gradual y cuál sería el mejor método para llevarla a cabo.

El proceso de privatización ayuda a complementar la liberalización, manteniendo el apoyo político para la reforma y fortaleciendo el compromiso de las empresas con el cambio, incluso en algunos casos el proceso buscó una mejora de la productividad tras la privatización, creando competitividad y, por tanto, generando mayores ingresos al Estado. Del mismo modo, las restricciones políticas en cuanto a la privatización han tenido un peso importante en el alcance y modo de la privatización (BERD, 2000). Como resultados de esta evolución, se pueden observar los cambios en la proporción del PIB procedente del sector privado de las economías en transición. En el año 1990 el porcentaje de la producción que venía del sector privado en los países en transición rondaba un 10%, mientras que 15 años más tarde, en 2006, oscilaba entre un 70% y un 80% dependiendo del país (Estrin et al., 2009).

En cuanto al sistema de privatización, había mayor controversia a la hora de decidir cuál sería el más adecuado, especialmente en el caso de las grandes empresas. En la práctica, cada país ha utilizado varios métodos durante todo el proceso de privatización aunque mayormente exista un método predominante y su

Tabla 5: Método y año de privatización por países

		MÉTODO PRIVATIZACIÓN			AÑO PRIVATIZACIÓN
CEB					
Rep. Checa		Cupón			1992
Eslovaquia		Venta			1995
Eslovenia		MEBO			1998
Hungría		Venta			1990
Polonia		Venta			1990
Estonia		Venta			1993
Letonia		Venta			1992
Lituania		Cupón			1991
		Ven: 62,5%	Cup: 25 %	MEBO: 12,5%	Año medio privatización: 1992
SEE					
Albania		MEBO			1995
Bosnia-Herzegovina		-			-
Bulgaria		Venta			1993
Croacia		MEBO			1992
ARY Macedonia		MEBO			1993
Montenegro		-			-
Rumanía		MEBO			1992
Serbia		-			-
		Ven: 20%	Cup: 0%	MEBO: 80%	Año medio privatización: 1993
CEI					
Armenia		Cupón			1994
Azerbaiyán		Cupón			1997
Bielorrusia		MEBO			1994
Georgia		Cupón			1995
Kazajistán		Venta			1994
Kirguistán		Cupón			1996
Moldavia		Cupón			1995
Rusia		Cupón			1993
Tayikistán		-			-
Turkmenistán		-			-
Ucrania		Cupón			1995
Uzbekistán		MEBO			1995
		Ven: 10%	Cup: 70%	MEBO: 20%	Año medio privatización: 1995
TOTAL		Ven: 30,4%	Cup: 39,1%	MEBO: 30,4%	Año medio privatización: 1994

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BERD (2000)

elección dependió de factores como la deuda internacional, la inclinación política del

partido gobernante, los niveles de desarrollo económico e institucional y los factores específicos de cada empresa. Se han utilizado una amplia variedad de sistemas como las concesiones o las restituciones, pero los tres métodos más generalizados han sido la venta al mejor postor, la concesión Dirección-Empleados (MEBOs) y la privatización mediante bonos o cupones de privatización con participaciones distribuidas a coste cero o precio nominal a la población en su conjunto.

La privatización por venta incluye cualquier método en el que la propiedad de la mayor parte del conjunto de las empresas se transfiere en base a un precio acordado a personas no relacionadas previamente con la empresa, incluyendo extranjeros. La privatización por MEBO es también una transacción de mercado a precio positivo, pero en este caso los compradores son personal relacionado con la compañía (gerentes o trabajadores). La privatización mediante cupones implica la transferencia de la compañía a coste cero o nominal, tanto a gente de dentro de la empresa, en el caso de Rusia por ejemplo, como a individuos externos a la firma, como se realizó en la República Checa. (Bennett et al., 2007)

Las privatizaciones más importantes se han dado en los países CEB en los sectores de las telecomunicaciones, como Telekomunikacja Polska (4,300 millones de \$) en Polonia y la Slovenske Telekomunikacie (939 millones de \$) de Eslovenia ambas en Julio de 2000. En banca y finanzas, las privatizaciones más importantes fueron en República Checa la Ceskoslovenska Obchodni Banka (1,175 millones de \$) y Pekao Bank (1,090 millones de \$) y Bank Zachodni (580 millones de \$) en Polonia. También hubo procesos importantes en el sector de los recursos naturales en Bulgaria, Rusia, Polonia y Estonia por valor de más de 1400 M\$. (BERD, 2000)

La elección del método y la velocidad de implantación ha sido un punto clave desde un punto político, puesto que cada uno implica ciertas ventajas e inconvenientes. Los políticos pro-reforma han escogido en muchos casos el efectuar una rápida enajenación de los bienes públicos con la intención de cortar el vínculo Estado-empresa lo más rápidamente posible, pero en otros la distribución o venta de los activos se ha realizado en beneficio de ciertos grupos a cambio de apoyo político, como el escándalo de los “préstamos por acciones” rusos, lo que ha minado la confianza de los reformistas y sus políticas.

En cuanto a la eficiencia empresarial un factor importante de éxito fue el establecimiento de restricciones presupuestarias estrictas tanto a compañías públicas como privadas que, acompañado de otras condiciones como competencia, normas estatales que garanticen un entorno empresarial saludable, estructura jurídica y regímenes de propiedad eficaces han probado que las empresas privadas son más productivas que las que están en manos del Estado y las que están en manos extranjeras más que las empresas privatizadas. Los programas que más han favorecido la reestructuración empresarial y creación de un sector privado competitivo han sido los realizados a pequeña escala tanto mediante cupones de privatización como venta directa a los empleados, todo ello complementado con un proceso de venta de las grandes empresas prolongado en el tiempo, según los análisis a posteriori. (Fischer y Sahay, 2000)

Un estudio analiza empíricamente como los distintos métodos de privatización podrían haber influido en el crecimiento económico comparando el rendimiento antes y después de la privatización de los distintos grupos de países de acuerdo con el método utilizado. Según sus resultados, la privatización por venta no ha ejercido una influencia independiente en el crecimiento y el método MEBO casi nunca tuvo un efecto significativo sobre este, sin embargo, la privatización por cupones sí parece haber tenido una relación positiva con el crecimiento del país (Bennett et al., 2007).

En lo relativo al rendimiento empresarial las privatizaciones realizadas por inversores extranjeros han sido las que han mejorado en mayor medida la productividad. Esta mejora se ha producido de manera rápida, en lugar de alargar el avance durante años. A pesar de ello, los procesos de privatización pueden tener efectos negativos para las empresas locales ya que con la entrada de nuevos medios tecnológicos por medio de los inversores extranjeros, se vieron en gran desventaja con respecto a las empresas privatizadas en un breve periodo de tiempo (Estrin et al., 2009)

Comparando la actuación de las empresas privatizadas y las empresas de nueva creación en los países en transición, las empresas que han pasado por un proceso de privatización muestran menor presencia de prácticas corruptas y menos obstáculos legales o financieros que las compañías privadas. Sin embargo éstas presentan mejores resultados en cuanto al crecimiento de las ventas, de contratación y

de productividad. Esto puede explicarse debido a que las empresas privatizadas heredan la estructura empresarial, lo que supone un impedimento a la hora de realizar cambios en los objetivos económicos de la empresa y en la estructura productiva, que se incrementa debido a la baja presencia institucional. (D'Souza et al., 2014)

1.3.4 Institucionalización

La reducción de la inflación y estabilización macroeconómica fueron necesarias pero no suficientes para la reactivación económica. Una vez alcanzada la liberalización y un nivel considerable de privatización, los países se enfrentaron al reto del establecimiento y desarrollo de instituciones, las cuales son necesarias para apoyar estas nuevas economías basadas en el mercado.

Las reformas institucionales surgen a partir de los actores participantes de una economía de mercado, a través del sistema político y las motivaciones y capacidades de los gobiernos de atender dichas necesidades. Esta respuesta de los gobiernos a las demandas del propio mercado depende en gran medida del sistema político así como de las instituciones formales e informales existentes, aunque el mayor motivador para la creación de instituciones que regulen un cierto mercado es el correcto funcionamiento de este a lo largo del tiempo, ya que con él, surgirán grupos de interés que demanden la creación de organismos regulatorios y de apoyo aunque el surgimiento de estos grupos es lento y durante el proceso de creación tendrán que lidiar con otros elementos pertenecientes a los regímenes anteriores como restricciones presupuestarias blandas que favorezcan a empresas concretas y corrupción administrativa (Hare, 2011).

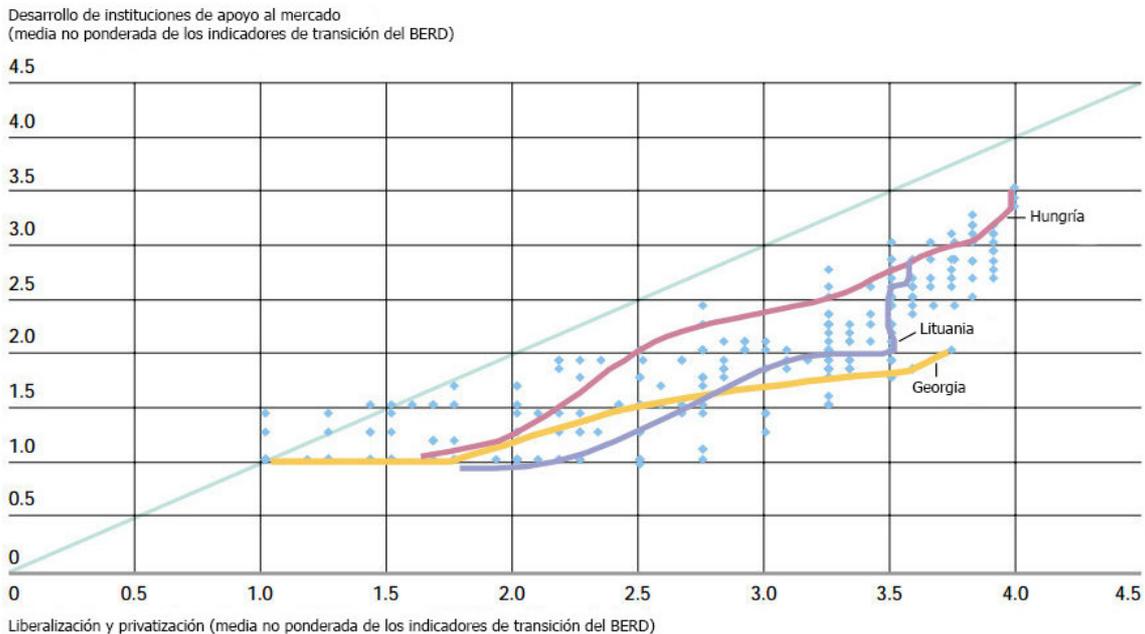
Por ello se espera que el proceso de creación de instituciones de apoyo al mercado sea lento y se establece una clara relación entre los años que pasan desde que un país alcanza un nivel considerable de liberalización y privatización, hasta que consigue un nivel similar de institucionalización,

Como se puede observar en la gráfica 1, en la que cada punto representa un país y año del proceso de transición, reflejando el resultado de los indicadores de liberalización y privatización frente al resultado del indicador en desarrollo institucional, la mayoría de puntos se sitúan bastante por debajo de la línea de equilibrio siendo solo

unos pocos los que están por encima, por lo que se puede determinar que los países centraron sus esfuerzos en la liberalización y proceso de privatización, dejando el desarrollo institucional para cuando estos ya habían sido establecidos.

Los pocos puntos que se encuentran por encima de la línea corresponden a países en los que las actuaciones en ninguno de los dos ámbitos son destacables o a etapas tempranas del proceso. Los patrones de reforma institucional difieren mucho entre regiones, sin embargo en la gráfica se destacan tres patrones diferentes utilizando como ejemplo Hungría, Lituania y Georgia, representando respectivamente los patrones más comunes en Europa Central, los países Bálticos y los países CEI o países menos avanzados en la transición. En el caso de Hungría, se aprecia que ha conseguido un equilibrio constante entre liberalización y privatización con la institucionalización al ser su línea de progreso prácticamente paralela a la de equilibrio. Este patrón casi recto contrasta con la pronunciada curva de Lituania, que indica una rápida liberalización económica en la primera década de los 90, seguida por

Figura 1: Liberalización y privatización vs Desarrollo institucional



Fuente: BERD (2000)

una reforma institucional intensiva para equilibrar la segunda mitad de la década. El caso de Georgia, presenta la misma velocidad en el proceso de liberalización sin

embargo, no ha recuperado el terreno perdido en materia de creación de instituciones de mercado en los años posteriores, por lo que la línea se aleja progresivamente del equilibrio.

Los países CEB han fortalecido de manera lenta pero constante sus instituciones de apoyo al mercado, mientras que en los países SEE y CEI iban con un retraso considerable en cuanto a materia institucional. En el caso del primer grupo, al que sus condiciones iniciales les han otorgado una cierta ventaja que se va reduciendo con el paso del tiempo, ese avance se centra en el área de instituciones financieras y mercados de entre los cuales, un importante número de países han reforzado sus políticas de quiebra bancaria, privatizado bancos que hasta el momento seguían bajo control estatal y adaptando las regulaciones bancarias a la normativa internacional. Sin embargo, en cuanto a los grupos de países SEE y CEI, el marco institucional se encuentra empañado por inconsistencias entre legislación e interpretaciones, lentitud burocrática y corrupción, lo que provoca debilidad institucional. (BERD, 2000)

Las instituciones de mercado son necesarias para el correcto funcionamiento de una economía de mercado, si bien no está claro que tipo de instituciones influyen positivamente al crecimiento se pueden diferenciar cinco tipos de instituciones que afecten al desarrollo económico: sobre los derechos de propiedad, reguladoras, de estabilización macroeconómica, de seguridad social y de gestión de conflictos. Se puede afirmar que estas instituciones tienen gran impacto en la productividad y el nivel de avance institucional de un país se verá reflejado en su capital humano, en los incentivos a la inversión y en explotación productiva de sus recursos (Efendic y Pugh, 2007).

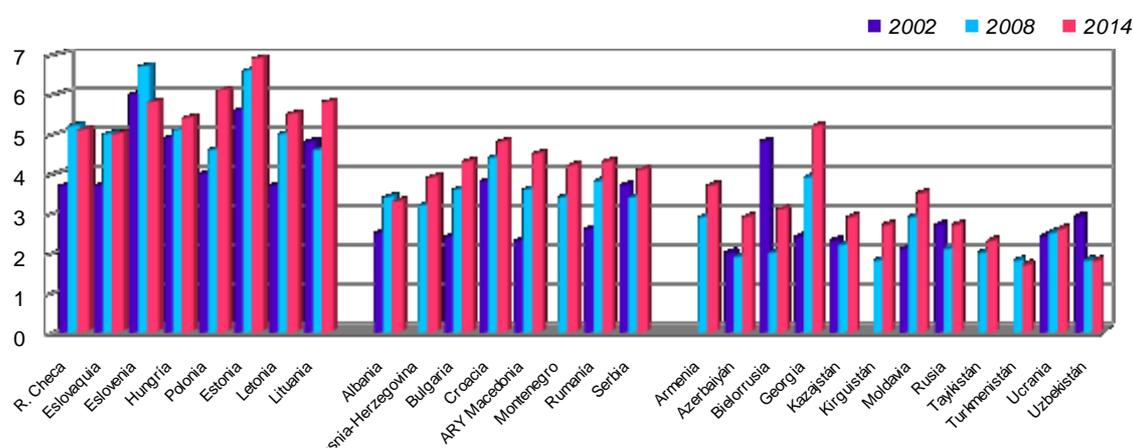
Son múltiples los factores a considerar para preservar el interés público. Además han habido factores como las dificultades políticas que han impedido obtener beneficios de la asistencia técnica externa recibida en los entornos de la reforma jurídica, los mercados financieros, la actividad del Banco Central y los sistemas fiscales yendo todo esto en perjuicio del crecimiento económico, dada la menor afluencia de inversiones externas e internas y los incentivos a la fuga de capitales. (Fischer y Sahay, 2000)

1.3.4.1 Corrupción

Un factor institucional muy influyente en el proceso de transición y en la reforma en los países en transición son los altos niveles de corrupción y es considerado uno de los problemas más graves a los que se tienen que enfrentar estas economías y se considera el mayor obstáculo a su desarrollo. Los altos niveles de corrupción tienen efectos negativos en el proceso de reforma, así como el avance en dicho proceso hacia una economía de mercado ayuda a evitar la proliferación de estas prácticas.

Estos niveles son heredados de la época comunista en la que era considerado un mal necesario debido a la rigidez burocrática e ineficacia del sistema, tanto es así, que actualmente los niveles de corrupción más altos de entre las economías en transición los presentan los países con mayor arraigo histórico del sistema comunista. Sin embargo, la corrupción ya no obedece tanto una necesidad social sino que busca el beneficio personal, siendo prácticas generalizadas en las economías en transición el pago de sobornos para hacerse con bienes públicos, recibir subvenciones y contratos públicos de modo ilícito o la evasión de impuestos (Iwasaki y Suzuki, 2011).

Figura 2: Índice de Transparencia Internacional⁴



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Transparencia Internacional (2015)

En cuanto a la influencia de la corrupción en la IED, ésta funciona como un impuesto irregular sobre las empresas incrementando los costes de transacción y actuando como elemento disuasorio, por lo que tiene una influencia negativa sobre la inversión. De todos modos en algunos casos, especialmente en las economías menos

⁴ 100=Mayor transparencia, 0=Menor transparencia

avanzadas en el proceso de transición, puede actuar como efecto positivo sobre la inversión extranjera dado que la corrupción facilita las transacciones solventando la posible ausencia de mecanismos de mercado surgidos a partir de un mal diseño en la adaptación a la economía de mercado (Cuervo-Cazurra, 2007). En el gráfico 2 se muestra un indicador claro de que las economías CEI están más afectadas por este problema frente a las de los países CEB o SEE que han avanzado considerablemente desde su situación inicial, si bien parece que existe cierta mejoría entre los CEI como el caso de Georgia, otros como Bielorrusia han empeorado sus niveles de corrupción a lo largo de los años.

2. Inversión Extranjera Directa en los países en transición

Tras el comienzo de la transición, en un entorno sin apenas Inversión Extranjera Directa (IED), la liberalización del comercio y los flujos de capital se convirtieron en la mejor manera de integración en la economía mundial. En la década de los 90 la inversión extranjera directa interna fue ganando importancia en el papel de reestructuración de un gran número de países del centro y este de Europa. Más allá de su contribución a los recursos financieros, inversión, incentivar la mejora tecnológica y facilitar el acceso a los mercados, la IED en las economías de transición ha tenido también un papel fundamental en el fortalecimiento del sector privado y el surgimiento de empresas orientadas hacia el mercado, así como la eliminación de las distorsiones macroeconómicas heredadas de los anteriores sistemas de planificación central (Kalotay, 2011). La Inversión Extranjera Directa ha sido de gran relevancia para la reintegración de las economías en proceso de transición hacia la economía global debido a que, al contrario que el comercio, no es una transacción puntual sino que las capacidades productivas creadas por la IED permanecen en la región en el largo plazo.

2.1 Las economías en transición como receptores de IED

Las motivaciones de la decisión de invertir en el extranjero así como las implicaciones tanto para el país de origen como para el receptor son múltiples y

complejas (García, 2014). Existen discrepancias en cuanto a si la IED tiene un efecto considerable a la hora de fomentar el crecimiento económico en los países receptores de las economías en transición, si bien la mayoría de estudios empíricos señalan efectos positivos éstos pueden ser puestos en cuestión en función de la información y metodología utilizadas (Iwasaki y Tokunaga, 2014).

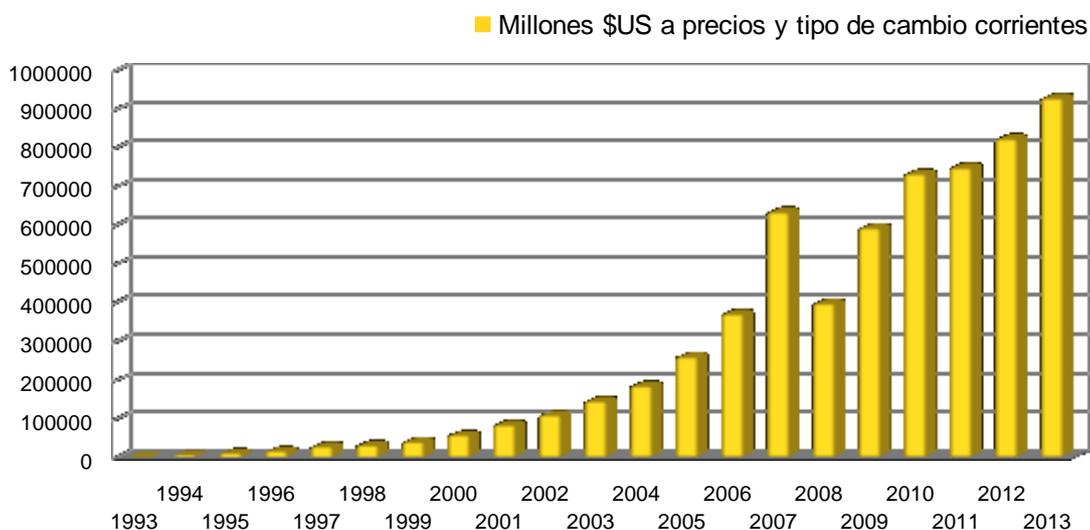
Puede tratarse de una vía para acelerar el crecimiento, pero que sólo tiene repercusión a corto plazo, volviéndose neutral a largo plazo, o por el contrario puede considerarse imprescindible para que se inicie el despegue económico. Según la teoría del crecimiento endógeno la IED es un mecanismo de transferencia de tecnología, conocimiento y “know-how” teniendo un efecto positivo en el producto agregado que en el caso de las economías en transición se ve favorecido por la alta capacidad del capital inversor y de la capacidad de absorción del capital humano especialmente si existe un alto nivel educativos en la población. Sin embargo la IED puede ser considerada también un factor adverso si ésta obstaculiza la inversión interna. Políticas favorables a la IED como la exención del impuesto de sociedades pueden ser causa del aumento de la tasa de salida de empresas nacionales que además se vieron en gran inferioridad comparativa en cuanto a gestión y tecnología.

A pesar de la heterogeneidad de los factores que llevaron a comenzar a cada país a atraer IED a las economías de transición, se pueden dividir en dos grupos: En el primer grupo estarían los determinantes relacionados con la teoría general de la IED como son el tamaño y potencial de los mercados, proximidad geográfica a los principales países inversores⁵, y el bajo coste laboral unitario y mano de obra altamente cualificada, lo que será de gran importancia a la hora de implantar procesos tecnológicos innovadores en la producción. El segundo grupo estaría formado por los determinantes propios del proceso de transición como el nivel y método de privatización o disuasorios como el riesgo del país relacionado con el entorno jurídico, político y económico (Carstensen y Toubal, 2004).

Destacan cuatro períodos distintos en lo referente a la dinámica de la IED en el proceso de transición: Entre 1991 y 1995 es la etapa inicial de la transición donde la mayor parte de las reformas tuvieron lugar y se comenzaron a implantar los programas

⁵ La IED ha procedido principalmente de los países europeos occidentales y a partir del año 2000, también un porcentaje minoritario de EEUU.

Figura 3: Inversión Extranjera Directa entrante en las economías en transición



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD (2015)

de privatización que permitieron la participación de inversores extranjeros aunque de manera limitada. Un segundo período (1996-2000) de gran desarrollo de integración internacional destacado por una mayor apertura a inversores, especialmente en los futuros miembros de la UE. Un tercero (2001-2007) en el que la IED de empresas implicadas en el proceso de privatización y de sectores todavía sin explotar o desarrollar se incrementó, junto con la realización de las ampliaciones de la UE en la zona SEE. Un último periodo, de 2008 en adelante, que destaca por la crisis económica global que afectó a la IED en todo el mundo, en la cual los países nuevos miembros de la UE, se vieron considerablemente más afectados al estar más profundamente integrados en la economía global. Estos fueron los casos de, Bulgaria, Rep. Checa, Hungría y los países Bálticos, entre otros, que sufrieron grandes descensos en la producción industrial y exportaciones manufactureras. Por el contrario, otros países CEI y Rusia consiguieron ofrecer mayor resistencia haciendo que sus efectos negativos fueran menores.

Estos períodos encajan con la dinámica de los flujos de IED, que ha sido creciente en casi todo el proceso de transición a excepción de un corto período entre 1994 y 1996 y en 2008, como anteriormente mencionamos. La distribución geográfica del crecimiento de estos flujos sigue un patrón bastante particular: Comenzando en los países CEB, después continúa hacia el Sudeste europeo y posteriormente sigue

avanzando hacia el este hacia los países CEI, o lo que es lo mismo en el caso de las economías en transición, de norte a sur y de oeste a este. Esta dinámica aplicada al cambio estructural se adapta a la metáfora de los “Flying geese” o “Gansos voladores”, modelo sobre la división internacional del trabajo, según el cual las actividades económicas se deberían mover de las economías más desarrolladas a las menos avanzadas, estando las primeras en la frontera de la innovación tecnológica y modificando a su paso empresas en empresas con mayor rentabilidad y rendimiento (Kalotay, 2011).

Este reparto geográfico de la IED y de sus períodos se corresponde con el avance de las etapas del proceso de transición de los distintos grupos de países. Los primeros flujos surgidos a comienzos de la década de los 90, están relacionados con los planes de privatización de los países con intenciones de adhesión a la Unión Europea. Las excepciones son Rumanía y Bulgaria, que estarían incluidos como países receptores en la segunda oleada de IED, más orientada a la inversión en los programas de privatización relacionada con la apertura de la región SEE. Siendo finalmente los países CEI, al igual que el caso de Rusia, atractivos para los inversores interesados por su riqueza en recursos naturales.

La relación entre la IED y los planes de privatización es asimétrica, puesto que la privatización sí fue un factor influyente en la atracción de flujos de IED especialmente en etapas tempranas de la transición, sin embargo la IED no parece influir directamente en los planes de privatización. En las primeras etapas, durante la década de los 90, la mayor parte de la IED se concentró en las grandes economías como Rusia o Polonia y en los “early birds” como Hungría y República Checa y no fue hasta después del año 2000 cuando comenzó a repartirse. Sobre todo tras las reformas y planes de privatización realizadas en los países SEE que dejaron de convertirse en un riesgo para los inversores en comparación con los países centroeuropeos como había sido hasta entonces, lo que contrasta con las mínimas cantidades recibidas por las pequeñas economías como Kirguistán, Moldavia o Macedonia.

A pesar de este súbito crecimiento de la inversión extranjera, estos flujos se caracterizan básicamente por su concentración y volatilidad. Las tasas de IED en las regiones en transición han llegado a cuadruplicarse, de un 4% en 1992 a un 16% en

2008⁶. Sin embargo, la cuota de IED entrante de los países miembros de la UE se ha ido reduciendo desde 2005, lo cual es un ejemplo claro de los problemas que supone dicha concentración temporal de la inversión. Los niveles de IED se incrementan súbitamente durante los programas de privatización, pero sin embargo una vez finalizados estos programas la IED tiende a caer rápidamente. Además, al ser numerosos los países con programas de privatización en vigor en el mismo horizonte temporal, esto se traduce en mayor oferta para los inversores, por tanto en lugar de continuar enviando flujos de IED a los mismos países optan por esperar y abrirse a nuevos mercados con mayor rentabilidad. Estos países sufrieron en general fuertes fluctuaciones de IED debido a su inclusión en la Unión Europea o a la expectativa de adhesión a ella, con un crecimiento muy fuerte cuando en el año 2000 fueron aprobados los plazos para la incursión en la UE seguidos de fuertes descensos, especialmente tras 2004 cuando la IED empezó a reorientarse de los productos manufacturados al sector servicios (Bevan y Estrin, 2004)

Queda patente que estas economías pertenecientes a la UE están predominantemente orientadas al sector servicios, dado que el 76% de los procesos de adquisiciones y fusiones estaban relacionados con este sector, siendo la banca y las telecomunicaciones los segmentos más importantes que han continuado creciendo a lo largo de todo el periodo. Mientras tanto, las inversiones en el sector energético sí variaron acorde con los procesos de privatización a lo largo de los 90 e inicios de 2000. La racionalización actual de la IED entrante en esta región también está relacionada con la reestructuración de la capacidad productiva tras las inversiones iniciales en el sector manufacturero hacia otros sectores hasta el momento sin explotar, dando un cambio en la estructural en la producción hacia actividades con mayor valor añadido.

Para los países miembros de la UE o futuros miembros el hecho de atraer grandes cantidades de IED estuvo estrechamente unido a las propias exigencias de la Unión a los candidatos a nuevos miembros. Entre otras cuestiones la creación de un entorno empresarial con garantías y un proceso de privatización ya consolidado. Existe una relación positiva directa entre la atracción de IED y la pertenencia a la Unión Europea a pesar de que no están claros los factores, si esta pertenencia incrementa la IED por sí misma, ni la dirección de la causalidad, si la pertenencia a la

⁶ [UNCTAD Statistics \(2015\)](#)

Tabla 6: Porcentaje sobre el total de las inversiones internacionales en regiones y sectores (%)

	1991-1995	1996-2000	2001-2006
Países UE			
Minería y petróleo	0,5	3,9	3,2
Alimentación y tabacos	12,2	6,6	1,9
Vehículos	19,9	1,8	0,5
Electricidad, gas y agua	16,3	3,8	13,7
Transporte y telecomunicaciones	21,3	32,3	26,2
Servicios financieros	0,0	2,0	9,5
Sudeste Europa			
Minería y petróleo	0,0	0,1	5,6
Alimentación y tabacos	23,5	2,5	6,0
Vehículos	18,3	1,7	23,0
Electricidad, gas y agua	0,4	67,4	24,3
Transporte y telecomunicaciones	1,1	18,7	32,9
Servicios financieros	7,9	28,0	23,2
Comunidad Estados Independientes			
Minería y petróleo	1,4	48,4	33,2
Alimentación y tabacos	24,8	0,5	0,5
Metales	0,0	0,6	29,9
Electricidad, gas y agua	0,0	6,8	1,8
Transporte y telecomunicaciones	0,0	23,6	15,5
Servicios financieros	0,0	0,5	13,8

Fuente: Elaboración propia a partir de Kalotay (2011)

UE incita a los países a mejorar sus instituciones o si la UE sólo acepta a miembros con un desarrollo institucional avanzado. Es en este factor donde la actuación previa en la transición en cuanto a la reforma cobra importancia, puesto que las economías más avanzadas en dicho proceso tendrían más cercano el acceso a la UE derivando en una mayor atracción de IED y por tanto generando mayor crecimiento económico y desarrollo (Bevan y Estrin, 2004). Sin embargo en el caso de Rusia y otros países CEI han recibido un incremento inesperado de IED tras la subida de los precios del petróleo, sin un marco empresarial consolidado ni un proceso de privatización terminado, con numerosas empresas en sectores clave bajo control estatal, por lo que

se puede afirmar que en este caso el único factor influyente ha sido el incremento de los precios del crudo y otros productos derivados.

En cuanto a los países SEE, han seguido un guion similar, en cuanto a modernización, al de los países CEB pero de una manera más suave, destacando las inversiones en el sector servicios pero cobrando mayor importancia la IED en el sector manufacturero. Una vez agotadas las oportunidades derivadas de los procesos de privatización no se espera que vuelvan los grandes flujos de IED entrantes, por lo menos en el corto plazo. Esto es debido a dos factores principales, el primero es su localización geográfica, la cual los sitúa más alejados de los países inversores más importantes que el resto de economías europeas en transición. Y el segundo es el fracaso a la hora de mejorar y desarrollar instituciones adecuadas, como las relacionadas con la protección de los derechos de propiedad o la mejora del entorno inversor, lo que le ha costado a las economías SEE que grandes cantidades de IED pasaran de largo hacia otros destinos. Su camino debería ser el de mejora de las condiciones institucionales para incrementar la IED y reducir el desempleo pensando en una futura incorporación a la UE (Estrin y Uvalic, 2013).

Ajeno a los patrones anteriormente mencionados está el caso de Rusia, que hay que destacar como principal país receptor de IED de entre todas las economías en transición, siendo en 2008 el año con mayor flujo de IED entrante llegando a los \$74783 mil millones, casi el doble que la suma de todos los países europeos. El principal motivo de su éxito atrayendo IED residió en su fuerte crecimiento del PIB para el caso de los inversores en busca de nuevos mercados y de los altos precios de sus productos primarios de exportación, en el caso de los inversores en busca de recursos.

El patrón que ha seguido la distribución sectorial en Rusia contradice la hipótesis de los "flying geese". En una primera etapa los sectores más destacados fueron el transporte y las telecomunicaciones, más adelante sería el sector alimenticio y manufacturero el que cobraría mayor relevancia, mientras en un segundo plano a lo largo del proceso, la minería y energía crecían constantemente, realizando el cambio estructural en sentido opuesto.

La inversión extranjera directa en la región CEI hasta el momento ha sido mínima en comparación con los países CEB o Rusia, sin embargo, a pesar de que la IED en términos cuantitativos ha sido mucho menor que en cualquier otro grupo de economías en transición, ésta ha sido de gran relevancia en relación a su PIB, alcanzando valores mayores que los países desarrollados, igual que en cuanto a IED per cápita. Para hacerse una idea de su escasa presencia inversora, en el período entre 1992 y 2008, el porcentaje de la IED mundial recibido por la región supera por poco el 1% si excluimos a Rusia. Los países CEI no han tenido que hacer frente a los problemas derivados por las fluctuaciones de IED debidas a su adhesión o no a la UE ya que, para la mayoría, la inclusión en la UE no parece una opción plausible, al menos en el corto plazo.

Tienen cierta relevancia las inversiones en los sectores de las finanzas, metales o telecomunicaciones, pero son las actividades relacionadas con la minería y el petróleo las que siempre han predominado, debido a la presencia de grandes reservas de petróleo y gas natural en Kazajstán, Turkmenistán y Uzbekistán, además de importantes reservas de minerales como oro, carbón o uranio. Estos países deberán aprender de la evolución de la IED en las regiones europeas para saber cómo atraer IED, más allá de la explotación de recursos naturales a largo plazo, y el comienzo es el establecimiento de un entorno normativo estable que regule las actividades empresariales (Puig, 2010).

2.2 IED española en las economías en transición

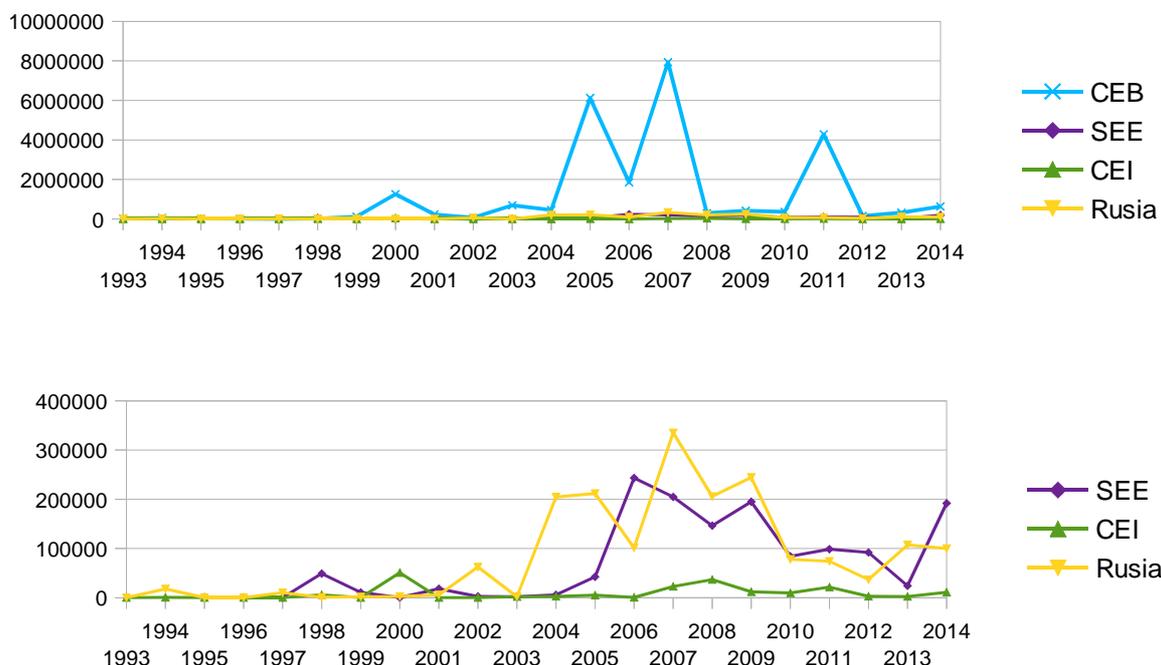
Hasta el año 1997 España fue principalmente receptor de IED extranjera, año en el que su saldo inversor se convertiría en positivo, debido al proceso de internacionalización de la empresa española en el exterior. Esta presencia como país inversor en el mundo fue ganando importancia a lo largo de los últimos 15 años, llegando a una cuota de casi un 6% del total de la IED mundial en el año 2007. La inversión extranjera directa española también se vio afectada por la crisis económica por lo que sufrió una importante disminución, seguida de una puntual recuperación en el año 2011 para llegar a la situación actual en la que parece que los niveles de IED española vuelven a crecer aunque con un reparto geográfico diferente.

Durante la década de los 90, la IED española estaba repartida principalmente entre América Latina, con una cuota de más de la mitad de las inversiones españolas en el extranjero, que además suponía la mayoría de la IED dirigida a países en desarrollo, y los países de la UE-15 con una cuota de alrededor del 33% del total. A partir del año 2000 la proporción de estas inversiones fue invirtiéndose progresivamente y fue la Unión Europea recién ampliada la que recibió la mayor parte de la inversión española en el extranjero mientras las inversiones en Latinoamérica iban perdiendo cuota, además de comenzar a tener una presencia considerable en Norteamérica y Asia. Sin embargo, puede parecer sorprendente que dicha ampliación no fue motivo de la absorción de mayor IED por parte de los países europeos, ya que la presencia en los nuevos miembros de la Unión, que presentaron un gran potencial, fue baja. Los mercados europeos en los que dicha inversión se ha realizado son mercados grandes y estables, sin embargo muy competitivos y con índices de retorno más bajos. Los sectores en los que las empresas españolas realizan mayor IED son los de telecomunicaciones, servicios financieros, energía eléctrica, infraestructuras y actividades comerciales (Aragón y Monreal, 2013).

Hay que sumar a este hecho que, dentro de la cartera inversora española, las inversiones en América Latina eran las que soportaban mayores riesgos por tanto una vez comenzaron a decrecer los flujos de IED a la región, y no se reorientaron a economías que presentaban interesantes oportunidades con mayores riesgos, la cartera inversora española se perfiló todavía más aversa al riesgo y con menores rentabilidades. Esta preferencia por América Latina se puede explicar alegando la influencia de factores socio-culturales, como el idioma o similitudes culturales, frente a las oportunidades y rentabilidades de otros países, como por ejemplo los países emergentes europeos o asiáticos que eran, incluso mayores en los mismos sectores. (Escribano, 2014)

La presencia de la inversión española en los países en transición se incrementó considerablemente desde 2004, sin embargo representa un porcentaje muy reducido sobre la IED total. Del mismo modo que la tendencia de la IED del resto de países europeos, este proceso se ha dado mayoritariamente en países CEB o nuevos estados miembros como son Polonia, República Checa y Hungría, llegando a recibir flujos comparables con las economías medias de América Latina, y similar también por distribución sectorial predominando el energético y los servicios.

Figura 4: Inversión española en las economías en transición por regiones (miles de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataInVex (2015)

El record máximo anual de IED española a países en transición fue hacia Hungría en el año 2007 recibiendo casi 7,300 M€ procedentes de España, país en el que las empresas españolas más relevantes pertenecen a los sectores de energías renovables (Iberdrola, Renovalia y Gamesa), de hoteles (Hotusa, NH, Iberostar, Zenit), automoción y fabricación de plásticos⁷. En la República Checa, la inversión más importante fue en 2005 en el sector de las telecomunicaciones con la compra del 69,4% de Český Telecom por parte de Telefónica invirtiendo 3.660 M€⁸, haciendo que sólo esta inversión multiplicara por 20 el total invertido anteriormente en el país de 1993 a 2004, y como sectores que también destacan en país cabe resaltar el automovilístico, las manufacturas y el energético.

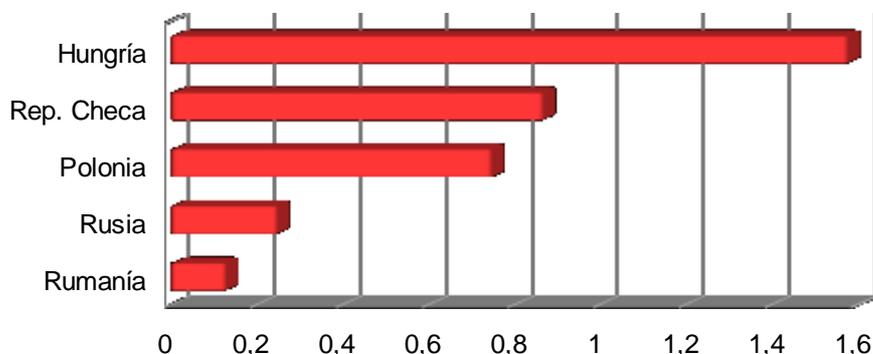
En Polonia, España representa el 3% de su IED total, en gran parte debido a la adquisición del Bank Zachodni WBK en el año 2011 por parte del Banco Santander por más de 4,000 M€ y como sectores principales, cabe añadir a los destacados en el

⁷ [Gobierno de Hungría, \(2013\)](#)

⁸ [OFECOMES Praga, \(2007\)](#)

conjunto de la UE, el de la construcción de edificios.

Figura 5: Participación del stock total de IED españolas (2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataInvox (2015)

Entre los países SEE, la inversión española se concentró en Croacia, Serbia, Bulgaria y especialmente en Rumanía, sobre todo a partir de 2004, año de su inclusión en la UE, y en el que los flujos de inversión hacia los países CEB comenzaron a disminuir. Las empresas españolas han sabido ver en el caso de Rumanía la importante necesidad en la mejora de las infraestructuras y los escasos recursos locales para su satisfacción haciéndose adjudicatarias de grandes contratos en el sector público. Destacan también las acciones de cooperación en el sector energético, especialmente en el apartado de energías renovables, donde Iberdrola planea una inversión de 2,000 M€ en siete años para la construcción del parque eólico más grande del mundo⁹. Entre los motivos que han podido explicar la gran diferencia de flujos con respecto a otros países de Europa del Este, encontramos un marco de acuerdos comerciales bilaterales y jurídicos establecidos a finales del siglo XX, la mano de obra cualificada a precios competitivos, la situación geográfica estratégica y una vez más, la similitud lingüística en comparación con los países vecinos.

En el caso de Bulgaria, a excepción del una operación de inversión importante en 1996, los flujos de IED provenientes de España no fueron considerables ni regulares hasta el año 2006 año en que se alcanzó la mayor IED española en el país con más de 34 M€¹⁰. En Croacia, la inversión española se ha centrado en la producción de energía eólica y más secundariamente en el comercio textil estando

⁹ [Embajada de Rumanía en España](#)

¹⁰ [DataInvox \(2015\)](#)

presentes empresas como Inditex y en otros sectores Sol Meliá, Adif, Roca, Egasa y Acciona entre otras, realizándose la mayor parte de la IED a través de procesos de privatización.¹¹ En Serbia, la IED española se ha dirigido hacia los sectores de la alimentación, el textil, las nuevas tecnologías, la ingeniería civil y los servicios financieros.¹²

Las inversiones españolas en Rusia han sido prácticamente inexistentes hasta el año 2003, a partir de ese momento se incrementaron las inversiones aunque la participación de éstas con respecto al total de la IED española no superó el 0'25% en 2008, uno de los años en los que recibió mayor flujo de IED española. Los sectores en los que mayor presencia tiene la inversión española son el textil, donde destacan las estrategias de expansión en el país de Inditex, Mango y Cortefiel con 442, 172 y 70 puntos de venta respectivamente. Están presentes en el sector agroalimentario empresas como Agrolimen (Gallina Blanca), Aceites Borges y Bodegas Valdepablo entre otros y en la década de los 90 fue importante la presencia de Campofrío o Chupa Chups, aunque ya ninguna de las dos continúa produciendo en Rusia.

En los últimos años han firmado acuerdos importantes Talgo-Adif para la renovación de la flota ferroviaria rusa, Repsol consiguió incentivos fiscales para crear una planta de hidrocarburos, OHL con un contrato para la construcción de un ferrocarril y un Hotel en Novosibirsk y Técnicas Reunidas para una refinería de gas. En el sector servicios, el banco Santander adquirió en 2006 Ekstrobank con el objetivo de empezar a funcionar en el mercado ruso con la financiación de automóviles (Sánchez, 2008).

Rusia aparte, las inversiones españolas en el resto de la región CEI, se han presentado como esporádicas, estando centradas en los países europeos de la CEI y en Uzbekistán de entre los miembros de Asia Central. Casi siempre estas inversiones están originadas por intereses particulares de ciertas empresas y no siguen un patrón general, ya que la presencia española es prácticamente nula en los sectores de banca, telecomunicaciones y energía donde los niveles de IED de la región son más altos. Los países CEI se posicionan como una opción de destino de la IED española más en el largo plazo debido a que a pesar de que las oportunidades que puede ofrecer son

¹¹ [MAEC \(2012\)](#)

¹² [MINECO \(2011\)](#)

muy amplias, todavía estos países tienen mucho camino que recorrer en ámbito legislativo e institucional (Puig, 2010).

2.3 Consideraciones para inversores españoles en economías en transición

En este apartado analizaremos las opciones para realizar Inversiones Directas en el Extranjero o Acuerdos Internacionales de Cooperación Empresarial, dejando de lado la exportación debido a su naturaleza de carácter comercial, puesto que los condicionantes del país de destino tienen menor relevancia en comparación con la IED en la que el propósito es una estancia prolongada mediante el control y participación de una compañía localizada en otro país.

Siguiendo las consideraciones generales de la teoría de la internacionalización de la empresa y según las oportunidades que ofrecen las economías en transición, una empresa española puede considerar producir en otros mercados si las ventajas de ello son mayores que si exportan los bienes. Puede ser para reducir costes debido a que la producción en el país de destino es más barata, cuando el coste del transporte de los bienes producidos es demasiado elevado, cuando la empresa carezca de capacidad interna, cuando los productos deben adaptarse o modificarse de manera considerable, existan barreras al comercio o por preferencias del consumidor derivadas de convicciones personales, como por ejemplo el nacionalismo (Daniels et al., 2010).

En cuanto a las empresas españolas que realizan IED suelen ser de mayor tamaño y con unos niveles de producción mayores que las que operan únicamente en territorio nacional. Sin embargo, a pesar de tener una influencia positiva, no está comprobado que ni los factores a los que dan importancia las empresas españolas a la hora de proceder a realizar IED (reputación, recursos humanos, ventaja competitiva, singularidad de la inversión y acuerdos de cooperación), ni las habilidades directivas internacionales de éstas tengan una influencia significativa en los resultados de estas empresas. Si que parecen tener capacidad explicativa en los mejores resultados de las empresas que hacen IED su dotación de recursos, capacidades tecnológicas y experiencia en el mercado nacional (Aragón y Monreal, 2013).

A la hora de analizar cuál es país más adecuado para realizar la IED se deben tener en cuenta factores que puedan influir negativamente al implicar una presencia física en el país de larga duración. Es necesario el análisis de la ley de inversiones extranjeras de cada país para saber el grado de apertura hacia la IED y que determina los sectores en los que se puede realizar IED, el porcentaje de participación permitido, procedimientos administrativos y formas jurídicas. Un elemento fundamental a tener en cuenta a la hora de realizar la estrategia de la inversión es el “riesgo país”, que engloba el riesgo político, económico y financiero (García, 2007).

Una ventaja de las economías en transición es la posibilidad de realizar una predicción aproximada sobre las evoluciones de sus marcos políticos, jurídicos y económicos gracias a la actuación previa de las economías más integradas que ya pasaron por procesos similares, generando una capacidad de anticipación a los riesgos.

Para gestionar y analizar los riesgos del país de destino, las grandes empresas suelen tener mecanismos específicos, sin embargo en el caso de las PYMES se verán obligados a recurrir a servicios de consultoría externa. El ICRG (International Country Risk Guide) clasifica el riesgo de 140 países teniendo en cuenta más de 30 variables de riesgo político, económico y financiero por lo que puede ser utilizado como herramienta para evaluar el país receptor. Como se ha comentado anteriormente, uno de los principales riesgos a tener en cuenta entre los países en transición son altos niveles de corrupción. Considerando ésta una característica inherente a estas economías, el potencial inversor deberá valorar si el tipo de corrupción instaurado en cada país es arbitraria o generalizada y preferirá un tipo de corrupción arbitraria, puesto que genera mayores costes pero evita la incertidumbre adicional, al revés que en los casos de corrupción generalizada (Cuervo-Cazurra, 2007).

Se deberá comprobar además la existencia de acuerdo de protección recíproca de inversiones (APPRI), tratados bilaterales y recíprocos que protegen las inversiones de los inversores de un Estado en el otro. En los países en transición pertenecientes a la Unión Europea, que son todos los CEB, Rumanía y Bulgaria, la protección de las inversiones extranjeras directas son competencia de la Comisión Europea desde la entrada en vigor del tratado de Lisboa en diciembre de 2009, lo que implica una progresiva sustitución de los APPRI por acuerdos de protección de la Unión Europea.

En este sentido, cabe tener en cuenta el estatus de país candidato por parte de los países SEE que en un futuro próximo ingresarán en la UE, a pesar de tener acuerdos APPRI particulares, algunos como el de Serbia heredados de la Antigua Yugoslavia. En cuanto a los países CEI “De acuerdo con la Declaración de Alma-Ata de diciembre de 1991, los Estados sucesores de la URSS, que tras la extinción de la URSS se integraron en la Comunidad de Estados Independientes (CEI), han asumido el cumplimiento de las obligaciones internacionales derivadas de los tratados y acuerdos concluidos por la antigua Unión Soviética. En consecuencia, a excepción de Kazajstán, Ucrania, Uzbekistán y Moldavia, con los que después de 1991 España ha firmado nuevos APPRI, el APPRI con la URSS, en vigor desde el 28-11-1991, continúa siendo de aplicación en Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Kirguizistán, Rusia, Tayikistán y Turkmenistán” (MINECO, 2015).

Tabla 7: Oportunidades de negocio en los países NEM para el inversor español por sectores

Bulgaria	Cerámica, materias textiles, maquinaria, plásticos, aceites de petróleo, automóviles, pigmentos, maquinaria y aparatos eléctricos, material de construcción y alimentación.
Eslovaquia	Alimentación, productos textiles, calzado, marroquinería, maquinaria de construcción, cerámica, componentes de automóvil y equipo para instalaciones agropecuarias.
Eslovenia	Banca, maquinaria, confección, calzado y energías renovables.
Hungría	Equipamiento para viviendas, materiales de construcción, confección textil y sector agroalimentario.
Letonia	Telecomunicaciones, ferrocarril, tecnología de medioambiente, infraestructura, intermediación financiera, material eléctrico, maderas y juegos de azar.
Lituania	Materiales de construcción, alimentación, sector energético, tecnología de eficiencia energética, transporte y distribución.
Polonia	Automoción, cerámica, componentes de automóvil, cítricos, vino, piezas de solución tecnológica avanzada.
República Checa	Plásticos y caucho, equipos eléctricos, automoción, turismo, distribución minorista, logística, pavimentos y cerámicas, muebles, tecnologías del medioambiente.
Rumanía	Equipos y maquinaria para la industria agrícola y alimentaria, materiales de construcción, equipo médico, confección, calzado, inmobiliaria, automoción, sector energético y banca.

Fuente: Elaboración propia a partir de Mihaescu et al. (2005)

Los países SEE se posicionan ahora mismo como nuevos mercados de futuro para la inversión debido a la reciente incorporación a la UE de algunos de ellos. España ya comienza a estar presente, y destacan Bosnia-Herzegovina, Serbia y Macedonia. Existen oportunidades de negocio en los sectores del medioambiente, energético, construcción, turismo o el transporte dada la necesidad de renovación de gran parte de la infraestructura.

Rusia también ofrece oportunidades para el inversor español en diversos sectores tales como el agroalimentario, distribución, componentes de automoción, petróleo y gas e infraestructuras de transporte y municipales. En este sentido, hay que tener en cuenta las restricciones sobre algunos productos procedentes de la UE en represalia a las sanciones por parte de la UE a Rusia por su papel desestabilizador en el conflicto con Ucrania¹³.

La OCDE define Inversión Extranjera Directa como el reflejo del objetivo de que una empresa residente en un país establezca un vínculo duradero en una empresa que reside en un país distinto del que corresponde al inversor directo. El vínculo duradero implica una relación a largo plazo entre inversor y empresa participada y un grado de influencia significativo en la gestión de esta. Se considera prueba de la existencia de dicho vínculo a largo plazo el hecho de que el inversor residente en un país sea propietario directa o indirectamente del 10% o más de los derechos de voto de una empresa residente en otro país¹⁴.

Se pueden distinguir 4 tipos diferentes de IED: Adquisición, consistente en la compra de una empresa existente localizada en otro país. Fusión, que supone la extinción de las sociedades previas en una nueva que recibe. Constitución o *greenfield*, que es la creación de una empresa nueva en el país de destino y, por último, la ampliación de capital. Si la empresa surgida es propiedad de varios socios se considerarán una *joint-venture*.

Otra opción en cuanto al tipo de cooperación adecuado, es la estrategia de realizar un Acuerdo Internacional de Cooperación Empresarial que consiste en un acuerdo entre empresas para lograr en conjunto la consecución de un objetivo común,

¹³ [MINECO, \(2015\)](#)

¹⁴ [MINECO, \(2012\)](#)

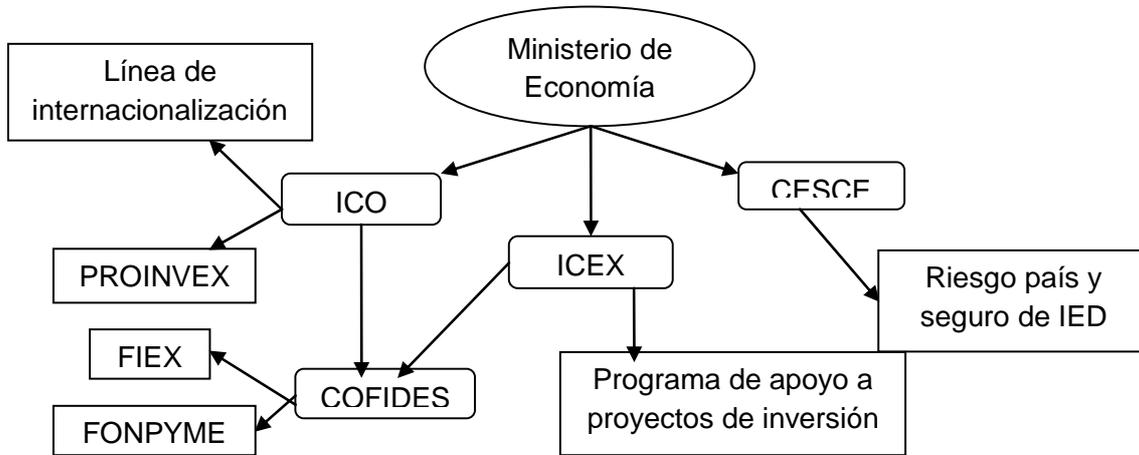
buscando con dicho acuerdo una mayor eficiencia en calidad, tiempo y costes. En este tipo de acuerdos entra en juego de manera importante el factor de las relaciones humanas, por lo que es importante la elección del socio, que deber ser adecuado, tener los mismos objetivos y asegurarse de que el socio no se pueda convertir en un futuro en competidor debido a la transferencia de conocimientos.

A pesar de que esta estrategia no está muy extendida entre las empresas españolas, el hecho de contar con un socio local presenta ventajas a la hora de introducirse en un país con cierto riesgo facilitando el proceso de implantación y evitando posibles prácticas de corrupción que se darían en el caso de ir en solitario o rechazos ante la inversión, como podría ser el caso de algunos países CEI en los que todavía hay presencia de un fuerte sentimiento nacionalista o para salvar las barreras administrativas, burocráticas o del idioma para poder optar a concursos o licitaciones del sector público en países NEM.

Otras ventajas de las AICE a lo hora de introducirse en un país con cierta incertidumbre es el carácter establecido de la duración, pudiendo escoger entre finalizar el acuerdo al alcanzar el objetivo establecido o continuar con un tipo de cooperación empresarial más sólida como la IED en caso de querer continuar con el acuerdo. Otras ventajas son las capacidades complementarias al no tener que incorporar o desarrollar nuevos recursos y una mayor velocidad de actuación en cuanto a objetivos empresariales a través de la actuación conjunta. Como inconvenientes para el inversor hay que considerar la pérdida de autonomía al verse obligado a consensuar las decisiones y la posibilidad de conflictos en cuanto a comunicación y coordinación entre las partes. (García, 2012)

Las empresas españolas que realizan IED pueden recurrir a tres tipos de instituciones que ofrecen financiación: organismos multilaterales, instituciones oficiales de financiación y entidades financieras privadas. Dentro del las instituciones del banco Mundial en el marco multilateral, se debería estudiar la financiación ofrecida por la Corporación Financiera Internacional (IFC) y la cobertura de riesgo político por parte del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA) (García, 2007). La financiación bilateral consiste en la ofrecida por instituciones gubernamentales para incentivar la IED, en el caso de España a través de las instituciones bajo el control del Ministerio de Economía y Competitividad.

Figura 6: Instituciones españolas que ofrecen financiación para realizar IED



Fuente: Elaboración propia a partir de García (2012)

El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) es la institución pública que abarca un mayor abanico de acciones de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas. Ofrece financiación para la fase previa y puesta en marcha de las IED o AICE realizadas fuera de la Unión Europea, mediante el programa de Apoyo a Proyectos de Inversión Productiva (PAPI) que abarca operaciones como viajes o estudios de consultoría y viabilidad en el país de destino. La Compañía Española del Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE) es la encargada de ofrecer seguros de protección ante riesgos comerciales, políticos y extraordinarios causados a la IED por el estado receptor, tales como expropiaciones, nacionalizaciones o cambios en el marco jurídico que impidan la viabilidad de la IED.

El objetivo de la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) es la financiación a medio y largo plazo de las IED españolas junto con la contribución al desarrollo de los países receptores, siempre que los proyectos sean considerados viables y no impliquen deslocalización, a través de recursos financieros propios y de la gestión de los fondos estatales FIEX y FONPYME dependiendo del tamaño de la empresa. La agencia financiera del estado Español, el Instituto de Crédito Oficial (ICO), ofrece financiación a las IED españolas, no sólo a grandes empresas sino también a PYMES, autónomos y entidades sin ánimo de lucro, a través de dos productos: la línea ICO internacionalización que ofrece préstamos de hasta 10 millones de euros para la IED, y el programa PROINVEX que se creó para apoyar a las grandes IED en sectores estratégicos (Marín y Ortiz, 2013).

Conclusiones

Los países surgidos de la antigua Unión Soviética, y los que se encontraban en su área de influencia política, han vivido un proceso de cambio de sistema económico en los últimos veinte años sin precedentes. Este proceso ha dado lugar a que se les denomine como países o economías de transición. La coordinación entre los niveles político, social y económico, y sus reformas resultan fundamentales para el éxito de este cambio. Estos países cuentan con rasgos comunes lo que facilita su análisis, pero también cuentan con diferencias que han determinado un desigual avance a lo largo del proceso de transición. Por ello se distinguieron tres grandes grupos de países CEB, SEE y CEI.

Las condiciones iniciales de los países son un factor importante en las primeras etapas de la transición, si bien cabe esperar que converjan a largo plazo. El primer paso hacia una transición a una economía de mercado pasa por una liberalización de precios. Los países que no han procedido a la liberalización de manera veloz se han tenido que enfrentar a largos procesos de reformas orientadas al libre mercado, intentando integrarse en la economía mundial. De lo cual parece deducirse que resulta más adecuado acelerar el proceso y hacerlo de forma integral.

Tras la liberalización, fue necesario proceder a la estabilización macroeconómica centrándose especialmente en el control de la inflación. La demora en la ejecución ciertas reformas macroeconómicas provocó retrasos e incluso retrocesos en el proceso de recuperación en los países con mayor vinculación con Rusia, especialmente los CEI, en parte debido a la crisis financiera de 1998.

Analizando los resultados económicos se puede determinar que los países CEB han realizado un proceso de transición exitoso, dado que se encuentran integrados en la economía global en el marco de la Unión Europea. Los países SEE llevan una dirección similar pero todavía no han completado fases importantes del proceso como la actuación institucional y actualmente aún tienen procesos de privatización pendientes, si bien se pueden esperar avances en estos aspectos debido a las exigencias en estas cuestiones por parte de la UE si quieren materializar su condición de países candidatos. Mientras tanto, los países CEI han tenido un empeño desigual y todavía, particularmente los países de Asia Central, se encuentra inmersos en procesos de adaptación a la economía de mercado.

Los procesos de privatización han ayudado a complementar la liberalización, mejorado el entorno empresarial, favorecido la competitividad y por tanto incentivado la mejora de la productividad en las empresas. En cuanto a la elección del método, ha sido más determinante el modo en que ha sido aplicado que el tipo de método en si mismo, ya que se han dado casos en los que el mismo método de privatización ha sido exitoso en un país pero no así en otros. Los sectores donde han tenido lugar las privatizaciones más importantes son el de las telecomunicaciones y banca.

El desempeño institucional y desarrollo de instituciones de mercado, incluidos organismos reguladores, son factores clave en la consolidación y avance hacia la reactivación económica. En este ámbito los países CEB están más avanzados, en parte debido a sus condiciones iniciales favorables y su adhesión a la UE, frente a los países SEE y CEI en los que el marco institucional es débil, provocando dificultades a la hora de gestionar el entorno empresarial, en la eficiencia de los mercados, lentitud burocrática y dando cabida a prácticas corruptas. Estos altos niveles de corrupción heredados del sistema comunista, son un problema arraigado en estas economías que dificulta el proceso de reforma y el desarrollo económico.

La Inversión Extranjera Directa (IED) ha tenido importancia en la reestructuración de las economías en transición, especialmente en los países CEB y SEE, teniendo especial influencia en el desarrollo del sector privado, que a su vez ha ayudado también a mejorar la eficiencia empresarial y permitió dejar atrás los sistemas de gestión de planificación central. La distribución de la IED en las economías en

transición, ha ido aumentando año tras año desde 1992, a excepción del año 2008 en que la crisis global provocó una importante disminución de los flujos de IED a nivel mundial. La distribución de la IED ha seguido el patrón del modelo de los “flying geese”, a excepción del caso de Rusia, avanzando desde las regiones tecnológicamente más avanzadas hacia las menos desarrolladas.

Las privatizaciones han tenido una gran importancia a la hora de atraer IED aunque no siempre positiva, puesto que estos procesos provocaron una concentración temporal de la inversión provocando posteriormente caídas en los niveles de IED en estos países. Destaca la reestructuración de la inversión por sectores desde las manufacturas hacia el sector servicios en los países CEB y SEE, mientras que los CEI están más estancados en la explotación de recursos naturales. Además con la característica de que no aprovechen el potencial económico de estos recursos naturales para el desarrollo, residiendo una parte del problema en la corrupción y comportamientos oligárquicos.

En el caso de la IED española, comenzó a tener presencia en los países en transición cuando cambió la tendencia inversora y la UE pasó a ser el principal destino de la inversión española en detrimento de los países de América Latina. De todos modos, el porcentaje en estas economías sobre el total de las inversiones españolas es reducido, y sigue la dinámica de la mayoría de países occidentales concentrando la IED en algunos países CEB y SEE, siendo las inversiones en los países CEI poco más que anecdóticas. Esta escasa presencia se debe en parte a la influencia que ejercen los factores socio-culturales a la hora de realizar IED y la característica aversión al riesgo que presentan los inversores españoles. Los sectores en los que más IED realizan empresas españolas son el energético, especialmente renovables, telecomunicaciones, banca, textil e infraestructuras.

Sobre las consideraciones para un potencial inversor español en la región cabe destacar como factores de los países en transición para realizar IED en ellos, la mano de obra cualificada y barata, la abundancia en recursos naturales, la imagen que tienen los productos e industria españoles y la existencia de APPRI con todos los países analizados. También señalar el interés que tiene estudiar el riesgo país, evitando, por ejemplo aquellos países donde predomine un tipo de corrupción generalizada. Como método de negocio internacional, el AICE parece ser el más

adecuado puesto que el tener un socio local salva ciertos obstáculos como el idioma o los procesos burocráticos, permitiendo de ese modo optar a contratos de licitación pública. Destacar como principales organismos a los que acudir en busca de financiación el ICEX, el ICO y el CESCE. En un futuro resultará de interés ver las dinámicas de inversión española en estos países, dado que pueden tener un gran protagonismo en la economía mundial.

Bibliografía

- Aragón, A., y Monreal, J. (2013). Factores explicativos del resultado de las empresas españolas que realizan inversión directa en el exterior. *Revista de contabilidad y Dirección*, 18 (14), 135 – 155.
- BERD, (2000). *Transition report. Employment, skills and transition*. Recuperado el 11 de junio de 2015 en <<http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR00.pdf>>
- Bevan, A. y Estrin, S. (2004). The determinants of Foreign Direct Investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 32, 775 – 787.
- Carstensen, K. y Toubal, F. (2004). Foreign Direct Investment in Central and Eastern European countries: A dynamic panel analysis. *Journal of Comparative Economics*, 32, 3 – 22.
- Cuervo-Cazurra, A. (2007). Better the devil you don't know: Types of corruption and FDI in transition economies. *Journal of International Management*, 14 (08), 12 – 27.
- D'Souza, J., Megginson, W., Ullah, B., y Wei, Z. (2014). Growth and growth obstacles in transition economies: Privatized versus *de novo* private firms. *Journal of Corporate Finance* (14).

Daniels, J., Radebaugh, L., y Sullivan, D. (2010). *Negocios internacionales. Ambientes y operaciones*. (22ª edición). México: Pearson.

Datainvex. *Inversión Española en el Exterior*. Recuperado el 19 de junio de 2015 en <<http://datainvex.comercio.es/>>.

Dell'Anno, R., y Villa, S. (2013). Growth in transition countries. *Economics of transition*, 21 (13), 381 – 417.

Efendic, A., y Pugh, G. (2007). Institutions and Economic Performance: An overview of empirical research with the main focus on Transition Economies. *SEE Journal*, 2, 25 – 30.

Escribano, G. (2014). *La seguridad de las inversiones en el exterior: una agenda en expansión*. Real Instituto Elcano.

Estrin, S., Hanousek, J., Kocenda, E., y Svejnar, J. (2009). The effects of privatization and Ownership in Transition Economies. *Journal of Economic Literature*, 47 (3), 699 – 728.

Estrin, S., y Uvalic, M. (2013). Foreign direct investment into transition economies: Are the Balkans different? *LSE 'Europe in Question' Discussion Paper Series*, 64 (13).

Fischer, S., y Sahay, R. (2000). Economías en transición: Una evaluación. *FMI Finanzas y desarrollo*, 37, 2 – 6.

FMI, (2000). *Economías en transición: Análisis del FMI sobre los avances y las perspectivas*. Recuperado el 28 de marzo de 2015 en <<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/110300s.htm>>

Gaidar, Y. (2007). *Collapse of an empire: Lessons for Modern Rusia*. Washington, EEUU: The Brookings institution.

- García, D. (2014). *Inversión Directa Extranxeira: Unha panorámica xeral e o caso español nos últimos anos*. Recuperado el 26 de mayo de 2015 en RUC <http://ruc.udc.es/bitstream/2183/12518/2/GarciaPerez_Diego_TFG_2014.pdf>
- García, G. (2012). *Estrategias de internacionalización de la empresa. Cómo realizar negocios internacionales*. Madrid, España: Ediciones Pirámide.
- Hare, P. (2011). Institutions and diversification of the economies in transition. En Vos, Rob, y Koparanova, Malinka, *Globalization and economic diversification* (pp. 11 – 36). Londres, Reino Unido: Bloomsbury Academic.
- Havrylyshyn, O., y Wolf, T. (1999). El crecimiento en los países en transición. *FMI Finanzas y desarrollo*, 36, 12 -15.
- Iwasaki, I., y Suzuki, T. (2011). The determinants of corruption in transition economies. *Economics Letters*, 114 (12), 54 – 60.
- Iwasaki, I., y Tokunaga, M. (2014). Macroeconomic Impacts of FDI in Transition Economies: A Meta-Analysis. *World development*, 61 (14), 53 – 69.
- Kalotay, K. (2011). Patterns of foreign direct investment in economies in transition. En Vos, Rob, y Koparanova, Malinka, *Globalization and economic diversification* (pp. 133 – 154). Londres, Reino Unido: Bloomsbury Academic.
- Kronenberg, T. (2004). The curse of natural resources in the transition economies. *Economics of transition*, 12 (04), 399 - 426.
- Marín, S., y Ortiz, E. (2013). Información financiera y uso de los productos financieros para la inversión directa en el exterior. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 18 (14), 77 – 108.
- Mihaescu, O., Rialp, A., y Rialp, J. (2005). La internacionalización de la empresa española en los nuevos estados miembros de la UE: Guía práctica. *Documento de Economía Industrial*, 24 (05).

- MINECO, (2015). *Acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones*. Recuperado el 16 de julio de 2015 en <<http://www.comercio.es/acuerdos>>.
- Mitra, P., y Selowsky, M. (2002). Europa oriental y la antigua Unión Soviética: Una década de transición. *FMI Finanzas y desarrollo*, 39, 48 – 51.
- Puig, A. (2010). Inversiones extranjeras directas en los países de Asia Central. Tendencias generales y presencia española. *Revistas ICE*, 857 (10), 125 – 136.
- Sakwa, R. (2013). The Soviet collapse. Contradictions and neo-modernisation. *Journal of Eurasian Studies*, 4, 65 – 77.
- Sánchez, A. (2008). *La internacionalización de la empresa española. Estudio monográfico sobre el entorno económico y las oportunidades de inversión en Rusia*. Madrid, España: ICEX.
- Transparencia Internacional. *Índice de Percepción de la Corrupción*. Recuperado el 2 de julio de 2015 en <<http://transparencia.org.es/indice-de-percepcion-de-la-corrupcion/>>.
- UNCTADstat. *Statistics DataBase*, Recuperado el 28 de abril de 2015 en <<http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>>.
- Vos, R., y Koparanova, M. (2011). Introduction: Globalization, transition and economic diversification. En Vos, Rob, y Koparanova, Malinka, *Globalization and economic diversification* (pp. 1 – 10). Londres, Reino Unido: Bloomsbury Academic.