

Josep M. March y
Antoni Sánchez
(eds.)

LA TRANSICIÓN ECONÓMICA: RESULTADOS Y PERSPECTIVAS



José M^e March y Antonio Sánchez (eds.)

LA TRANSICIÓN ECONÓMICA: RESULTADOS Y PERSPECTIVAS

Universitat de València

La publicación de este libro ha sido posible gracias a la colaboración de la
 Conselleria de Cultura i Educació de la Generalitat Valenciana y del
 Vicerectorat d'Investigació de la Universitat de València.

ntidad organizadora:

<http://www.uv.es/uifst>



Í n d i c e

Prólogo.	7
Lecciones de la transformación rusa en la era El'tsin.	
SATOSHI MIZOBATA	9
Racionalidad en la política económica de Putin.	
JOSÉ M ^a MARCH POQUET	25
La política económica rusa: la cuestión del federalismo fiscal.	
VICENTA FUSTER ESTRUCH	41
Transición y construcción de instituciones de mercado en Rusia.	
El problema del sistema bancario.	
ANTONIO SÁNCHEZ ANDRÉS	53
La “desconexión” monetaria en Rusia.	
ÚLISES PACHECO FERIA	69
La energía atómica en Rusia.	
GYENNADIY MARTYUSCHEV	73
La privatización dineraria en la transición búlgara.	
RAÚL DE ARriba BUENO	77
Sovietólogos y transicionólogos.	
CARLOS TAIBO	95

Copyright de los autores

Primera edición: junio 2001

ISBN: 84-370-5249-1

Depósito legal: V-3.457-2001

Impresión:

Gráficas Papallona, s. coop. v.
 Pío XI, 40 - Valencia - 96 357 57 00

LA PRIVATIZACIÓN DINERARIA EN LA TRANSICIÓN BULGARIA

RAÚL DE ARRIBA BUENO

UI Formacions Socials en Transició

Departament de Economia Aplicada - Universitat de València

I INTRODUCCIÓN.

La privatización de los activos estatales constituye un elemento central en el proceso de transformación sistémica iniciado en los países en transición. La construcción de una economía de mercado precisa un cambio en la estructura de la propiedad de los medios de producción, a través del cual la propiedad privada sea la forma predominante. En cualquier caso, el predominio de la propiedad privada es condición previa para la construcción de una economía de mercado y, en este sentido, el proceso de privatización es el procedimiento que permitiría dicha transformación.

El modelo de privatización desarrollado a lo largo de los años 90 en Bulgaria consiste en una mezcla de, prácticamente, todos los métodos existentes de transformación de la propiedad de los medios de producción: privatización espontánea, restitución de la propiedad, privatización desde abajo, privatización por cupones y privatización dineraria. El presente trabajo analiza el desarrollo de este último método, el que más ha contribuido cuantitativamente a la privatización de la propiedad estatal. El trabajo se estructura de la siguiente forma. En primer lugar, se analizan los condicionantes de la privatización. La privatización, como proceso de transformación institucional, está condicionada por el efecto sendero (*path dependence*), definido tanto por la existencia de restricciones de partida heredadas de la etapa de planificación como por las transformaciones iniciales realizadas en los primeros momentos de la transición. En segundo lugar, se examina el proceso de privatización dineraria, desarrollado en el marco de la ley de privatización de 1992. En tercer lugar, se valoran los resultados del proceso de privatización en términos cuantitativos y se detallan algunos elementos cualitativos del proceso.

2 CONDICIONANTES DE LA PRIVATIZACIÓN EN BULGARIA. 2.1 RESTRICCIONES DE PARTIDA

Las restricciones de partida presentes en el desarrollo de la privatización están determinadas por la herencia de la economía centralmente planificada vigente durante cuatro décadas y las nuevas condiciones que surgen tras su desmantelamiento a partir de 1990. Concretamente, las restricciones existentes en Bulgaria pueden agruparse en torno a los medios e instituciones económicas, estructuras eco-

empresas (entre 201 y 500 trabajadores), las cifras ascienden a 92% y 91% respectivamente. La situación de las empresas búlgaras al comienzo de la transición es muy delicada. Los problemas que presenta el sector industrial búlgaro en el inicio de las reformas tienen su causa inicial en las disfunciones del sistema de planificación vigente hasta 1989, pero también en las condiciones propias del periodo de transición.

Las empresas estatales se caracterizan, en primer lugar, por su gran tamaño y su posición monopolista en cada sector de actividad. A finales de 1989, las empresas grandes y muy grandes (entre 501 y 5,000 empleados para el primer grupo y más de 5,000 para el segundo) realizaban un 73% de la producción industrial y empleaban a un 70% del total. Si se agrega la contribución de las medianas empresas (entre 201 y 500 trabajadores), las cifras ascienden a 92% y 91% respectivamente.

bución del sector estatal a la producción total asciende en 1990 al 89,1%. En el caso de la industria y los servicios la participación estatal es todavía mayor, un 98,1% y un 98,8% respectivamente (Tabla 2). Al comienzo de la transición, prácticamente no existían empresas privadas; efectivamente, en 1989 el 99,98% de las empresas eran estatales (Martínov, Marinova, 1997).

miento del sector industrial, en comparación con las economías occidentales. (Tabla I). Por otra parte, todos los sectores industriales sufren una crisis de producción mayor o menor según líneas de producción (Arriba, 1997).

de bienes competitivos donde puedan fijarse precios.

de mercado. La primera tarea necesaria es la supresión de las instituciones de la economía planificada. Por otra parte, no existe un sistema bancario de tipo capitalista, ni un mercado de capitales desarrollado ni otras instituciones financieras como fondos de inversión o fondos de pensiones. No existe una ley de quiebra que regule la liquidación de las empresas no rentables. Tampoco existen mercados de bienes competitivos donde puedan fijarse precios.

estas condiciones, prácticamente sólo algunos bulgaros que viven fuera del país, los agentes privilegiados en el antiguo régimen y aquellos dedicados a actividades ilegales y criminales estarían en condiciones de comprar la propiedad estatal.

Respecto a las instituciones económicas el problema esencial es la inexistencia de instituciones de mercado. La primera tarea necesaria es la supresión de las instituciones de la economía planificada.

El ahorro de la población es escaso, además con el inicio de la transición se ha ido erosionando debido al crecimiento de la inflación y a la reducción de ingresos. Efectivamente, la inflación se disparó y alcanza en 1991 un 334%. Por su parte, los salarios se reducen considerablemente; en concreto el nivel en términos reales de 1991 es aproximadamente un 60% del correspondiente a 1990.⁽¹⁾ En estas condiciones, prácticamente sólo algunos bulgaros que viven fuera del país, los agentes privile-

El ahorro de la población es escaso, además con el inicio de la transición se ha ido erosionando

nomías, el contexto de desestabilización económica y las restricciones externas. MEDIOS E INSTITUCIONES ECONÓMICAS. En cuanto a los medios económicos de la privatización, en Bulgaria aparecen varias limitaciones. Lógicamente, no existe una legislación completa

de crisis económica profunda; la deficiente dotación de infraestructuras de transporte y comunicaciones; las pocas oportunidades de negocios rentables; y la reducida capacidad adquisitiva de la población. En cuanto a la financiación oficial, ésta aparece como la única solución para recibir capital exterior.

El problema de endeudamiento externo de Bulgaria es muy intenso, hasta el punto que en marzo de 1990 Bulgaria suspende unilateralmente el pago de sus obligaciones con el exterior. Con un montante total de 10,000 millones de dólares en 1990, las posibilidades de pago del servicio de la deuda son muy reducidas: de hecho, el servicio de la deuda absorbería totalmente los ingresos por exportaciones, al tiempo que el volumen de reservas de divisas es ínfimo (125 millones de dólares). Otros ratios, como el porcentaje de deuda sobre el PNB (sobre el 150% en 1991) o sobre las exportaciones (en torno al 300%) reflejan también la magnitud del problema (Arriba, 1998).

2.B. LOS PRIMEROS PASOS DE LA PRIVATIZACIÓN (1989-1992)

Formalmente, la privatización comienza a partir de la aplicación de ley de privatización en la segunda mitad de 1992. Sin embargo, con anterioridad a este fecha se han producido algunos cambios que constituyen los primeros pasos de la privatización en Bulgaria. Estas transformaciones iniciales se pueden agrupar en torno a tres ejes.

El primero se refiere al establecimiento de las condiciones previas para la privatización mediante la transformación de la propiedad estatal. Dicha transformación se realiza a través de los procesos de corporatización y desmonopolización del sector estatal. Por otra parte, se establecen las condiciones para el desarrollo del sector privado a través del desmantelamiento de ciertas instituciones de la economía planificada. Esta transformación opera a través de la descentralización y la liberalización económica. Por último, aunque de forma desordenada, se desarrollan determinadas formas de transferencia de la propiedad estatal al sector privado, como la privatización espontánea o la restitución.

LA TRANSFORMACIÓN DE LA PROPIEDAD ESTATAL. El proceso de desmonopolización de las empresas estatales se inicia con la Regulación nº 154 de 1991 sobre descentralización y desmonopolización. Consiste, básicamente, en la división de las empresas en unidades más pequeñas. De esta forma se facilitaría la venta de las mismas y se evitaría la sustitución de los monopolios públicos por monopolios privados. El proceso se consolida formalmente con la aprobación de la ley de defensa de la competencia en mayo de 1991. El criterio seguido califica de posición monopolista el control de un 35% del mercado nacional por parte de una empresa. Formalmente, se introduce el acceso libre a sectores tradicionalmente inaccesible. Sin embargo, el poder monopolista se ha reconvertido en muchas ocasiones en el ámbito de segmentos de producción y en el ámbito regional.

Respecto a la corporatización, el objetivo es transformar las empresas en una forma legal que permita su privatización, así como el desarrollo de nuevas empresas privadas. El proceso comienza en la segunda mitad de 1991, a partir de la aprobación de la ley de comercio de julio de 1991 y la ley de creación de sociedades comerciales individuales con capital estatal. El objetivo es transformar las empresas estatales en sociedades comerciales. Cualquiera persona física o jurídica, búlgara o extranjera, puede constituir una sociedad. Después de varias rondas de transformaciones, en mayo de 1992 se contabilizan 547 sociedades anónimas y 1,151 sociedades de responsabilidad limitada ambas con un 100% de participación estatal. Se estima que el valor del capital corporatizado está entre el 60 y el 70% del sector estatal total (Frydman et al., 1993).

El texto original de la ley sobre la transformación y privatización de las empresas estatales y municipales se aprobó en abril de 1992. Sin embargo, esta ley ha sufrido numerosas modificaciones posteriores, alrededor de 15 hasta 1999. En cualquier caso, en este apartado se resumen los aspectos más importantes que han perdurado prácticamente inalterados desde 1992. Los objetivos fundamentales en

3 EL DESARROLLO DE LA PRIVATIZACIÓN DINEARÍA SEGÚN LA LEY DE 1992.

Resulta imposible hacer una valoración cuantitativa de la privatización espontánea dado que muchas operaciones permanecen escondidas. Sin embargo, existen estimaciones que sitúan el traspaso de un 10-15% de la propiedad estatal al sector privado por este mecanismo (Keremidichev, 1993).

La privatización espontánea. La privatización espontánea se desarrolla como consecuencia de la ausencia de un marco legal que regule la privatización y, desde luego, las estrategias de determinados grupos sociales que desean reconvertir sus formas de poder. Se pueden establecer dos categorías. En primer lugar, la privatización encubierta. Es formalmente legal, pero se desarrolla sobre la base de normas legales cuyo contenido no respeta las exigencias de transparencia, publicidad y concurrencia. Esta modalidad se desarrolla, por ejemplo, a través de los arrendamientos de propiedades estatales y su posterior venta al arrendatario. En segundo lugar, la privatización ilegal es contraria a la legislación en vigor. Esta privatización se desarrolla, por ejemplo, a través de la venta de acciones a los asalariados de la empresa o a agentes externos de forma ilegal.

Las medidas liberalizadoras incluyen la reducción de subvenciones y créditos privilegiados a las empresas estatales, la liberalización de precios, y la liberalización del sector exterior.

Las reformas introducidas incluían medidas de estabilización y de liberalización. Las medidas de estabilización consistieron en la aplicación de políticas fiscales, monetarias y salariales restrictivas. Las reformas introducidas incluían medidas de estabilización y de liberalización. Las medidas de estabilización se discutieron con el FMI y contó con su apoyo a través de la firma de un acuerdo *stand-by*. (2)

La liberalización económica modifica el entorno en el que se desenvuelven las unidades económicas. Concretamente, el sector privado encuentra más posibilidades de expansión. El proceso de liberalización económica arranca en febrero de 1991, fecha considerada como el verdadero inicio de la reforma económica. Un factor determinante de la aplicación del conjunto de reformas fue la entrada de Bulgaria en el FMI y el Banco Mundial en septiembre de 1990. El paquete de medidas introducidas se discutió con el FMI y contó con su apoyo a través de la firma de un acuerdo *stand-by*. (2)

En cualquier caso, y con ciertas restricciones, el decreto permite la creación de entidades privadas de diverso tipo. Efectivamente en un año se registran 14.000. A finales de 1990, el número de entidades privadas asciende a 24.537, registradas principalmente en la industria, el transporte y el comercio. La creación de empresas privadas continúa aumentando hasta alcanzar, a principios de 1992, 47.878, una tercera de las cuales se dedican al comercio (NSI, 1994). Sin embargo, en la mayoría de las empresas se realizan actividades desarrolladas a tiempo parcial por el propietario, no tienen empleados o sencillamente, no se desarrolla ninguna actividad (Bristow, 1996).

LA TRANSFORMACIÓN DEL ENTORNO ECONÓMICO. Los primeros signos de descentralización aparecen con la promulgación del Decreto nº 56 de enero de 1989 sobre actividades económicas. El Decreto confiere personalidad legal independiente a las empresas estatales tras su transformación en sociedades comerciales y les otorga el control sobre sus activos y actividades. Sin embargo, el poder último recae sobre el órgano gubernamental correspondiente responsable de la financiación de la empresa (ministerio sectorial u otra agencia estatal). Este conserva el derecho a decidir sobre la reorganización o liquidación de la empresa, elige la mitad más uno de los miembros de los consejos de administración y supervisión y puede despedir al director (Frydman et al., 1993).

el momento de su aprobación eran poner fin al caos en que venía desarrollándose la privatización, acabar con la privatización espontánea y obtener ingresos con el proceso.

3. A RASGOS BÁSICOS DE LA LEY DE PRIVATIZACIÓN

No existe un único organismo encargado de la privatización. Según el tipo de empresa a privatizar aparecen distintos organismos gestores del proceso (Transformation and Privatization of State-Owned and Municipal-Owned Enterprises Act, en adelante TP SMA). Si se trata de empresas estatales con activos fijos cuyo valor no supera 1,000 millones de levas a 31 de diciembre de 1997 (10 millones de 1992), (3) la privatización será llevada a cabo por una autoridad estatal designada por el Consejo de Ministros. Normalmente, se encargará el ministerio sectorial correspondiente. Este grupo hace referencia a las empresas estatales pequeñas.

Si se trata de empresas estatales con activos fijos cuyo valor supera 1,000 millones de levas, se encarga la Agencia de Privatización. Este grupo se refiere a las medianas y grandes empresas estatales. En cuanto a las empresas estatales muy grandes, (4) el Consejo de Ministros especificará en el programa anual de privatizaciones, si se encarga la Agencia de Privatización previa autorización del Consejo de Ministros. Si se trata de empresas municipales, el órgano privatizador es la propia municipalidad. Adicionalmente, pueden proponer el inicio del proceso de privatización de una empresa los órganos de dirección de la misma, el 20%, como mínimo, de los trabajadores de la empresa, la Agencia de Privatización en todos los casos, los municipios respecto a las empresas ubicadas en su territorio y el arrendatario de la empresa con contrato en vigor realizado entre el 15 de octubre de 1990 y el 15 de octubre de 1993.

Respecto a las empresas privatizables. En esta primera etapa se excluyen de la privatización empresas de ciertos sectores. En concreto, distribución de agua, ferrocarril, minería, complejo militar-industrial, explosivos y substancias tóxicas. También las telecomunicaciones y servicios postales, energía nuclear y manufacturas de productos radioactivos están excluidos. Por otra parte, tampoco se permite la privatización de empresas que controlan un 35% del mercado y limitan la competencia. Cualquier persona física o jurídica, donde el Estado o la municipalidad no posea más del 50% de participación, puede participar en la privatización de una empresa en igualdad de condiciones. Sin embargo, los siguientes compradores pueden participar en condiciones preferenciales (artículo 5 de la ley de privatización):

- a) y cualquier miembro del personal de la empresa con una antigüedad mínima de dos años.
- b) y antiguos miembros del personal de la empresa que finalizaron su contrato no antes de 14 años (5) y que trabajaron al menos dos años en la misma, salvo los despedidos por mala conducta o sentenciados por causas contra la propiedad.
- c) y Pensionistas que terminaron de trabajar en la empresa no antes de 10 años y permanecieron en ella durante al menos 3 años.
- d) y Miembros de la dirección de la empresa con una antigüedad mínima de un año
- e) y Cualquier acreedor de títulos de deuda pública, de acuerdo con el procedimiento establecido por el Consejo de Ministros.

En definitiva, a partir de 1994 la ley establece mecanismos preferenciales para las CED (compras por parte de empleados y directores) y para el canje de deuda por acciones. En el caso de los acreedores, pueden adquirir participaciones o acciones de las empresas con bonos Brady (en el caso de deuda externa) o de bonos Zunk (deuda interna). (6)

Adicionalmente, según el artículo 35 de la ley de privatización, tienen preferencia en el proceso de privatización los empleados que lo deseen siempre cuando representen al menos un 20% del total y los arrendatarios de la empresa. En general, si el comprador es una persona jurídica cuyos socios son trabajadores o directores de empresa o cualquiera de los sujetos con derechos de participación en condiciones preferencial tiene derecho a realizar el pago aplazado de la siguiente manera (TPSMA): (7)

- El pago en el momento de la adquisición sería el 10% del total.
- El aplazamiento máximo es de 10 años, con un periodo de gracia de un año.
- El comprador no puede vender acciones o participaciones de la empresa sin permiso del vendedor antes del pago total del precio.

Los sujetos con derecho a participar en la privatización en condiciones preferenciales sólo pueden hacerlo sobre el 20% de la empresa. El descuento en el precio de venta será del 50%. La cantidad total de descuento que puede disfrutar un comprador no puede exceder la suma total del salario bruto recibido durante los últimos 24 meses.

La valoración de los activos de las empresas privatizables corresponde a expertos independientes, bulgaros o extranjeros, autorizados por la Agencia de Privatización. Según la ley de privatización, los métodos de valoración de los activos serán determinados por el Consejo de Ministros (TPSMA). La valoración se realizará de acuerdo con alguno de los siguientes métodos:

- Valor neto de los activos.
- Valor de liquidación.
- Capitalización de ganancias y descuento de los ingresos futuros esperados.
- Uso de coeficientes mercantiles o valoraciones por analogía.
- Otros métodos reconocidos internacionalmente.
- Combinación de los anteriores.

Los métodos de venta contemplados son los siguientes:

- Oferta pública de acciones.
- Subasta pública.
- Concurso entre oferentes individuales.
- Negociación directa con compradores potenciales.
- Compras por empleados y directores (CED)

Respecto las subastas, hay que señalar que muchas requieren una decisión previa sobre la aceptación o no de las ofertas. Por otra parte, si la empresa no es vendida en el primer listado de subastas el precio se reduce un 30%, y así sucesivamente hasta un máximo de reducción del 50% (Due; Schmidt, 1995).

3.B LAS DIFICULTADES DEL PROCESO PRIVATIZADOR

La privatización dinamarquesa comienza en 1993. Su desarrollo ha sido muy lento y sólo a partir de 1996-7 se acelera. A lo largo del proceso privatizador han surgido diversos obstáculos que han marcado su desarrollo.

En primer lugar, el proceso se ha desarrollado en un clima de constantes tensiones políticas, con constantes cambios de gobierno y modificaciones del marco normativo. Es decir, la privatización ha sido conducida con un marco legal variable y complejo, cuando no caótico. En este sentido, se han producido numerosos conflictos entre los distintos organismos con competencias en la privatización que han dificultado el desarrollo de la misma (Moser, 1994). Adicionalmente, la privatización del proceso se refleja en la dependencia de los miembros de la Agencia de la Privatización de los cambios políticos.

cos. Esta dependencia ha generado continuas disputas por la composición del personal directivo de la Agencia, con los correspondientes cambios que ello conlleva.

Por otra parte, se observa cierta resistencia de los agentes implicados por el proceso a perder posiciones de privilegio. Los ministerios sectoriales son especialmente reacios a desahacerse de sus empresas. También los directores y los trabajadores muestran cierta oposición a perder el control sobre las empresas.

Otra de las razones esenciales que explican las dificultades de la privatización procede de la situación de las empresas a privatizar. Realmente, existen pocas empresas atractivas, pocas son rentables, la mayoría están altamente endeudadas, son muy grandes y se hallan en un contexto nuevo distinto al que les daba sentido (caracterizado por el crecimiento extensivo y el comercio intra-CAMB). En el caso de las empresas altamente endeudadas la venta se realizaba a un precio muy bajo precio, a condición de que el comprador asumiera la deuda. Un caso ejemplar de esta posibilidad la ofrece la privatización del combinado metalúrgico Kremnikovski, la joya de la metalurgia búlgara, que fue vendido por tan sólo un dólar. Ante la ausencia de coste en la adquisición podría haber incentivos a desmembrar la empresa, declararla en quiebra y no reestructurarla.

Adicionalmente, en ocasiones el status legal de las empresas es poco claro, muchas de ellas carecen de documentos de propiedad de sus bienes y edificios. Por otra parte, los límites entre propiedad estatal y municipal en ocasiones no están claros, lo que genera conflictos entre los distintos ámbitos de poder. (Moser, 1994).

Por otra parte, el subdesarrollo del sistema financiero también limita las posibilidades de la privatización. En Bulgaria no existe un mercado de valores operativo que permita la venta de acciones, el sistema bancario limita seriamente el volumen de créditos a los agentes privados y no existen fondos de inversión capaces de agrupar los recursos limitados de la población. A esto habría que añadir el escaso nivel de ahorro de la población y el escaso interés de los inversores extranjeros. Por último, el contexto de desestabilización económica en que se desenvuelve la privatización no crea las condiciones más favorables para el éxito del proceso.

4 RESULTADOS DE LA PRIVATIZACIÓN.

Este apartado dedicado los resultados de la privatización recoge el impacto tanto cuantitativo como cualitativo del proceso de privatización global, dada la dificultad de aislar la contribución aislada de la privatización dineraria. En todo caso, en la medida de lo posible, en alguna ocasión si se considera el impacto aislado de este método de privatización.

4.1 PRIMERA APROXIMACIÓN: LOS ASPECTOS CUANTITATIVOS

Una primera aproximación a los resultados de la privatización se centra en los indicadores de carácter cuantitativo. La participación del sector privado en la economía ha ido avanzando hasta representar en 1999 el 65% del PIB y el 61% del empleo (Tabla 3). En la industria el sector privado representa el 53% y el sector servicios el 60% (datos de 1998). Sin embargo, estos datos hay que interpretarlos con cautela.

Teniendo en cuenta que el PIB se ha reducido un 34% desde 1990 hasta 1999, el avance experimentado en términos absolutos por el sector privado sería algo menor. Por otra parte, la magnitud de la economía informal sólo puede estimarse de forma inexacta. Finalmente, surge el problema de determinar qué se considera producto privado, el realizado por empresas con un mínimo del 51% de parti-

de una minoría de bloqueo por parte del Estado.

Esta última cuestión conduciría a diferenciar entre privatización de activos estatales y privatización de empresas estatales. Privatizar una parte limitada de los activos de una empresa, no significa que la empresa haya sido privatizada. Según el criterio de la Agencia de Privatización búlgara el traspaso del 51% de los activos de una empresa significa la privatización de la misma.

Sin embargo, el FMI (1999, 22) considera que la privatización de las empresas estatales significa "la transferencia de propiedad del Estado al sector privado, implicando la transferencia del derecho a tomar las decisiones estratégicas, incluyendo la reducción del tamaño, la liquidación o la ampliación del capital de la empresa". Ello exige la eliminación de la posibilidad de bloqueo de este tipo de decisiones por parte del Estado. En esta línea, el Banco Mundial considera que es necesario el traspaso de 2/3 de la propiedad dado que, según el Código de Comercio búlgaro de 1991, el propietario de un 33% de las acciones de una empresa puede bloquear las decisiones de la misma. En este caso, el propietario privado de los 2/3 de la empresa no podría ejercer plenamente los derechos de propiedad. Esto significa que no se podría hablar de privatización en su sentido pleno por debajo del traspaso al sector privado del 67% de los activos de la empresa.

Sería más conveniente, por tanto, hablar de privatización de activos más que de empresas. Si se observan los datos referidos a empresas privatizadas total o parcialmente (Tabla 4), el 76% de las empresas públicas de 1993 han sido privatizadas. Sin embargo, en muchos casos, estas han sido, en realidad, parcialmente privatizadas. Efectivamente, el total de los activos privatizados en 1999 asciende al 47%, es decir, la mitad de la propiedad estatal (Tabla 5).

Respecto al tipo de empresas privatizadas, si se tiene en cuenta que la Agencia de Privatización se encarga de las grandes empresas, aunque no de todas, y que parte de la privatización masiva incluye grandes empresas se puede afirmar que algo más de una cuarta parte de los activos privatizados corresponde a grandes empresas. Según el índice BERD de progreso en la privatización a gran escala, Bulgaria obtiene un nivel de 3 sobre un total de 4. El índice 3 significa "más del 25% de los activos de las grandes empresas está en manos privadas o en proceso de privatización (con el proceso habiendo alcanzado un estado en el cual el Estado ha, efectivamente, cedido sus derechos de propiedad), pero posiblemente existen importantes aspectos no resueltos referidos al corporate governance" (EBRD, 1999, 25).

El índice para la pequeña privatización alcanza un 3+. Este índice significa "programa global prácticamente concluido"; el signo positivo indica que el proceso se encuentra casi en el nivel 4, que significa proceso completado (EBRD, 1999, 25).

La privatización ha afectado, principalmente, a la industria y a determinadas ramas del sector servicios como el transporte, el comercio y otros servicios. Los servicios públicos como las telecomunicaciones, la electricidad o el ferrocarril comienzan el proceso de privatización en el año 2000.

La privatización en Bulgaria ha consistido en una mezcla desordenada de prácticamente todos los métodos existentes, restitución, privatización espontánea, por cupones, mediante subastas, negociaciones directas, ofertas públicas, etc. Adicionalmente ha sido llevada a cabo por diversos organismos como la Agencia de Privatización, el Centro para la Privatización Masiva, ministerios sectoriales, comités y municipios.

Una primera clasificación de métodos de privatización distingue entre privatización por cupones y privatización dineraria. Aproximadamente, la privatización por cupones representa la tercera parte

de las operaciones de transformación de la propiedad y la privatización dineraria alrededor de dos

terceras partes. Un parte residual esta constituida por la restitución.

En cuanto a la privatización dineraria, entre 1993 y 1997, el principal método empleado ha sido la venta directa al personal y arrendatarios de las empresas (casi la mitad de los acuerdos de privatización). El segundo método más utilizado es la subasta (un 28,9% de los acuerdos), a continuación aparecen las negociaciones directas con compradores potenciales (16,9%) y, por último, el concurso (7,6%). La oferta pública de acciones apenas tiene relevancia (Tabla 6). Por último, una parte residual de los activos se transforman mediante la restitución a los antiguos propietarios. (8)

El efecto financiero total de la privatización entre 1993 y 1999 asciende a 3.281 millones de dólares. Sin embargo, esta cifra incluye no sólo los pagos contratados sino también las deudas canceladas y las asumidas por el comprador. Descontando el efecto sobre las deudas, los ingresos, cobrados o por cobrar, ascienden a 2.285 millones de dólares (Tabla 7). Las transacciones realizadas mediante negociaciones directas con compradores potenciales incorporan un precio superior y mayores compromisos de inversión que el resto de métodos (World Bank, 2000).

La proporción entre acuerdos formalizados con pago al contado frente a los de pago aplazado ha ido disminuyendo según avanzaba la privatización. Considerando la totalidad de acuerdos formalizados entre 1992 y 1997, la mitad de los acuerdos incorporan el pago aplazado y la otra mitad son pagos al contado (Keredmitchev, 2001).

Según un estudio sobre la privatización de 225 grandes empresas estatales realizado por el Banco Mundial, el 90% de los acuerdos incorporan un compromiso de inversión y el 86% un acuerdo de empleo, fundamentalmente mantenimiento de puestos de trabajo durante 5 años. Tan sólo un 4% de los acuerdos incorporan compromisos de tipo medioambiental (World Bank, 2000).

Por último, el 33% de los acuerdos incluyen el pago de deudas por parte del comprador (deudas con los bancos estatales y con ciertos monopolios como la compañía nacional de electricidad y Bulgargas) y el 7% incluyen acuerdos sobre el servicio de deuda atrasada con la Seguridad Social (World Bank, 2000).

4.B LA NUEVA ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD

Al margen de los resultados cuantitativos, la privatización ha originado transformaciones cualitativas en el sistema de propiedad mediante la aparición de nuevas formas de titularidad de las empresas. Las características destacables de la transformación del sistema de propiedad en Bulgaria son el grado de concentración de la propiedad, la tipología de propietarios privados, el desarrollo de relaciones informales en el sector empresarial privado y los cambios en la dirección de las empresas.

CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD. La primera cuestión se refiere al grado de concentración de la propiedad. Según un estudio realizado por Dimitrov (1999) antes de la privatización por cupones, la privatización ha conducido a una alta concentración de la propiedad. Según dicho estudio, en el 75,5% de las empresas privadas estudiadas el 86,6% de las acciones están en manos de 1 a 3 propietarios. En el resto de empresas privadas, los tres primeros propietarios poseen menos del 30% de la propiedad. Sin embargo, su participación es entre 2,5 y 3 veces mayor que la del cuarto propietario.

TIPOLOGÍA DE PROPIETARIOS PRIVADOS. Una cuestión fundamental en el análisis de los resultados de la privatización se refiere al tipo de propiedad que se está constituyendo, es decir, quite-

nes son los nuevos agentes privados. A este respecto es necesario resaltar una cuestión fundamental referida a la definición del posible sujeto receptor de la propiedad.

De acuerdo con la legislación búlgara, la privatización se define como la transferencia de la propiedad a personas físicas o jurídicas con menos de un 50% de participación estatal o municipal. Existe, por tanto, la posibilidad de que se transfiera la propiedad estatal a un agente donde el Estado pueda impedir el desarrollo pleno de los derechos de propiedad a los accionistas mayoritarios, al detentar la minoría de bloque del 33%.

La distribución de las transacciones realizadas entre 1992 y 1997 por tipo de compradores indica que el primer tipo de comprador son las entidades jurídicas búlgaras (44,7% del total), a continuación las compras de personal y arrendatarios (39,1%) y, por último, las entidades jurídicas extranjeras (7,7%) (Tabla 8). Los datos de 1998 no son perfectamente comparables con los anteriores; aunque confirman una distribución aproximada a la del periodo anterior.

Paralelamente a la participación de los compradores en la privatización de activos, la estructura de la propiedad resultante en las empresas refleja una distribución parecida. Según el citado estudio del Centro de Estudios para la Democracia, se detectan 4 modelos de estructuras de propiedad. En el más común, concretamente en el 55% de las empresas predomina un inversor outsider búlgaro; en un 25% el propietario principal es un fondo de privatización y en un 30% otras entidades jurídicas. En el segundo tipo predomina la participación de empleados y directores y corresponde al 21% de las empresas. En el tercero (un 12% de las empresas) predomina un inversor extranjero y en el cuarto (otro 12%) ningún agente tiene una participación significativa en la propiedad.

Los nuevos tipos de propietarios más relevantes surgidos tras el proceso de privatización son los fondos de privatización, los empleados y directores y los inversores extranjeros. A continuación se detallan algunos rasgos característicos de todos ellos.

Los fondos de privatización se han consolidado, tras la privatización por cupones, como uno de los nuevos agentes clave en el proceso de creación del sector privado. Normalmente, los fondos han de compartir la propiedad de la empresa privatizada con otro tipo de propietarios. Efectivamente, de acuerdo con el diseño del programa de privatización por cupones, por una parte, se reserva un 10% de la propiedad a empleados y, por otra, el Estado decide bien retener una parte o bien privatizarla por otras vías.

En cualquier caso, la estrategia de los fondos está dirigida a tomar el control de las empresas en las que participan. Esta afirmación se constata por las compras de acciones en el mercado de valores que se realizan una vez finalizadas las subastas. Casi el 90% de las transacciones consistieron en compras de bloques con la intención de crear mayorías accionariales (Tchipev; Dragneva, 1999).

Las compras por parte de empleados y directores comienzan a desarrollarse tras la modificación de la ley de privatización en 1994. Las CED constituyen una de las principales formas de traspaso de la propiedad de los activos estatales. Las empresas privatizadas son principalmente pequeñas y medianas. Sin embargo, el precio pagado por los activos es 5 veces menor que el pagado por los inversores extranjeros. Adicionalmente, los compromisos de inversión adquiridos son 10 veces menores que los asumidos por los inversores locales y extranjeros (World Bank, 2000). Una explicación es que las empresas adquiridas son, normalmente, más pequeñas y menos atractivas desde el punto de vista de la rentabilidad. Normalmente, las compras se financian con créditos garantizados con los activos de la empresa y los beneficios futuros.

En casi todas las empresas se han mantenido los equipos de dirección. Tras la privatización de las

Según el estudio del Banco Mundial citado anteriormente, tampoco en las CJD y en las empresas muchas veces asociados a la vieja dirección.

Tras el proceso de privatización ha habido pocos cambios al frente de la dirección de las empresas. Las razones tienen que ver con la influencia de los poderes tradicionales como sindicatos, élites políticas y comunidades locales, que conservan un poder considerable para defender de sus intereses,

4.D CAMBIOS EN LA DIRECCION DE LAS EMPRESAS

y son un mecanismo para canalizar diversas formas de corrupción.

Por último, la importancia adquirida por los métodos de privatización no transparentes, como las ventas directas y las negociaciones con compradores potenciales, evita la transparencia de las transacciones

tamos y el cumplimiento de los contratos.

Por otra parte, muchos agentes económicos privados han usado la corrupción y mecanismos matiosos para negociar con los competidores. Muchas empresas privadas incumplen sus obligaciones de pagos, mientras que la administración no interviene seriamente para frenar dichas prácticas. Los incumplimientos hacen referencia a la declaración de ingresos, el pago de impuestos, la devolución de pres-

Las empresas estatales juegan un papel importante en la creación de empresas privadas facilitando sus activos temporal o definitivamente. Una forma adicional de privatización opaca es la creación de empresas privadas que actúan como proveedores de inputs a precios excesivamente elevados de las empresas estatales. Otra forma es la constitución de empresas que adquieren la producción subsidiada a bajo precio y la revenden posteriormente a precios superiores. Así, mientras las empresas estatales acumulan deudas y pérdidas, surge una nueva clase de empresas privadas captadoras de beneficios. Adicionalmente, se han establecido relaciones privilegiadas entre el sector financiero y el sector productivo. Por ejemplo, los fondos de privatización pertenecientes a instituciones financieras canalizan de forma privilegiada créditos a sus empresas, limitando el acceso al crédito del resto de empre-

4.C DESARROLLO DE RELACIONES ECONOMICAS INFORMALES EN EL SECTOR EMPRESARIAL PRIVADO

empresas, aunque este método favorece a los empleados como ningún otro, han sido principalmente los directores los que ganan el control de las mismas. (Michailova, 1997; Alexandrova, 1999). En este tipo de empresas no se han producido cambios sustanciales, en términos de reestructuración, tras la privatización. La actitud conservadora del bloque accionario de los trabajadores desanima la entrada de nuevos inversores privados. Por otra parte, las posibilidades de obtener financiación bancaria está demostrándose reducida. La lentitud del proceso de reestructuración tras la privatización ha llevado al Banco Mundial a recomendar, incluso, la nacionalización de estos activos (World Bank, 2000). Los inversores extranjeros son un agente fundamental en la transición búlgara. No obstante, el número de acuerdos no es muy elevado. Efectivamente, entre 1993 y 1998 se producen 108 acuerdos de privatización con inversores extranjeros, es decir un 3,8% del total (Tabla 9). Sin embargo, pagan por ellas un precio 3 veces superior al que pagan como media los inversores locales (World Bank, 2000). La razón fundamental es que los inversores extranjeros han comprado las mejores empresas y las más grandes. Consecuentemente, el efecto financiero es mucho mayor. Los ingresos totales ascienden a 789 millones de dólares. Esto significa una tercera parte de los ingresos totales generados por la privatización (Tabla 9). Por otra parte, los compromisos de inversión son mucho mayores en término medio que los acordados en las CED.

Dado que la participación del sector privado en la producción es, aproximadamente, dos tercios del total, se puede afirmar que los agentes económicos dominantes en la economía búlgara son privados. Sin embargo, y a pesar que más de dos tercios partes de las empresas estatales han estado sometidas

5 CONCLUSIONES.

Se observa, por tanto, ciertos problemas de control sobre la dirección por parte de los propietarios. Según el estudio mencionado, en Bulgaria no existe la regulación efectiva sobre dicho conflicto de intereses ni las sanciones necesarias. Los intentos de disciplinar la dirección mediante vinculación de su remuneración a los beneficios empresariales no son efectivos. Ello parece indicar que los incentivos económicos legales son menos eficaces que otros intereses formados a menudo fuera del marco de la práctica económica legal.

suele ir acompañado de la ocultación de información importante a los propietarios. Este comportamiento no subordina su estrategia y obligaciones a los intereses de los propietarios. Por otra parte, el estudio mencionado revela que los directores de empresa en muchas ocasiones las a los fondos de privatización y en el 22% aparecen representantes de los fondos de privatización.

Otro grupo presente en los equipos de dirección son los propietarios insiders. Están presentes en el 44% de las empresas, especialmente en aquellas con propiedad mayoritaria de empleados y directores. En el 36% de las empresas analizadas hay representantes de entidades jurídicas búlgaras distintas a los fondos de privatización y en el 22% aparecen representantes de los fondos de privatización.

En muchos casos el Estado continúa siendo el principal accionista. En otros muchos, es solamente un accionista minoritario. En estas circunstancias los representantes del Estado en los equipos de dirección abusan, en muchas ocasiones, de su posición como representante estatal más allá de su poder como accionista. Por otra parte, la intervención estatal en las empresas privadas crea un clima que favorece el establecimiento de obligaciones informales entre empresas y la politización de las decisiones económicas (CSD, web site).

En general, se observa que la composición de los equipos de dirección corresponde a la estructura de propiedad de la empresa. Según dicho estudio, los representantes del antiguo propietario, es decir, el Estado, continúan estando presentes en los equipos de dirección de más de la mitad de las empresas. Los representantes del Estado están presentes, incluso, en el 20% de las empresas con inversores extranjeros. Este resultado refleja que la inercia institucional del pasado y la dependencia sobre las autoridades estatales no han sido superadas e, incluso, puede ser una manifestación de alguna forma de corrupción.

En general, se observa que la composición de los equipos de dirección corresponde a la estructura de propiedad de la empresa. Según dicho estudio, los representantes del antiguo propietario, es decir, el Estado, continúan estando presentes en los equipos de dirección de más de la mitad de las empresas. Los representantes del Estado están presentes, incluso, en el 20% de las empresas con inversores extranjeros. Este resultado refleja que la inercia institucional del pasado y la dependencia sobre las autoridades estatales no han sido superadas e, incluso, puede ser una manifestación de alguna forma de corrupción.

En general, se observa que la composición de los equipos de dirección corresponde a la estructura de propiedad de la empresa. Según dicho estudio, los representantes del antiguo propietario, es decir, el Estado, continúan estando presentes en los equipos de dirección de más de la mitad de las empresas. Los representantes del Estado están presentes, incluso, en el 20% de las empresas con inversores extranjeros. Este resultado refleja que la inercia institucional del pasado y la dependencia sobre las autoridades estatales no han sido superadas e, incluso, puede ser una manifestación de alguna forma de corrupción.

En general, se observa que la composición de los equipos de dirección corresponde a la estructura de propiedad de la empresa. Según dicho estudio, los representantes del antiguo propietario, es decir, el Estado, continúan estando presentes en los equipos de dirección de más de la mitad de las empresas. Los representantes del Estado están presentes, incluso, en el 20% de las empresas con inversores extranjeros. Este resultado refleja que la inercia institucional del pasado y la dependencia sobre las autoridades estatales no han sido superadas e, incluso, puede ser una manifestación de alguna forma de corrupción.

A pesar de la inexistencia de información empírica abundante, un estudio llevado a cabo en 1998 por el Centro de Estudios para la Democracia de Sofía sobre 52 empresas de más de 100 empleados y privatizadas antes de 1997 permite extraer alguna información adicional sobre la composición de los equipos de dirección (CSD, web site). Desde el punto de vista de la presencia de grupos dominantes, en el 66% de las empresas estudiadas los equipos de dirección están controlados por outsiders no relacionados con el Estado, en el 24% están controlados por insiders (empleados y directores); y el 10% por outsiders relacionados con el Estado.

En general, se observa que la composición de los equipos de dirección corresponde a la estructura de propiedad de la empresa. Según dicho estudio, los representantes del antiguo propietario, es decir, el Estado, continúan estando presentes en los equipos de dirección de más de la mitad de las empresas. Los representantes del Estado están presentes, incluso, en el 20% de las empresas con inversores extranjeros. Este resultado refleja que la inercia institucional del pasado y la dependencia sobre las autoridades estatales no han sido superadas e, incluso, puede ser una manifestación de alguna forma de corrupción.

1. Véase más adelante el espacio dedicado a la desestabilización económica.
2. Este acuerdo implicaba la concesión de un préstamo de 394 millones de dólares, junto con otro adicional de 131 millones y otros 250 en agosto en el marco de un préstamo de ajuste estructural (Wyzan, 1998).
3. Aproximadamente unos 450,000 \$.
4. En el texto de 1992 se hacía referencia a empresas cuyos activos superasen los 200 millones de levas (unos 8,9 millones de dólares).
5. En el texto de 1992 eran 5 años y en el 1994 pasaron a ser 8.
6. Los bonos Brady aparecen tras la negociación de la deuda externa en 1994 y los bonos Zunk se crearon para cubrir los créditos concedidos a las empresas estatales hasta 1990 e impagados.

NOTAS

a un proceso de privatización, sólo la mitad de los activos estatales fueron traspasados al sector privado. En consecuencia, la propiedad estatal de los medios de producción continúa siendo muy significativa.

El proceso de privatización se ha desarrollado a través de una mezcla de diversos métodos. Sin embargo, los principales han sido la venta directa a empleados y directores de las empresas (CED) y la privatización por cupones. También se han utilizado bastante las subastas y las negociaciones directas con compradores potenciales. La importancia adquirida por las ventas directas y las negociaciones ha desembocado en un proceso de privatización poco transparente, carente de competencia y, en consecuencia, que presenta oportunidades para el desarrollo de la corrupción.

La privatización espontánea (ilegal o no) ha jugado un papel muy importante, sobre todo durante los primeros años de la transición. Este tipo de traspaso de la propiedad ha facilitado la reconversión de las estructuras de poder tradicionales (directores de empresas y antigua nomenclatura) bajo el nuevo contexto de las reformas.

La nueva estructura de la propiedad se caracteriza por su alto grado de concentración. Consecuentemente, no se ha producido una dispersión de la propiedad entre la población y, por tanto, el impacto de la privatización sobre la generación de una clase media amplia en Bulgaria ha sido muy reducido.

El Estado ha conservado su posición como propietario en muchas empresas. En algunas de ellas garantizándose, al menos, la minoría de bloqueo sobre decisiones estratégicas. Ello limita la extensión plena de los derechos de propiedad a los agentes privados.

Tras el proceso de privatización no se han producido cambios radicales en la dirección de las empresas y la reestructuración posterior ha avanzado sólo lentamente. Por otra parte, a lo largo de la privatización se han desarrollado relaciones informales consecuencia de la adaptación de los comportamientos tradicionales a las nuevas condiciones. Estas relaciones hacen referencia al mismo proceso de traspaso de la propiedad, a la creación de nuevas empresas privadas, a la organización de los equipos directivos de las empresas y a las relaciones económicas en general.

La ausencia de una clase media con capacidad de compra explica el protagonismo adquirido en la privatización por los directores y empleados de las empresas, la antigua nomenclatura e incluso las organizaciones criminales. Por otra parte, el caos normativo que ha acompañado al proceso de privatización, especialmente al principio, ha permitido el desarrollo de la privatización espontánea y la consolidación de las organizaciones mafiosas.

7. En este caso, ningún miembro puede detentar personalmente o a través de personas relacionadas más de un tercio del capital de la sociedad. Además, al menos el 20% de los trabajadores y empleados de la empresa a privatizar han de formar parte de la sociedad compradora. 30% si se trata de empresas no transformadas en sociedades.
8. Según el estudio del Banco Mundial, en el 61% de las empresas anquiladas una parte de los activos se transmitían vía restitución. Sin embargo, esta parte normalmente es muy reducida. Efectivamente, sólo en un 4% de los casos la restitución excede el 10% de los activos (World Bank, 2000).

BIBLIOGRAFÍA

- Alexandrova, S. (1999): "Enterprise Performance and Corporate Governance", en Dimitrov, M., Andreff, W. y Csaba, L. (eds.): *Economies in Transition and the Variety of Capitalisms*, Gorex Press, Sofia.
- Arriba, R. (1997): "Límites en la reforma económica en Bulgaria: la estructura productiva", *Quaderns Política Económica*, nº10, Valencia.
- Arriba, R. (1998): "Condiciones del sector exterior en la reforma económica búlgara", en March, J. M. y Sánchez, A. (eds.): *Transición económica en retrospectiva*. Universidad de Valencia, Valencia.
- Bristow, J. A. (1996): *The Bulgarian Economy in Transition*. Edward Elgar, Cheltenham.
- CSD (web site): *Corporate Governance and Control in Bulgaria*. CSD, Sofia.
- Dimitrov, M. (1999): "Ownership Structures and Firm Performance in South Eastern Europe", en Dimitrov, M., Andreff, W. y Csaba, L. (eds.): *Economies in Transition and the Variety of Capitalisms*. Gorex Press, Sofia.
- Due, J.M. y Schmidt, S.C. (1995): "Progress on Privatization in Bulgaria", *Comparative Economic Studies*, vol.37, nº1.
- EBRD (1999): *Transition Report 1999*. EBRD, London.
- Frydman, R. et al. (1993): *The privatization process in Central Europe*. CEU Press, Budapest.
- Gotcheva et al. (1992): "Certaines conséquences de la libéralisation des prix sur le niveau de vie de la population", *Bulgarian Quarterly*, vol.2, nº2. Sofia.
- IMF (1996): *Balance of Payments Statistics Yearbook*. IMF, Washington.
- IMF (1999): "Bulgaria: Recent economic developments and statistical appendix", *IMF Staff Country Report*, nº99/26. IMF, Washington.
- Izvorski, I. (1994): "Economic Reform in Bulgaria 1989-93", *Communist Economies and Economic Transformations*, vol.5, nº4.
- Keremidchiev, S. (1993): "Les premiers pas de la privatisation en Bulgarie", *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, nº3-4.
- Keremidchiev, S. (2001): *Privatizatsionna politika v Bulgaria*. Tesis doctoral.
- Martynov, M. A.; Marinova, S. T. (1997): "Privatisation and Foreign Direct Investment in Bulgaria: Present Characteristics and Future Trends", *Communist Economies and Economic Transformation*, vol.9, nº1.
- Michailova, S. (1997): "The Bulgarian Experience in the Privatization Process", *Eastern European Economics*, May-June.
- Miller, J. B.; Petanov, S. (2000): "The first wave of mass privatization in Bulgaria and its immediate aftermath", *Economics of Transition*, Vol.2, nº1.
- Moser, C. A. (1994): *Theory and History of the Bulgarian Transition*. Free Initiative Foundation, Sofia.
- NSI (1994): *Statistical Reference Book of the Republic of Bulgaria*. NSI, Sofia.
- NSI (1993): *Statistical Reference Book of the Republic of Bulgaria*. NSI, Sofia.
- OCDE (1992): "Bulgarie: évaluation de la situation économique", OCDE, Paris.
- OCDE (1999): "Études économiques de l'OCDE: Bulgarie", OCDE, Paris.
- Tchipev, P. y Dragneva, R. (1999): "Mass Privatization Funds - the New Institutional Investors in the East? A Comparative Study of CEE Mass Privatization Schemes", en Dimitrov, M., Andreff, W. y Csaba, L. (eds.): *Economies in Transition and the Variety of Capitalisms*. Gorex Press, Sofia.
- Transformation and Privatization Agency (web site): *Privatization Act*. Privatization Agency (web site).
- Wyzan, M. (1998): "The political economy of Bulgaria's peculiar post-communist business cycle", *Comparative Economic Studies*, XXXX, nº1.
- World Bank (2000): *Review of Bulgarian Privatization of Large Enterprises*. The World Bank Resident Mission in Bulgaria, Sofia.

* Datos correspondientes a 1998.
Elaboración propia a partir de IMF (2000) y EBRD (1999)

1999	PIB (1990 = 100)
66	Participación del sector privado en el PIB
61%	Participación del sector privado en el empleo
53.1% *	Participación del sector privado en la industria
60.5% *	Participación del sector privado en los servicios
47%	Total de activos privatizados
24%	Activos privatizados por la Agencia de Privatización
8%	Activos privatizados por ministerios y municipios
15%	Activos privatizados por el Centro para la Privatización Masiva

Tabla 3. Resultados de la privatización (1999)

Fuente: NSI (1994)

		Sector privado			Sector estatal		
		1990	1991	1992	1990	1991	1992
Sobre el PIB	9.1	11.8	15.3	90.9	88.2	84.7	
Sobre la industria	1.9	2.8	4.0	98.1	97.2	96	
Sobre los servicios	1.2	3.5	5.6	98.8	96.5	94.4	

Tabla 2. Sector estatal y sector privado según el Instituto Nacional de Estadística (1990-92)

Fuente: elaboración propia a partir de NSI (1994, 70) y NSI (1993, 54)

Empleo	PIB	Industria y construcción	Agricultura y ec. Forestal	Servicios
44.7%	50.0%	18.3%	31.6%	36.7%
18.4%				

Tabla 1. Estructura sectorial del PIB y el empleo (1990)

Fuente: Keredmitchiev (2000)

Técnicas	Porcentaje sobre el total
Venta directa a personal y arrendatarios	46.6%
Subastas	28.9%
Negociaciones con compradores potenciales	16.9%
Concurso	7.6%
Oferta pública de acciones	...

Tabla 6. Técnicas de privatización (1993-1997)

Fuente: IMF (2000, 112)

Total de activos estatales de 580,000 millones de levas (valoración de final de 1995).

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Total
Total (mil mill levas):	2	9	6	24	107	26	99	273
- Agencia de Privatización	2	9	3	20	14	10	81	139
- Ministerios y comités	0	1	3	3	8	16	17	49
- Centro para Privatización Masiva	0	0	0	0	85	0	0	85
% sobre total de activos (1):	0	2%	1%	4%	18%	4%	17%	47%
- Agencia de Privatización	0	1%	1%	4%	2%	2%	14%	24%
- Ministerios y comités	0	0	1%	1%	1%	3%	3%	8%
- Centro para Privatización Masiva	0	0	0	0	15%	0	0	15%

Tabla 5. Activos a largo plazo privatizados por organismos

Elaboración propia a partir de OCDE (1999, 94).

Los datos de 1997 y 1998 sólo recogen las operaciones comunicadas a la Agencia de Privatización.

(1) Empresas del sector público en 1993.

Municipales (1)	7,500	1,650	2,575	1,014	381	5,620(75%)
Estatales	3,500	536	515	590	1,144	2,785(79%)
Total	11,000	2,186	3,090	1,604	1,495	8,375 (76%)
	(1)	1993-1995	1996	1997	1998	1993-1998

Tabla 4. Privatizaciones completas y parciales

(1) número de operaciones totales de privatización
 (2) % de operaciones totales de privatización
 (3) incluye pagos, uso de deuda para el pago y deudas asumidas.
 (4) % de ingresos totales de la privatización
 (5) Inversiones previstas
 (6) % de inversiones totales por privatización
 Elaboración propia a partir de OCDE (1999, 94)

	1993-95	1996	1997	1998	Total
(1) Operaciones	17	14	38	39	108
(2) Operaciones (%)	3.1%	2.7%	6.4%	3.4%	3.8%
(3) Ingresos (mm \$)	196	47	424	122	789
(4) Ingresos (%)	40.2%	11.2%	69.7%	19.1%	36.6%
(5) Inversiones (mm \$)	195	33	629	120	977
(6) Inversiones (%)	47.2%	19.2%	70.5%	30.6%	52.3%

Tabla 9. Transacciones con inversores extranjeros sobre empresas estatales

Fuente: Keredmitichiev (2000)

Comprador	1992-94	1992-95	1992-96	1992-97
Personal y arrendatarios	10.3%	22%	30.3%	39.1%
Entidades jurídicas locales	60.3%	53.3%	57.1%	44.7%
Entidades jurídicas extranjeras	13.8%	11%	8%	7.7%

Tabla 8. Distribución de las privatizaciones por tipo de comprador (1992-1997)

(1) Incluye pagos contratados no realizados e empleo de instrumentos de deuda
 Elaboración propia a partir de Privatization Agency, web site

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Total
Total (1)	72.1	232.8	181.9	418.8	607.9	613.7	1,153.9	3,281.1
- Pagos contratados	44.2	144.2	113.7	187.0	571.7	569.0	655.2	2,285
- Obligaciones pagadas	12.7	32.9	57.5	218.2	35.0	44.7	498.2	899.2
- Obligaciones asumidas	15.2	55.6	10.6	13.5	1.1	0	0.5	96.5
Inversiones contratadas	58.9	201.7	151.9	179.4	891.1	370.8	1,373.1	3,226.9

Tabla 7. Privatización: efecto financiero (millones de dólares)