

NOTAS CRITICAS

LA REGULACION ECONOMICA DE LOS SERVICIOS PUBLICOS

Miguel A. Lasheras Merino
Ariel. 1999, 402 páginas



Esta reseña versa sobre un libro que viene a llenar un importante hueco en la bibliografía española sobre la regulación de los monopolios. A pesar de las abundantes referencias anglosajonas sobre el tema (como, por ejemplo, Joskow y Rose (1989), Kahn (1988); Laffont y Tirole (1993), por citar algunos) en nuestro país, la cuestión había sido principalmente abordada desde la perspectiva del Derecho Administrativo, (Trillo-Figueroa, Machado o Ariño) más que desde un planteamiento económico.

El libro aparece estructurado en dos grandes bloques, divididos a su vez en capítulos. A ello le precede una reflexión preliminar o capítulo 0, donde se trata el problema del ámbito competencial para la regulación de los mercados. Sin duda, la experiencia como miembro de la Comisión Reguladora del Sector Eléctrico (CSEN) ha influido en el autor a la hora de resaltar el creciente papel que estas comisiones están teniendo en los procesos de liberalización de sectores tradicionalmente sometidos a una estricta y rígida regulación pública. La conclusión resalta el importante papel desempeñado por las mismas a la hora de mitigar el poder de los monopolios, la necesidad de dotarlas de mayores competencias y mayor independencia, tanto de las empresas como de los poderes políticos. Su mayor logro ha sido la incorporación de los principios de transparencia y publicidad a una regulación que afecta en gran medida a los intereses de los ciudadanos y de la que tradicionalmente han sido mantenidos al margen. Por último, plantea la conveniencia de favorecer el carácter supranacional de las mismas, como herramienta para diluir la capacidad de influencia de los *lobbies*, menor a medida que se sube en los niveles de gobierno.

El primer bloque, titulado «Introducción a la Teoría de la Regulación», proporciona al lector un repaso de las herramientas teóricas que necesita para poder comprender la evolución de la regulación sectorial, que es tratada en el segundo bloque del libro. Dentro de esta introducción, el primer capítulo

aborda los fundamentos de la teoría de la regulación desde diferentes puntos de vista, como son la existencia de problemas de información en los mercados de algunos servicios, fallos de mercado como la presencia de importantes efectos externos, las peculiares características que se dan cuando estamos en presencia de redes de uso común, los problemas de planificación del desarrollo de la misma, así como de la fijación de tarifas óptimas para redes. También se señala la importancia de los fallos de la regulación, como son la captura del regulador, los problemas de información y la consistencia temporal de las decisiones ante la proximidad de períodos electorales.

Estas y otras razones desembocan en el desempeño de las actividades calificadas como de «servicio público» en régimen de monopolio. Otros argumentos importantes son la existencia de economías de escala o monopolios naturales, el cumplimiento por parte de las empresas de las denominadas obligaciones de servicio público o de interés general, que básicamente consisten en garantizar el suministro universal, bajo unos estándares de calidad, y a unos precios previamente aprobados por el organismo regulador. Estas obligaciones encierran una importante estructura de subsidios cruzados, tanto territoriales, como entre grupos de consumidores. Dado que el monopolio tratará de hacer máximos sus beneficios, el regulador se enfrenta a un doble objetivo. En primer lugar, de eficiencia, que supone fijar precios que hagan máxima la suma del excedente de consumidores y productores.

res. En segundo lugar, redistributivos, lo que implica que se puedan conceder ponderaciones diferentes al excedente de uno y otro en la función objetivo. El problema al que se enfrenta el regulador es el de cómo ponderar ambos para evitar generar incentivos a comportamientos poco eficientes, tanto por parte de la empresa, como en la demanda de los consumidores.

El segundo capítulo aborda, desde una perspectiva teórica, el problema de la fijación de tarifas óptimas en los monopolios regulados. El problema es doble y se refiere tanto al nivel de los precios, que deben tratar de maximizar el excedente de los consumidores, sujetos a la restricción de evitar pérdidas para la empresa, como a su estructura, debiendo decidir entre un precio único, o bien establecer discriminación de precios. En este último punto, la norma suele ser aceptar la existencia de diferentes precios para diferentes grupos de consumidores.

Las reglas teóricas para practicar esta discriminación a las que se refiere el autor, son la de la elasticidad inversa, la de fijación de tarifas en períodos de demanda punta de Steiner, la tarifa en dos partes o el reparto de costes comunes cuando estemos en presencia de servicios que se demandan conjuntamente formando una cesta.

Los aspectos redistributivos se incorporan a este análisis, como ya hemos visto, otorgando diferente ponderación al excedente del consumidor y al del productor. No obstante, ésta es una cuestión compleja ya que puede reducir los incentivos de la empresa para com-

portamientos eficientes. En este caso, hay herramientas teóricas para tratar de minimizar el problema. Entre ellas destaca el mecanismo de Loeb-Magart, basado en la atribución de la totalidad del excedente al productor cuando éste fija un precio igual al coste marginal. De esta forma, se motivan comportamientos eficientes y se atribuye al sistema impositivo las funciones redistributivas.

En la práctica, pese a la corrección teórica de estas construcciones, las técnicas empleadas por el regulador para ordenar el comportamiento de las empresas difiere bastante de ese tipo de soluciones. Como se afirma en el libro, el problema de la regulación se enfrenta a una realidad imperfecta para la que debe proponer soluciones y herramientas imperfectas. En el capítulo tercero se enumeran las de uso más extendido, así como las principales lagunas que plantean. Estas técnicas son: la regulación de la tasa de beneficio; la técnica del IPC-X; regulación mediante techos y suelos de precios; participación en los beneficios; regulación mediante competencia referencial, y por último, la regulación de los precios en las redes de transporte de uso común.

El capítulo cuatro, titulado «Problemas de información» incluye, junto con la asimetría e información imperfecta en los mercados, las técnicas de gestión de riesgo, la problemática de la dinámica temporal de la regulación y el problema de la posibilidad de captura del regulador por parte de las empresas reguladas. Nuevamente vuelve a incidir en este punto, fruto de la experiencia del autor, en la mayor dificultad en la

captura cuando las facultades de regulación se atribuyen a comisiones independientes.

El capítulo cinco, que cierra el primer bloque temático, lleva por título «Reestructuración y competencia». La justificación teórica de los cambios producidos en la regulación de los servicios públicos se explica, entre otras razones, por los cambios tecnológicos, ideológicos y el impulso de los procesos de integración económica de mercados tradicionalmente segmentados. A partir de aquí, no basta con cambiar el contexto normativo para que exista competencia, haría falta un número suficiente de empresas en el mercado, ausencia de posiciones dominantes y libertad de entrada y salida en el mercado. La forma en que se produce el tránsito de un monopolio regulado a un entorno competitivo podrá ser progresiva o inmediata. La decisión por una u otra forma depende, desde un punto de vista teórico, del comportamiento de las empresas oligopolísticas. Si asumimos comportamientos en el nuevo entorno a lo Bertrand (competencia en precios y, por lo tanto, más próximos al resultado competitivo) o a lo Cournot (comportamientos monopolíticos sobre la demanda residual). Que el oligopolio se parezca más o menos a alguna de estas aproximaciones teóricas dependerá, en gran medida, de la importancia de las barreras a la entrada y en qué medida se considere el mercado como atacable o disputable.

También se resalta la importancia de la separación de actividades reguladas de aquéllas abiertas a la competencia, apos-

tando el autor por la separación de la propiedad, frente otras fórmulas más débiles como la separación jurídica o la meramente contable.

Por último, se trata el tema de las tarifas durante la transición a la competencia, así como la problemática de los costes de transición. Sobre el primer punto, se señala la importancia de que los precios reflejen de forma precisa las restricciones existentes en los mercados, lo que implica la supresión de cualquier subsidio cruzado entre consumidores. Estas ayudas para mantener la garantía del suministro universal deberán ser explícitas. En cuanto a los CTC, se enumeran los principales argumentos a favor y en contra de su reconocimiento. A su favor, por razones de justicia y credibilidad futura de las decisiones del regulador. En su contra, están los argumentos de bienestar social (tarifas más bajas), así como de eficiencia asignativa (se garantiza la recuperación de inversiones poco prudentes).

El segundo bloque temático se dedica al estudio de la regulación sectorial de los sectores energéticos y de telecomunicaciones, si bien no de forma equilibrada, ya que el primero de ellos tiene, por razones obvias, un mayor peso dentro del conjunto. El capítulo seis estudia las características y la regulación del sector del petróleo y en él podemos diferenciar tres partes. La primera trata de la gestión de riesgos y el funcionamiento de los mercados energéticos, tanto físicos como financieros. Se abordan también las características de recurso no renovable, así

como los modelos que explican la relación entre la explotación del recurso y su precio. La segunda parte del capítulo lo trata de la industria del petróleo y su configuración como un cártel en la fase de extracción y de un monopolio natural del transporte a través de oleoductos. Y, por último, se señala cómo las fases de distribución y comercialización, si bien son susceptibles de realizarse en competencia, han sido tradicionalmente realizadas por monopolios estatales de carácter fiscal. La última parte versa sobre la regulación del sector en nuestro país, desde la constitución del monopolio de transporte y distribución de CAMPSA en el año 1927, hasta nuestros días. Del momento actual se hace constar que, pese a que el sector esté en teoría liberalizado, la vigencia de contratos de exclusiva en distribución a muy largo plazo, actúa como barrera de entrada para la competencia en el sector.

El capítulo siete aborda conjuntamente la regulación del carbón y el gas natural. El principal nexo de unión entre ambos es la importancia de su empleo como *input* en la generación eléctrica. En el caso del gas natural, dado el desarrollo de las tecnologías vinculadas a su empleo, su consumo tanto industrial como doméstico, debe crecer de manera importante en los próximos años.

Del sector del gas destacan las especiales características de las redes de transporte del mismo (realizada a alta presión) lo que hace de éste la parte más importante del coste final del producto (aproximadamente el 70-80 por 100 del

total). Nuestro país partía de una posición más atrasada que la de nuestro entorno en el empleo del gas, aunque en los últimos años el incremento de su consumo se ha aproximado bastante a los niveles de otros países. El grado de liberalización del sector es escaso y se encuentra condicionado por la existencia de contratos TOP (que obligan al comprador al pago de las cantidades pactadas, independientemente de que se produzca o no el suministro real), sobre todo con Argelia. El avance en la apertura del mercado del gas, estará condicionado por la posibilidad de acceso libre a la red y la renegociación y reparto de los contratos TOP, así como otros costes varados del sector.

El carbón es un sector directamente vinculado a la generación eléctrica, que constituye su único empleo actual, y altamente subvencionado, tanto en nuestro país, como en el contexto de la Europa comunitaria, si bien se tiende a la desaparición progresiva de las mismas y su mantenimiento actual sólo se justifica por el elevado grado de dependencia económica de las regiones extractoras. Las principales críticas a este tipo de subsidios son el elevado coste que representan (incluso mayor que el que supondría un sistema de ayudas directas al empleo vinculado al sector), la generación de señales ineficientes en los precios y el fomento del empleo de un combustible altamente contaminante.

El capítulo ocho está dedicado al sector eléctrico, aunque las referencias a este sector ya se han venido produciendo a lo largo de todo el primer bloque del

libro. En primer lugar, se describen las especiales características del producto «electricidad», así como las leyes físicas que determinan las restricciones asociadas a su uso. A continuación, se representa el funcionamiento de los mercados de subasta o *pool*, de generación, así como el importante desarrollo de los mercados de derivados eléctricos asociados a éstos. Su papel ha sido fundamental para poder gestionar el riesgo asociado a la volatilidad de los precios eléctricos. También se hace referencia a la importante función que desempeñan los precios de acceso a las redes de transporte eléctrico y las reglas para la fijación óptima de los mismos.

En lo que a la reestructuración del sector se refiere, el autor hace hincapié en el poder de mercado heredado de los antiguos monopolios regulados, así como en el elevado grado de integración vertical. Los precios de acceso a las redes de transporte de energía, la asignación de pérdidas de transporte, los incentivos para la mejora de la calidad y el tratamiento de los peajes cuando se atraviesan diferentes jurisdicciones, son problemas a los que se enfrentan la mayoría de estos procesos. El progreso de la liberalización en comercialización depende de la tecnología, el grado de apertura efectiva del mercado y la eliminación de una estructura de tarifas que encierra subsidios entre consumidores. La garantía de servicio universal debe instrumentarse en mecanismo de financiación diferentes de los precios de la electricidad, lo cual no siempre resulta sencillo.

En nuestro país, la regulación se ha

basado en unas tarifas que garantizaran la recuperación de las inversiones realizadas. Este marco se consagra, en primer lugar, en la Ley 49/1984 y, posteriormente, en el Real Decreto 1538/1987, que configuran el denominado «Marco Legal Estable». El primer intento de apertura del sector se materializa en la Ley 30/1994 de Ordenación del Sector Eléctrico Nacional, de escaso alcance en el terreno del incremento de la competencia efectiva, aunque sí supone una importante novedad con la creación de una comisión reguladora independiente, la Comisión Nacional del Sistema Eléctrico.

Es en el año 1997 cuando se impulsa definitivamente la liberalización del sector. La Ley 54/1997 modifica las reglas de actuación del mercado y establece un calendario para la liberalización progresiva del sector, que estará definitivamente completado en el año 2007. Los principales problemas a los que tendrá que hacer frente son los derivados de la escasa competencia efectiva, la incertidumbre asociada a la cuestión de los costes de transición a la competencia, la modificación de los precios de acceso a red para que incorporen información sobre las restricciones de capacidad y la importante estructura de subsidios cruzados que encierra el actual sistema de tarifas.

El capítulo nueve aborda la reestructuración del sector de las telecomunicaciones, donde los cambios tecnológicos han revolucionado tanto el ámbito como la forma de actuación del sector. Algunas de los problemas asociados a este sector son comunes a los estudiados para el

sector eléctrico (los referentes a la separación de actividades, uso común de las redes, existencia de subsidios cruzados). En lo que respecta a nuestro país, desde el año 1996 existe una Comisión del Mercado de Telecomunicaciones, organismo regulador independiente. De entre sus competencias, la más destacada, por las repercusiones que ha tenido en el mercado, es la de fijación con carácter vinculante de las tarifas de interconexión, en caso de conflicto entre las partes.

El capítulo décimo trata los problemas medioambientales, muchos de los cuales, se encuentran vinculados al sector energético. Tras la exposición resumida de la teoría de las externalidades, aborda la problemática medición y valoración de los daños medioambientales. La relación existe a tres bandas (entre volumen de emisiones, volumen de *output* y estado de la tecnología), lo que da lugar a una serie de instrumentos de regulación cuyo objetivo suele ser la modificación de los precios relativos, bien para reducir el uso de un recurso, bien para facilitar su sustitución por otros de carácter renovable. Otros instrumentos utilizados son la regulación vía cantidades (límites de emisiones), permisos transferibles y acuerdos voluntarios de reducción de emisiones.

Finalmente, el epílogo del libro reflexiona sobre los avances producidos en el campo de la regulación, que han sido muchos e importantes en los últimos años, así como sobre la necesidad de que se acompañen de cambios en la estructura sectorial y en la estructura de tarifas, para conseguir la afloración de

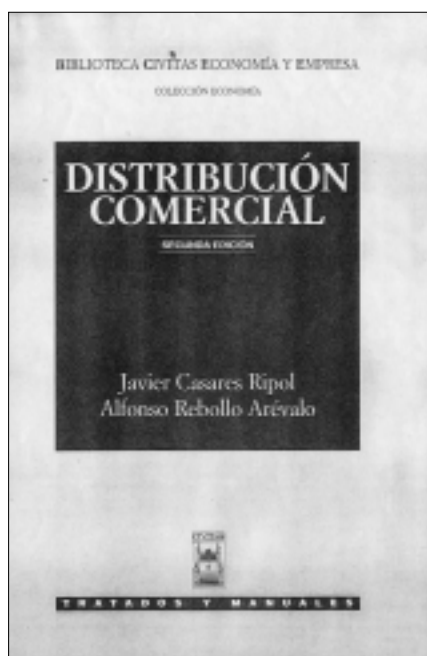
una competencia efectiva. También resalta la función de las comisiones reguladoras independientes, el papel desempeñado en la defensa de los intereses de los consumidores, señalando finalmente la necesidad de reforzarlas para avanzar en la aparición de la competencia en estos mercados.

Pedro Calero Pérez

Departamento de Economía Aplicada
Universidad de Salamanca

DISTRIBUCION COMERCIAL

Javier Casares y Alfonso Rebollo
Civitas, Madrid, 2000, 267 páginas,
2.^a edición



Cuando Colin Clark, en 1940, apuntó que la economía del sector terciario estaba por escribirse seguramente no sospe-

chaba que más de medio siglo después la situación no habría experimentado notables variaciones. En este sentido, la evolución del comercio en nuestra economía, como en algunas otras, no ha estado acompañada de un interés paralelo por parte de los agentes económicos envueltos en el proceso distributivo. No obstante, trabajos como el que a continuación enjuiciamos pretenden romper el desconocimiento sobre determinadas actividades de la economía de los servicios y contribuir a su difusión entre la sociedad.

En la actualidad, para vender un producto o servicio ya no sirve con que sea ofrecido sino que hay que evocar planteamientos, en ocasiones rocambolescos, sobre los fabricantes, los consumidores, los comerciantes competidores o los quebradizos aspectos jurídicos —recuérdese, a modo de ejemplo, cómo algún economista ha expuesto que en estos momentos resulta más fácil fabricar un coche que venderlo—. Por tanto, no parece exagerado afirmar que bajo esta segunda edición de *Distribución comercial* vuelve a quedar encerrado un entorno complejo abarrotado de interrelaciones que resultan complicadas de teorizar y demostrar empíricamente. Ahora bien, al igual que en la primera publicación, Javier Casares y Alfonso Rebollo han sido capaces de protagonizar con soltura y agilidad el tratamiento de esta vidriosa materia, apoyándose en la integridad y sobriedad del texto para evitar cualquier subjetividad en un sector adueñado por altas cargas de discricionalidad en la forma de realizar los planteamientos.

Este libro viene a ser un compendio de muchas de las investigaciones que, en poco más de dos décadas, han realizado estos economistas que, además, han compatibilizado sus tareas investigadoras con la dedicación docente en la Universidad Complutense —Javier Casares para el Departamento de Política Económica— y en la Universidad Autónoma de Madrid —Alfonso Rebollo para el Departamento de Investigación y Comercialización de Mercados—. Como resultado, el estudio y comprensión del sector distributivo encuentra en estas páginas una caja de herramientas básicas, pero al mismo tiempo precisas y necesarias, aportadas desde diferentes vertientes de las que pueden aislarse elementos individuales aunque, en definitiva, *Distribución comercial* es una amalgama racionalizada de todas ellas.

Esta segunda edición, también publicada dentro de la Colección de Economía de la Editorial Civitas, aparece editada en formato manejable, con cerca de 270 páginas, e intenta seguir mostrándose como respuesta al interés de profesionales y expertos de comercio interior aunque deja abierta, al mismo tiempo, una posible utilización como texto básico en alguna asignatura universitaria, dada su estructuración, con claros tintes didácticos, en cuatro partes y doce capítulos de acuerdo con la senda trazada en la edición anterior.

La primera parte del libro analiza los aspectos básicos del sector distributivo utilizando, para ello, los dos capítulos iniciales. Naturaleza, contenido, dimensión y sistematización de la comerciali-

zación son abordados en el primero de ellos, mientras que en el segundo se estudia la demanda de servicios comerciales por parte de productores y consumidores.

La oferta de servicios comerciales es el objeto de análisis en la segunda parte de *Distribución comercial*. Para su desarrollo se han empleado tres capítulos siendo el primero de ellos el Capítulo 3, el más general puesto que ofrece la definición y la clasificación de las formas comerciales. En el Capítulo 4 comienzan a estudiarse los distintos tipos de establecimiento distributivo —concretamente, se hace una revisión de las principales formas del comercio mayorista y de los autoservicios, supermercados y establecimientos de descuento—. En el último capítulo de esta parte se completa el análisis iniciado en el anterior —esto es, revisión de hipermercados, centros comerciales, grandes almacenes y almacenes populares y se finaliza con el análisis, por un lado, de los formatos comerciales emergentes y, por otro, de las formas comerciales sin establecimiento.

La tercera parte del libro está referida a la organización del sistema de distribución comercial y es la más extensa de las cuatro, ya que, con cerca de cien páginas, consta de veintitrés epígrafes sistematizados en cuatro capítulos y un apéndice. El Capítulo 6 introduce los canales comerciales, considerando su tipología y la organización vertical y horizontal. El siguiente capítulo, dentro de un contexto de evolución, revisa las áreas de decisión empresarial de los productores en relación con la distribución de sus bie-

nes y de la gestión de sus vínculos con los distribuidores. La organización espacial de la distribución comercial se trata en el Capítulo 8 del libro describiéndose, además, las áreas comerciales, los factores que influyen en su formación y, finalmente, los mecanismos para su determinación. Las quince páginas del Capítulo 9 consideran, dentro de la distribución física, la importancia de la logística para la función empresarial. Por último, con un apéndice al capítulo final de esta parte, se justifica la importancia del subsistema de almacenamiento en la logística de las empresas de distribución, determinando los criterios utilizados en el reaprovisionamiento y en las políticas de gestión.

La parte cuarta de *Distribución comercial* se dedica al estudio de la competencia y la política de comercio interior. La competencia, en su variedad de formas, se analiza en el Capítulo 10, esgrimiendo fenómenos como el polimorfismo en la distribución, las marcas, la internacionalización o la concentración de las cuotas de mercado. Por otro lado, el estudio de la política comercial se aborda en los dos capítulos restantes. El primero de ellos muestra la evolución y las características básicas del comercio en España y, además, incluye los aspectos más relevantes de la distribución comercial en el ámbito de la Unión Europea. Planteado este entorno, el Capítulo 12 completa el estudio con el tratamiento de las áreas teóricas de intervención pública en comercio interior y con las medidas reales que se están aplicando en las políticas económicas de España y de otros países europeos.

Una característica de las partes de este libro, y más concretamente de todos sus capítulos, es la inclusión de gran variedad de datos y múltiples cuadros que sirven para corroborar los planteamientos teóricos o analíticos efectuados en su elaboración. En esta nueva edición de *Distribución comercial* se han actualizado todas las cifras que aparecían en la primera publicación, ofreciendo así un reflejo exacto del entorno distributivo actual.

No cabe duda que la proliferación en los datos es un arma de doble filo, puesto que si bien permite ejemplarizar y potenciar con ellos la disciplina tratada, también éstos quedan desfasados con el paso del tiempo. Los autores, en la mayoría de casos, citan la fuente de procedencia de éstos permitiendo a cualquier economista interesado actualizar sobre la base por ellos establecida. Respecto a los cuadros, en los doce capítulos se contabilizan un total de cincuenta y dos, a los que hay que añadir diecinueve gráficos y, como novedad con respecto a la edición anterior, ocho casos de referencia que plasman con el ejemplo de una situación real y concreta algún aspecto especialmente relevante para los autores.

Aquí podríamos pensar que finaliza el contenido básico de *Distribución comercial* pero todo lo anterior se encuentra, además, planteado con una estructura específica para cada capítulo. Es decir, en todos ellos se utilizan de cuatro a siete epígrafes; el primero corresponde, siempre, a la «Introducción», que describe someramente la información sobre la que versará el capítulo mien-

tras que el último, como norma, recopiló resumidamente los principales argumentos bajo la denominación de «Recapitulación». Los autores también incluyen en todos los capítulos dos últimos apartados: unas «orientaciones bibliográficas» —a veces de libros, a veces de revistas especializadas en comercio— y una «bibliografía básica» —que contiene en torno a cinco o seis libros que facilitan la ampliación de la materia tratada—.

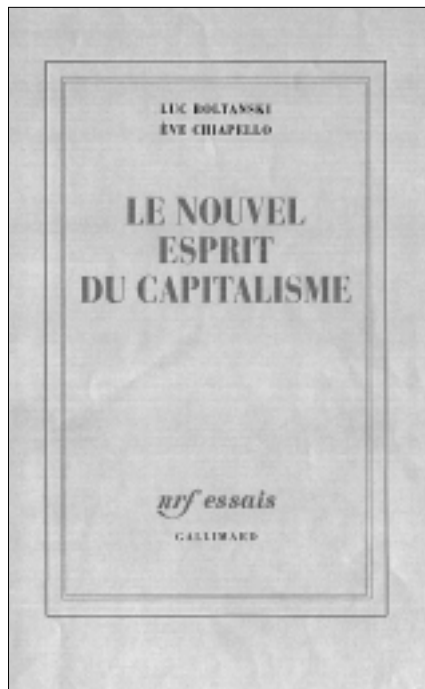
A modo de conclusión, puede decirse que esta segunda edición de *Distribución comercial* continúa siendo un continente adecuado de un contenido interdisciplinario para cubrir una parte del amplio vacío existente en el estudio de las actividades del terciario. Por tanto, la elaboración de proyectos similares en otros subsectores es una necesidad que se deja sentir en la economía de los servicios y, en este sentido, este libro puede servir de ejemplo para nuevos proyectos de investigación.

Víctor J. Martín Cerdeño
Profesor de Economía Aplicada
Universidad Complutense de Madrid

LE NOUVEL ESPRIT DU CAPITALISME

Luc Boltanski y Eve Chiapello
Gallimard 1999. 843 páginas

Nos encontramos ante un libro que podemos enmarcar dentro de lo que puede definirse como sociología económica, disciplina bastante desusada por



los pagos hispánicos, pero de un interés relevante para situar «la ciencia económica» en su lugar real.

Los dos autores son conocidos investigadores sociales volcados al campo económico y muy especialmente al desarrollo de la sociedad capitalista, sus instituciones y autores. Ellos parten de la clara victoria y la eficacia de la sociedad capitalista en la producción de bienes, pero también de los conflictos de armonía y desigualdad social que, pese a la abundancia, no sólo siguen existiendo en las sociedades ricas, sino que se agravan en nuestra época, con el fenómeno de la exclusión. De ahí la necesidad y conveniencia de estudiar los mecanismos de reproducción y, sobre todo, de justificación de la sociedad capitalista. De ahí este volumen y agudísimo libro, volcado en el análisis

ideológico de la sociedad capitalista, esencial en la reproducción del sistema. Parte de la originalidad se basa en que el análisis no se realiza sobre la literatura ideológica o filosófica, sino sobre la literatura técnica, la de gestión y la práctica del sistema. De ahí el valor y la originalidad de la obra que comentamos.

El origen de este extensísimo volumen, a veces minucioso en los detalles, con acumulación de datos para demostrar sus asertos, se rastrea en el hecho paradójico de la fortaleza del sistema capitalista en nuestros días, en el proceso creciente y progresivo de expansión y en la degradación de la situación económica y social de grupos cada vez mayores en los denominados países de la OCDE (países ricos). A lo que hay que añadir, aunque los autores no lo tratan, la creciente degradación de los sistemas ecológicos. Una extraña paradoja que les lleva a analizar los cambios ideológicos que han acompañado las transformaciones recientes del capitalismo, entendido como aquel sistema que pone el acento en la exigencia de acumulación ilimitada de capital por medios formalmente pacíficos, ya que el objeto de los beneficios es ser permanentemente reinvertidos para crecer. Definido así, y esta definición es tan válida como cualquier otra, los autores piensan, y creemos que acertadamente, que para que sobreviva un sistema tan inquieto o faústico como éste, necesita de un espíritu, de una ideológica que justifique el sistema. Es ese espíritu el que tratarían de analizar, pensamos que correctamente, los autores.

En el libro no vamos a encontrar ningún debate polémico sobre el espíritu del capitalismo como el que enfrentó en su día a Sombart y Max Weber con aportaciones de Troeltsche, Tawney, Fanfani, Brentano, Hirschman, etcétera, ni nada sobre la evolución del capitalismo y sus sucesivas fases, al estilo de Braudel o Wallerstein. Por supuesto, esa literatura se conoce, se da por sabida, pero no se trata. Para los autores el análisis del espíritu del capitalismo, lejos de ocupar solamente el lugar de un suplemento del alma, de un punto de honra espiritualista o de una superestructura, como lo piensa la perspectiva marxista, representa un papel central en el proceso capitalista. Por ello, los autores tratan de estudiar las variaciones observadas y no la descripción exhaustiva de todos los elementos constituyentes del espíritu del capitalismo, aunque —y esta es, a nuestro juicio, una de las más notables aportaciones del libro—, el análisis del espíritu del capitalismo les permite examinar a la par las críticas a ese sistema, ya que éstas han sido esenciales para modificar el propio espíritu del capitalismo que ha sabido adueñarse de parte de esas críticas, incorporándolo a su acervo y haciéndolo retroceder.

Los autores dejan ver que la existencia de críticas es casi esencial al espíritu y al desarrollo del sistema capitalista, ya que esas críticas le favorecen y fortalecen y cuando, como ocurre en nuestros días, no hay críticas, el sistema resulta claramente victorioso. La propia ausencia de críticas lo debilita, dado que una de los rasgos de nuestra época es la casi ausen-

cia de críticas sólidas al sistema capitalista y la necesidad de crear una nueva crítica, precisamente para lograr la supervivencia del sistema. A ello se dedica el libro, de tal manera que hoy tendríamos que hablar no de crisis del capitalismo, sino de crisis de la crítica del capitalismo.

Para el análisis de esa crisis, y de su repercusión en el capitalismo, los autores se basan de manera original en el análisis de los textos de *management* que han sido la savia de la conducta de los patrones. Probablemente para ellos no haya una literatura más estúpida y reiterativa, pero aquí son utilizados con brillantez para examinar cómo del capitalismo familiar de principios de siglo, se pasa a un capitalismo dirigido por los expertos (fundamentalmente los ingenieros), que constituyeron y crearon la modalidad fordista del sistema capitalista, regida por una organización jerárquica donde todas las tareas estaban minuciosamente divididas y detalladas sin dejar mucho espíritu de iniciativa.

Este tipo de organización dio origen a dos tipos de críticas que los autores denominan social y artística. La primera criticaba los temas clásicos de la explotación capitalista y el egoísmo de la oligarquía; la segunda está fundamentada en la idea de la alineación y la necesidad de ser auténticos, crítica que culminaría en mayo del 68, y que hizo reaccionar al sistema capitalismo adueñándose de los elementos claves de la crítica artística, modificando el sistema fordista y sustituyéndolo por una nueva organización en red, formulada en la iniciativa de los actores y la autonomía relativa de su trabajo,

la flexibilización de éste, la autenticidad, etcétera.

Este nuevo sistema que supone, en definitiva, el paso de una representación de las relaciones sociales en términos colectivos con un gran papel de los sindicatos, a una representación individualista, y a retribuciones diferenciadas en función de las actitudes individuales, ha supuesto de hecho una fragilización del sistema social, con la precariedad de los empleos, la inestabilidad familiar, el debilitamiento de los sindicatos, expuestos a la misma crítica de burocratización que se hacía a las empresas y, en general, a un debilitamiento del factor trabajo, que no ha dejado de disminuir su aportación al PIB mientras que ha aumentado la del capital y se ha incrementado profundamente la desigualdad en todos los países ricos. Esta apropiación de la crítica artística por el capitalismo revela su gran creatividad y deja desnudos los otros factores: la absoluta libertad, y por tanto, inestabilidad del factor financiero en nuestra época (frente a las trabas a la libertad de circulación de los trabajadores) es buena prueba de lo que decimos.

Los autores hacen un recorrido interesante por estas modificaciones, que se centran en la sustitución del concepto de solidaridad por el de exclusión, y ponen de manifiesto la necesidad de reintegrar esa masa creciente de excluidos del sistema social —ya que serán antes o después causa de conflictos— y proponen pensar nuevamente en los dos tipos de críticas al sistema capitalista, la social y la artística, para poner de manifiesto sus contradicciones y la necesidad de superar la actual fragilización de la sociedad.

Un libro, en suma, denso, interesante, atractivo, que se convertirá en obra que todos debemos leer para intentar entender nuestro mundo pero que, a nuestro juicio, se olvida de una faceta clave, la geopolítica ya que, en nuestra opinión, muchas de las concesiones que los patrones hicieron en la guerra fría se debieron al temor a la URSS; desaparecida, es natural que el miedo se abandone y se crean victoriosos. ¿Será ésta creencia la derrota final?

A. M. Avila Alvarez

Doctor en Derecho. Profesor de Comercio Internacional con el título de Gestión de la Universidad Autónoma de Madrid

M. A. Díaz Mier

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

RESEÑAS

LA PROMOCION DE VENTAS

**Jaime Rivera Camino y
M.^a Dolores de Juan Vigaray**
ESIC Editorial, Madrid 2000.
189 páginas

El objetivo de este libro es dar a conocer los aspectos más importantes de la organización de un departamento de promoción de ventas, así como los diversos canales, tipos y técnicas de promoción, cuestiones de vital importancia para la empresa moderna. Este libro, combina un enfoque técnico con una



visión teórico-práctica, accesible a todas aquellas personas interesadas en conocer los aspectos clave de la promoción de ventas.

El libro consta de ocho capítulos, en cada uno de los cuales se presenta un resumen de los aspectos esenciales del tema presentado y una aplicación práctica de los conceptos tratados con el objetivo de estimular la reflexión del lector. Los dos primeros capítulos incluyen una introducción a los aspectos más importantes de la promoción de ventas y la descripción de la organización del departamento de promoción. El tercer capítulo se centra en la planificación de la campaña de promoción, y los cuatro capítulos siguientes enumeran los diversos canales para promocionar (medios audiovisuales, *mailing*, teléfono, teleprocesos, internet, editoriales y medios de transporte), los diferentes tipos de promociones (acciones sobre el producto en sí, regalo añadido, colecciones, concursos,

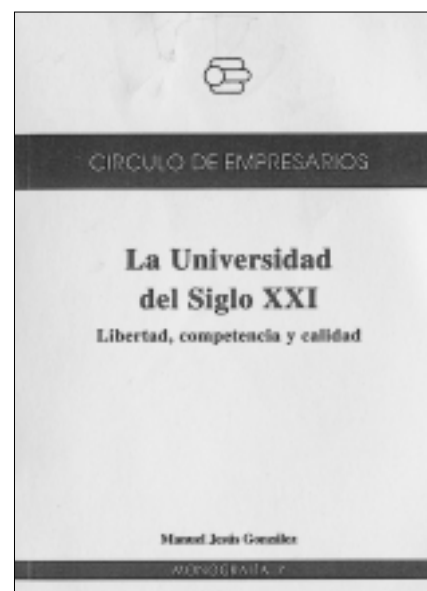
galardones y tarjetas), las diversas técnicas de promoción, así como los tipos y técnicas de *merchandising*. Por último, el capítulo ocho aborda el tema de las promociones de servicios. El libro finaliza con una breve referencia a la promoción y la ley.

Redacción de ICE

LA UNIVERSIDAD DEL SIGLO XXI. Libertad, competencia y calidad

Manuel Jesús González

Círculo de Empresarios. Madrid,
1999. Monografía 7. 143 páginas



En las economías modernas, el capital humano se ha convertido en el principal determinante del crecimiento económico en el largo plazo. Las socieda-

des desarrolladas caminan hacia una economía basada en el conocimiento. En ella, la capacidad creadora de las ideas y la capacidad de utilizarlas con inteligencia cuentan más que los tradicionales factores de producción como fuente de desarrollo y de creación de riqueza. En este entorno, la educación juega un papel fundamental y, dentro de ella, la universidad es la factoría del conocimiento. Por todo ello, el análisis de la situación de la enseñanza superior en España, la visión de sus debilidades y fortalezas, y la propuesta de líneas de reforma que mejoren su funcionamiento para ajustarlo a las necesidades de la sociedad española, son tareas de la mayor trascendencia.

La presente monografía empieza con un análisis del crecimiento del sistema universitario español. En este sentido, el ritmo de crecimiento de centros universitarios en los últimos veinte años ha sido muy importante (24 por 100), destacando las Universidades Politécnicas y los centros privados. El número de estudiantes matriculados casi se ha multiplicado por dos en ese mismo perío-

do, destacando las carreras de ciclo corto. Coherente con ese crecimiento, el número de catedráticos y de profesores titulares ha crecido significativamente. Es de destacar que el gasto público educativo se multiplicó por cinco en esos años (en pesetas corrientes) acercándose al 6 por 100 del PIB y superando los 4.000 dólares por alumno, cifras cercanas a los países de nuestro entorno.

El segundo capítulo trata del marco institucional de la Ley de Reforma Universitaria, por la que se transfieren las competencias universitarias a las comunidades autónomas mediante subvenciones no finalistas. Se da autonomía a las Universidades para seleccionar profesores, definir programas de estudio y ofrecer títulos propios.

El tercer capítulo plantea la organización, financiación y los sistemas de selección de profesores y alumnos como un obstáculo a la libre competencia entre universidades. En este sentido, el Consejo de Universidades, órgano supremo del sistema universitario, genera estructuralmente conflictos internos entre política y

docencia por la dinámica entre la Comisión Académica (50 rectores) y uno de Coordinación y Planificación (17 Consejeros de Educación y 15 Consejeros nombrados por el Congreso, el Senado y el Gobierno); y además actúa de freno a la libre competencia por no estar bien delimitadas sus funciones.

El cuarto capítulo hace hincapié en el estudio de las universidades privadas. La Ley de Reforma Universitaria admite la colaboración privada en la enseñanza pero estrechamente tutelada por la política central y autonómica. Los centros de titularidad privados han de estar adscritos a una universidad pública y han de adaptar sus enseñanzas a los planes de estudio de la universidad a que se adscriben.

Mientras que el capítulo quinto hace una comparación con los sistemas universitarios europeos, el sexto, y último, señala las diferentes pautas que, a juicio del autor, serían necesarias para ir modernizando el sistema universitario español.

F. G. C.