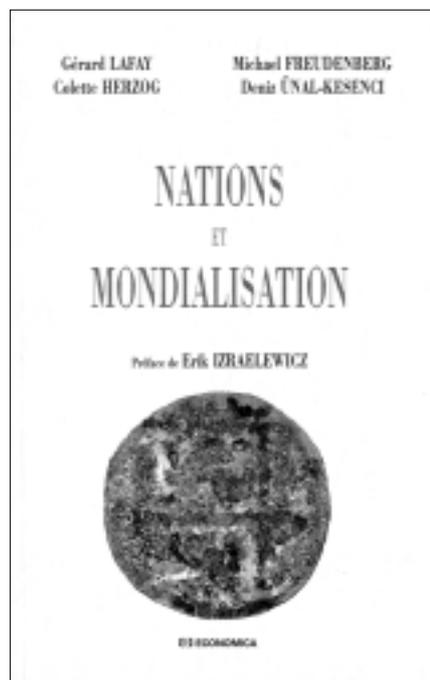


NOTAS CRITICAS

NATIONS ET MONDIALISATION

Lafay, G.; Freudenberg, M.;
Herzog, C. y Ünal-Kesenci, D.
Economica, París, 1999



En los últimos años hemos tenido ocasión de asistir a una explosión de obras de autores franceses preocupados por el fenómeno de la mundialización. Buena parte de las mismas tienen su origen en el CEPII, centro de investigación de fenómenos de prospectiva y de economía internacional y a cuyos trabajos cabe aso-

ciar el texto que pasamos a comentar. Conocíamos otros trabajos interesantes de G. Lafay (*Commerce international: la fin des avantages acquis*, así como su dedicación a la construcción de indicadores sobre ventajas reveladas) y en estas mismas páginas de *Información Comercial Española* hemos tenido ocasión de comentar estudios de Kebabdjian y de otros grupos de investigadores del CEPII (*Compétitivité des nations*, 1998) y, en consecuencia, preveíamos encontrarlos con un trabajo documentado, seriamente fundamentado, bien ordenado. En ese sentido no cabe duda de que al lector no se le defrauda.

Y sin embargo... Posiblemente hubiéramos esperado algo más, quizá una nueva interpretación de las causas y efectos de la globalización, o algunas líneas sobre el futuro, distintas a las habituales en esa auténtica montaña de textos que los fenómenos recientes de la economía internacional han originado. Ahora bien, es posible que si *Nation et mondialisation* hubiera sido nuestro primer encuentro con este tipo de trabajos no hubiéramos tenido ocasión de hacer el comentario anterior.

El libro consta de un prólogo, sobre el que tendremos ocasión de volver, tres partes, cada una de las cuales consta de dos capítulos y, finalmente, cuatro anexos de los que dos son especialmente dignos de mención. Las tres partes se destinan al estudio de tres de las características diferenciales de la economía global del fin de siglo: mundialización, a la que se dedican, como hemos dicho, dos capítulos, uno destinado a mostrar los fundamentos y otro las consecuencias; la

especialización, en la que se estudia la evolución en la economía mundial de productos y servicios (capítulo 3) y de las naciones (capítulo 4); y, por último, la regionalización, estudiada a través de la polarización de las corrientes comerciales y de una consideración del espacio europeo.

Dejaremos para un comentario más amplio el prólogo, así como la primera parte, que muestran las mayores novedades. Nos concentramos ahora en las recién indicadas segunda y tercera parte.

La segunda parte lleva consigo un considerable trabajo estadístico descriptivo que muestra la evolución en los últimos 30 años de seis grandes categorías de productos (bienes de consumo, productos mixtos, bienes de equipo, bienes intermedios, productos manufacturados de base y productos primarios), así como de los servicios. Cada una de las categorías indicadas se estudia mediante una serie de industrias, hasta llegar a 72. Para cada una de ellas se estima el indicador de saldo relativo que describe la amplitud de los déficit o superávit registrados año tras año a través de las diferencias entre las exportaciones relativas y las importaciones relativas. Se entiende como relativo el porcentaje de las exportaciones/importaciones de la rama estudiada en la zona geográfica elegida respecto al total de exportaciones/importaciones de esa rama en el total mundial. De esta forma se obtienen cifras positivas (ganancia de posiciones) o negativas (pérdidas) que marcarán las variaciones que se han registrado. Los cuadros que se obtienen tienen gran

interés académico y suponen una base sólida para llevar a cabo trabajos sobre economía mundial.

El segundo capítulo de esta parte (el cuarto) realiza un examen similar, en este caso referido a naciones, sobre las que se efectúa un cálculo de las ventajas comparativas en 12 grandes categorías de productos. Para cada grupo de naciones se presentan sus puntos débiles y fuertes, que vienen a mostrar si se ha registrado un aumento o una disminución de la especialización o un giro completo en esa especialización. Nos ha parecido un trabajo bien construido, de interés especial para quienes han de examinar fuentes secundarias para tomar decisiones. Lógicamente, en la medida en que el grado de agregación descende sus posibilidades de aplicación se concretan. Para los autores «la especialización no se explica únicamente en lo macroeconómico (dotaciones absolutas en recursos naturales o dotaciones relativas en capital y en trabajo de diversas cualificaciones). La dinámica de la especialización tiene que ver con lo microeconómico, pues se debe no sólo a los efectos de aglomeración de las empresas presentes en el territorio nacional sino, sobre todo, a sus innovaciones que generan una renovación de productos y de procesos de producción».

La tercera parte se dedica a la polarización de las corrientes comerciales desde una perspectiva general (capítulo 5) y, más concretamente, para el caso europeo (capítulo 6). Los trabajos presentan una metodología similar a los aplicados anteriormente, esto es, la

elaboración de un indicador que se aplica más tarde a los datos. El concepto que aquí se maneja es el de intensidad relativa de las corrientes bilaterales, de cálculo un tanto complicado, que compara una parte observada (el tanto por ciento del comercio bilateral entre una serie de pares de países) con otra parte teórica. Los resultados que los autores han obtenido toman una muestra de 53 x 53 países para el periodo 1967-1994. Los indicadores confirman una lógica de proximidad geográfica, esto es, que los intercambios más intensos se dan entre socios geográficamente próximos (es el caso de Australia y Nueva Zelanda, de Singapur y Malasia, o Noruega y Suecia). Sin duda, es un trabajo interesante que tiene, en nuestra opinión, la limitación de referirse a datos del pasado, siendo difícil obtener algún tipo de ley o regularidad para el futuro.

Nos ha interesado sobre todo la primera parte del libro (capítulos 1 y 2) en la que los autores aportan una interpretación de la globalización que pone de manifiesto algunos matices dignos de comentario. Se comienza por una definición: la actual mundialización es un «nuevo dato geo-económico», que marca una ruptura en los mecanismos de la economía, traducido en la modificación de las relaciones de fuerza de los actores económicos. Esa ruptura presenta una serie de características para los autores del libro: a) carece de precedente histórico; b) se registra una modificación en la estructura geográfica de la población; c) igualmente, la producción mundial ha sufrido un

amplio reajuste; d) las modificaciones afectan a los niveles de desarrollo; y e) se ha producido una nueva distribución de la renta mundial.

¿En qué basan Lafay y colegas esa primera afirmación? Aducen que la explicación tradicional de la innovación tecnológica es, sin duda, de aplicación a la situación de fines del siglo XX. La actual revolución de los transportes, de las comunicaciones, puesto que los nuevos medios electrónicos hacen posible la circulación instantánea, tiene que ver con dicha definición y se podría calificar la actual como la tercera revolución industrial. Pero el mundo ya conoció dos anteriores. Lo que sí marca la diferencia con las anteriores es el comportamiento de las empresas en dos áreas clave, como son las inversiones y la formación de los salarios.

Para los autores del libro, «las elecciones de inversión de las empresas se derivaban principalmente de la evolución previsible de su territorio de origen, tanto en lo que afecta a la oferta como a la demanda». Desde la constitución de los espacios económicos nacionales, cada país seguía su propia dinámica de crecimiento, en la que las relaciones con el exterior servían, en cierta forma, de mecanismo de ajuste. Cuando se registraban costes salariales elevados, la economía nacional continuaba su trayectoria pero el comercio exterior aparecía como deficitario.

La nueva mundialización ha cambiado el esquema. Las empresas que juegan una estrategia mundial invertirán teniendo en cuenta los atractivos que presentan los diversos territorios nacionales en

consideración. De esa manera, la existencia de costes salariales elevados les disuadirán de invertir en el territorio de origen y les estimularán a producir en otros territorios más atractivos. Se registrará una deceleración de la demanda interior y la necesidad de ajuste será ahora nacional.

En cuanto a los salarios, «toda la lógica del desarrollo económico de los países industriales durante decenios había estado marcada por el progreso regular de los salarios, debido a la acción simultánea de dos fuerzas: el papel compensador de los sindicatos y la actitud de los responsables de las empresas». Pues bien, la mundialización ha cambiado los papeles tradicionales. El sindicalismo tradicional se ha debilitado, por un lado; y, por otro, las empresas, dadas las perspectivas que el crecimiento de los países extranjeros les ofrece, consideran a los salarios desde la perspectiva de los costes, abandonando las políticas sociales de tipo «fordista».

La nueva mundialización no facilita el proceso de lograr una solución al problema tradicional de asegurar la coherencia entre formas de producción, formas de consumo, vías de distribución de la renta y las estructuras de cualificación de la población activa. Esta coherencia se había obtenido anteriormente en los tradicionales espacios nacionales o regionales, pero no en el mundo global.

En un buen resumen de las modificaciones que acompañan a la mundialización contemporánea, empleando las variaciones de distintos porcentajes en distintas variables socioeconómicas, Lafay presenta las que se refieren a

población, producción, producción per cápita y renta mundiales. Esta reseña no puede entrar en el detalle de los estudios realizados. Sí sirve a nuestros efectos de recensión indicar cuanto se refiere a los tres grandes bloques de la economía mundial (América, Euráfrica y Asia y Oceanía). Pues bien, los datos que se obtienen para el período 1960-1996 ponen de manifiesto importantes cambios. Así, la población en América apenas sufre alteraciones (13,8 por 100 del total mundial, en 1960, y 13,6 por 100 en 1996) mientras que Euráfrica y Asia y Oceanía tienen alteraciones en sentidos contrarios. Euráfrica pasa del 32,9 por 100 en 1960, al 30,3 en 1996 y, mientras tanto, Asia y Oceanía, desde el 53,3 por 100 de 1960 llegan al 56,0 por 100 en 1996.

Más importantes son las modificaciones que muestran las cifras de producciones. América pasaría así de significar un 36,9 por 100 en 1960 a un 30,8 por 100 en 1996. Euroáfrica también desciende desde el 46,0 por 100, en 1960, hasta el 33,1 por 100, en 1996. En compensación, Asia y Oceanía ascienden desde el 17,1 por 100 hasta el 36,1 por 100. Claro es que, desagregando, podrían estudiarse las partes que los distintos países y grupos de países significan en estos datos globales. En este mismo orden, el reflejo en la renta mundial pone de manifiesto un importante descenso de América, que pasa del 46,2 por 100 de los ingresos mundiales al 33,2 por 100 en las respectivas cifras de 1960 y 1996. Euráfrica prácticamente no se altera, mientras que la subida importante corresponde a Asia

y Oceanía, que pasa del 14,1 por 100 al 27,5 por 100.

En el capítulo 2 se analizan las consecuencias de la mundialización desde la perspectiva internacional. Se presentan los datos correspondientes a intercambios de mercancías y servicios, así como a inversiones directas. Respecto a las importaciones y exportaciones se muestran análisis similares a los del capítulo anterior, que indican también aumentos importantes para Asia y Oceanía y disminuciones para América y Euráfrica. Claro es que aquí resulta importante el análisis de la que se ha denominado inserción internacional de los países, la cual se estima a través del índice de apertura (relación de importaciones más exportaciones respecto al PIB). En este orden destacan Singapur, Hong-Kong y los países del Benelux. Cálculos análogos se realizan respecto a los flujos de inversión.

La conclusión principal a la que llegan los autores es que la globalización «pone en tela de juicio el papel de las instituciones internacionales cuya misión es asegurar la regulación económica al nivel de todo el planeta». En lo que se refiere a modelos regionales, los autores se muestran partidarios de la forma en que se ha producido la cooperación.

Como decíamos al comienzo, comentarios especiales nos merecen los anexos y el prólogo de la obra. En los anexos, aparte de la bibliografía, ciertamente volcada hacia autores franceses, dos temas nos han llamado la atención. Un primer apéndice se dedica a presentar de una manera esquemática, esto es, sin discusión metodológica, los elemen-

Deuda y Desarrollo (FONDAD, en sus siglas en inglés), un centro de investigación independiente formado por varios expertos en temas de política económica relacionados con las finanzas internacionales, siguiendo la línea de una publicación de 1992 (*Fragile Finance: Rethinking the International Monetary System*) acaba de publicar otro documento (*The Management of Global Financial Markets*) en el que aboga por reformar el esquema de supervisión y control del Sistema Monetario Internacional.

El libro se divide en cuatro partes: en primer lugar, se analizan las nuevas estrategias para luchar contra la falta de estabilidad asociada a los mercados financieros como consecuencia del efecto contagio y del comportamiento irracional por parte de algunos agentes. En segundo lugar, se estudian las implicaciones del funcionamiento de los mercados financieros sobre la política de supervisión de los mismos. En tercer lugar, se repasan las respuestas nacionales y regionales a la inestabilidad financiera y, finalmente, se apuntan las limitaciones del esquema institucional internacional actual a la hora de hacer frente a los problemas asociados con la globalización de los mercados financieros.

Por lo que se refiere al primer apartado, Jan Kregel, economista de la UNCTAD y Bill White, economista jefe del Banco Internacional de Pagos de Basilea, explican la inestabilidad existente en la actualidad basándose en la idea de que el capital que fluye hacia un país en desarrollo tiende a sobrerrea-

cionar al principio para estancarse después, sin tener en cuenta el grado ni las necesidades de desarrollo del país analizado. Este análisis se enriquece con la aportación de Ariel Buirra, ex-gobernador del Banco Central de México, que considera necesario recurrir al control de las entradas excesivas de capital, y al establecimiento de un regulador global, además de estudiar la elección del sistema de tipo de cambio más idóneo.

En cuanto al segundo aspecto, Martin Mayer, un experto en el comportamiento de los agentes que operan en los mercados financieros, resalta tres factores explicativos de la falta de estabilidad de los mercados financieros: primero, los bancos centrales están en la base de los problemas de riesgo moral, pues los bancos comerciales asumen un riesgo reducido en sus decisiones de inversión al estar respaldados por éstos. Segundo, se supone que los bancos comerciales cuentan con una información de la que en realidad no pueden disponer. Finalmente, a diferencia de lo que se piensa, la cobertura dinámica no garantiza la reducción del riesgo para los agentes que operan en los mercados sino que incrementa la volatilidad y, por tanto, el riesgo. Como corolario de lo anterior, Age Bakker, gobernador del Banco Central de Holanda, expone argumentos a favor del control de la salida de capitales de los países oferentes de fondos y de la adecuación del ritmo de entrada de capitales a la capacidad de absorción del país en desarrollo. Además, introduce dos medidas complementarias a

la anterior: el cambio en los sistemas de remuneración de los intermediarios en el mercado monetario para reducir el incentivo a realizar operaciones a corto plazo y la introducción de un mayor grado de responsabilidad para los gerentes de las empresas y para sus accionistas en los episodios de inestabilidad financiera a través de cláusulas *bail-in* en caso de aparición de problemas de solvencia financiera.

Para el estudio de las medidas nacionales y regionales se toman las opiniones de tres expertos en áreas emergentes (Asia, Latinoamérica y Europa Central y Oriental), M. Ariff, director del Instituto Malayo de Investigación Económica, R. Ffrench Davis, economista de la CEPAL y György Szapáry, vicepresidente del Banco Central de la República Checa.

Las lecciones que se extraen de las experiencias de estos países siguen tres líneas generales.

En primer lugar, es necesario garantizar la consistencia de la regulación y supervisión nacional debiendo reformar estructuralmente el sistema financiero nacional, garantizar su competitividad a nivel internacional y prestar especial atención a las fases alcistas del ciclo, pues las recesiones suelen venir explicadas por aumentos de la actividad económica incorrectamente reconducidos.

En segundo lugar, la liberalización de la cuenta de capital debe seguir un orden para evitar la aparición de turbulencias desestabilizadoras. En este sentido, los capitales a corto plazo deben ser liberalizados en último lugar, pudiendo optar

por controlar su salida desde el país de origen.

Finalmente, una reforma institucional a nivel internacional resulta deseable para así poder delimitar las competencias atribuibles a cada uno de los organismos que operan en este contexto.

Los aspectos específicos de cada una de las experiencias incluyen la supervisión financiera nacional y la garantía de la solvencia para el caso asiático, la composición del gasto en Latinoamérica y una correcta opción de tipo de cambio para los países europeos.

La reforma institucional internacional se basa en las limitaciones asociadas a las organizaciones internacionales actuales a la hora de garantizar la aparición de beneficios para todos los países en un mundo cada vez más globalizado e interdependiente. En este sentido, S. Griffith Jones considera que existen cuatro aspectos que, a pesar de haber ido mejorando a lo largo de los últimos años, precisan un nuevo impulso a nivel internacional.

Primero, la necesidad de incrementar la transparencia en la información suministrada por los países miembros de las instituciones internacionales. En este apartado, la creación de las Notas de Información Pública (PIN, en sus siglas en inglés), siguiendo lo establecido en el Artículo IV del Convenio Constitutivo del FMI, ha significado un avance fundamental pero sería deseable aumentar la profusión de los estudios en algunos casos concretos.

Segundo, la desaparición de los vacíos existentes en la regulación a nivel global en la que ha significado un avance rele-

vante la reciente creación del Foro para la Estabilidad Financiera por parte de los países del G-7.

Tercero, el suministro de liquidez oficial a los países en crisis, donde desempeña un papel básico la nueva Línea de Crédito Contingente creada por el FMI aunque presente algunas limitaciones, como la imposibilidad de percibir otros recursos del Fondo por parte del país receptor de la Línea de Crédito Contingente.

Finalmente, una mayor actividad del sector privado en la resolución de las crisis financieras a través de las líneas de crédito contingente privadas y del alargamiento del vencimiento de los bonos privados, por ejemplo.

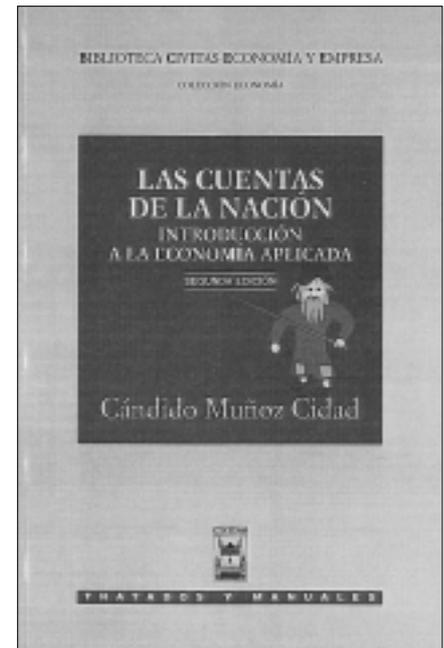
En conclusión, la globalización es un proceso imparable que puede tener efectos beneficiosos sobre la economía mundial aunque, tal y como ha puesto de relieve la reciente crisis financiera internacional, la inestabilidad asociada a los mercados financieros puede limitar la aparición de estos beneficios para un grupo reducido de países además de incrementar la incertidumbre y la volatilidad del sistema financiero internacional. Por ello, resulta deseable instrumentar mecanismos de supervisión y control internacionales, donde la transparencia en la información es clave, que vengam acompañados de medidas nacionales y de una mayor participación del sector privado en la resolución de las crisis financieras.

Rafael Fuentes Candau

RESEÑAS

LAS CUENTAS DE LA NACION. INTRODUCCION A LA ECONOMIA APLICADA

Muñoz Ciudad, Cándido
Editorial Civitas, Madrid, 2000.
292 páginas



Cuando a Richard Stone, creador de la Contabilidad Nacional, le concedieron en 1984 el Premio Nobel de Economía, la Academia sueca valoraba todo su trabajo desarrollado como economista, entre 1940 y 1945, en el gabinete de guerra inglés durante la segunda gran conflagración, calificando sus primeras cuentas nacionales de entonces, como «una innovación de las que hacen época».

Aquellos *white papers* que el equipo

de Stone pasaba al primer ministro inglés permitían seguir la evolución de la economía británica y al mismo tiempo servían de comparación, al ir evaluando los efectos que los bombardeos aliados iban teniendo sobre la estructura económica de la Alemania nazi. «Los trabajos de Stone en el citado gabinete ministerial —añadía el presidente de la Academia nórdica durante la concesión del galardón— permitieron a Gran Bretaña movilizar sus recursos de guerra de forma más eficiente... y fueron de una importancia fundamental para la elaboración de un sistema de contabilidades nacionales, que permitieron mejorar radicalmente las bases del análisis económico».

Hoy podemos decir que, simplemente, no es posible el gobierno racional de un país sin un buen sistema de cuentas nacionales. Todavía no se ha llamado la atención suficientemente sobre hasta qué punto es importante para todos los países del mundo contar con tan valioso instrumento. Para un gobierno, la contabilidad nacional equivale a la vista para el organismo humano. Y, de la misma forma que difícilmente los responsables de una empresa pueden tomar decisiones acertadas sin un conocimiento de los balances de situación, explotación y cuentas de la misma, tampoco eso es posible para los gobiernos que carecen de una buenas «cuentas de la nación».

Si estas circunstancias las representamos en unos ejes de abscisas y ordenadas observamos una alta correlación. A mayor desarrollo y fiabilidad del sistema de cuentas, más niveles de renta por

habitante, y al contrario. Su empleo es, desde hace años, en la mayoría de los países desarrollados, imprescindible en las discusiones parlamentarias, en el control de los gobiernos por el Parlamento, y hasta para la propia discusión política, si es que quiere hacerse con cierto rigor.

El catedrático de Estructura Económica de la Facultad de Periodismo de la Universidad Complutense de Madrid, Cándido Muñoz, ofrece en este manual un despliegue pedagógico de cuadros e ilustraciones, que lo hacen asequible al conjunto de los agentes económicos, incluso al público no especializado, permitiéndole conocer las principales magnitudes, partidas y operaciones que componen el actual modelo del Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas de la Contabilidad Nacional de España, abreviadamente SEC-95.

El estudio de las cuentas nacionales, como el de las tablas input-output, forma parte obligada de los primeros capítulos de los cursos de Estructura Económica Mundial en España. El profesor Muñoz Ciudad piensa, como muchos economistas —él cita al Premio Nobel Richard Hicks—, que el estudio de las cuentas nacionales es el mejor procedimiento de introducción al estudio de la economía. Y ciertamente tiene ventajas importantes.

Por un lado, ayuda a precisar el lenguaje de los economistas, bastante impreciso en ocasiones, especialmente desde el enfoque de la Teoría Económica, donde por traducciones o tradiciones anglosajonas se conservan expre-

siones sin reflejo ni cuantificación concreta en el terreno de la realidad económica. Por otro lado, permite comprender las estadísticas más sistemáticas que se realizan en la Unión Europea. Y, en tercer lugar, suministra al estudiante, la descripción de una economía en sus operaciones, reales y financieras, más relevantes.

Con ello el estudiante, o el simple ciudadano interesado que se acerca al conocimiento de la realidad económica nacional, puede disponer de una maqueta que le permite conocer el funcionamiento de una economía y comprender la metodología, las partidas y los conceptos de elaboración de las diferentes cuentas, pudiendo analizar las más importantes estadísticas económicas españolas e internacionales. Por otro lado, se explican una serie de conceptos económicos clave en el estudio de la economía —y sobre todo de la realidad económica—, cuyo conocimiento temprano evita posteriormente lagunas importantes. Para Richard Hicks, ésta es una vía de introducción al estudio de la economía, complementaria de la más tradicional, al ofrecer una visión global del sistema económico que refuerza los conceptos introductorios de la microeconomía y la macroeconomía para principiantes.

El texto presenta notables variaciones y mejoras no sólo con respecto a aquel lejano antecesor suyo de *Introducción a la economía aplicada. Cuentas Nacionales, tablas input-output y balanza de pagos*, editado por Espasa Calpe en 1989, del mismo autor, sino respecto a su posterior *Las cuentas de la nación. Nueva*

introducción a la economía aplicada, editado por Civitas en 1994 y reimpresso en 1999.

Esta nueva edición presenta el libro dividido en seis partes, con un total de 20 capítulos. Una primera «Economía en miniatura: producción, renta y gasto», con cinco capítulos referidos al proceso productivo, las operaciones de bienes y servicios, las operaciones de distribución, las macromagnitudes y la renta, gasto y equilibrio externo. Una segunda parte sobre «Las cuentas de la nación», conteniendo tres capítulos referidos a las cuentas simplificadas, los sectores institucionales y la economía financiera. La estructura de las cuentas de la nación SEC-95 y las macromagnitudes del SEC-95 están contenidas en la parte tercera. La parte cuarta queda dedicada al crecimiento, inflación y tipo de cambio, concretada en dos capítulos referidos a las comparaciones intertemporales de renta y las comparaciones en el espacio. La balanza de pagos ocupa la parte quinta. Y la última parte queda para las tablas input-output, conteniendo los siete capítulos restantes referidos a la tabla input-output como esquema contable, las tablas input-output del SEC-95, el modelo de demanda y aplicaciones del mismo, el estudio del cambio estructural, el modelo de precios y las aplicaciones al análisis regional.

La redacción y presentación del texto queda mejorada, así como los propios ejercicios de cada capítulo, importantes para fijar los conceptos, ofreciéndose las soluciones en las páginas finales del libro. Estas incluyen asimismo un con-

junto, alfabéticamente ordenado, de definiciones y conceptos propios de las diferentes partidas y cuentas, así como una bibliografía básica brevemente comentada.

Javier Morillas

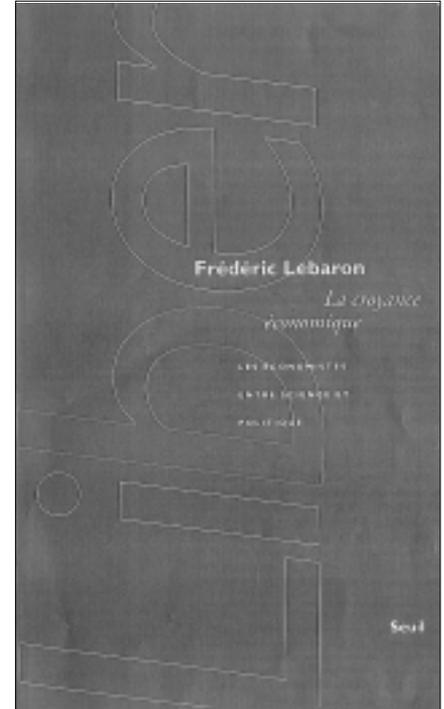
Profesor agregado de estructura económica, USP-CEU
Profesor de la Escuela Diplomática
Vocal Asesor Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid

**LA CROYANCE ECONOMIQUE.
LES ECONOMISTES ENTRE
SCIENCE ET POLITIQUE**

Lebaron, F.
Seuil 2000, 260 páginas

En la España actual hay autores que defienden la existencia de una escuela económica de Madrid, nucleada en torno a la primera facultad de Ciencias Políticas y Económicas que habría formado a un grupo de economistas claves para el crecimiento económico iniciado a partir de 1959.

Por supuesto, hay una base de verdad en este asunto, aunque se olvide que el desarrollo económico lo lidera un jurista, López Rodó apoyado en economistas, que curiosamente, en parte no son de Madrid, sino de Barcelona (recuerden que también existe una escuela filosófica de Barcelona ajena a Ortega y Gasset, como puso de manifiesto E. Nicol; pensemos en Sardá, o Estape). Todo este pequeño preámbulo nos sirve para poner de manifiesto que ante el imperialismo metodológico de lo eco-



nómico, quizá sea conveniente reflexionar sobre los condicionantes sociales de la economía, y los economistas, prisioneros, como los demás, de sus circunstancias.

Es un hecho evidente que el lenguaje económico se ha convertido en nuestros días en una *lingua franca* en la vida pública internacional, regida en gran parte por los dictados de autoridad de instituciones económicas internacionales que dan argumentos económicos, que se convierten en la última instancia en la que se apoyan los políticos y los altos funcionarios para justificar sus decisiones que, bajo una capa económica, son políticas. Estos argumentos económicos son utilizados para explicar y justificar los cambios en las sociedades contemporáneas.

Lo anterior convierte en estrictamente

necesario el analizar la producción, la reproducción y difusión de las creencias económicas, y el papel que los economistas, como sumos sacerdotes, ocupan y desempeñan en la elaboración y difusión de esas ideas.

A esa tarea, aunque centrado muy especialmente en el caso francés, se dirige F. Lebaron profesor (*maître* de conferencias) de Sociología en la Universidad de Picardía-Julio Verne de Amiens e investigador del Centro de Sociología Europeo, especialista en sociología económica y sociología de las ciencias.

Nos encontramos con un magnífico ejercicio de sociología del conocimiento, o de cómo utilizar la técnica de la sociología del conocimiento, o sociología de la ciencia, para una realidad, la de los economistas y la supuesta ciencia económica. El mundo de los economistas, de tan enorme peso en la vida contemporánea, con unas ideologías propias y adoptando decisiones que marcan nuestra vida, está necesitado de una aproximación que le haga ver la fragilidad de sus mundos y de sus conceptos y las tremendas, como no puede ser de otra manera, implicaciones de las circunstancias en las que se mueve y le condicionan. El origen social, el grupo social al que se adhieren, la localización geográfica, la creencia religiosa, el posicionamiento político, todo condiciona su manera de ver y de actuar en el mundo social. Nada más ajeno a la neutralidad. En este sentido este magnífico libro es, a partir de la experiencia de los economistas franceses, una magnífica demostración de las

posibilidades de la sociología económica, disciplina en la encrucijada entre la sociología y la economía y una llamada a la humildad, hoy tan ajena al mundo de la economía.

El libro se abre con una introducción interesantísima, con amplia bibliografía a pie de página sobre la conveniencia y la necesidad de una sociología científica de la economía y de los economistas. La obra se divide en dos partes, una primera centrada en los economistas y la producción de creencias económicas y la segunda dedicada a la difusión de las creencias económicas, todas ellas acompañadas de anexos sobre la retórica económica, la creencia matemática, o la creencia en que el lenguaje matemático da un carácter científico a la economía, a las relaciones entre ciencia económica y otras ciencias sociales y el efecto Nobel (los premios) como lazo de aglutinaciones de la ciencia económica y los economistas.

Destacamos como muy interesante el capítulo dedicado al mito del economista ya que, pese a los intentos de profesionalización, creación de carreras universitarias, o escuelas especiales con preparaciones específicas, el concepto de economista sigue siendo flojo, con perfiles poco rigurosos, puesto que «economista» es el que habla o hace economía, y a veces, muchas, los que lo hacen no han estudiado ni pasado por las carreras universitarias creadas *ad-hoc* (en España hay numerosísimos ejemplos de lo que decimos). La carrera de economista, aquí y en EE UU, aparece, en realidad, como un caso par-

ticular del conjunto de posibles profesiones ofertadas a los estudiantes que poseen diplomas, o hayan seguido cursos en disciplinas conexas, de tal manera que el éxito relativo como economista en las organizaciones burocráticas o comerciales pueda ser una de las condiciones para acceder a posiciones de poder, donde el conocimiento y la competencia iniciales no son valoradas directamente en tanto que tales, sino como una muestra en la retórica y el discurso económico, que se va extendiendo por todos lados, incluso al periodismo, de tal manera que el círculo de agentes no deja de crecer, aunque nunca debemos olvidar que la teoría económica puede ser descrita como el lugar de una controversia generada entre posiciones, una toma de posiciones teórica y política, que poco o nada tienen que ver con la ciencia, contribuyendo todos a crear una relativa indeterminación científica donde el consenso, elemento clave en la ciencia, brilla por su ausencia.

Buena prueba de lo que decimos, como sostiene el autor, es el capítulo dedicado a la ficción de la neutralidad económica. De hecho, la aparente neutralidad económica es un medio de imponer intereses económicos particulares. A lo largo del tiempo ha habido diferentes escuelas predominantes, que eran «la escuela». Así el hoy denostado keynesianismo, que contribuyó a una de las fases más expansivas de la economía mundial, es para muchos «científicos», los neoliberales, el culmen del error. Como muestra de esa falsa neutralidad, Lebaron estudia de manera particular la

creencia en la neutralidad de los bancos centrales.

El autor se interroga sobre cómo se constituye la representación colectiva de la neutralidad de la banca central. Y se responde por el nombramiento oficial de personas que son reconocidas dignas y capaces de ejercer sus funciones y que, por el mismo hecho de su nombramiento, devienen personalidades de Estado, habilitadas para hablar y actuar en su nombre con independencia de sus circunstancias personales.

El acto de nombramiento las instituye como sabios oficiales (¡y cuántas desgracias han traído los sabios oficiales!), convirtiéndolos en guardianes de la moneda. Son los depositarios particulares de la creencia colectiva en el valor del dinero, como el sacerdote es el intermediario entre lo divino y lo humano. Lo cual está bien, pero es más un pensamiento mágico, que lógico y científico, aunque éste sea del áurea que nos rodea.

Un libro cuya lectura ante tanta esencia como ciencia recomendamos, porque los datos y la estructura lógica nos sitúan en un mundo de realidades y poderes que poco o nada tienen que ver con la ciencia. Y eso es el principio de un camino científico para el tratamiento de lo real.

A. M. Avila Alvarez

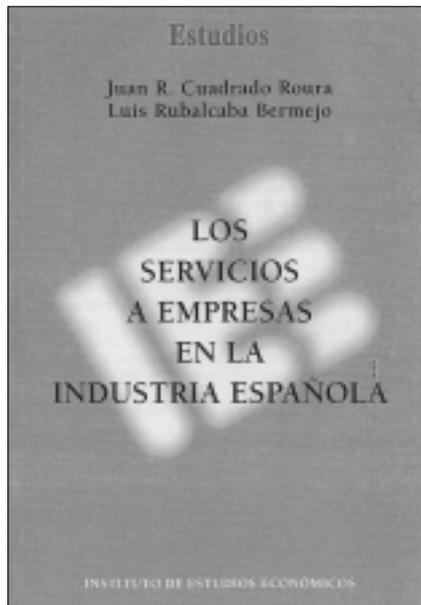
*Doctor en Derecho Constitucional
Profesor titular de Gestión de la UAM*

M.A. Díaz Mier

*Profesor titular de Organización Económica
Internacional de la Universidad de Alcalá de
Henares*

LOS SERVICIOS A EMPRESAS EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

**Cuadrado Roura, Juan R.
Rubalcaba Bermejo, Luis**
Madrid, 2000, 426 páginas



Los servicios son hoy el sector dominante en la economía española, así como en las economías de los países más desarrollados. Esta realidad apenas la discute nadie en la actualidad. Las estadísticas de los países avanzados sitúan al sector servicios por encima del 60 por 100 del valor añadido y del empleo y, en algunos casos, superan incluso el 70 por 100. De hecho, el crecimiento del empleo que se viene produciendo en los países está íntimamente ligado a la evolución del mercado de trabajo del sector terciario y los más recientes avances tecnológicos no sólo están impulsando el desarrollo de nuevos servicios, sino que imponen su uso para ser más competitivos. El propio

proceso de globalización de las economías no se entendería sin las prestaciones de Internet, las telecomunicaciones y los servicios que se apoyan en ella, la mensajería, la gestión estratégica internacional, las ferias y exposiciones, etcétera. Servicios, globalización y competitividad son hoy tres conceptos que están inevitablemente interrelacionados. No es casualidad que España, como otros muchos países, tenga que habérselas con la economía global y competitiva desde el predominio del sector servicios.

Aunque pueda parecer una afirmación exagerada, en la fase histórica actual no hay crecimiento ni desarrollo sin servicios. Como es lógico, no todas las ramas que constituyen este amplio sector — desde el comercio o los transportes, hasta las comunicaciones y los servicios sociales— son iguales, ni contribuyen del mismo modo al desenvolvimiento económico. Algunas actividades tienen un gran peso desde siempre y pueden considerarse ya muy «consagradas», aunque sujetas a continua evolución, como el sector bancario, el comercio, los transportes o las comunicaciones. Ciertamente todas ellas son cruciales para entender las nuevas formas en que la economía se hace, se presenta y se proyecta sobre el conjunto de la sociedad. El transporte actual ha acortado las distancias reales que en otras épocas dificultaban cualquier relación, fuera comercial o no. El despliegue de los servicios financieros está facilitando toda construcción económica real a través del mejor funcionamiento de su necesaria contrapartida financiera. Los cambios que experimenta el sector distribución

suponen una mayor sofisticación en los hábitos de consumo, proporcionando mayor libertad para elegir qué comprar, dónde comprar y cómo comprar. Las telecomunicaciones más vanguardistas, por último, están ofreciendo servicios que eran simplemente impensables hace sólo unos pocos años. El desarrollo de la telefonía móvil y de Internet se consideran ya parte de los grandes avances tecnológicos de la humanidad, y las expectativas sobre el crecimiento de estos sectores suscitan las mayores esperanzas de futuro, aparte de su espectacular comportamiento bursátil.

Menos aparentes que los anteriores son los «servicios a empresas». Casi ninguna de las variadas actividades que lo componen —consultoría, asistencia técnica, diseño, publicidad, etcétera— tiene empresas cotizando en bolsa y muy pocas de ellas aparecen con frecuencia en los medios de comunicación. Una razón de este comportamiento más modesto estriba en que no hay prácticamente grandes empresas en el sector que puedan codearse en tamaño y repercusión social con las grandes empresas energéticas, de transportes o de telecomunicaciones, por citar algunos ejemplos. Otra razón es que sus empresas suelen estar más alejadas de las intervenciones estatales, siendo excepcionales los casos de empresas de propiedad pública que han existido en Europa. Además, los «servicios a empresas» no suponen cambios visibles en los hábitos del consumidor final; sus consecuencias en el sistema productivo no suelen reflejarse en la vida corriente de las personas. Su misma definición

como servicios «a las empresas» los remite a un ámbito necesariamente más reservado, casi velado, frente a los intereses de los ciudadanos. Y, sin embargo, los «servicios a empresas» emergen como un sector joven, muy dinámico y característico de las nuevas tendencias del cambio. Hasta el punto de que ningún otro gran sector de la economía ha crecido y mostrado un dinamismo similar en los últimos años. No parecen inducir cambios ostensibles en la economía, pero están detrás de todos ellos. En cierto sentido, puede afirmarse que son el cambio del cambio. Por ello, y como se pretende mostrar en este libro, reúnen unas características muy especiales que los convierten en objeto de estudio privilegiado de las modernas transformaciones económicas.

El desarrollo del proyecto de investigación incluido en el programa de estudios del Instituto de Estudios Económicos ha permitido elaborar el libro que ahora se presenta, en el que se integran algunas de las principales cuestiones que han sido objeto de análisis y sus resultados. Por supuesto que no se da respuesta a las numerosas preguntas que cabe plantearse en torno a los servicios a empresas (SEMP) en Europa y en España, pero el libro aporta análisis y datos que no sólo proporcionan una visión global del sector, sino que constituye una investigación que, en buena medida, puede calificarse de pionera en nuestro país.

Los capítulos que integran el libro pretenden dar respuesta a tres grandes conjuntos de preguntas. En primer lugar, figuran las que se centran en los aspectos de carácter conceptual, causal y de

contexto: ¿cómo puede entenderse actualmente el papel de los SEMP en un entorno económico cada vez más internacionalizado? ¿Cómo son los SEMP en Europa y en España? ¿Se ajustan a las nuevas formas de organización empresarial? ¿Su crecimiento es sólo producto de la «externalización» de servicios que anteriormente se producían «dentro» de las industrias, o se suma a ello un componente de demanda creciente que impulsa su expansión? A este conjunto de cuestiones tratan de dar respuesta, principalmente, los cuatro primeros capítulos del libro.

Un segundo bloque de cuestiones es el que se refiere, más específicamente, a la integración del sector en la industria, y está representado por las siguientes preguntas: ¿Cómo se integran la industria y los servicios a empresas? ¿Cuál es el perfil de las industrias y/o empresas demandantes? ¿En qué sectores? ¿Qué tipo de empleos están creando los SEMP y qué requerimientos cualitativos y de formación son más relevantes? ¿Qué diferencias se observan a escala regional dentro de España? ¿Cuáles son, en definitiva, los rasgos dominantes de las relaciones industria/servicios a empresas? Los capítulos tercero, cuarto y sexto aportan algún tipo de respuesta suficientemente documentada a esta serie de cuestiones. Respuestas que son, todavía, algo incompletas, pero que constituyen un importante avance con respecto a lo que sabíamos con anterioridad.

Por último, los autores del libro han tratado de responder también a un tercer bloque de preguntas orientadas a comprender los problemas y retos del sector:

¿Qué deficiencias, desafíos o implicaciones se derivan de la relación entre SEMP e industria en España? ¿Existe un retraso respecto a la Europa Comunitaria? ¿Qué diferencias se advierten cuando el tema se analiza a escala regional? Y, por otra parte: ¿qué dirección podrían tomar las políticas de apoyo? ¿Cuál es el futuro que, en definitiva, le espera al sector? Respuestas a estas cuestiones podrán encontrarse particularmente en los capítulos segundo, cuarto y quinto, así como en el séptimo, que no se ha redactado como un simple apéndice sino para incorporar un conjunto de reflexiones que pueden deducirse de los análisis realizados y de las expectativas de futuro que apunta la evolución de los servicios a empresas en España y en los países de nuestro entorno.

El libro presenta numerosos cuadros y gráficos que ilustran con claridad los resultados y que aportan, hasta donde es posible, evidencia empírica suficiente sobre las posibles respuestas a las preguntas a las que antes se ha hecho referencia. Además de los autores principales, los profesores Juan R. Cuadrado y Luis Rubalcaba, de la Universidad de Alcalá, en Madrid, el equipo investigador ha integrado a otros economistas que desarrollan su actividad investigadora en SERVILAB, el centro de investigación especializado en el estudio de las actividades de servicios, fundado hace cuatro años al amparo de un convenio suscrito entre dicha Universidad y la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid.

Se trata, en definitiva, de un libro que incorpora —utilizando términos bien

conocidos en economía— un importante «valor añadido» al conocimiento que tenemos de la economía española actual, y que se centra, además, en un tema que es crucial para la competitividad actual y futura de nuestras empresas, ya sean industriales o de servicios.

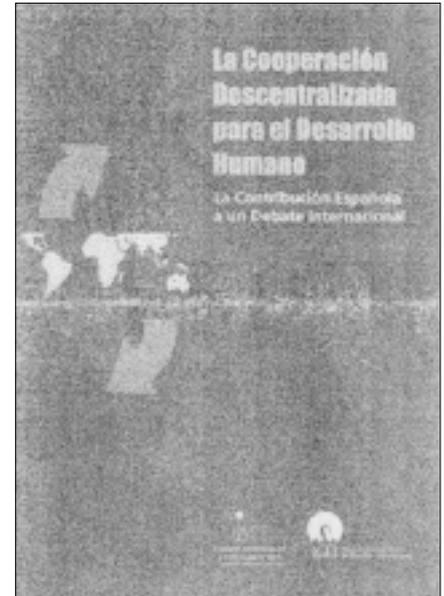
Sumario remitido por el IEE

**LA COOPERACION
DESCENTRALIZADA PARA
EL DESARROLLO HUMANO.
La contribución española
a un debate internacional***

Síntesis-Aietí, 2000

A pesar del increíble auge que ha experimentado la cooperación descentralizada —la ayuda al desarrollo que realizan las Administraciones públicas que no pertenecen al gobierno central— en España en los últimos años, este fenómeno no ha sido analizado de forma independiente. Este estudio constituye, por tanto, un aporte importante a la comprensión de la cooperación descentralizada española. Además, a diferencia de otras publicaciones, se centra más en aspectos cualitativos, como el análisis del marco jurídico-político, el repaso de casos concretos de varios aspectos inte-

* Informe elaborado por la Asociación de Investigación y Especialización sobre temas Iberoamericanos (AIETI), en colaboración con el Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI), para el proyecto auspiciado por la Oficina de Naciones Unidas para el Servicio de Proyectos (UNOPS).



resantes de esta cooperación, y en la presentación de una serie de desafíos para el futuro.

Este informe ha sido dirigido por Christian Freres (Coordinador de Investigaciones, AIETI) y coordinado por Roberto Monedo (Investigador Asociado, AIETI). El documento forma parte de una iniciativa más amplia impulsada por la Oficina de Naciones Unidas para el Servicio de Proyectos (UNOPS), perteneciente al Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que tiene como fin la creación de una Plataforma de Cooperación Descentralizada Internacional que impulse el desarrollo humano sostenible en el mundo. Ha sido financiado por la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) y por la Dirección General de Cooperación al Desarrollo y Voluntariado de la Comunidad de Madrid.

En su contenido destaca un capítulo que trata de conceptualizar y presentar

un marco general que defina esta compleja actividad, así como un capítulo dedicado al marco jurídico, tan novedoso en cuanto a las leyes autonómicas de cooperación al desarrollo. Asimismo, un capítulo de actores apunta la importancia que los agentes sociales tienen en este tipo de cooperación. Por último,

hay un apartado que presenta la situación actual en España, donde las cifras de Cooperación Descentralizada para el Desarrollo (CUD) alcanzan ya la décima parte del presupuesto total de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD); y otro capítulo con los diez retos necesarios para, en un futuro, canalizar mejor estas acti-

vidades. Además, se encuentran en su anexo los resúmenes de un seminario celebrado por expertos en Madrid, y de la última reunión internacional celebrada en Roma por las Naciones Unidas sobre esta materia.

Sumario remitido por AIETI



INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

CUADERNOS ECONOMICOS

Número 64

**CRISIS Y REFORMAS DE LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL:
TEMAS A DEBATE**

Volumen I: Perspectivas teóricas

Presentación
Michèle Boldrin y Sé

Un análisis político-económico
Ignacio Conde-Ruiz

Reparto del riesgo y costes de transición en la
David Miles y All

Sobre los efectos distributivos de
Mark Huggett y I

Modelos computacionales de
Ayşe İmrohoroglu, Selahattin In

Seguridad Social e incertidumbre de
compartido de las p
Hennin

El sistema de pensiones y las proyecciones
Juan A.

El coste de los hijos: un replanteamiento
de una transición demográfica en
Gemma Abío y C

Un modelo simple
Carlos Garriga y .



INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

CUADERNOS ECONOMICOS

Número 65

**CRISIS Y REFORMAS DE LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL:
TEMAS A DEBATE**

Volumen II: Aspectos empíricos

Presentación
Michèle Boldrin y Sergi Jiménez-Martín

Sistemas de Seguridad Social y jubilación en el mundo
Jonathan Gruber y David Wise

Incentivos y reglas de jubilación en España
Sergi Jiménez-Martín y Alfonso R. Sánchez

Creación de empleo y déficit del sistema de pensiones
José A. Herce y Javier Alonso Meseguer

El impacto intergeneracional de la reforma de las pensiones en España: un enfoque de contabilidad generacional
Gemma Abío, Holger Bonin, Juan Gil y Concepción Patxot

Sistema fiscal y reforma de la Seguridad Social
Juan Carlos Conesa y Carlos Garriga

¿Puede Italia financiar su sistema de Seguridad Social?
Luca Forni y Raffaella Giordano

Reforma de la Seguridad Social italiana: ¿debemos cambiar de un sistema
de reparto a un sistema de capitalización?
Agur Bruggavirt and Franco Peracchi

Los años donados de la Seguridad Social. Renta de ciclo vital, pensiones y ahorro en Alemania
Reinhold Schnabel

El futuro de los sistemas de pensiones en la Unión Europea: una reconsideración
Michèle Boldrin, Juan J. Dolado, Juan F. Jimeno y Franco Peracchi

Hacia un envejecimiento responsable:
las reformas de los sistemas de pensiones en América Latina
Eduardo Lora y Carmen Pagés

El sistema privado de pensiones mexicano
Fernando Salís Sobredín y Osvaldo Santín Quiroz

Información y venta:

Ministerio de Economía y Hacienda. Paseo de la Castellana, 162-vestíbulo
Tel.: 91 349 36 47. Fax: 91 349 36 34 - 28071 Madrid

Suscripciones:

Plaza del Campillo del Mundo Nuevo, 3 - 28005 Madrid. Tel.: 91 506 31 80