
INSTITUCIONES, RECESIONES Y RECUPERACIÓN EN LAS ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN

*Geoffrey M. Hodgson**

A comienzos de los noventa, luego de la caída del Muro de Berlín y de la fragmentación de la Unión Soviética, muchos economistas argumentaban que los países poscomunistas establecerían rápidamente un sistema capitalista de mercado. Algunos sostenían que el orden del mercado germinaría y florecería una vez se barriera a las viejas burocracias estatales. El influyente asesor occidental Jeffrey Sachs (1993, xxi) afirmó: “los mercados surgirán tan pronto abandonen el campo los burócratas planificadores”.

En la realidad, los mercados no surgieron espontáneamente; en particular, el desarrollo de los mercados de capital fue lento. Ronald Coase observó: “se aconsejó a los países ex comunistas que pasaran a una economía de mercado [...] pero ningún mercado de cierta importancia es posible sin las instituciones adecuadas” (1992, 718). Desde la perspectiva institucionalista, los mercados no son el éter universal de la existencia económica sino instituciones sociales que dependen de la evolución de reglas y normas detalladas (Hodgson, 1988 y 2001, y Vanberg, 2001). En los países ex comunistas, eran escasos los

* Doctor en Economía, profesor de la Universidad de Hertfordshire, Hertfordshire, Reino Unido, g.m.hodgson@herts.ac.uk Agradezco a Ha-Joon Chang, William Easterly, Michael Ellman, Jane Hardy, Anthony Kasozi, Ivan Katchanovski, Thorbjørn Knudsen, Tony Lawson, Peter Leeson, Ugo Pagano, Stephen Parsons, a dos árbitros anónimos y a muchos otros por sus útiles comentarios y discusiones. La primera versión de este documento se presentó en la Universidad de Hertfordshire el 23 de junio de 2005. La versión en inglés saldrá publicada en el *Journal of Economic Issues*. La versión en español se publica con autorización de la Association for Evolutionary Economics. Traducción de Carolina Esguerra y Alberto Supelano. Fecha de recepción: 30 de enero de 2006, fecha de aceptación: 20 de septiembre de 2006.

requisitos comerciales, las normas y las instituciones (Clague, 1997; Kozul-Wright y Rayment, 1997, y Grabher y Stark, 1997).

Más de década y media después de la caída del Muro de Berlín, hay suficiente evidencia para explicar las diferencias en el desempeño de los países poscomunistas o en transición del antiguo Bloque Soviético. Todos sufrieron recesiones severas o extremas en los noventa, seguidas de una recuperación. La encuesta de Jan Svejnar (2002) muestra que sólo Polonia y Eslovenia superaron el PIB de 1989 en 2000. Hungría, Eslovaquia y la República Checa apenas alcanzaron el PIB de 1989 once años después. Otros mantenían un PIB muy inferior al de 1989 en 2001: Rusia un 40% menor y Ucrania un 60%. Nauro Campos y Fabrizio Coricelli (2002) reportaron resultados similares¹.

Este artículo actualiza esos estudios y trata de identificar los factores que explican el crecimiento de las economías en transición después de 1989. Da prioridad a los factores institucionales, no a las variables macroeconómicas estándar. Primero se presentan los datos de crecimiento relevantes y se examinan algunas hipótesis que pueden explicarlos, luego se exponen los resultados econométricos, se discute su significancia y se ofrecen algunas explicaciones más profundas. La sección de conclusiones destaca la importancia de instituciones nacionales efectivas que hagan cumplir reglas no discriminatorias y superen el legado económico negativo de las divisiones étnicas y de otro tipo.

DATOS

El análisis estadístico se centra en el crecimiento del PIB y en los niveles absolutos del PIB per cápita. Por supuesto, no se debe suponer que el PIB es una medida exacta del bienestar. Las cifras oficiales del PIB pueden ser inexactas, en particular en la valoración de los ingresos no declarados y de la economía ilegal.

Los datos cubren 27 países ex comunistas, 19 de Europa y 8 de Asia Central². Siete de ellos –Estonia, Hungría, Letonia, Lituania,

¹ Shleifer y Treisman (2005) argumentan que los datos de Rusia de 1989 a 1991 no son confiables y que el descenso del producto fue mucho menor que el de las estimaciones de EBRD. Su argumento de que Rusia se convirtió en un país capitalista normal contrasta con el análisis de Sánchez-Andrés y March-Poquet (2002), para quienes los mercados aún son incompletos.

² En Europa: Albania, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, ARY de Macedonia, Hungría, Letonia, Lituania, Moldavia, Polonia, Rumania, Federación Rusa, Serbia y Montenegro, Eslovaquia, Eslovenia y Ucrania. En Asia Central: Armenia, Azerbaiján, Georgia, Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán. Alemania Oriental se excluyó del estudio debido a la unificación con Alemania Occidental.

Polonia, Eslovaquia y Eslovenia– ingresaron a la Unión Europea en 2004. El cuadro 1 presenta algunos indicadores claves que muestran un panorama muy diverso. Catorce países registraron un crecimiento negativo durante los 16 años. Por otra parte, nueve países lograron una tasa promedio de crecimiento del PIB del 1% en 1989–2005, y en Polonia y Albania el crecimiento superó el 2%. En el período 1989–2005, apenas nueve países tuvieron una tasa de crecimiento ligeramente satisfactoria. Los demás registraron estancamiento o un descenso.

Cuadro 1
Datos de 27 economías en transición

	Menor nivel del PIB de los noventa como porcentaje del PIB de 1989	Año del menor nivel del PIB en los noventa	Nivel proyectado del PIB del 2005, 1989 = 100	Tasa de crecimiento promedio anual del PIB (1989–2005)	PIB estimado de 1989 en dólares per cápita
	RECESS		GROWTH		GDP1989
Albania	60	1992	144	2,31	1.125
Armenia	43	1993	106	0,36	994
Azerbaiyán	37	1995	92	-0,52	1.195
Bielorrusia	63	1995	118	1,02	1.373
Bosnia-Herzegovina	12	1993	63	-2,85	2.252
Bulgaria	66	1997	93	-0,50	2.210
Croacia	60	1993	98	-0,15	5.514
República Checa	87	1992	120	1,13	5.317
Estonia	62	1994	114	0,83	4.509
ARY de Macedonia	70	1993	82	-1,20	2.235
Georgia	25	1994	48	-4,38	1.662
Hungría	82	1993	126	1,46	4.813
Kazajistán	61	1995	112	0,70	1.836
Kirguistán	49	1995	79	-1,06	440
Letonia	52	1995	96	-0,27	4.427
Lituania	53	1994	95	-0,32	4.801
Moldavia	33	1999	46	-4,84	978
Polonia	82	1991	147	2,47	3.560
Rumania	75	1992	105	0,27	2.076
Federación Rusa	59	1996	89	-0,95	3.125
Serbia y Montenegro	41	1993	58	-3,29	2.114
Eslovaquia	75	1993	126	1,53	3.603
Eslovenia	82	1992	135	1,67	8.279
Tayikistán	39	1996	75	-1,82	331
Turkmenistán	53	1997	120	1,14	1.407
Ucrania	38	1998	61	-3,08	1.725
Uzbekistán	83	1995	118	1,01	437

	PIB proyectado de 2005 en dólares per cápita	Número de años del régimen comunista	Índice de fraccionamiento étnico (Fearon, 2003)	Índice de democracia 2000, Polity IV	Inclusión en el cristianismo occidental (Winiacki, 2004)
	GDP2005	YRSCOMM	ETHNICFR	DEMOC	WESTCHR
Albania	1.622	41	0,097	6	0
Armenia	1.053	70	0,134	6	0
Azerbaiyán	1.100	70	0,188	0	0
Bielorrusia	1.615	70	0,372	0	0
Bosnia-Herzegovina	1.418	41	0,681	0	0
Bulgaria	2.041	41	0,299	8	0
Croacia	5.387	41	0,375	7	1
República Checa	6.367	41	0,505	10	1
Estonia	5.148	50	0,511	7	1
ARY de Macedonia	1.843	41	0,535	6	0
Georgia	811	70	0,490	5	0
Hungría	6.065	41	0,186	10	1
Kazajistán	2.052	70	0,664	1	0
Kirguistán	371	70	0,679	1	0
Letonia	4.242	50	0,585	8	1
Lituania	4.561	50	0,338	10	1
Moldavia	442	50	0,510	7	0
Polonia	5.259	41	0,047	9	1
Rumania	2.167	41	0,300	8	0
Federación Rusa	2.683	74	0,333	7	0
Serbia y Montenegro	1.238	41	0,575	7	0
Eslovaquia	4.597	41	0,332	9	1
Eslovenia	10.786	41	0,231	10	1
Tayikistán	247	70	0,513	2	0
Turkmenistán	1.686	70	0,392	0	0
Ucrania	1.046	70	0,419	7	0
Uzbekistán	513	70	0,485	0	0

Fuente: Los datos de 2004 y 2005 son estimaciones o proyecciones de EBRD (2005). Los niveles del PIB per cápita de los demás años se estimaron aplicando las tasas de crecimiento de EBRD (2002 y 2005) a los datos de 2001 de la UNCTAD (2003).

Además, dos de los países de mayor crecimiento –Albania y Turkmenistán– son muy pobres en comparación con los países europeos más desarrollados. Sus niveles del PIB per cápita son similares a los de economías en desarrollo como Argelia, Guatemala, Namibia y Tailandia. Los cinco restantes –Polonia, Eslovenia, Eslovaquia, Hungría y la República Checa– que tuvieron un crecimiento superior al 1% en 1989-2005 tienen un PIB per cápita menor que el de Estados Unidos, US\$34.946, y el de la Unión Europea US\$20.860, en 2001.

La gravedad de las recesiones de los noventa en las economías en transición varió fuertemente, como se observa en el cuadro 1. La menos grave ocurrió en la República Checa, donde el descenso de 1992

llevó la economía a un 87% del nivel de 1989. En Rusia, el descenso de 1996 la llevó a un 59% del nivel de 1989. Las graves recesiones de Armenia, Azerbaijón, Bosnia-Herzegovina, Georgia, Kirguistán, Moldavia, Serbia y Montenegro, Tayikistán y Ucrania produjeron una pérdida de al menos la mitad del PIB de 1989. En algunos de estos países la recesión fue en parte el resultado de la guerra civil y del rompimiento del orden interno.

HIPÓTESIS EXPLICATIVAS

Existen bases de datos adicionales para comprobar las diversas hipótesis explicativas del desempeño de las economías en transición posterior a 1989³. Por conveniencia, agrupamos estas hipótesis de acuerdo con el tipo de variable independiente que utilizan.

a) Derechos de propiedad y corrupción. El primer grupo se refiere a las condiciones que pueden garantizar los contratos y los intercambios legítimos en una economía de mercado. Estas explicaciones subrayan la importancia de los derechos de propiedad bien definidos y acatados y de la minimización de la corrupción. Estos factores se pueden examinar usando los índices de corrupción que publica Transparency International, los índices de derechos de propiedad de Freedom House, y el índice de libertad económica de la Heritage Foundation⁴. Una opinión muy difundida es que el crecimiento económico en las economías de transición se correlaciona positivamente con los derechos de propiedad bien definidos y negativamente con el grado de corrupción.

b) Gobernancia, democracia y libertades civiles. El segundo grupo se refiere a las características del gobierno y de las libertades civiles. Se seleccionaron algunas variables de Polity IV, una base de datos muy utilizada, entre ellas los índices de democracia (DEMOC), autocracia (AUTOC) y estabilidad del régimen⁵. En este grupo también se selec-

³ En el cuadro 1 se excluyó la mayoría de las variables independientes que no resultaron significativas. Esos datos son de dominio público.

⁴ Los datos para los años cercanos a 2000 se tomaron de www.transparency.org, www.freedomhouse.org y www.heritage.org. Luego, se tomaron datos de variables similares para 1998 de Katchanovski (2000) como sustitutos. Esas variables no resultaron significativas.

⁵ Producido por el Integrated Network for Societal Conflict Research (INSCR) y el Center for International Development and Conflict Management (CIDCM) de la Universidad de Maryland, www.cidcm.umd.edu/inscr/polity

cionó el índice de libertades civiles de Freedom House. Por último, se incluyó el porcentaje de impuestos en el PIB del European Bank for Reconstruction and Development para evaluar la capacidad del gobierno para recaudar ingresos sobre el desempeño económico. El objetivo era probar si el desempeño de las economías en transición posterior a 1989 está correlacionado con estas variables.

c) Fraccionamiento y conflicto social. El tercer grupo mide el fraccionamiento y el conflicto social. Se utilizó el índice de fraccionamiento cultural y étnico de James Fearon (2003) porque refina y sustituye a otras bases de datos similares. Existe evidencia de que el fraccionamiento étnico tiene un efecto negativo sobre la actividad económica en otros países desarrollados y en desarrollo, incluido Estados Unidos (Alesina et al., 1999) y África (Easterly y Levine, 1997). La hipótesis es que el fraccionamiento cultural y étnico pudo tener un efecto negativo similar sobre las economías en transición desde 1989. La tercera variable de este grupo es el índice de conflicto armado durante 1989-2004. La hipótesis es que el conflicto armado inhibió la recuperación económica después de 1989⁶.

d) El legado de las instituciones anteriores. Una hipótesis adicional, elaborada por Jan Winiecki (2004), Steven Fish (1998) y otros, es que la recuperación posterior a 1989 fue afectada por factores institucionales y culturales arraigados que se remontan a la época premoderna. Winiecki identifica la zona del "cristianismo occidental" durante el siglo XVI, que incluye a los países que eran predominantemente católicos o protestantes, y excluye a los que estuvieron bajo el dominio del Islam y de la Iglesia Rusa Ortodoxa⁷. La hipótesis es que la cultura y las instituciones del cristianismo occidental eran más receptivas al comercio y a la actividad empresarial. Winiecki presta atención a las nociones de libertad, actividad empresarial y confianza heredadas del siglo XVI, aproximadamente. Katchanovski (2000) y otros argumentan que la cultura protestante y el catolicismo moderno son

⁶ Åslund et al. (1996) también examinan el efecto negativo del conflicto armado sobre el desempeño económico de las economías en transición. El índice de conflicto que aquí se utiliza es el logaritmo del número estimado de muertes por la guerra per cápita durante 1990-2004. Las estimaciones de las víctimas de la guerra se obtuvieron de <http://users.erols.com/mwhite28/warstats.htm>

⁷ Croacia, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia. Estonia y Letonia son los únicos países de este grupo en los que predominan las tradiciones protestantes, los demás son principalmente católicos.

menos propensos a la corrupción, debido en parte al reducido papel que cumplen los lazos familiares en la sociedad civil. Katchanovski presenta datos porcentuales de la población católica y protestante de cada país a comienzos de los noventa, que corresponden a nuestra segunda variable cultural (CATHPROT). La tercera variable relacionada con el legado institucional del pasado es simplemente el número de años de régimen comunista antes de 1991 (YRSCOMM). Cuanto mayor es la duración del período comunista, mayor es la inhibición de las instituciones y las reglas culturales favorables al mercado, y más limitada la capacidad para desarrollarlas después de 1989⁸. La cuarta variable es el nivel del PIB per cápita de 1989 (GDP1989), que actúa como referente del crecimiento posterior y se espera que sea estadísticamente significativa para explicar el nivel del PIB de 2005. La variable OTTOMAN se utilizó para indicar si un país fue parte duradera del antiguo Imperio Otomano. Y la variable MUSLIM indica si fue predominantemente musulmán. Estas dos últimas se utilizan para probar si el legado institucional o cultural del dominio otomano o las prácticas musulmanas afectan el desempeño reciente.

e) La profundidad y el momento de la recesión de los noventa. Los defensores de la “terapia de choque” argumentan que en circunstancias económicas difíciles es probable que las firmas y organizaciones más flexibles, productivas y vigorosas sobrevivan más que las demás, y luego lleven a un crecimiento más dinámico. Esto sugiere que la gravedad de la recesión de los noventa se correlaciona positivamente con el crecimiento posterior. Los opositores argumentan que las recesiones profundas debilitan a la joven actividad empresarial y a las instituciones de mercado nacientes. Ambas hipótesis se pueden evaluar mediante la variable (RECESS) que capta el nivel del PIB per cápita más bajo de los noventa, como porcentaje del nivel de 1989. Otro factor que se tuvo en cuenta fue el momento del punto más bajo. Cuanto más tardía es la recesión, mayor es la desventaja del país para alcanzar un alto nivel del PIB en 2005.

Sin embargo, la gravedad de la recesión de los noventa en las economías en transición no está correlacionada necesariamente con el grado de aplicación de una “terapia de choque” en el sentido de fomentar deliberadamente una recesión para eliminar a las empresas

⁸ Sin embargo, los datos de YRSCOMM son a lo sumo una aproximación, pues en varias regiones el régimen comunista fue interrumpido por la guerra civil de 1917-1921 y por la invasión nazi de 1941-1945.

débiles y promover a las más fuertes. No todos estos países aplicaron una terapia de choque. Donde se proclamó o se intentó, tomó formas diferentes y asumió diversos grados de intensidad. John Marangos (2003) sostiene que ningún país adoptó una terapia de choque en sentido estricto⁹. Las recesiones de los noventa en Uzbekistán, Hungría y Polonia tuvieron una escala similar. Pero los dos primeros pretendían evitar esa política, mientras que Polonia abrazó la terapia de choque y algunos comentaristas la consideran un ejemplo clásico de aplicación. Las hipótesis que se deben probar aquí se refieren al grado de la recesión y no a la declaración o uso de una política económica particular.

Cabe observar que la mayoría de las hipótesis anteriores se refieren a las instituciones. En algunos casos (como los derechos de propiedad y la democracia) intervienen las instituciones legales. Pero se debe subrayar que las instituciones legales viables dependen de costumbres y hábitos arraigados en las prácticas de la población. De lo contrario, las declaraciones legales no se pueden hacer cumplir adecuadamente. En otros casos, intervienen instituciones amplias o totalmente informales, que involucran esas costumbres y hábitos sin expresión formal en la ley. Por ejemplo, los hábitos de pensamiento o de comportamiento relacionados con la religión o la identidad étnica son instituciones de carácter informal¹⁰.

PRUEBAS ESTADÍSTICAS

Todas las regresiones están limitadas por la calidad de los datos. La mayoría de quienes publican las bases de datos relevantes reconocen las dificultades de medición y la dificultad para distinguir entre realidades *de jure* y *de facto*. Con esta salvedad en mente, el propósito de las regresiones es evaluar las explicaciones de mediano y largo plazo del crecimiento económico relacionadas con factores institucionales básicos que cambian lentamente. El momento y la profundidad de las recesiones de los noventa se incluyen como posibles determinantes del crecimiento posterior, no como factores que haya que explicar. Por tanto, las regresiones con series de tiempo o con datos agrupados

⁹ Todo gobierno que intentó implementar dicha política perdió el poder después del primer período, y los gobiernos posteriores implementaron estrategias más graduales (Marangos, 2004).

¹⁰ Para una discusión de los aspectos formales e informales de las instituciones, y la distinción entre instituciones formales y las demás, ver Hodgson (2006).

de varios años son inapropiadas para este estudio. Además, los datos disponibles no cubren todos los años del período 1989-2005. Las series de tiempo también plantean la dificultad de estimar los inevitables rezagos de tiempo entre las variables institucionales y el PIB. Como las características institucionales son difíciles de medir y los cambios temporales son muy discutibles, las regresiones corresponden al mediano y al largo plazo.

Los datos muestran que sólo después de la recesión de los noventa se pueden percibir tendencias de mediano y largo plazo. En todos los países que cubre el estudio sólo hay una fluctuación en el desempeño económico. Después de tocar el fondo de la recesión de los noventa, todos tuvieron un crecimiento positivo hasta 2005. Por consiguiente, la cifra del PIB de 2005 es un punto de referencia adecuado del crecimiento, lo más alejado posible de los efectos perturbadores de las recesiones de los noventa.

Una regresión debe tratar de establecer los determinantes estadísticamente significativos del nivel del PIB per cápita de 2005 (GDP2005 en el cuadro 1). Aquí el problema es que la distribución de los niveles del PIB de 2005 es bimodal y no está distribuida normalmente. En la muestra, 16 países tienen un PIB per cápita menor de US\$2.100 en 2005, y 9 más de US\$4.200, 2 tienen valores intermedios. Con más de \$10.000, Eslovenia es una clara excepción.

En cambio, las tasas de crecimiento del PIB per cápita entre 1989 y 2005 (GROWTH en el cuadro 1) muestran una distribución más adecuada para el análisis de regresión estándar. Por ello se hicieron regresiones para establecer los determinantes estadísticamente significativos de la tasa anual promedio de crecimiento en el período¹¹. Primero se tomaron en conjunto todas las variables mencionadas. Se eliminó la variable menos significativa y se hizo de nuevo la regresión. El procedimiento se repitió hasta que todas las variables independientes fueron significativas al 5%.

Cabe resaltar que ninguna de las variables del grupo (a), relacionadas con los derechos de propiedad, la corrupción y la libertad

¹¹ Igual que en este estudio, muchos otros autores toman el crecimiento total posterior a 1989 como indicador principal del desempeño de este período. Contra esto se podría sugerir que la tasa promedio de crecimiento de los años posteriores a las recesiones de los noventa se debe tomar como variable dependiente. Pero el rápido crecimiento posterior a una fuerte caída puede reflejar la gravedad de la recesión y no una inversión duradera o incrementos afianzados de la productividad. Por esta razón se mantuvo la variable GROWTH.

económica fue significativa. Sin embargo, RECESS del grupo (e), que indica la gravedad de la recesión, resultó significativa.

En el grupo (b) sólo el índice de democracia Polity IV del año 2000 (DEMOC) fue significativo. Pero su coeficiente tuvo signo negativo. En el grupo (c), sólo fue significativo el índice de fraccionamiento étnico (ETHNICFR) de Fearon (2003). El índice de fraccionamiento cultural de Fearon (2003) no fue significativo.

En el grupo (d), CATHPROT no resultó significativa, mientras que WESTCHR y YRSCOMM fueron significativas. Las variables del grupo (e) relacionadas con el momento y la gravedad de la recesión no fueron significativas. El GDP1989 tampoco fue significativo. La regresión completa, con todos los valores significativos, es la siguiente:

Regresión 1

Determinantes del crecimiento del PIB (1989-2005): 27 países

$$\text{GROWTH} = -1,263 + 1,711\text{WESTCHR} - 4,478\text{ETHNICFR} - 0,306\text{DEMOC} + 0,067\text{RECESS}$$

(0,861)	(0,477)	(1,035)	(0,062)	(0,010)
	**	***	***	***

$R^2 = 84,9\%$, R^2 ajustado = $82,2\%$.

Nota: Número de observaciones: 27. Método de estimación: MCO. Error estándar entre paréntesis. Niveles de significancia (prueba de dos colas): ***0,1%, **1%, *5%.

Esta regresión destaca los efectos negativos del fraccionamiento étnico, la democracia y las recesiones de los noventa sobre el desempeño económico del período 1989-2005. La inclusión en la zona del cristianismo occidental tiene un efecto positivo sobre las tasas de crecimiento. En particular, el coeficiente positivo de RECESS sugiere que las recesiones de menor gravedad (y valores más altos de RECESS) están correlacionadas con mayores tasas de crecimiento durante 1989-2005. Esto debilita la tesis de que las recesiones llevan a una economía más dinámica. El hecho de que 2005 es diez o más años posterior al punto más bajo de la recesión en la mayoría de los países de la muestra da más crédito a la idea de que el efecto neto de las recesiones fue negativo. Si hubiera beneficios positivos por la eliminación de las empresas ineficientes, se esperaría que fueran visibles diez años después.

Pero hay un problema con las excepciones. Georgia, Moldavia y Serbia y Montenegro tienen las tasas de crecimiento más bajas del período. Si se impone la condición de que todas las tasas de crecimiento estén en el intervalo de dos desviaciones estándar de

la media de la muestra, se deben eliminar estos tres países¹². Las regresiones se hicieron con los 24 países restantes, de nuevo con GROWTH como variable dependiente. En la primera regresión se utilizó un conjunto algo menor de variables independientes, incluidas WESTCHR, CATHPROT, ETHNICFR, YRSCOMM, DEMOS, RECESS y los índices de conflicto, fraccionamiento cultural, derechos de propiedad y libertad económica. De nuevo, las variables menos significativas se eliminaron una por una. La regresión completa, con las variables significativas restantes, es la siguiente:

Regresión 2

Determinantes del crecimiento del PIB (1989-2005): 24 países

$$\text{GROWTH} = -0,902 + 1,370\text{WESTCHR} - 3,955\text{ETHNICFR} - 0,230\text{DEMOC} + 0,055\text{RECESS}$$

(0,782)	(0,499)	(0,959)	(0,063)	(0,010)
	**	***	***	***

$R^2 = 79,3\%$, R^2 ajustado = $74,9\%$

Nota: Número de observaciones: 24. Método de estimación: MCO. Error estándar entre paréntesis. Niveles de significancia (prueba de dos colas): ***0,1%, **1%, *5%.

Las variables significativas restantes de la segunda regresión son iguales a las de la primera¹³. Esta segunda regresión confirma que los índices de derechos de propiedad y libertad económica no son estadísticamente significativos para determinar las tasas de crecimiento del período 1989-2005. Las correlaciones entre las cuatro variables independientes claves se muestran en el cuadro 2.

¹² Por supuesto, la justificación para excluir estas excepciones de bajo crecimiento es que el análisis de regresión supone una distribución normal. Las razones del bajo crecimiento no son obvias, en particular cuando el indicador del conflicto armado interno no fue significativo al incluirlos en la muestra completa.

¹³ Los países excluidos –Georgia, Moldavia y Serbia– tuvieron conflictos étnicos en los noventa. El hecho de que ETHNICFR siga siendo significativa después de excluirlos de la muestra subraya la significancia estadística de esta variable.

Cuadro 2

Correlaciones entre las cuatro variables independientes claves: 27 países

	WESTCHR	ETHNICFR	DEMOC	RECESS
WESTCHR	1			
ETHNICFR	-0,218	1		
DEMOC	0,354	-0,378	1	
RECESS	0,500	-0,375	0,424	1

Las correlaciones entre DEMOC y WESTCHR, y entre RECESS y WESTCHR son iguales o superiores a 0,5. La correlación más alta, entre DEMOC y WESTCHR, sugiere que WESTCHR puede ser un factor causal del nivel de democracia. El alto nivel de correlación entre estas variables sugiere que los resultados se deben interpretar con precaución.

La mayor preocupación es el alto grado de correlación entre WESTCHR y DEMOC. Estas dos variables fueron excluidas en su momento, con el mismo procedimiento y la muestra de 24 observaciones que en la regresión 2. Ambas regresiones confirman efectos negativos similares de ETHNICFR y coeficientes positivos de RECESS. Si WESTCHR se excluye, CATHPROT se torna significativa, con un coeficiente positivo (CATHPROT está menos correlacionada con DEMOC que con WESTCHR). Si se excluye DEMOC, el índice de autocracia AUTOOC se torna significativo con un coeficiente positivo (AUTOOC está menos correlacionado con WESTCHR que con DEMOC). Los R^2 ajustados de estas regresiones fueron 71,2% y 71,5%, respectivamente.

Se corrió una última regresión con GDP1989 como variable dependiente, con todas las variables relevantes y anteriores a 1989 como independientes: WESTCHR, CATHPROT, ETHNICFR, YRSCOMM, OTTOMAN y MUSLIM. De éstas, sólo WESTCHR fue estadísticamente significativa. Los resultados de la regresión fueron los siguientes:

Regresión 3

Determinantes de los niveles de PIB 1989: 27 países

$$\text{GDP1989} = 1.529 + 3.452\text{WESTCHR}$$

(237,2) (410,9)

*** ***

$R^2 = 73,8\%$, R^2 ajustado = $72,8\%$

Nota: Número de observaciones: 27. Método de estimación: MCO. Error estándar entre paréntesis. Niveles de significancia (prueba de dos colas): ***0,1%, **1%, *5%.

Los aspectos “fundamentales de la civilización”, capturados por WESTCHR, pueden haber determinado parcialmente una línea de referencia a comienzos del siglo XX, a partir de la cual se superpuso el crecimiento del período comunista. Por esto, WESTCHR es significativa en la explicación del PIB de 1989 y del crecimiento posterior.

Los niveles de R^2 son relativamente altos en las regresiones anteriores. Aunque por las razones mencionadas es conveniente una interpretación cuidadosa, los resultados son de alguna importancia. Existe fuerte evidencia de la significancia de factores básicos como WESTCHR y ETHNICFR en el desempeño económico. La evidencia rechaza la idea de que las recesiones llevan eventualmente a un producto total más alto. El análisis también indica que la democracia no es aún un factor positivo general que promueva el crecimiento económico.

EL LEGADO INSTITUCIONAL DEL CRISTIANISMO OCCIDENTAL

En la discusión del legado institucional del cristianismo occidental, que aquí se capta con la variable WESTCHR, Winiecki (2004) y otros subrayan el grado de división y descentralización de la autoridad en los regímenes católicos y protestantes desde el período feudal hasta el siglo XVI, que dio mayor espacio a la innovación económica y a la actividad empresarial. Las sociedades más abiertas del cristianismo occidental habrían sido más favorables a la difusión de los valores de los derechos individuales y la igualdad ante la ley de la Ilustración. Como detalla Deepak Lal (1998, 97-98), mientras que la rama latina del cristianismo separó la autoridad papal de la autoridad de los reyes, la rama oriental no estableció una línea clara entre la Iglesia y el Estado, en un contexto autocrático que limitó el poder de contrapeso de la sociedad. La Iglesia Ortodoxa sentó los fundamentos religiosos del Estado autocrático ruso y limitó la influencia de las ideas y las prácticas de Europa Occidental.

Consideremos también el impacto de las instituciones islámicas en los países en transición del sureste de Europa y Asia central. Timur Kuran (2004) argumenta que después de un período inicial de dinamismo económico e innovador, las instituciones económicas del mundo musulmán se anquilosaron y sofocaron la innovación. En el siglo XVII, las instituciones islámicas fueron menos efectivas para proteger los derechos de propiedad, facilitar el comercio, apoyar a las empresas y alentar la inversión de capital. Kuran sostiene que esta herencia negativa aún persiste.

El análisis estadístico de la regresión 1 indica que la influencia positiva de los “fundamentos de la civilización” occidental se debilitó durante el régimen comunista. Pero carecemos de una explicación detallada del carácter de esos fundamentos, de cómo sobrevivieron (aunque reducidos) durante el período comunista y de por qué no se difundieron a los países comunistas de fuera de la antigua zona del cristianismo occidental. Para sobrevivir, estas normas se debían reproducir en la práctica social, y no simplemente en la ideología. Debían estar arraigadas en los hábitos y conceptos de la población y ser apoyadas por otras instituciones. Esos hábitos de pensamiento y práctica pueden haber sido respaldados por la participación en las iglesias católica o protestante. No obstante, la variable que representa el porcentaje de católicos o protestantes (CATHPROT) no fue significativa en general. Es posible que la falta de significancia de CATHPROT obedezca a que se refiere a la lealtad religiosa nominal y reciente, y no a prácticas o instituciones históricamente arraigadas.

Una explicación alternativa es que la significancia de la variable WESTCHR refleja el legado de un conjunto pluralista de instituciones de la sociedad civil, que actúa como contrapeso de la influencia o del poder. En este caso lo que es relevante es la existencia y la influencia popular de instituciones relativamente autónomas que incluyen a la Iglesia, y no los indicadores de participación o lealtad religiosa nominal. Aunque todos los países comunistas impusieron fuertes restricciones a la formación y el funcionamiento de organizaciones sociales independientes, éstas lograron mantener un grado pequeño pero importante de autonomía en esa zona occidental, debido al legado de su historia institucional. En las iglesias, sindicatos, clubes sociales y organizaciones campesinas persistieron elementos limitados de una sociedad civil relativamente autónoma. Estos factores se hicieron más evidentes en el levantamiento polaco de 1980, encabezado por *Solidaridad* y apoyado por la Iglesia Católica, relativamente autónoma y con conexiones internacionales. En otros lugares de la zona occidental existían elementos institucionales similares, sin que se pusieran de manifiesto en una revuelta abierta.

El desarrollo de esas instituciones requiere una historia con un Estado que no sea demasiado fuerte para aplastar esos desarrollos pluralistas, pero sí lo suficiente para proteger algunos derechos de organización. Los países de la zona del cristianismo occidental se beneficiaron en alto grado de este legado histórico, debido al carácter de sus estructuras estatales anteriores, durante el siglo XIX o durante su independencia política en el período de entreguerras. Otros países

que fueron independientes en ese período, en el sur de los Balcanes, fueron restringidos por la herencia del dominio otomano y la existencia de instituciones menos autónomas.

EL FRACCIONAMIENTO ÉTNICO

Examinemos ahora las variables restantes que resultaron significativas en las dos primeras regresiones, comenzando por el fraccionamiento étnico (ETHNICFR). La definición de grupo étnico de Fearon (2003) es complicada e incluye la percepción de una descendencia común, el reconocimiento de la importancia de pertenecer a un grupo, compartir y reconocer características institucionales y culturales comunes como el lenguaje o la religión, y una historia común. Según esta definición, la etnia es una categoría cultural más que racial. Fearon elaboró una lista de 822 grupos étnicos. Igual que otros autores, define el fraccionamiento étnico como la probabilidad de que dos individuos de un país seleccionados al azar sean de diferentes grupos étnicos.

Algunos estudios recientes subrayan la importancia del fraccionamiento étnico en el análisis del desarrollo económico (Alesina et al., 1999; Easterly y Levine, 1997; Fedderke y Klitgaard, 1998; La Porta et al., 1999, y Lian y O'Neal, 1997). Janet Landa (1994) y otros argumentan que cuando los derechos de propiedad y el derecho contractual están subdesarrollados, las personas tienden a confiar en marcadores étnicos y en normas culturales étnicas para establecer los mecanismos de observancia y los niveles de confianza. Mecanismos tales como la reputación individual dentro de las comunidades y los clanes, que pueden ayudar a hacer cumplir los contratos y derechos de propiedad (Grief, 1993; Ostrom, 1990, y Ouchi, 1980), dependen de signos de pertenencia al grupo como el vestuario o los ritos religiosos.

Sin embargo, el fraccionamiento étnico incorporado económicamente puede impedir el surgimiento de leyes y reglas generales y abstractas. El desarrollo de una economía de mercado moderna requiere la observancia de leyes y reglas generales, abstractas e impersonales que no se refieren a un individuo o grupo y se aplican independientemente de la etnia, el credo o la clase (Hayek, 1960). Además, el surgimiento de una mentalidad racional, que Max Weber (1930) subrayó en su explicación del surgimiento del capitalismo moderno, requiere su incorporación en instituciones que operan bajo reglas generales e impersonales. La globalización de los mercados no ha debilitado la importancia de los Estados-nación (Mann, 1997).

La construcción de los Estados-nación modernos es, en parte, un proceso de superación de los efectos económicos negativos del fraccionamiento étnico. En su teoría del nacionalismo, Ernest Gellner (1983 y 1998) argumenta que la homogeneidad étnica y lingüística facilita la modernización económica y la educación masiva, y reduce los conflictos internos de origen étnico. Los Estados-nación modernos encarnan sistemas de derecho y de gobierno que trascienden el cumplimiento de contratos y derechos basados en la pertenencia étnica (Pagano, 2003). Así mismo, William Easterly (2001) subraya la importancia del gobierno y de otras instituciones en la mitigación de los problemas que se suelen asociar con el fraccionamiento étnico. El desarrollo de una administración estatal nacional efectiva reduce la importancia económica y política del fraccionamiento étnico y amplía el espacio para el intercambio y los mercados. Sin embargo, ninguno de los países del antiguo Bloque Soviético que consideramos logró un grado de cohesión cultural bajo un Estado-nación comparable al de Gran Bretaña, Francia o Estados Unidos, por ejemplo.

Pero surge una aparente anomalía. En las economías de transición, ETHNICFR es altamente significativa en la explicación del PIB per cápita de 2005, pero no lo es en la explicación de los niveles de 1989. Los desarrollos posteriores a 1989 permitieron que las antiguas divisiones étnicas en estos países generaran efectos económicos negativos. En los países de mayor diversidad étnica, la liberalización económica de los noventa reforzó las divisiones étnicas y estallaron conflictos étnicos.

Aquí surgen al menos dos preguntas. ¿Por qué se reforzaron en vez de atenuarse las divisiones étnicas después de 1989? ¿Por qué el fraccionamiento étnico llegó a ser un factor negativo importante que inhibió el crecimiento económico después de 1989, aunque no parezca ser tan importante para explicar el desempeño económico relativo durante el comunismo?

En la respuesta a la primera, el factor obvio es el colapso del régimen comunista y su capacidad para controlar los conflictos étnicos. Durante el comunismo existían divisiones étnicas en todos estos países, pero fueron controladas por una combinación de ideología y represión que terminó después del colapso de la Unión Soviética (Khazanov, 1995). Los hechos posteriores a 1989 también llevaron a que unas sociedades estancadas o relativamente estables durante varias décadas vivieran años de incertidumbre, adversidad, recesión, desempleo y dislocación económica. En esas crisis severas, cuando el Estado dejó de actuar como garante del empleo y la subsistencia; para

sobrevivir, la población retornó a los contactos familiares y personales que perduraron bajo el régimen comunista. Además, en ausencia de un suministro acorde con un plan central, la población tuvo que intercambiar bienes y servicios para obtener ingresos. Se desarrolló una economía de mercado rudimentaria, pero el poder del Estado para hacer cumplir los contratos y los derechos de propiedad se redujo notablemente debido al debilitamiento y a la dislocación del aparato estatal. Surgieron condiciones donde el poder para hacerlos cumplir y protegerlos recayó en grupos sociales y redes, de manera similar a la que Landa (1994) asocia con las economías en desarrollo. En una sociedad dividida étnicamente, es probable que las conexiones familiares y personales asuman un carácter étnico.

Después de dar algunas razones para que las divisiones étnicas se hicieran más visibles, debemos explicar por qué tuvieron efectos más perjudiciales en el período de transición que durante el comunismo. Mi hipótesis es que el desarrollo de una economía de mercado moderna requiere condiciones que no eran vitales ni destacadas bajo en el comunismo, y que esos factores se desarrollaron de modo insuficiente después de 1989.

Una economía de mercado moderna involucra tecnología e instituciones dinámicas, innovadoras y basadas en el conocimiento. Aunque la Unión Soviética logró altas tasas de crecimiento durante la industrialización de los años treinta, en los setenta todos los países del bloque soviético entraron en un período de estancamiento tecnológico y económico. En una sociedad estancada, la población hace lo que hacía antes, utilizando redes sociales de carácter étnico o no étnico. En cambio, en una economía dinámica e innovadora, las estructuras y las redes sociales se modifican continuamente, y las divisiones étnicas arraigadas económicamente son barreras para tal modificación. La competencia económica y comercial se agudiza y provoca conflictos por los escasos recursos.

Además, en las economías agrarias e industriales tempranas, el trabajo se centra en la acción, y se supervisa mediante la observación más que con la comunicación verbal. En cambio, una economía moderna intensiva en conocimiento involucra mayores destrezas semánticas e intelectuales (Zuboff, 1988). Por ello, cuanto más depende la economía de la comunicación y de la absorción de conocimientos, más depende de un lenguaje común y de un conjunto común de comprensiones culturales (Gellner, 1983 y 1998). Las divisiones lingüísticas y étnicas pueden inhibir su desarrollo. En general, una economía planificada e insular puede sobreguar sin innovación y

con una limitada comunicación del conocimiento. Pero cuando entra a los mercados mundiales competitivos, caracterizados por una rápida innovación y una comunicación intensa, esta deficiencia lleva al colapso económico¹⁴.

Otro factor necesario para esta transición, que brilló por su ausencia durante el período comunista, es lo que John Litwack (1991) llama “legalidad económica”, la confianza en normas legales generales, transparentes y efectivas para el desarrollo de la actividad económica. Estas reglas limitan la discriminación y el nepotismo, y dan mayor acceso a las oportunidades. El desarrollo de la legalidad económica fue truncado durante el comunismo por diversas razones. Una era congénita al sistema soviético. La compra y venta de bienes y servicios estaba muy limitada por la ley, con excepciones como el derecho de los campesinos a vender parte o toda su producción en algunos casos. Pero el sistema de planificación centralizada no podía funcionar sin un mercado negro paralelo. Esta actividad ilegal era tolerada porque suministraba medios esenciales para obtener bienes racionados o insumos esenciales, sin recurrir a la lenta, poco confiable y sobrecargada burocracia planificadora. Todo un estrato social de intermediarios, conocidos en Rusia como *tolkachi*, prestaban estos servicios ilegales, a menudo mientras mantenían otro empleo oficial (Bergson, 1964, y Nove, 1961 y 1983). En consecuencia, el rechazo a la legalidad económica era un aspecto esencial y un lugar común de la actividad económica bajo el comunismo. La ilegalidad económica era una consecuencia inevitable del intento de remplazar los mercados de bienes por un sistema exhaustivo de economía planificada.

Al mismo tiempo, quien incumplía la ley dedicándose al mercado negro corría el riesgo de ser víctima de las autoridades legales. Por ello era muy importante confiar en los socios comerciales. Los problemas comunes se resolvían recurriendo a los amigos y a los conocidos. Por ello, estas sociedades estaban atravesadas por redes parcialmente ilegales de ayuda recíproca (Ledeneva, 1998). No era posible tener éxito

¹⁴ Aquí podemos mencionar a la China moderna, aunque un examen detallado supera los alcances de este artículo. El dinamismo económico de China es excepcional entre los países nominalmente comunistas. Más que cualquiera de los países del antiguo bloque soviético que aquí consideramos, China tiene una larga historia como Estado excepcional. Su Estado moderno mantiene un fuerte papel regulador, aun después de abandonar la planificación centralizada. A pesar de las diferencias lingüísticas regionales, existe un alto grado de homogeneidad étnica y cultural en la zona baja central, que está dominada por el grupo étnico han.

en la administración ni en los negocios sin quebrantar continuamente la ley y sin depender de estos contratos personales para adquirir bienes o servicios faltantes. Las personas lograban éxito construyendo redes personales duraderas basadas en una reputación y una confianza cuidadosamente establecidas e infringiendo algunas normas legales.

Bajo los regímenes comunistas, las redes económicas informales trascendían y sobrepasaban las divisiones étnicas. Pero desde 1989, las crisis políticas y las graves recesiones económicas llevaron a que se dependiera aún más de los vínculos étnicos arraigados. Esto impidió el establecimiento de un sistema de mercado con reglas de juego claras y generales, y mantuvo el nepotismo y los favores personales. Las redes étnicas y de nepotismo son también la base de las mafias contemporáneas que bloquean activamente los intentos de establecer la legalidad económica.

Sinteticemos el argumento del fraccionamiento étnico. El comunismo alentó las redes étnicas e informales, pero controló y superó en cierta medida las divisiones sociales mediante una combinación de ideología y represión. El colapso del régimen comunista suprimió las restricciones represivas e ideológicas a la actividad económica de la mafia y de tipo étnico. La crisis política y económica de los noventa acentuó las divisiones étnicas y de otra índole. El paso a una economía de mercado moderna requiere condiciones que no se desarrollaron en el comunismo, y su desarrollo posterior fue inhibido por el fraccionamiento étnico. En contraste con la ilegalidad económica congénita de las sociedades comunistas, las economías de mercado modernas dependen del desarrollo y la observancia de sistemas legales que hacen cumplir reglas generales y normas impersonales para alentar el comercio y la cooperación económica en la sociedad. Las divisiones étnicas impiden su desarrollo y su cumplimiento. Además, las divisiones étnicas arraigadas pueden limitar la innovación, la comunicación y la movilidad laboral, que son indispensables en una economía de mercado moderna y dinámica. En esas circunstancias, el grado de fraccionamiento étnico puede actuar como freno de la recuperación económica.

INSTITUCIONES DEMOCRÁTICAS

El índice de democracia (DEMOC) se refiere a las manifestaciones de la democracia, en particular a unas elecciones en que compiten varios partidos políticos. Una democracia plena requiere mucho más, y sus principios deben estar arraigados en los hábitos de pensamiento

de la población, y codificarse en la ley. Otros factores institucionales que también son importantes en un sistema democrático, como las libertades civiles y el régimen de derecho, se expresan mediante otros índices, pero no fueron significativos en las regresiones. Por tanto, los resultados de la regresión sólo se refieren a un aspecto del sistema democrático, aunque esencial.

Las economías en transición compartieron un período de gobierno de un solo partido que duró entre 40 y 74 años, y carecen de experiencia democrática reciente, en sentido amplio o estrecho. Además, antes del comunismo, algunos de ellos, incluidos los del Imperio Ruso anterior a 1917, nunca tuvieron democracia. En otros, desde Bulgaria hasta los países bálticos, la experiencia democrática fue breve o anterior a 1941. En general, en estos países la democracia surgió después de 1989 como una gran novedad. La democracia, igual que los mercados y los contratos, requiere la existencia y la aceptación de normas generales de funcionamiento. La herencia de ilegalidad arraigada del comunismo impidió el cumplimiento de leyes y normas políticas y económicas generales. La democracia también requiere un sentido de identidad nacional y de ciudadanía, que es limitado por el fraccionamiento étnico. Por ello, el argumento del fraccionamiento étnico también ayuda a explicar la influencia negativa del índice de democracia (DEMOC) sobre el crecimiento económico.

En general, la democracia puede tener efectos económicos positivos y negativos. En el lado positivo, puede ayudar a construir legitimidad y consenso sobre el funcionamiento de las normas generales que hacen posible y regulan la actividad económica. Puede ayudar a resolver las disputas y a reducir los conflictos violentos estableciendo mecanismos de adjudicación y legitimación. Además, es un medio para remover un gobierno débil o impopular. En el lado negativo, puede ser un mecanismo por medio del cual los grupos de interés capturan el poder y los recursos del Estado y los utilizan para sus propios fines, sin beneficiar a toda la sociedad. El balance de los costos y los beneficios económicos generales es compatible con la abundante evidencia de otros países sobre la relación entre democracia y crecimiento económico, que es un tanto ambigua y no concluyente (De Haan y Siermann, 1996; Fidrmuc, 2003; Knack y Keefer, 1995, y Tavares y Wacziarg, 2001).

Los efectos positivos de la democracia tardan algún tiempo. La decisión de los electores de remover a un gobierno económicamente ineficiente es más sólida si se conocen los mecanismos democráticos y se tiene experiencia sobre su funcionamiento. La legitimidad y el

consenso no se pueden construir en pocos años. Para que las instituciones democráticas ayuden a resolver las disputas se deben establecer, reconocer y aceptar las reglas generales del juego democrático. Deben surgir pesos y contrapesos, incluidos los llamados a los intereses, derechos y valores nacionales. En los países occidentales, la aceptación de estas reglas generales surgió como resultado de la formación de los Estados-nación, con cierto grado de homogeneidad lingüística y cultural. Las economías en transición, como ya se mencionó, tienen un legado histórico limitado de cohesión nacional y de ciudadanía.

En general, en las economías de transición los efectos negativos de las elecciones democráticas superan a los efectos positivos. En algunos casos, las redes de poder y los oligarcas han usado la democracia como instrumento de manipulación. El fraccionamiento étnico acentuó estos efectos negativos donde la democracia se convirtió en un medio para que un grupo étnico impusiera su poder sobre otro. Con reglas de juego nacionales subdesarrolladas, la democracia no pudo desactivar los conflictos étnicos. La correlación negativa entre el índice de democracia y el desempeño económico es compatible con este argumento.

CONCLUSIÓN

El análisis econométrico indica que los índices más conocidos de derechos de propiedad, corrupción, libertad económica, incidencia tributaria y libertades civiles no son estadísticamente significativos en la explicación del desempeño de las economías en transición entre 1989 y 2005. Esto sugiere que esos índices son imperfectos o que esos factores son de menor importancia causal¹⁵. La evidencia también indica que las graves recesiones de los noventa tuvieron un efecto negativo sobre el crecimiento general del período 1989-2005 y no un efecto positivo.

Nuestro análisis complementa el de Vladimir Popov (2000), quien mostró que más del 60% de las diferencias en el desempeño económico de las economías en transición obedecen a las condiciones iniciales

¹⁵ Utilizando los datos de su encuesta sobre Rusia, Frye (2004) encuentra que la observancia de los derechos de propiedad está relacionada con la inversión. Esto no sólo plantea la posibilidad de usar otros indicadores de derechos de propiedad sino que ofrece un análisis importante de los factores básicos para su observancia. La evidencia de Frye sugiere que el problema puede estar en los indicadores estándar de derechos de propiedad y no en los derechos de propiedad per se.

desiguales. Después de controlar los factores no políticos, el impacto de la liberalización económica no es significativo. El debate político entre la terapia de choque y el gradualismo se centra en la velocidad de la transición, un asunto secundario. Las políticas de liberalización económica y estabilización macroeconómica a veces subestiman la importancia de las instituciones sólidamente establecidas. Sin ellas, la liberalización económica no puede conducir al crecimiento económico.

Las variables estadísticamente significativas de este estudio incluyen el grado de fraccionamiento étnico y el índice de democracia, ambas correlacionadas negativamente con el PIB y el crecimiento del PIB. El PIB de 1989 y el PIB del período 1989-2005 mejoraron con la pertenencia al cristianismo occidental, lo que excluye a los países predominantemente ortodoxos y musulmanes e indica la influencia de factores institucionales desde comienzos del siglo XVI.

En vista de estos resultados, es necesario explicar por qué el fraccionamiento étnico frenó el desempeño económico posterior a 1989, aunque no fue estadísticamente significativo en la explicación del PIB per cápita de 1989. Aquí se explica por qué las divisiones étnicas se tornaron más visibles después de 1989, y por qué tuvieron efectos más perjudiciales.

El colapso de los regímenes comunistas sacó a la luz las fuerzas sociales de la disensión y la división, y eliminó las restricciones a la actividad económica de la mafia y de tipo étnico. La crisis de los noventa acentuó las divisiones sociales. Además, estas economías de mercado emergentes requerían condiciones que no se desarrollaron bajo el comunismo, y que luego se frustraron por la rivalidad étnica. En contraste con la difusión de la economía ilegal en las sociedades comunistas, las economías de mercado modernas se apoyan en sistemas legales que aplican reglas generales que alientan el comercio y la cooperación económica en la sociedad. Estas reglas y leyes deben trascender las categorías étnicas. Además, las divisiones étnicas económicamente arraigadas limitan la innovación, la comunicación y la movilidad laboral. Por ello, el grado de fraccionamiento étnico tuvo un gran efecto inhibitorio sobre el crecimiento del PIB posterior a 1989.

El índice de democracia tiene un efecto negativo sobre el crecimiento económico debido a la limitada experiencia de gobernancia democrática, al subdesarrollo correspondiente de una cultura democrática basada en la identidad nacional, la ciudadanía y el consenso, y al uso de los mecanismos democráticos por grupos sectoriales de interés que capturan el poder y los recursos. En un sistema demo-

crático joven, es posible que esos efectos negativos de la democracia generalmente superen a los efectos positivos, que tardan tiempo en aparecer.

En las discusiones sobre los prerrequisitos institucionales para la transición a una economía de mercado se resalta el establecimiento de derechos de propiedad y las libertades civiles, y la minimización de la corrupción. Pero estos factores no fueron estadísticamente significativos en nuestro análisis de las causas del crecimiento económico. Esto sugiere que la medición de estas características en las bases de datos estándar es defectuosa o que esos factores son menos importantes para el desarrollo económico que otros fundamentos institucionales. Esto suscita preguntas esenciales para investigaciones posteriores. Entre tanto, este análisis plantea problemas y prioridades diferentes.

El problema clave es la limitada herencia cultural e histórica de la nacionalidad. Aun en casos donde hay un fuerte sentimiento nacional e identidad, como en Polonia, la experiencia histórica moderna de independencia e integración nacional es de pocas décadas. En estos países no hay nada comparable a las experiencias de integración y construcción nacional de Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos. En consecuencia, hacen falta los materiales consensuales y culturales necesarios para sentar los cimientos institucionales y legales de una economía de mercado moderna basada en normas legales generales en el marco de un Estado-nación. Este análisis indica la necesidad de una maquinaria estatal que haga cumplir las reglas generales del juego económico, que coseche los beneficios de la democracia, ayude a resolver los conflictos internos y supere el legado económico negativo de las divisiones étnicas.

De hecho, una expresión de un Estado-nación maduro es que los ciudadanos asumen una identidad nacional y no una identidad basada en subdivisiones étnicas particulares. Al depender del reconocimiento personal de la identidad étnica, el fraccionamiento étnico es una variable endógena y no una variable fija (Leeson, 2005). Por ello, un bajo índice de fraccionamiento étnico puede ser una expresión del grado de éxito en la formación de instituciones y de conciencia de la nacionalidad.

Otros estudios también indican la importancia de instituciones nacionales efectivas que protejan la propiedad, los derechos individuales y los mecanismos de un sistema de mercado (Ellman, 1997; Grogan y Mores, 2001, y Popov, 2000). Nuestro análisis empírico actualizado confirma su importancia, pero va más allá, pues no sólo destaca los factores institucionales duraderos, sino también el papel

del Estado-nación en la superación de los efectos económicos negativos del fraccionamiento étnico. Para que surja una economía de mercado moderna, el comercio y los derechos de propiedad deben trascender las redes étnicas y de otro tipo, y funcionar mediante el cumplimiento de las normas generales de una administración estatal nacional efectiva y de un sistema legal imparcial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Alesina, A.; R. Baquir y W. Easterly. "Public Goods and Ethnic Divisions", *Quarterly Journal of Economics* 114, 4, 1999, pp. 1243-1284.
2. Åslund, A.; P. Boone y S. Johnson. "How to Stabilize: Lessons from Post-communist Countries", *Brookings Papers on Economic Activity* 1, 1996, pp. 217-291.
3. Bergson, A. *The Economics of Soviet Planning*, New Haven, Yale University Press, 1964.
4. Campos, N. F. y F. Coricelli. "Growth in Transition: What We Know, What We Don't, and What We Should", *Journal of Economic Literature* 40, 3, 2002, pp. 793-836.
5. Clague, C., ed. *Institutions and Economic Development. Growth and Governance in Less-developed and Post-socialist Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1997.
6. Coase, R. H. "The Institutional Structure of Production", *American Economic Review* 82, 4, 1992, pp. 713-719.
7. De Haan, J. y C. L. J. Siermann. "New Evidence on the Relationship between Democracy and Economic Growth", *Public Choice* 86, 1, 1996, pp. 175-198.
8. Easterly, W. "Can Institutions Resolve Ethnic Conflict?", *Economic Development and Cultural Change* 49, 4, 2001, pp. 687-706.
9. Easterty, W. y R. Levine. "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions", *Quarterly Journal of Economics* 112, 1997, pp. 1203-1250.
10. EBRD. *Transition Report*, London, European Bank for Reconstruction and Development, 2002.
11. EBRD. *Transition Report Update*, London, European Bank for Reconstruction and Development, 2005.
12. Eliman, M. "The Political Economy of Transformation", *Oxford Review of Economic Policy* 13, 2, 1997, pp. 23-32.
13. Fearon, J. D. "Ethnic and Cultural Diversity by Country", *Journal of Economic Growth* 8, 2003, pp. 195-222.
14. Fedderke, J. y R. Klitgaard. "Economic Growth and Social Indicators: An Exploratory Analysis", *Economic Development and Cultural Change* 46, 3, 1998, pp. 455-489.
15. Fidrmuc, J. "Economic Reform, Democracy and Growth during Post-communist Transition", *European Journal of Political Economy* 19, 3, 2003, pp. 583-604.
16. Fish, S. "The Determinants of Economic Reform in the Post-communist World", *East European Politics and Societies* 12, 1, 1998, pp. 31-78.

17. Frye, T. "Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia", *American Political Science Review* 98, 3, 2004, pp. 453-466.
18. Gellner, E. *Nations and Nationalism*, Oxford, Basil Blackwell, 1983.
19. Gellner, E. *Nationalism*, New York y London, New York University Press y Phoenix Press, 1998.
20. Grabher, G. y D. Stark, eds. *Restructuring Networks in Post-socialism: Legacies, Linkages and Localities*, Oxford, Oxford University Press, 1997.
21. Greif, A. "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition", *American Economic Review* 83, 3, 1993, pp. 525-548.
22. Grogan, L. y L. Moers. "Growth Empirics with Institutional Measures for Transition Countries", *Economic Systems* 25, 4, 2001, pp. 323-344.
23. Hayek, F. A. *The Constitution of Liberty*, London y Chicago, Routledge & Kegan Paul y University of Chicago Press, 1960.
24. Hodgson, G. M. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge y Philadelphia, Polity Press y University of Pennsylvania Press, 1988.
25. Hodgson, G. M. *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, London y New York, Routledge, 2001.
26. Hodgson, G. M. "What are Institutions?", *Journal of Economic Issues* 40, 1, 2006, pp. 1-25.
27. Katchanovski, I. "Divergence in Growth in Post-communist Countries", *Journal of Public Policy* 20, 1, 2000, pp. 55-81.
28. Khazanov, A. M. *After the USSR: Ethnicity, Nationalism and Politics in the Commonwealth of Independent States*, Madison, University of Wisconsin Press, 1995.
29. Knack, S. y P. Keefer. "Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Institutional Measures", *Economics and Politics* 7, 3, 1995, pp. 207-228.
30. Kozul-Wright, R. y P. Rayment. "The Institutional Hiatus in Economics in Transition and its Policy Consequences", *Cambridge Journal of Economics* 21, 5, 1997, pp. 641-661.
31. Kuran, T. *Islam and Mammon: The Economic Predicaments of Islamism*, Princeton, Princeton University Press, 2004.
32. La Porta, R.; F. López-de-Silanes; A. Shleifer y R. Vishny. "The Quality of Government", *Journal of Law, Economics and Organization* 15, 1, 1999, pp. 222-279.
33. Lal, D. *Unintended Consequences: The Impact of Factor Endowments, Culture, and Politics on Long-Run Economic Performance*, Cambridge, MA, MIT Press, 1998.
34. Landa, J. *Trust, Ethnicity, and Identity: Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift Exchange*, Ann Arbor, MI, University of Michigan Press, 1994.
35. Ledeneva, A. V. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*, Cambridge y New York, Cambridge University Press, 1998.
36. Leeson, P. T. "Endogenizing Fractionalization", *Journal of Institutional Economics* 1, 1, 2005, pp. 75-98.
37. Lian, B. y J. O'Neal. "Cultural Diversity and Economic Development: A

- Cross-national Study of 98 Countries, 1960-1985”, *Economic Development and Cultural Change* 46, 1, 1997, pp. 61-77.
38. Litwack, J. M. “Legality and Market Reform in Soviet-type Economies”, *Journal of Economic Perspectives* 5, 4, 1991, pp. 77-89.
 39. Mann, M. “Has Globalization Ended the Rise and Rise of the Nation-state?”, *Review of International Political Economy* 4, 3, 1997, pp. 472-496.
 40. Marangos, J. “Was Shock Therapy Really a Shock?”, *Journal of Economic Issues* 37, 4, 2003, pp. 943-966.
 41. Marangos, J. “Was Shock Therapy Consistent with Democracy?”, *Review of Social Economy* 62, 2, 2004, pp. 221-243.
 42. Nove, A. *The Soviet Economy*, London, George Allen and Unwin, 1961.
 43. Nove, A. *The Economics of Feasible Socialism*, London, Allen & Unwin, 1983.
 44. Ostrom, E. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
 45. Ouchi, W. “Markets, Bureaucracies and Clans”, *Administrative Science Quarterly* 25, 1980, pp. 129-141.
 46. Pagano, U. “Nationalism, Development and Integration: The Political Economy of Ernest Gellner”, *Cambridge Journal of Economics* 27, 5, 2003, pp. 623-646.
 47. Popov, V. “Shock Therapy versus Gradualism: The End of the Debate (Explaining the Magnitude of Transformational Recession)”, *Comparative Economic Studies* 42, 1, 2000, pp. 1-57.
 48. Sachs, J. D. *Poland Jump to a Market Economy*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1993.
 49. Sánchez-Andrés, A. y J. March-Poquet. “The Construction of Market Institutions in Russia: a View from the Institutionalism of Polanyi”, *Journal of Economic Issues* 36, 3, 2002, pp. 707-722.
 50. Shleifer, A. y D. Treisman. “A Normal Country: Russia after Communism”, *Journal of Economic Perspectives* 19, 1, 2005, pp. 151-174.
 51. Svejnar, J. “Transition Economies: Performance and Challenges”, *Journal of Economic Perspectives* 16, 1, 2002, pp. 3-28.
 52. Tavares, J. y R. Wacziarg. “How Democracy Affects Growth”, *European Economic Review* 45, 8, 2001, pp. 1341-1378.
 53. UNCTAD. *UNCTAD Handbook of Statistics*, New York y Geneva, United Nations Conference on Trade and Development, 2003.
 54. Vanberg, V. J. “Markets and the Law”, N. J. Smelser y P. B. Baltes, eds., *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, Amsterdam, Elsevier, 2001, pp. 9221-9227.
 55. Weber, M. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, primera ed. 1904-1905, London, Allen & Unwin, 1930.
 56. Winiecki, J. “Determinants of Catching up or Falling Behind: Interaction of Formal and Informal Institutions”, *Post-Communist Economies* 16, 2, 2004, pp. 137-52.
 57. Zuboff, S. *In the Age of the Smart Machine: The Future of Work and Power*, Oxford, Heinemann, 1988.