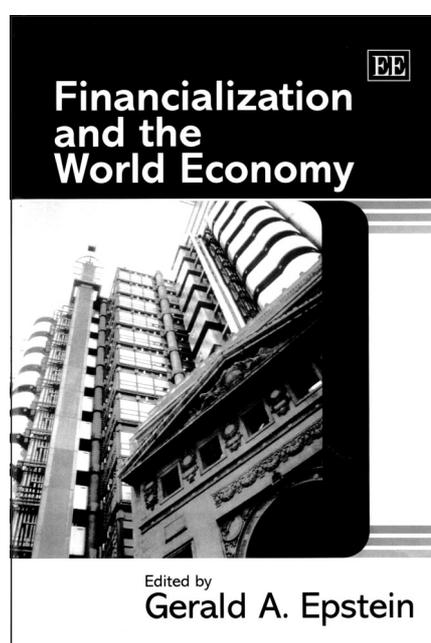


NOTAS CRÍTICAS

FINANCIALIZATION AND THE WORLD ECONOMY

Gerald A. Epstein (Ed. 2005)
Ed. Elgar, XIII + 439 páginas



Nos encontramos ante una colección de artículos de indudable interés en torno a un tema que ha provocado, especialmente entre los tratadistas sobre la globalización reciente de la economía, una avalancha de contribuciones. En muchos casos, los problemas relacionados con las tendencias en las economías modernas a destacar los aspectos financieros han sido tratados como el principal componente y responsable

—en lo positivo y en lo negativo— de dicha mundialización. Ahora bien, aún sin admitir la traducción directa que se hace frecuentemente en España del término «financionalización», nos parece que por la categoría de los autores y el conjunto de temas recogidos merece la pena no sólo reseñar, sino meditar en profundidad sobre la cuestión.

El texto recoge un conjunto de conferencias y ponencias presentadas en otoño de 2001 en una reunión del Political Economy Research Institute de la Universidad de Massachusetts (Amherst) precisamente dirigida al estudio del título que lleva el volumen. Como impresión inicial nos ha parecido un texto bien organizado. En efecto, se divide en cinco partes dirigidas en primer lugar a realizar estudios exploratorios sobre el concepto central y especialmente los efectos distributivos del proceso. La segunda, centrada en el análisis de las consecuencias del proceso de expansión de las finanzas de la economía estadounidense, merece especial atención no sólo por el interés de esta economía sino por los temas que comentaremos.

En la tercera se estudian las relaciones del proceso con el sistema monetario internacional. En la cuarta se lleva a cabo un análisis de las implicaciones de estos procesos en varias economías emergentes (México, Turquía, Argentina, Brasil y Corea). Por último, en la quinta parte se abordan temas de gran trascendencia —las posibilidades de

evitar crisis, la movilidad internacional de los capitales y el hipotético impuesto sobre las transacciones de capital— bajo el título de perspectivas de política.

Los diecinueve autores de los diecisiete trabajos incluidos no pertenecen a las que podrían denominarse adecuadamente escuelas ortodoxas de la economía monetaria. Sus nombres no nos son muy conocidos, pese a lo cual los currículos muestran su conocimiento operativo de las realidades que estudian. Pero nos ha parecido que existen elementos claros de unión entre ellos. Por un lado, la insistencia en descubrir los efectos de las situaciones descritas sobre sectores que no suelen encontrarse en textos más tradicionales (los grupos sociales a los que pueden beneficiar las nuevas situaciones). Por otra, una utilización razonada, sin exceso, de los instrumentos de que el análisis económico dispone en la actualidad. Con ello queremos decir que el libro es, en buena parte, distinto a los tratados más conocidos de temas monetarios.

Nos ha sorprendido el deseo de clarificación de conceptos. Como el editor del volumen pone de manifiesto hay un uso indistinto de los conceptos de globalización, neoliberalismo y «financionalización». Resulta importante señalar qué es lo que puede encontrarse tras la convocatoria de la reunión sobre el término indicado. Para Epstein significaría el papel creciente de los actores financieros, de las motivaciones financieras y de las

instituciones financieras en la vida operativa tanto de las economías nacionales como de las internacionales.

Pero al tiempo recoge un amplio muestrario de otras ideas que merece la pena recoger. Así, para G. Kripper el concepto se refiere a un proceso de acumulación en el que los beneficios se obtienen de forma cada vez más creciente por canales financieros antes que por las vías tradicionales de producción y comercio. Para otros autores se refería a «una explosión de los intercambios financieros con un abanico de nuevos instrumentos financieros». Otras definiciones recogerían el predominio de los sistemas financieros basados en los nuevos mercados de capitales sobre los sistemas basados en los mercados tradicionales. Sea cual sea la definición que se adopte los datos estadísticos proporcionan una aproximación a la importancia cuantitativa del fenómeno. Así, las cifras del Banco de Pagos Internacionales señalan que el volumen diario de transacciones en los mercados de cambios alcanzan casi los dos billardos de dólares en 2004 frente a los 570 millones de tan sólo quince años atrás.

En la primera parte del texto, a la vez que se entra en el mundo de las definiciones, se lleva a cabo un análisis de las implicaciones sobre la distribución de rentas del fenómeno analizado. Para ello se encuentran en el texto dos artículos. El primero realiza un análisis histórico mientras que el segundo lleva a cabo un estu-

dio comparativo en diversos países de la OCDE. Los autores del primero señalan que tras la Gran Depresión, época en la que se registró una postergación de los temas financieros, desde 1970 las finanzas han mostrado una presencia creciente en las economías combinada con la existencia de crisis.

Ahora bien, los autores señalan que no todos los grupos sociales han sufrido en tales crisis daños o perjuicios similares. En definitiva, los costes de las crisis han sido satisfechos por la parte más numerosa de las poblaciones mientras que el grupo financiero ha obtenido beneficios especiales. ¿Cómo explican el hecho? A través de la contradicción existente entre las inversiones duraderas en actividades productivas frente a la libertad absoluta de movimientos de las finanzas. De esta forma, las entidades no financieras, siempre bajo la presión de la competencia, deben enfrentarse a las crisis que se derivan de tendencias desfavorables en tecnología y distribución así como a los propios ciclos. Por el contrario, los sectores financieros utilizan sus propias instituciones para protegerse frente a los riesgos antes dichos. Para los autores, vinculados al Centro Nacional de Investigación Científica de Francia, de esta forma se pueden extender las crisis o crear otras.

En el trabajo comparativo de algunos países de la OCDE se muestra que las instituciones financieras, así como los propietarios de activos financieros han podido aumentar sus

participaciones en la renta nacional de diversos países desde los primeros 1980. Para ello utilizan los datos de las Cuentas Nacionales de quince países de la citada organización así como un modelo econométrico. Sus conclusiones, que matizan señalando que se precisan mejores servicios especialmente para países en desarrollo, muestran que los sectores a los que se define como rentistas han experimentado una gran subida en sus ingresos entre el período 1960-1970 y el 1980-1990 (de un orden medio del 7,6 por 100 anual de incremento).

Del texto nos ha parecido de un gran interés, que supera los límites de una economía nacional, la segunda parte dedicada al estudio de algunos procesos financieros en la economía norteamericana. Se refieren los trabajos incluidos en ella respectivamente a una primera visión general, a la evolución en la década de 1990 y por último, a la expansión de los productos y mercados de derivados financieros.

En relación con la primera cuestión, su autor estudia la que considera fuerza conductora de la economía que son las empresas no financieras. En este sentido, reutilizando series estadísticas de la Contabilidad Nacional de Estados Unidos, llega a conclusiones similares a las de los trabajos contenidos en la primera parte, esto es, un incremento en la participación de las entidades financieras en la renta nacional. El proceso sería resultado también de la glo-

balización neoliberal y su consecuencia principal es que se «están destruyendo las condiciones en que han de trabajar tanto los mercados de productos como los financieros para asegurar a largo plazo el éxito de las empresas no financieras más importantes». No deja de ser curiosa la descripción de las formas en que reaccionan las entidades no financieras entre las que cabe destacar su conversión en muchos aspectos a las actividades financieras.

La situación de 1990 llevó en la economía norteamericana al extremo del proceso. El autor, economista de un importante grupo inversor, analiza los incentivos, motivos y cambios institucionales que condujeron a la situación que califica de «burbuja». Destaca cinco:

a) La propia naturaleza de los mercados financieros que conduce a la especulación, al comportamiento gregario y a la inestabilidad.

b) La importancia adquirida por el movimiento de privatización del sistema de ahorro.

c) El papel creciente de inversores institucionales y de los fondos que aumentaron la concentración de las informaciones y los incentivos para el comportamiento gregario.

d) El llamado «Greenspan Put», mediante el cual la reserva federal creó un suelo mínimo para las acciones.

e) El aumento de poder de una parte del capital financiero, con capacidad para influir en las políticas regularizadoras.

En esta línea, el último trabajo de esta parte examina el rápido incremento de los instrumentos derivados, lo que se deduce del aumento del interés del público por ellos. Existen varias razones para este hecho como son la posibilidad de hacer más barata la asunción de riesgos o la posibilidad de contornear con los mismos normas y regulaciones. Este sentido, el autor hace un llamamiento a la utilización de pilares de la regulación prudencial.

La tercera parte del texto analiza algunas cuestiones relacionadas con el sistema monetario internacional, cuyo funcionamiento no ha dejado de preocupar desde muchos años atrás y cuya reforma ha dado lugar a una copiosa literatura. Reconocemos que probablemente esta sea la parte del texto que menor número de novedades aporta. La integran un trabajo sobre globalización financiera, tipos de cambio y comercio internacional; un segundo sobre el mercado del eurodólar y un tercero sobre el papel del sistema ante la nueva situación.

En el primero de los citados trabajos se señala que los procesos actuales tienen consecuencias que cabe examinar tanto desde una perspectiva teórica como desde la realista. En concreto, afectarían a la teoría de la ventaja comparativa así como a las políticas comerciales. El autor señala, con un fundamento en el examen de autores bien conocidos, que la defensa del libre comercio está en relación con la idea de

que los mercados establecerá automáticamente tipos de cambio (o niveles de renta) que lleven al pleno empleo y a un comercio equilibrado. Pues bien, la especulación financiera podría causar la no alineación de los tipos de cambio. En esta situación la liberalización comercial no llevaría necesariamente a una asignación eficiente de recursos. En consecuencia, para el autor «el análisis de las políticas debería ser enfocado teniendo en cuenta las consecuencias específicas de los distintos tipos de apertura antes que en los argumentos del tipo «todo o nada sobre protección-libre comercio o liberalización financiera frente a control financiero». Las políticas deberían variar de país en país sin una fórmula estándar del tipo «consenso de Washington» y posiblemente actuar sobre el tipo de cambio.

El estudio sobre eurodólares parte de un análisis histórico que analiza en primer término la ruptura del sistema de Bretton Woods. Se muestra que supone el paso desde un sistema monetario internacional con base en la acción estatal a otro basado en el mercado. Como constatación puede decirse que desde 1971 el sistema encuentra un «pool» de capitales a corto plazo siempre dispuesto a moverse frente a las monedas que aparecen vulnerables ante ataques especulativos. Pero, irónicamente el sistema basado en el mercado presenta una tendencia hacia la deflación. Así, por ejemplo, los Estados Unidos como país deficitario presen-

tan una presión continua para la atracción de inversiones por medio de la reducción de salarios y precios.

La autora del trabajo sobre el sistema monetario internacional recuerda que éste, en definitiva, se basa en la creación de pasivos y de demanda agregada por parte de los Estados Unidos. Ello lleva a que estos hayan tenido grandes deudas que podrían eventualmente eliminar la confianza en el dólar. Como propuesta de funcionamiento recoge la antigua idea keynesiana de creación de un sistema internacional de clearing que pudiera permitir una participación más igualitaria de todos los países en la economía global.

La parte cuarta, la menos extensa en número de páginas, ofrece una visión comparativa de las situaciones de las economías de algunos significativos países —México, Turquía, Argentina, Brasil y Corea— que han experimentado en los últimos quince años las consecuencias del proceso descrito. Sus experiencias relatadas por economistas normalmente bien situados en la vida práctica de los países indicados, constituyen no sólo elementos de aprendizaje, sino de reflexión creativa. Aunque es evidente pueden encontrarse similitudes y aún a falta de estudios más completos, los estudios muestran una notable preparación técnica que se pone de relieve al indicar en los currículos de los autores estudios en los principales centros académicos de estudio de la economía.

Es especialmente significativo en esta línea el estudio que se realiza sobre la crisis mexicana. No se encuentra en ella —hay un altísimo número de referencias técnicas— los estudios con manejo de series e informes técnicos sino una explicación sociológica acerca de quienes gestionaron la economía del país desde los años 1960. La cuestión que se intenta responder es porqué existen tantos economistas en países en desarrollo que se han formado en los departamentos de universidades norteamericanas en la tradición neoclásica. La autora sostiene que, en buena medida, la experiencia formativa resulta un buen cebo para atraer inversiones.

Uno de los autores del artículo sobre Turquía ha sido un buen conocedor de las economías en desarrollo en su condición de Director de la División de Investigación de la UNESCO. En su estudio los autores critican duramente el programa de estabilización construido por el FMI que aplicó formulas que, según ellos «no han aprendido de las crisis recientes en países emergentes». En tal sentido, las políticas de estabilización preconizadas por el Fondo buscan hacerlo a través de los mercados financieros.

Ahora bien, la naturaleza especulativa de tales mercados conducen a la vulnerabilidad y a la crisis. El análisis, que puede situarse en la conocida línea crítica de Stiglitz, supone no sólo una posición contraria a las «recetas» recibidas sino una

crítica clara a las políticas tradicionales para hacer frente a los problemas de deuda. En este sentido abogan por la suspensión temporal de la convertibilidad y un *statu quo* de los pagos de deuda externa.

En el caso de Argentina un exceso de liberalización financiera no dejó al gobierno en los tiempos de la caja de conversión los necesarios instrumentos de regulación y de estabilización. Por su parte, los tipos de cambio fijos y la apertura internacional de los mercados de capitales hicieron subir la cuantía de la deuda sin instrumentos para mantener competitiva la economía y como resultado de todo ello una disminución de producción, empleo y renta. Con la adopción de otras medidas parece haber mejorado la situación, lo que hace decir a los autores la confirmación de los aspectos críticos que otros trabajos indicaban.

El estudio que se realiza de la economía brasileña utiliza diversos modelos econométricos y tres series de datos: PIB, reservas exteriores y deuda externa. Los resultados de la aplicación del modelo indican que la inercia y la liquidez internacional explican el 42 por 100 de la variación de la tasa de crecimiento de dicho país en el período 1966-2000. La hipótesis de que se parte es la restricción internacional de liquidez que hace que la economía sufra altibajos debidos a las variaciones en las condiciones financieras internacionales. No debe extrañar que, en relación con otros

trabajos, el autor indique que si se quiere conseguir una estabilidad macroeconómica, debería intentarse reducir la volatilidad de dicha liquidez.

Por último el análisis del conocido como «milagro coreano» lleva a sus autores a la consideración de que el mismo se basó en un capitalismo dirigido por el Estado en contradicción con las normas de la economía neoclásica. En este sentido se regularon los flujos de inversiones exteriores, se conexió la asignación de créditos con la política industrial pública y se incrementaron ahorro e inversión interna.

Ahora bien, en los primeros 1990, «la presión política interna y externa para aumentar las oportunidades para los negocios y la inversión extranjera condujo al gobierno a liberalizar su sistema (antes descrito brevemente), incluyendo el control de los mercados financieros». Los autores señalan que muy pronto se pedían prestadas sumas peligrosas de capital que dejaron al país vulnerable a las crisis financieras.

En la quinta parte del texto se ofrecen, en línea con las observaciones y estudios realizados, algunas vías de acción que lógicamente difieren de las fórmulas tradicionales. En esa línea un primer trabajo se dirige al estudio de las formas de evitar los riesgos inherentes a la movilidad de las corrientes internacionales de capital (por ejemplo, los denominados riesgo de contagio, riesgo de soberanía, como más destacados).

En esta línea no debe extrañar que los autores se muestren partidarios de la introducción de impuestos sobre las transacciones en moneda extranjera, de restricciones de cambio, junto a cierto tipo de controles de duración más o menos indeterminada.

En nuestra opinión, el libro tiene el interés de ocupar una posición bien clara en la polémica actual que enfrentaría a los defensores de una liberalización plena de las finanzas con otros grupos de autores que han tenido que destacar las explicaciones que puedan estar detrás de las más recientes crisis, especialmente en los países emergentes. Nos ha parecido que, en este sentido, el texto resulta coherente y desde luego digno de consideración y análisis. Aunque posiblemente desde una visión personal nos gustaría encontrar en un solo texto posiciones a favor y en contra tampoco podemos ignorar que suelen ser muchos más los textos que se alinean en las llamadas corrientes ortodoxas de explicación de las actuales tensiones en la economía mundial.

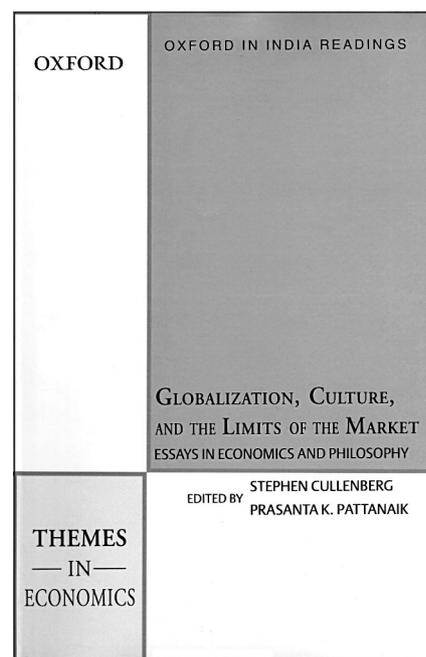
No parece en definitiva, que romper una lanza en contra del «pensamiento cínico» que se ha intentado imponer constituye un mérito que, de por sí, justifica la reflexión sobre lo que contiene el texto.

Miguel Ángel Díaz Mier
Universidad de Alcalá

Antonio M.^a Ávila Álvarez
TPGA.
Universidad Autónoma de Madrid

GLOBALIZATION, CULTURE, AND THE LIMITS OF THE MARKET

**Stephen Cullenberg
y Prasanta K. Pattanaik (Eds.)**
Pluto Press, Londres, 2004



Si en los escritos de los pensadores clásicos se establecía una relación entre la filosofía y la economía, de tal manera que las recomendaciones en ésta última disciplina se diseñaban dentro del entorno filosófico y se veían constreñidas por él, desde finales del siglo XIX y, especialmente, desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial, dicha relación ha dejado de ser estudiada.

Desde ese momento, la disociación entre ambas ha sido total, de tal manera que la mayoría de los

economistas han centrado sus esfuerzos en analizar los distintos aspectos inherentes a los instrumentos, tratando de mejorar su eficiencia, en aras de alcanzar un determinado objetivo económico, que se suele denominar bienestar social, en la creencia de que existe unanimidad en su consecución.

La filosofía queda pues para los filósofos. La economía dispone de las herramientas adecuadas para estudiar el comportamiento óptimo de los instrumentos que nos conduce a dicho bienestar. Los avances en el ámbito econométrico y una mejor información estadística han facilitado esta tarea y han generalizado la concepción de una economía objetiva que puede ofrecer conclusiones válidas universalmente.

Sin embargo, en las últimas décadas estas ideas han sido cuestionadas y se están llevando a cabo trabajos cada vez con mayor profusión en los que se relaciona la economía con la filosofía y, sobre todo, con aspectos éticos. En términos generales, estos trabajos no sólo se cuestionan las conclusiones sino también los supuestos de partida que han venido mostrando los economistas a lo largo del siglo pasado, indicando que factores como las motivaciones, las instituciones, las creencias o la formación de valores juegan un papel relevante en la economía y que no han sido lo suficientemente consideradas.

Precisamente, el libro objeto de nuestro comentario pretende exponer algunos de estos hechos. Como señalan los editores, a pesar de la idea tradicional de que la economía se preocupa de los problemas diarios de los agentes económicos, mientras que la filosofía se centra en temas más profundos y abstractos, lo cierto es que la economía desde sus vertientes positiva y normativa se relaciona con esos temas abstractos. Desde el punto de vista positivo, se supone que los individuos se comportan racionalmente. Y, en este sentido, cabe preguntarse en qué consiste la racionalidad, ya que, por ejemplo, se puede optar bien por primar los resultados que presenta una determinada política sobre la felicidad, o bien por considerar sus efectos sobre los derechos y oportunidades de los agentes económicos. En el ámbito normativo, se parte de aspectos relacionados con la ética en lo que hace referencia a la validez de determinadas acciones o situaciones. En definitiva, nos encontramos con una serie de cuestiones que son también objeto de interés para los filósofos.

Por todo ello, son cada vez de mayor interés libros como el que comentamos, al ofrecernos una visión alternativa, así como nuevas ideas y posibilidades a lo que los libros económicos tradicionales nos vienen ofreciendo. En concreto, esta publicación recoge diez trabajos de filósofos y economistas que pueden

dividirse en tres grandes grupos. Los cinco primeros se centran en distintos aspectos relacionados con el mercado y el comercio; los tres restantes, en temas referentes a los individuos y al bienestar, y los dos últimos, en la cultura y la globalización.

Por lo que se refiere a la primera parte, donde se relaciona moral y mercados, se plantea una de las cuestiones que ha sido objeto de discusión por gran parte de economistas y filósofos: si el mercado, que es uno de los instrumentos considerados fundamentales para llevar a cabo la distribución de los recursos en la mayoría de las economías, es o no moral. Ello es debido a que el libre comercio necesario para que los mercados funcionen adecuadamente de acuerdo con los principios establecidos, conlleva una serie de acciones y circunstancias que son cuestionables desde el punto de vista moral, como por ejemplo, el trabajo infantil, el consumismo, las prácticas bancarias en las que existen elevadas comisiones y tipos de interés, etcétera. Todas estas cuestiones son objeto de atención en los cinco trabajos que componen esta primera parte.

El primero de ellos escrito por D. Satz, señala que los mercados en cierta medida no generan limitaciones tan importantes sobre los valores tales como la libertad, la felicidad, la igualdad política, como para que nos veamos obliga-

dos a impedir las transacciones que se realizan en ellos. A pesar de ello, existen algunos comportamientos cuestionables respecto al comercio de algunos bienes (efectos indirectos sobre actitudes, efectos sobre individuos...) por lo que resulta necesario considerar el papel que tienen las instituciones, ya que la solución al conflicto que pudiera surgir entre los distintos valores debe derivarse de la democracia política más que de las opiniones de los filósofos.

El artículo de R. Kanbur parte de las mismas ideas que el anterior. Analiza las causas por las que suele existir disconformidad sobre la actividad de determinados tipos de mercados, que los hace aborrecibles. Dichas causas son diversas y no se producen con igual intensidad en los mercados.

Por su parte P. Seabright analiza si existe la posibilidad de establecer reglas que puedan prohibir legalmente o al menos cuestionar y limitar, desde el punto de vista ético, algunas transacciones voluntarias que se llevan a cabo en los mercados. En este sentido, el autor analiza los motivos egoístas de los individuos que conducen a distintas actuaciones que dependerán de si existe algún tipo de remuneración por su realización. En cierta medida, el llevar a cabo un tipo de acción u otra puede deberse a que los agentes económicos quieren lanzar señales al resto de la sociedad de la clase de personas que son.

El cuarto trabajo, escrito por G. Warnke se centra en el mercado de la educación, intentando aplicarle el principio de soberanía del consumidor mediante la creación de un bono a través del cual los padres pueden escoger aquel colegio que consideren más adecuado para sus hijos, de entre los que se incluyen en dicho bono.

En el último trabajo de este primer grupo, elaborado por V. Iversen, se analiza el mercado laboral de niños en el estado de Karnataka en la India. En este trabajo, Iversen, tras mostrar distintas aportaciones teóricas sobre este tema, muestra el hecho de que los niños a menudo tienen autonomía de decisión a la hora de emigrar del pueblo a la ciudad, situación que suele ser aprovechada por los empleadores. Y los procesos de crecimiento pueden reducir la edad a la que se lleva a cabo esta decisión.

El segundo grupo de trabajos se centra en distintos temas y está compuesto por tres artículos, como ya dijimos anteriormente. El primero de ellos, escrito por M. Ahlert, se centra en la asignación de órganos humanos mediante un mecanismo que no sigue las pautas del mercado. El autor considera los efectos que se generan cuando no existe un mercado para este tipo de asignaciones y los individuos tienen que buscar los medios para llevarlas a cabo, considerando el caso europeo.

La escasez y el individualismo es objeto de estudio por S. A. Mar-

glin. En su trabajo se analiza la conexión entre la cultura moderna y la incapacidad que muestran las economías modernas para proporcionar abundantes bienes y servicios. Desde su punto de vista, la modernidad ha creado el individualismo que ha tenido como consecuencia general la generación de escasez.

La justicia distributiva es el tema central del siguiente artículo de esta segunda parte. R. J. Arneson considera que se trata de uno de los aspectos más relevantes dentro de la economía del bienestar, que ha sido objeto de atención por muchos filósofos. El problema radica en tratar de delimitar qué es lo que necesita ser distribuido y en qué cantidad entre los distintos agentes de la sociedad.

La tercera y última parte de artículos que componen este libro se centra en la cultura y la globalización. Ésta última ha sido objeto de atención por parte tanto de los economistas como de los filósofos, aunque haciendo hincapié en distintos aspectos. Mientras que los economistas centraban su atención en el comercio internacional, la inversión directa extranjera y la migración, los filósofos se han preocupado más por los aspectos culturales. Los dos artículos que conforman esta parte ofrecen la visión que tienen los economistas que los elaboran sobre la relación entre cultura y globalización.

LOS LIBROS

En concreto, X. Cheng parte de la analogía que encuentra entre cultura y tecnología, y de esta forma introduce la primera en el entramado teórico que suele caracterizar a los estudios económicos. Y una vez aceptada la analogía es cuando se pueden introducir las conexiones entre cultura y globalización, ya que ésta última tiene un efecto positivo sobre la dispersión cultural, enriqueciendo de esta manera la vida de los individuos.

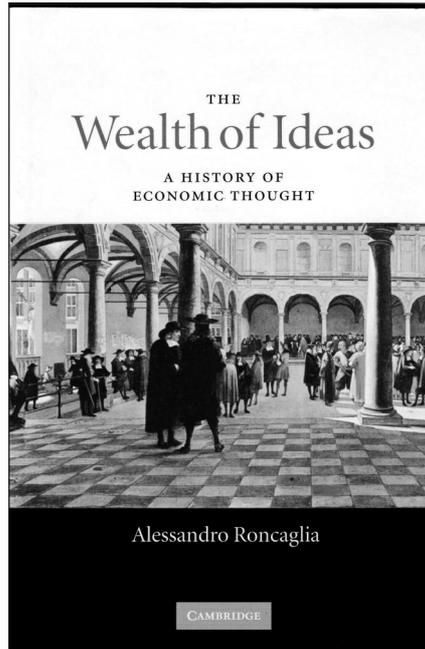
Por su parte K. Griffin, afirma que lo que distingue el proceso de globalización actual con los que se habían producido en épocas anteriores es precisamente el papel importante que tiene la cultura. Y desde su punto de vista, a diferencia de lo que habitualmente se viene afirmando acerca de que la cultura americana se está imponiendo en el mundo, existe cada vez una mayor libertad y diversidad cultural. Ahora bien, ello no significa que todos los países tengan que beneficiarse por igual de la globalización, ya que para ello sería necesario tanto un nuevo sistema de gobierno mundial, como la generación de nuevos valores éticos.

Por tanto, nos encontramos con un libro interesante para todos aquellos que quieran analizar aquellas cuestiones que la economía ortodoxa no suele considerar.

Miguel-Ángel Galindo Martín
Universidad de
Castilla-La Mancha

THE WEALTH OF IDEAS. A HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Alessandro Roncaglia
Cambridge University Press,
Cambridge, 2005



El análisis del pensamiento económico sigue acaparando la atención de las editoriales. Prueba de ello son los numerosos libros que están apareciendo últimamente en los que se analizan las aportaciones de un determinado economista, o son *readings*, esto es, fragmentos de obras que se consideran relevantes, o como en el caso del que aquí nos ocupa, son un estudio general del pensamiento económico, considerando corrientes, autores y escuelas.

El autor del libro objeto de este comentario, Alessandro Roncaglia, es

profesor de economía en el Departamento de Ciencias Económicas de la Universidad «La Sapienza» de Roma y este libro es una traducción del que publicase en Italia en 2001, titulado *La ricchezza delle idee*. El objetivo perseguido en el mismo es el de analizar la historia del pensamiento económico desde la prehistoria, haciendo referencias a la antigüedad clásica y a la Biblia, hasta la actualidad. Para ello se centra en los fundamentos conceptuales de las distintas teorías que han ido apareciendo a lo largo de la historia, considerando que las alteraciones que se producen en la estructura analítica están conectadas con los cambios que se originan en los fundamentos conceptuales, de tal manera que un concepto, aunque conserve su nombre, cambia de significado cuando se traslada de una teoría a otra.

De esta manera, Roncaglia se separa de la distinción que realizó Schumpeter entre la historia del análisis y la historia del pensamiento. Como es sabido, la primera se centra en las estructuras analíticas mientras que la segunda se centra en las distintas visiones que se tienen del mundo. El problema que se deriva de esta división es que no resulta útil a la hora de estudiar la evolución de los distintos conceptos. Lo mismo cabe decir respecto a la división entre «reconstrucciones racionales e históricas».

Para desarrollar este análisis, el libro está dividido en dieciocho capítulos. El primero de ellos tiene enti-

dad propia, ya que se refiere a aspectos metodológicos, y muestra las limitaciones que se derivan del método acumulativo, centrado en estudiar el pasado, sin conceder especial importancia al progreso de la investigación. Por el contrario, resulta relevante analizar los fundamentos conceptuales de las distintas aportaciones teóricas.

Los tres capítulos siguientes estudian el pensamiento anterior a Adam Smith. En concreto, el capítulo 2 estudia la prehistoria de la ciencia económica, recorriendo un período temporal que va desde la antigüedad clásica hasta el mercantilismo. En este sentido, hay que señalar que el nacimiento de la política económica no se produjo en un momento determinado del tiempo, sino que su autonomía como disciplina requirió de varios siglos, no consiguiéndose hasta comienzos del siglo XVII y hasta el XIX no se consideró como una actividad profesional autónoma. Pero antes de dichas fechas, se había publicado escritos en los que se hacían referencia a aspectos económicos que, si bien necesitaban de un mayor o mejor desarrollo, trataban temas que posteriormente serían de gran interés, como por ejemplo, la división del trabajo. Es por ello, que en este capítulo se estudian las aportaciones de los autores griegos (básicamente, Platón y Aristóteles), los Escolásticos, Bullionistas y Mercantilistas, finalizando con un epígrafe centrado en el nacimiento del pen-

samiento económico en Italia, haciendo referencia a la aportación de Antonio Serra.

El capítulo 3 se centra en la figura de William Petty y en su *political arithmetic*, aspecto que Roncaglia considera crucial para nuestra disciplina, en lo que se refiere tanto al método como para la elaboración de conceptos a través de los cuales se pueda formar un sistema que representen la realidad económica.

El capítulo 4 se centra en las distintas líneas de investigación que surgen desde finales del siglo XVII hasta mediados del XVIII que, relacionando la economía con otras ciencias sociales, se centraban en el análisis de la organización de las sociedades humanas y cuáles son las motivaciones que determinan las acciones humanas, esto es, las pasiones y los intereses.

Los cinco capítulos siguientes se centran en los autores clásicos. Se comienza, como es obvio, por Adam Smith, capítulo 5, en el que se muestran las principales ideas defendidas por este autor, haciendo hincapié en el equilibrio entre dos aportaciones que, para algunos, se consideran opuestas: el propio interés y la «simpatía». Asimismo, se subrayan los efectos que se derivan de la división del trabajo.

El capítulo 6 se centra en la ciencia económica existente en el período de la Revolución Francesa, exponiendo los debates y desarrollos que se hicieron de las ideas expuestas por Adam Smith, tales como la «Ley de

Say», las teorías del subconsumo de Lauderdale, Malthus y Sismondi, las leyes de pobres y el debate sobre las colonias. También se analiza el utilitarismo desarrollado por Bentham.

El siguiente capítulo se centra en la figura de otro importante economista de la historia del pensamiento económico: David Ricardo. Como indica Roncaglia, gracias a él se desarrolló una estructura analítica robusta, desarrollada de una forma sistemática basándose en los conceptos expuestos por Adam Smith. El debate, desarrollo y la crítica de sus ideas es expuesto en el capítulo 8.

Este segundo bloque se cierra con el estudio de las ideas de Karl Marx, centrándose en aquellas aportaciones que son relevantes desde el punto de vista de la política económica, tales como las críticas a la división del trabajo, al capitalismo, a la acumulación y a las leyes de movimiento del capitalismo, entre otras.

Los cuatro capítulos siguientes se centran en lo que se ha venido denominando la escuela neoclásica y austríaca, haciendo referencia, entre otras cuestiones, a la revolución marginalista y al equilibrio económico general. En concreto, el capítulo 10 estudia la revolución marginalista, señalando su conexión estrecha con la teoría subjetiva del valor con una transformación radical del utilitarismo. En este ámbito se hace hincapié en aportaciones de Jevons, Wicksteed y Edgeworth.

La Escuela Austríaca de pensamiento es analizada en el capítulo

11, centrándose en las aportaciones de Menger, Weber, Böhm-Bawerk y Hayek. Asimismo, se incluye el análisis de las ideas de Wicksell y de la Escuela Sueca. En el siguiente capítulo se analiza la obra de Walras, Pareto y la Escuela de Lausana, Fisher, así como otras aportaciones dentro del equilibrio económico general, tales como la unicidad y estabilidad del equilibrio.

Este bloque de temas finaliza con el capítulo dedicado a la obra de Alfred Marshall y de sus contemporáneos y seguidores. En este caso, se hace referencia a la evolución del pensamiento dentro de la Escuela de Cambridge, así como a los seguidores de Marshall en Estados Unidos. Se concluye el capítulo exponiendo cuál ha sido la herencia del pensamiento de éste autor en la economía.

El pensamiento moderno es expuesto en los siguientes cuatro capítulos. Se comienza con Keynes, señalando que si su objetivo fundamental era conseguir que sus tesis revolucionarias fuesen aceptadas por aquellos que se habían formado dentro de los principios marginalistas, lo que consiguió fue introducir importantes distorsiones en su pensamiento que acabó siendo incluido dentro de una representación denominada «síntesis neoclásica».

El capítulo 15 se centra en la figura de Schumpeter, exponiendo su método de análisis, así como sus teorías referentes al ciclo económico y a los problemas que presenta el capitalismo.

Si, como hemos indicado anteriormente, Keynes fue objeto de una mala interpretación, algo parecido le ocurrió a Sraffa, cuya obra es analizada en el capítulo 16. A diferencia de aquél, Sraffa pretendió desarrollar su análisis con un doble objetivo: que fuera utilizado de forma constructiva dentro de la perspectiva clásica y crítico en el ámbito del marginalismo. Ahora bien, la dificultad derivada del método empleado y de los fundamentos conceptuales contribuyó a que su obra también fuese mal interpretada.

El capítulo 17 muestra algunas tendencias del pensamiento económico, haciendo referencia a un conjunto de temas que están siendo objeto de especial atención en la actualidad, tales como la teoría de la empresa, el crecimiento económico, el desarrollo de la economía, la teoría del caos, la ética, etcétera.

Por último, el capítulo 18 recoge una serie de ideas y reflexiones respecto a cuál puede ser el futuro de la ciencia económica.

En definitiva, como hemos podido comprobar a través de la exposición de los temas que se analizan en este libro, se trata de una publicación de gran interés para los estudiosos no sólo del pensamiento económico sino de la economía en general, que desarrolla los diferentes temas con rigor y claridad.

Miguel-Ángel Galindo Martín
Universidad de Castilla-La Mancha

LA COMPETENCIA ENTRE LA HORTICULTURA INTENSIVA DE MARRUECOS Y ESPAÑA

José Ángel Aznar Sánchez
Thomson-Civitas, 2006,
305 páginas

Nos encontramos ante un excelente trabajo, cuyo origen es la tesis doctoral presentada por el autor en la Universidad de Almería en junio de 2004 (bajo la dirección de Francisco J. García Ferraro, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Sevilla). Dicha tesis ha sido despojada aquí de los aspectos más académicos para convertirse en un libro actualizado y ameno que mantiene su pertinente rigor. La obra es, así, el resultado de un largo proceso de investigación donde hay otros trabajos previos además de la tesis doctoral. Un proceso en el que sigue involucrado José Ángel Aznar, que es Profesor Titular de Economía Aplicada de la Universidad de Almería.

Como su título indica, el objetivo central del libro es analizar la competencia entre la horticultura intensiva de Marruecos y España. Un tema de gran relevancia social, dado el peso de dicho sector en el sistema agroalimentario (en términos de producción, exportación y empleo) y sus efectos sobre otros sectores económicos en los dos países considerados. El conflicto de intereses entre la horticultura española y la marroquí deriva de la coincidencia de las exportaciones de ambos países en productos, calendarios y mercados de destino, existien-

do una cierta preocupación sobre las implicaciones que puede tener al respecto el desarrollo del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Marruecos.

Con el fin de alcanzar unas conclusiones más sólidas respecto al objetivo marcado, el estudio desciende a escala regional y compara la horticultura de Almería con la de Agadir. Ello implica incorporar también la teoría de la localización, y apoyarse especialmente en la teoría de los distritos industriales y los sistemas productivos locales-sectoriales. Almería es la provincia española que más hortalizas exporta y la más afectada por la competencia marroquí. Por su parte, Agadir es el centro de producción hortícola más importante de Marruecos y con mayor atractivo para la inversión interna y externa. Dado que el mercado francés es la principal área de destino de las exportaciones españolas y marroquíes, éste es el escenario de competencia que evalúa el autor tomando en consideración el comportamiento de los precios y otros factores de carácter estructural.

El libro se halla organizado en seis capítulos. El primero plantea el marco teórico y la metodología aplicada. El segundo describe el sector hortícola intensivo de Marruecos de una manera general. El tercero estudia de modo específico la horticultura de invernadero en Agadir. El cuarto se centra en la horticultura de invernadero de Almería. El quinto realiza un análisis comparado del

sector hortícola intensivo de Agadir y Almería. Finalmente, el sexto capítulo recoge las principales conclusiones y plantea las tendencias de futuro de la competitividad de la horticultura en España y Marruecos.

Por la relevancia social del tema, era necesario realizar un análisis del mismo con suficiente rigor y profundidad. Y así es como está hecho este libro de J. A. Aznar, en base a un amplio estudio de campo en que se presta atención a factores relevantes de índole muy diversa (características físicas, rasgos productivos, itinerario tecnológico, sectores suministradores de inputs y servicios, sistema de comercialización y exportación, y estructura de costes). Todo ello permite realizar una comparación objetiva de la competitividad de las agriculturas española y marroquí, no sólo en términos de costes relativos, sino también respecto a otros factores determinantes de la competitividad estructural y su evolución hacia el futuro.

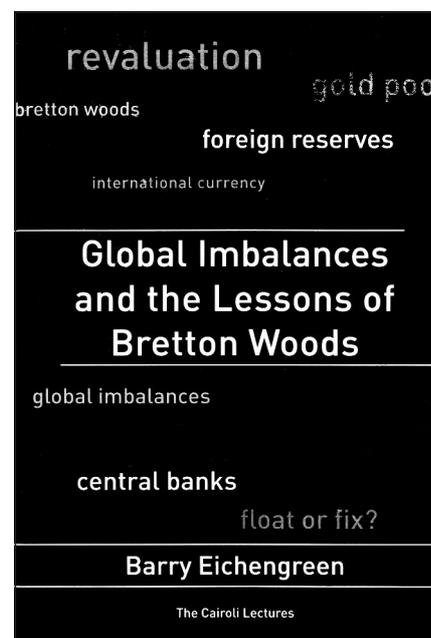
Cabe, así, averiguar mejor si la realidad coincide o no con el panorama sombrío que acostumbran a presentar los medios de comunicación en nuestro país cuando hablan de las relaciones de competencia agraria entre Marruecos y España. En ese sentido, el autor supera una visión simplista de la competitividad, centrada tan sólo en los costes, y lleva a cabo un análisis más completo sobre la capacidad del sector hortícola de cada uno de los dos países para adaptarse a un entorno económico

sumamente dinámico. Se exponen también las oportunidades de inversión y de colaboración entre los actores económicos de ambos países, y se reflexiona sobre la mejor estrategia posible para mejorar la competitividad del sector en el caso español. Definitivamente, un buen trabajo académico y de gran utilidad social.

Josep M.^a Jordán Galduf
Universidad de Valencia

GLOBAL IMBALANCES AND THE LESSONS OF BRETTON WOODS

Eichengreen, Barry.
MIT Press, XIV 186 páginas.



Quienes estudian la historia de la economía contemporánea y especialmente la de sus aspectos monetarios encuentran al respecto en los

trabajos del profesor Eichengreen contribuciones de la más alta calidad. Recordemos simplemente sus conocidas obras sobre el sistema monetario internacional y sobre la Gran Depresión. El volumen que comentamos recoge cuatro contribuciones del autor al análisis de una etapa especialmente interesante de la economía internacional, la de las décadas 1950 y 1960 que se pueden definir como del funcionamiento pleno del sistema creado en Bretton Woods. En él se encuentran, además del que se utiliza para dar título al volumen, otros trabajos sobre el «pool» del oro, sobre el final del sistema indicado y, finalmente una comparación entre el pasado de la libra esterlina y el futuro del dólar.

Comentar esta obra tiene la justificación inicial de la posibilidad de obtener lecciones de las experiencias pasadas. Lo recuerda Eichengreen al indicar el poder de las analogías históricas para la interpretación del presente y también del futuro. Pero el autor avisa que el poder de tales analogías reside no sólo en la descripción de paralelismos entre dos conjuntos de situaciones históricas, sino sobre todo en subrayar las diferencias entre ellos. En estas líneas subraya el autor que, si bien se encuentran similitudes entre las situaciones de la economía mundial actual y la de los 1960, existen también diferencias notables.

En aquellos años, 1960, los Estados Unidos ocupaban una posición

asimétrica en el centro del sistema económico internacional, enfrentándose a déficits de su balanza de pagos al final de la década. Además, proporcionaban a los bancos centrales de otros países dólares para constituir sus reservas. De hecho, se producía una vinculación de las distintas monedas con el dólar, aunque existiese la relación formal con el oro como clave del sistema. Por otra parte, en la época algunos países se orientaban hacia un crecimiento económico basado en las exportaciones, a su vez relacionadas con cotizaciones a la baja de sus monedas.

Este sistema, con sus características estructurales, permaneció un notable número de años. Para el autor la cuestión a analizar que desarrolla en el conjunto del texto es si el sistema actual al que algunos autores han definido como un «Bretton Woods informal» podría tener una duración similar a la de aquel. Estas ideas preliminares son expuestas de forma especial en el primer capítulo que lleva el título de «desequilibrios globales y las lecciones de Bretton Woods».

El mismo comienza con un resumen de las posiciones mantenidas por algunos autores (especialmente en un trabajo de Dooley, Folkerts-Landau y Garber de 2003) que subrayan los paralelismos entre el sistema económico actual y el de cuarenta años atrás. Para los autores citados por Eichengreen, tal sistema se compone de una economía

central y de otras periféricas. La central tiene el privilegio de emitir la moneda utilizada como reserva internacional y una tendencia a vivir por encima de sus medios. Las periféricas, muy lejanas en su desarrollo al del país central, se veían obligadas a un crecimiento basado en las exportaciones, con la característica ya señalada de mantener tipos de cambio subvalorados y la de acumular reservas internacionales de bajo rendimiento emitidas en la moneda del país central o hegemónico.

Resulta fácil añadir que en 1960 el país central eran los Estados Unidos y que la periferia la constituían Europa y Japón, puesto que los países en desarrollo apenas empezaban a integrarse en el sistema internacional. Hoy existiría una nueva periferia, especialmente constituida los países emergentes de Asia, pero sigue existiendo el mismo país central con una tendencia en buena parte similar a la de entonces a vivir por encima de sus medios. También hoy se encuentra un tercer bloque, que es Europa, el cual no tiene la capacidad del país de moneda de reserva para vivir más allá de sus medios. A la vista de este planteamiento elemental, los autores indicados han sostenido que podría mantenerse durante largo tiempo el modelo anterior de pagos internacionales. En efecto, para ellos Estados Unidos podría seguir manteniendo déficits en su cuenta corriente a la vez que la nueva periferia

continuaría acumulando reservas internacionales en forma de dólares.

Eichengreen critica esta posición basándose en una serie de hechos que comentaremos mas adelante. Con anterioridad realiza un buen examen del sistema de Bretton Woods, resaltando sus analogías y especialmente sus diferencias con el sistema del patrón oro anterior.

Resalta Eichengreen, junto a todo intento de simplificación que, de hecho, el sistema de Bretton Woods fue el resultado de un compromiso entre dos visiones distintas de la forma de organizar el orden monetario de la postguerra. Estas se manifestaban en la prioridad que los Estados Unidos otorgaban a la estabilidad de la política monetaria, frente a una libertad de acción preconizada por razones históricas por el Banco de Inglaterra. El compromiso alcanzado en este dominio consistiría en señalar a las reservas de oro como ancla del sistema, si bien sometida a condiciones que respetaban la autonomía de los bancos centrales. También, entre otros, se establecieron compromisos respecto a los tipos de cambio y a la convertibilidad.

Tras preguntarse sobre lo que podría haber sucedido si las políticas económicas de los Estados Unidos de las décadas cincuenta y sesenta, pero especialmente de ésta última hubieran sido distintas, el autor en un interesante epígrafe señala las diferencias de la situación de aquellos años respecto a la actual, agru-

pándolas en seis. La primera es la distinta composición y formas de funcionamiento de la denominada periferia. En efecto, para él la de los años 1960 en buena parte resultaba un grupo coherente en el que los países europeos habían iniciado diversas formas de cooperación (la OECE, el Grupo de los 10, la que se llevaba a cabo en el Banco de Pagos Internacionales para terminar en el Mercado Común Europeo) La de hoy, —la integración asiática— tiene una naturaleza institucional mas débil, haciendo mas difícil evitar problemas individuales de las naciones. Para Eichengreen «las diferencias indicadas en el orden institucional proporcionan un pronóstico pesimista sobre cuantos años más puede durar el actual sistema».

De forma muy resumida las otras diferencias se sitúan lógicamente en la existencia de monedas que pueden suponer una competencia seria a la divisa de reserva dominante en los años 1960. Es el caso del euro, puesto que el mercado de bonos públicos denominados en esta moneda proporciona una alternativa atractiva al mantenimiento de bonos del Tesoro norteamericanos en las reservas de los bancos centrales de los países emergentes. A ello se unen los temores respecto a la estabilidad del valor de las reservas en dólares. Precisamente los grandes déficits de la balanza de pagos estadounidenses debieran plantearse esta cuestión. Si a ello se suman otros factores como son

la disminución y la práctica eliminación de los controles de capital, la modificación de las estructuras de los mercados financieros en muchos países y las modificaciones de las políticas económicas de los países de la periferia en el sentido de diversificación de sus economías que no estarían basadas solamente en el crecimiento exportador encontraríamos un panorama muy distinto al existente en 1960.

El autor finaliza este trabajo preguntándose por el futuro. Avisa que ciertamente hay paralelismos entre las situaciones descritas como hemos visto pero destaca que no hay en la historia repeticiones mecánicas. Por ello, tras recordar que los Estados Unidos no tienen un incentivo especial en llevar a cabo un reajuste del sistema pues se consideran felices viviendo por encima de sus posibilidades como hemos indicado en varias ocasiones, considera que los ajustes de los tipos de cambio habrán de venir forzados por países asiáticos.

El segundo de los artículos se dedica a estudiar una experiencia de cooperación entre bancos centrales en la década de 1960: el «pool» del oro. Este se define como un acuerdo informal creado en 1961 por siete países (Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Suiza y Reino Unido) junto a Estados Unidos para regular el precio del oro (no monetario) en Londres y compartir la responsabilidad de estabilizar el mercado. Eichengreen la-

menta que, pese a constituir un aspecto importante del sistema de Bretton Woods, no haya sido objeto de grandes estudios. Su contribución, que encontramos muy interesante, utiliza datos contenidos en los archivos nacionales norteamericanos, proporcionando datos de interés para llegar al objetivo final, similar al del primer trabajo como es el de aprovechar esta experiencia para su comparación con la situación de la economía actual.

Eichengreen recuerda los fundamentos del sistema creado en Bretton Woods que considera un acuerdo transicional en el cual el dólar norteamericano constituía un ancla a la manera del patrón oro, estableciendo su precio en 35 dólares onza, como había ocurrido desde 1934. Los Estados Unidos se comprometían a convertir dólares en oro a petición de los bancos centrales poseedores de tales divisas (no era el caso de las inversiones privadas). El resto de los países, en contraste, vinculaban de hecho al oro sus monedas bien por definición del Fondo Monetario o bien a través de sus reservas prácticamente mantenidas en tales dólares.

Por otra parte, recuerda dos hechos importantes. En primer lugar, la importancia de los Estados Unidos como poseedor de las reservas globales de oro. Eichengreen señala al respecto que, entre mediados de 1930 y mediados de 1940, sus activos en oro se doblaron, pasando del 35 al 70 por 100 del total mundial. En

segundo término, la apertura en 1954 de un mercado para el oro no monetario, que se estableció en Londres. Lógicamente con ellos se registraría ese fenómeno que muchos economistas han estudiado para otros casos como es la diferenciación de precios en dos mercados para el mismo bien. Debe tenerse en cuenta que el precio del oro en el mercado libre de Londres estaba fuertemente influido por las intervenciones oficiales y que durante años éstas buscarían la estabilidad del mismo, lógicamente con variaciones mínimas respecto al precio del oro monetario (los indicados 35 dólares/onza).

En los años 1960-1961 se registraron una serie de sucesos que manifestaban una tendencia a elevar el precio del oro en el mercado londinense. El autor recuerda así las compras de algunos países para protegerse de una hipotética devaluación del dólar, las de otros por constituir sus reservas en oro, etc, además de los factores estructurales como un mayor crecimiento del comercio y la incapacidad de ofertar mas oro en los mercados por las limitaciones de su producción. En esta situación, los Estados Unidos propusieron intervenir en el mercado, lógicamente buscando la estabilidad del precio del oro en Londres. Su propuesta daría origen al que se ha llamado «pool» del oro en el que intervendrían con diversas participaciones los países citados.

Eichengreen señala que entre 1962 y 1965 el precio del oro se es-

tabilizó debido en parte a la apertura de nuevas minas del mineral. De hecho los países participantes en el pool adquirieron oro por valor de 1,3 millardos de dólares. Pero a partir de 1966, el precio del oro en Londres comenzó a elevarse, reflejando presiones inflacionistas y una pérdida de confianza en la moneda de reserva. El pool tuvo entonces que vender oro, registrándose al respecto cifras de 2,2 millardos de dólares en el período 1966-1967. La situación en 1968 continuaría empeorando.

Los datos semanales que aporta el autor muestran un incremento de las ventas de oro, especialmente en el mes de marzo de forma que, de hecho, algunos países abandonaron el pool. Tras varios intentos de solución que se revelaron ineficaces (la propuesta de creación de dos mercados diferenciados, etcétera), el pool dejó de funcionar.

El autor proporciona una serie de explicaciones sobre el que denomina colapso del pool. Entre ellas destaca la ausencia de una opinión común sobre el problema que se pretendía resolver, pues eran lógicamente distintas las de los Estados Unidos y las de los otros países. A ello añade la carencia de un mecanismo de ejecución, su falta de coordinación con el FMI o la falta de transparencia. Pero en definitiva trata el autor de obtener una aplicación del precedente a la situación actual. Parte, en sentido negativo, de las dificultades para emprender acciones colectivas de cooperación

así como de la inexistencia de acuerdos formales y concluye que en tanto los países asiáticos vayan teniendo opiniones divergentes sobre la prioridad que deba otorgarse a un tipo de cambio estable y valorado de una manera competitiva, su acción colectiva para sostener el dólar será cada vez más difícil.

El tercero de los trabajos se refiere a Japón y al final del sistema de Bretton Woods en lo concerniente a dicho país, pero, como en los restantes capítulos del texto, se realiza un análisis de la situación actual y especialmente la de China. Buena parte del trabajo se dedica a trazar los paralelismos entre la economía nipona de los 1960 y la presente. Así, el primero habría disfrutado de una década de crecimiento basado en las exportaciones, a la vez que mantenía un tipo de cambio vinculado al dólar norteamericano a niveles competitivos. Los responsables de la conducción de la política económica, así como los autores de la época mostraban una resistencia a revaluar el yen, cotizado a 360 yenes por dólar, pese a los superávits externos y a las dificultades de la economía nacional. En esa línea señalaban que la industria japonesa no sería capaz de sobrevivir a una posible devaluación. Además ponían de manifiesto limitaciones del sistema financiero nipón.

El estudio que realiza Eichengreen muestra prácticamente, con una precisión de día a día, las reacciones provocadas por las acciones que afectaban al sistema internacional,

entre ellas a la decisión norteamericana de modificar el precio del oro y la de suspender el cambio de dólares por oro cuando las reservas de Estados Unidos alcanzaron un nivel mínimo. De hecho, el Banco Central dejó de adquirir dólares al precio señalado de 360 yenes. Se permitió en primer lugar que el yen se apreciara, aunque el propio banco intervino para suavizar los movimientos. Cuando el tipo de cambio llegó a los 308 yenes por dólar se produjo una nueva alineación formal con éste. Más tarde volvería a permitirse la flotación que llegó a registrar una nueva apreciación en la cifra de 265 yenes.

En este sentido, Eichengreen se pregunta sobre las consecuencias de estos movimientos y de nuevo por su aplicación al actual caso chino. Aplicando técnicas econométricas, señala un conjunto de lecciones. En primer lugar, que una economía orientada hacia la exportación y con crecimiento rápido puede superar con éxito la transición hacia una expresión de mayor flexibilidad de los tipos de cambio siempre que exista un manejo adecuado de los mismos por parte de las autoridades. En esta línea han de ajustarse también las condiciones monetarias y crediticias a las necesidades internas.

En segundo lugar, la experiencia japonesa no muestra que una mayor flexibilidad en los tipos de cambio deba esperar a la eliminación de los controles de capital y al desarrollo de mercados financieros que manejen nuevos instrumentos financie-

ros como son los contratos de futuro y de forward. En efecto, el Banco Central puede proporcionar aquellos servicios de cobertura que los mercados privados no hacen creando así una demanda por parte de las empresas para propiciar la creación de tales mercados.

A estas reflexiones se le han de añadir, por un lado, la adecuación de las políticas interiores, especialmente la política fiscal. En este caso China tendría que afrontar una demanda creciente de servicios educativos, sanitarios y otros de tipo social. Por otro, han de tenerse en cuenta las condiciones de la economía mundial. El Japón de los 1970 se benefició de condiciones favorables de demanda. En las circunstancias actuales, el autor señala que los ajustes en la política económica china, realizados de una manera constructiva, deberían estar acompañados de ajustes monetarios y fiscales en los Estados Unidos de forma que «este país contribuya también a resolver el problema de los desequilibrios globales que, en gran medida, han sido creados por él».

El último de los trabajos contiene una serie de observaciones de interés relacionadas de manera primordial con la cuestión del mantenimiento del dólar como moneda ancla del sistema internacional. Para ello parte de la forma en que finalizó el predominio de la libra esterlina. Ha de resaltarse no obstante una primera diferenciación que indica Eichengreen como es la de que no se habrá

visto en la historia económica que un país emisor de la principal moneda internacional tuviese déficits por cuenta corriente superiores al 6 por 100 de su producto interior bruto.

El examen de la situación de Gran Bretaña a fines del siglo XIX y principios del XX proporciona otras características. Se trataba entonces de la principal potencia comercial mundial (el 60 por 100 de los intercambios de mercancías se facturaban en libras) a la vez que constituía la principal fuente de inversiones internacionales. A todo ello se añadía la importancia de Londres como centro financiero, inicialmente originada por las necesidades en este orden del imperio británico.

Sin embargo, el papel de la libra como moneda de reserva no era único. Las cifras que suministra sobre el tema Eichengreen son significativas. En 1899 suponían ciertamente el 64 por 100 del total mundial pero en 1913 eran sólo el 48 por 100. El papel creciente lo presentaría el franco francés (16 por 100 y 31 por 100 para las mismas fechas) mientras que el marco se mantenía en ambas fechas el 15 por 100 y otras monedas completaban el 6 por 100.

En el período interbélico se registraría, aún sin datos cuantitativos, el inicio de la presencia del dólar y se mantendrían las situaciones del franco y de la libra. Pero es en el período postbélico cuando se inicia el dominio del dólar. Los datos del Fondo Monetario Internacional para 1973 señalan que el 84,5 por 100 de las

reservas en divisas de los bancos centrales eran en dólares, mientras que la libra suponía el 5,9 y franco francés el 1,2 por 100. La recuperación de la economía alemana se manifiesta en que la en la misma fecha el 6,7 por 100 de las reservas indicadas se mantenía en marcos.

En aquellos momentos la economía de los Estados Unidos presentaba algunas de las características anteriormente señaladas para la británica: la situación favorable de la balanza por cuenta corriente y la tendencia inversora hacia el exterior. Pero en los años sucesivos todo cambiaría, dando origen a los que se han llamado los «déficits gemelos». ¿Modificaría esta situación la posición del dólar?

Para Eichengreen, el hecho de que un país cuya moneda constituya buena parte de las reservas de divisas esté en tal situación «no socava su posición como banquero del mundo». A tal respecto, en lo que se refiere a la cuantía de deuda, utiliza el criterio de Mussa (la relación de la deuda respecto al PIB sería igual al déficit por cuenta corriente como porcentaje del PIB multiplicado por el tipo de crecimiento de la renta nominal). En términos simples $c=ng$. Dado que g es 0,05 (3 por 100 de crecimiento real mas un 2 por 100 de inflación) y c es 0,025, la relación de deuda podría establecerse en un 50 por 100 que es el doble del 25 por 100 actual.

Ahora bien, respecto al papel del dólar el autor señala que unos años después, en 2004, éste suponía el

65,9 por 100 de las reservas mundiales, frente a un 24,9 por 100 del euro, un 3,9 por 100 del yen y un 3,3 por 100 de la libra. En definitiva, como en otras situaciones anteriores, se presenta un predominio de una moneda, pero no exclusiva. Cara al futuro, la cuestión, según Eichengreen dependerá del resultado de las políticas económicas norteamericanas. El autor avisa que «la inestabilidad del tipo de cambio del dólar y la erosión del poder de compra de los activos denominados en dólares podrían hacer menos atractivo el mantenimiento de reservas en dólares». En todo caso, junto al euro, se percibe la presencia en el futuro del remimbi chino, pero para ello China tendrá que superar obstáculos significativos, especialmente la necesaria creación de mercados financieros transparentes y eficaces.

En definitiva, quedaría una vez más demostrado que a través de la investigación y la fundamentación sólida de la historia de la economía se puede valorar este enfoque en el planteamiento y muchas veces en la solución de las cuestiones de los momentos actuales. En este sentido, mostramos nuestro reconocimiento a los trabajos del profesor Eichengreen por constituir una base magnífica para el estudio de las economías de hoy.

Miguel Angel Díaz Mier
Universidad de Alcalá

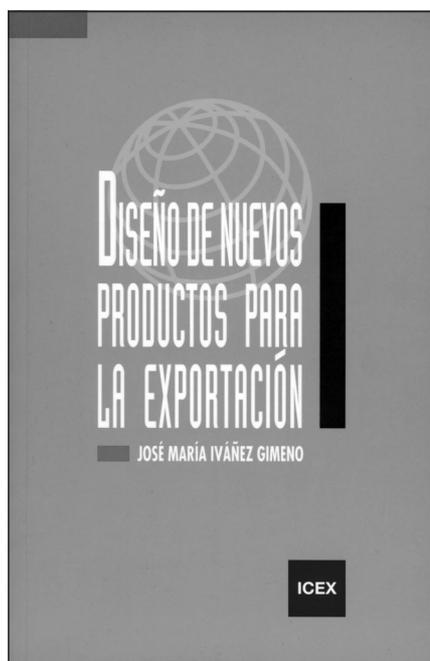
Antonio M.ª Ávila. TPGA.
Universidad Autónoma de Madrid

RESEÑAS

EL DISEÑO DE NUEVOS PRODUCTOS PARA LA EXPORTACIÓN

José María Iváñez Gimeno

Prólogo de Joan Clos,
Ministro de Industria, Turismo
y Comercio, 432 páginas
(39 cuadros, 51 gráficos),
ISBN: 978-84-7811-581-5



Hace ya más de veinte años que la validez del diseño industrial como instrumento para aumentar la competitividad de las exportaciones no es puesta en duda por ninguna empresa en España, ni tampoco por las Administraciones Públicas, que vienen realizando considerables esfuerzos para favorecer su desarrollo. En esa línea, este manual práctico tiene por objetivo básico mostrar a los directi-

vos de las empresas las posibilidades que les brinda el diseño industrial a la hora de concebir nuevos productos, mejores y más competitivos en los mercados internacionales.

El autor, José María Iváñez Gimeno, Inspector General de Servicios de la Administración General del Estado, es experto en políticas de promoción de la pyme, y ha sido Subdirector General del Instituto de la Mediana y Pequeña Empresa Industrial (IMPI). Ha sido precursor en España en la definición de las políticas de promoción del diseño industrial y esta obra es fruto de su larga experiencia profesional en la materia.

Con independencia del factor precio, resulta evidente que las exportaciones más competitivas en los mercados exteriores son, en última instancia, las mejor adaptadas a las necesidades y gustos de los consumidores, es decir, las mercancías que están mejor diseñadas. Este manual pretende mostrar precisamente cómo lograr esa competitividad internacional mediante el diseño industrial. Partiendo del hecho de que, en un mundo globalizado, la internacionalización ha de ser un componente esencial de la estrategia de la empresa, el autor expone detalladamente en los Caps. 1 a 3 cómo puede convertirse el diseño industrial en el instrumento estratégico que permita aumentar la competitividad internacional mediante el desarrollo de nuevos productos; para ello, se define previamente qué se

entiende por «diseño» en este marco, y por «nuevos» productos destinados específicamente al mercado exterior.

A continuación, la obra examina cómo han de ser diseñados los nuevos productos para la exportación de forma que se reduzcan sus costes de producción (Cap. 4), aumente su calidad y funcionalidad (Cap. 5) y se refuerce su adaptación a las necesidades del mercado objetivo (Cap. 6). El Cap. 7 examina en detalle el proceso de diseño de nuevos productos, siguiendo todas sus fases, desde la definición inicial a la producción en serie y lanzamiento comercial, pasando por el diseño propiamente dicho y el control de calidad y verificación del prototipo. Seguidamente, el autor amplía el marco de análisis para estudiar, primero, cómo la formación de la imagen corporativa y la imagen país son elementos necesarios para hacer más competitivas las exportaciones (Cap. 8), antes de abordar el caso especial de la moda (Cap. 9) y la importancia de los envases y embalajes en la exportación (Cap. 10). El libro concluye con el examen de las diversas técnicas de gestión del diseño a disposición de la empresa (internas, externas) y su integración en la estructura de ésta (Cap. 11), y la protección y promoción pública del diseño industrial (Cap. 12). Una rica bibliografía completa el conjunto.

