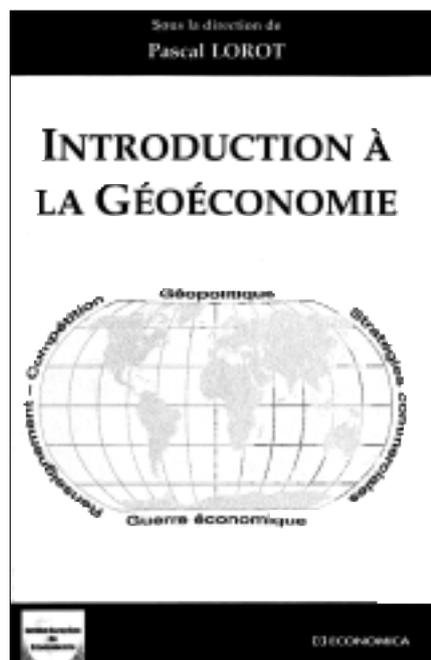


## NOTAS CRITICAS

### INTRODUCTION A LA GEOECONOMIE

P. Lorot (ed.)  
Economica, 1999



En el interés compartido por los temas de economía internacional habíamos detectado, hace algún tiempo, el nacimiento de un nuevo vocablo: la geoeconomía, al que en los últimos dos o tres años se han referido de forma especial *The Economist* como revista más conocida, y diversos ensayos. De ahí que, al conocer la existencia de una primera

obra introductoria, tuviéramos por ella una curiosidad especial, pensando que habría de responder a cuestiones básicas como el campo, los objetivos y la metodología de lo que se nos antojaba una posible forma de enfocar desde un punto de vista económico —o geográfico— la geografía— o la economía. No podemos ocultar que Krugman y sus trabajos han resucitado una vez más en la historia de las preocupaciones de los economistas los conceptos de espacio, localización, y otros. Por su parte, en obra que nos parece esencial para entender la geografía económica, P. Dicken (*Global Shift, Transforming the World Economy*, 3.ª ed. 1998), se cuestionaba sobre el debate de la globalización (¿han dejado de tener sentido los Estados-nación?) y señalaba que «incluso en un mundo que tiende a la globalización, todas las actividades económicas se encuentran localizadas geográficamente», indicando la propensión a formar aglomerados (*clusters*).

Queremos así dejar constancia de nuestro interés especial... que, en alguna medida, se ha visto decepcionado. Ello se debe a que el texto que comentamos recoge trabajos anteriores de una docena de autores, muchos de los cuales se habían publicado en la prestigiosa *Revue française de géoeconomie*, presentándolos en su forma original, sin hacerse eco de los debates suscitados por los mismos, lo que impide llegar a la síntesis de opiniones contradictorias. Junto a estos trabajos, hay algunas nuevas aportaciones de calidad e interés desiguales, en nuestra opinión. No obstante, este primer intento tiene méritos y aportaciones importantes para justificar una reseña.

El texto se divide en cuatro partes, cada una de las cuales tiene un hilo conductor. Se dedica la primera, que agrupa tres artículos, a intentar el establecimiento de los fundamentos de la geoeconomía o, mejor dicho, a presentar el estado de la cuestión. La segunda se dirige, a través de cinco artículos, a presentar a los actores. Debemos reconocer que su enumeración —Estado, multinacionales, regiones y mercados financieros— no es original puesto que son objeto de estudios de muy diversos órdenes. La tercera parte (con siete artículos) se dedica al análisis de las estrategias seguidas por Estados como Francia y Estados Unidos, y las aplicadas en campos como la tecnología, recursos hidráulicos o inteligencia industrial. Por último, la cuarta parte, con tres artículos, entra en los ámbitos tradicionales de la metodología científica, la epistemología y las líneas de investigación. Este brevísimo resumen pone de manifiesto que no nos encontramos ante un manual docente típico, sino ante «un ensayo colectivo de reflexión sobre un ámbito todavía mal conocido».

P. Lorot, coordinador de la obra y director de la revista anteriormente citada, justifica en dos grandes líneas la importancia de lo económico en la actual política internacional. Por un lado, en ella se encuentran las empresas multinacionales con estrategias planetarias facilitadas por la apertura de fronteras y la liberalización de los intercambios. Por otro, los Estados, cuyo poder y rango en la escena mundial dependen hoy más de «su salud económica, de la competitividad de sus empresas y del lugar que ocupan en el comercio mundial» que de sus

capacidades militares. En palabras del mismo Lorot «bajo la creciente presión del proceso de globalización, los intereses económicos de las naciones o de los grupos de naciones, como la Unión Europea, adquieren prioridad sobre los intereses políticos», esto es, sobre la geopolítica. Establecidas estas premisas, pasaremos a estudiar con mayor extensión las que nos parecen aportaciones más novedosas de la obra, esto es, las que se recogen en las partes primera y cuarta, limitándonos a comentarios más breves sobre los temas que se agrupan en la segunda y la tercera.

Aunque se puedan encontrar antecedentes en algunos trabajos de los años cuarenta, el redescubrimiento del concepto de geoeconomía suele asociarse a los trabajos de E. Luttwak en los primeros noventa. En ellos se refería a un nuevo orden internacional en el que el arma económica reemplazaba al arma militar como instrumento al servicio de los Estados en su voluntad de poder y de afirmación en el escenario internacional.

Lo geoeconómico presenta diferencias respecto a la geopolítica clásica en la que las rivalidades entre Estados se refieren a territorios, especialmente en los objetivos. Se trataría hoy de maximizar los empleos de alta calificación en las industrias de punta y en los servicios de gran valor añadido. En frase de Luttwak, que Lorot recoge, se trataría de «conquistar o preservar una posición envidiada en el seno de la economía mundial. ¿Quién desarrollará la próxima generación de aviones, de ordenadores, de materiales de punta, de productos de la biotecnología, de servicios financieros y de produc-

tos de gran valor añadido? Para los vencedores quedarán las posiciones gratificantes y los papeles directivos y para los perdedores las cadenas de montaje, siempre que sus mercados nacionales sean de importancia suficiente». En estas actividades actúan las empresas, pero también los Estados.

Las críticas suscitadas por la descripción de Luttwak en los círculos académicos han llevado a formulaciones más precisas y formales, como las realizadas por Lorot en su trabajo sobre «la nueva gramática de las rivalidades internacionales». Para él, la geoeconomía vendría constituida por el análisis de las estrategias de orden económico (léase comercial) que los Estados deciden «en el marco de políticas dirigidas a proteger su economía nacional a ciertas parcelas de ésta (¿no recuerda esto al concepto de «políticas comerciales estratégicas» de la década de los ochenta?), a adquirir el dominio de tecnologías clave y/o a conquistar segmentos del mercado mundial, cuya posesión o control otorga a quien lo detecta unos elementos de poder, que contribuye a reforzar su potencial económico y social». La geoeconomía es practicada por los Estados, a diferencia de las guerras económicas en las que participan hoy empresas, pero también por grupos de intereses no gubernamentales. Ciertamente es que en la utilización de instrumentos pueden coincidir unos y otros.

También Lorot busca precisar con mayor formalismo la diferencia respecto a la geopolítica. Esta constituiría un método de análisis de los conflictos y de las estrategias centrales respecto a la posesión de un territorio, considerando

las influencias de la geografía, en su doble sentido físico y humano, de lo político y de la historia. En este sentido, la expansión de la geoeconomía no supone el final de la geopolítica porque evidentemente los conflictos y reivindicaciones territoriales no han terminado.

Un segundo trabajo es el de P. Ratte, con el título «Retorno al poder económico». En alguna manera, encontramos en el mismo una cierta conexión con ese enfoque de la economía internacional que es la economía política internacional (EPI a la que dedicamos una reseña anterior de la obra de Kébabdjian) en su búsqueda de las explicaciones del poder. El autor se pregunta sobre los factores esenciales del poder económico que no serían las fuentes de riqueza ni los centros de decisión ni la circulación. Para él sería algo abstracto que define como la capacidad de formar un sistema con capacidad de impulso y organización. De forma más concreta sería un conjunto complementario de empresarios y administradores, un pueblo formado y activo, unas infraestructuras naturales o construidas, el control de recursos próximos o alejados, el apoyo de un poder público. Cabe preguntarse —y así lo hace el autor— sobre si esta definición coincide con la de poder global.

El tercer trabajo de la primera parte se debe a J. L. Levet y versa sobre «la Nueva organización del mundo». Debemos reconocer que en ocho páginas se describen el fenómeno (no nuevo en opinión del autor) de la mundialización y los cuatro grandes grupos que lo constituyen. Las empresas, cuya extensión a nivel mundial se explicaría desde la perspectiva de la tecnología, serían el primero. Las zonas

económicas, especialmente centradas en los tres polos (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) el segundo. Los Estados acerca de los cuales se señalan nuevas claves de su poder (la información económica, concertada con las estrategias) el tercero. Por último estudia las regiones, a las que se describe entre dos límites: densificación o desertización.

Como hemos señalado, la cuarta parte del libro contiene trabajos destinados a la formalización de este enfoque (sería prematuro calificarlo de ciencia). El primero de ellos se debe a P. Baumard y se titula «Conquista de mercados, Estados y geoeconomía». Para él se han registrado en el entorno mundial transformaciones importantes entre las que cabe destacar la presencia de las «organizaciones profundas», capaces de gestionar de una forma deslocalizada la totalidad de una cadena de valores recurriendo a subcontractistas y otros. En este orden se pregunta acerca de los papeles del Estado. Este, en su evolución con origen en 1945 desempeña roles en la identificación y puesta en acción de estrategias (por ejemplo, en el desarrollo de las autopistas de la información).

Ph. Baumard y P. Lorot llevan a cabo unas reflexiones sobre la epistemología del campo geoeconómico. En este sentido, utilizando la técnica matricial, combinan diversos factores (la descripción y la comprensión; los datos y la construcción). De esta manera se llegarían a perfilar distintos campos relativos a la interdependencia económica, a la información y la soberanía, a la historia y el poder, etc. Los autores reconocen que el estado actual de la geoeconomía se sitúa

entre las transformaciones autojustificadas y la explicación causal. Señalan los mismos que los enunciados de la economía están situados en lo que se denominan aducciones, definidas como «operaciones que no pertenecen a la lógica y que permiten pasar del caos que constituye el mundo real a un ensayo de coyunturas sobre la relación efectiva que verifique el conjunto de las variables pertinentes». El último trabajo se debe a J. Guellec y constituye una invitación a profundizar en la representación de los espacios a través de la cartografía y concretamente la economía. Con la nueva cartografía se busca (hasta ahora de una forma inicial) iluminar los grandes debates del siglo XXI dirigidos a la distribución de las actividades económicas en el planeta.

Una mención especial debe dedicarse a los aspectos incluidos en la segunda y tercera parte que, según nuestro criterio, recogen una gama excesiva de cuestiones sobre las que cabe discutir las razones de esa inclusión. Los temas expuestos, en grandes líneas, abarcan cuestiones que o bien se discuten en diversos ámbitos, o bien aportan algunos temas poco conocidos. Entre los primeros figuran las cuestiones indicadas anteriormente. Siguiendo la tradicional calidad expositiva en las materias encontraremos resúmenes de los temas expuestos bien contruidos, que, en general, no aportan elementos nuevos a las cuestiones que se debaten. Como hemos tenido ocasión de señalar en otras reseñas, pueden constituir un magnífico punto de iniciación para quien no tiene ya un cierto conocimiento de las materias.

Sí nos ha sorprendido encontrar entre estos artículos una serie de trabajos destinados a temas que no suelen incluirse en este tipo de libros. Son, en nuestra opinión, los cuatro siguientes. «Competencia en los mercados y diplomacia económica francesa» de Carron de la Carrière; «Estados Unidos: la diplomacia del negocio», también de P. Lorot; «Inteligencia, información y enfrentamientos económicos» de P. Baumart, y «Algunos desafíos culturales de la geoeconomía» de B. Bovier.

Los dos primeros trabajos citados se refieren a las profundas mutaciones que han experimentado los servicios económicos y comerciales en el exterior de dos países de tradiciones públicas tan distintas como son Francia y Estados Unidos. En el caso francés, de indudable semejanza con el español, se pone de relieve la presencia de una serie de criterios de inspiración continuada: el apoyo a las empresas, con una cierta dosis de voluntarismo; una progresiva apertura de las fronteras; una preocupación por conseguir la estabilidad de los mercados; y, finalmente, la opción por la construcción económica europea. La organización que describe el autor parece clara: es el ministerio de Economía, Hacienda e Industria el responsable de la diplomacia económica, correspondiendo al de Asuntos Exteriores la definición de las grandes orientaciones políticas en que aquella debe inscribirse y al primer ministro o al presidente de la república la solución de los asuntos en que se producen divergencias. Nos ha originado este trabajo la extraña sensación de que, por encima de todo, la política económica exterior de Francia necesita una justificación.

P. Lorot estudia el comportamiento de los Estados Unidos. Para el autor, la gran nación norteamericana fue la primera en valorar la nueva realidad internacional y estratégica que se derivaba de la desaparición del bloque soviético. Para ello, el país «no ha dejado de recurrir a todos los medios a su disposición para asegurar la promoción eficaz de los intereses económicos». En ese orden el autor se refiere a tres elementos: a) la liberalización de los intercambios y la definición de las reglas de juego que sean favorables a los intereses estadounidenses; b) la circulación de información estratégica entre los actores clave que pasaría por la creación de un sistema elaborado de inteligencia económica; c) la acción que se lleva a cabo mediante de estructuras diseñadas a ese efecto.

Nos ha parecido un trabajo sugerente el dedicado a la inteligencia económica. Concepciones antagónicas acerca del espionaje industrial y su relación con las funciones directivas son temas que se han tomado muy en serio en diversas potencias, que buscan, sobre todo en los últimos tiempos, analizar las interrelaciones entre los distintos «tableros» de la economía (supranacional, nacional, interorganizaciones, etc.). El autor subraya la fragilidad de esas posiciones competitivas que se fundamentan, únicamente, en factores económicos en sentido estricto.

Por lo que hace a la cultura, el trabajo llama la atención sobre la que denomina «macroeconomía de la cultura», para entrar en la justificación de la internacionalmente denominada «excepción cultural» francesa (hecha propia por la UE) y sus formulaciones en el Acta de Marra-

quech. Considera que la forma en que se llegó a la aceptación de la excepción es, en todo caso, una victoria pírrica.

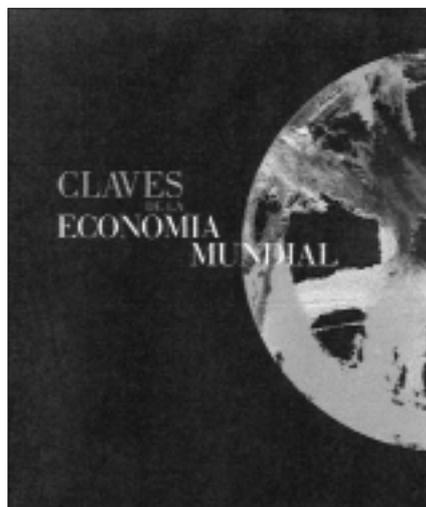
Creemos que esta descripción del libro justifica nuestras primeras afirmaciones. Los trabajos nos han parecido interesantes, e incluso algunas de las intuiciones destacadas serían especialmente dignas de un más amplio desarrollo, pero creemos que la geoeconomía en cuando saber estructurado se encuentra muy en sus comienzos.

*Miguel A. Díaz Mier*  
*Universidad de Alcalá*

*Antonio M. Avila Alvarez*  
*Universidad Autónoma de Madrid*

### CLAVES DE LA ECONOMIA MUNDIAL

Vicente Donoso y  
Carlos Abad (eds.)  
Instituto Español de Comercio  
Exterior (ICEX), Madrid, 2000,  
896 páginas más un CD-ROM



En el curso del último medio siglo la economía española experimentó una profunda transformación que le sacó primero del subdesarrollo, le condujo después por la senda de la industrialización y, tras la profunda crisis de mediados de los años setenta, acabó asentándola en la competencia internacional. Uno de los elementos impulsores más relevantes de este proceso ha sido la apertura exterior. Una apertura que, en el cuarto de siglo que transcurre entre el plan de estabilización de 1959 y el ingreso de España en las Comunidades Europeas, adquirió aires de gradualismo, con idas y retrocesos, en el plano comercial, pero que, desde el primer momento, fue más radical en el de la recepción de inversiones directas, aunque no así en el concerniente a las salidas de capital, que hubieron de esperar hasta los primeros años setenta para su liberalización. Y una apertura también que, desde 1986, como fruto del marco institucional compartido con los demás países de la Unión Europea, ha culminado en una casi radical eliminación de barreras a los intercambios de bienes y servicios y al movimiento de los capitales.

Como resultado de tales cambios, la economía española en el arranque del siglo XXI se muestra crecientemente internacionalizada, lo que es visible en el terreno del comercio exterior, que ha alcanzado un volumen muy amplio, próximo al 45 por 100 del PIB y, por tanto, al promedio de la Unión Europea; y también en el de las inversiones directas, que en el curso de los años noventa han cambiado su composición, de manera que España ha pasado de ser un país predominantemente receptor de capital a

ser un país preferentemente inversor en el exterior. Una internacionalización que, más allá de su manifestación en las cifras macroeconómicas, pone de relieve la existencia de una multiplicidad de empresas que han asumido estrategias competitivas en las que el reforzamiento de las capacidades operativas en los mercados exteriores juega un papel muy relevante. Son, por supuesto, las empresas grandes del país; pero también un amplio elenco de firmas de mediana y pequeña dimensión que, hoy día, se cuentan por miles.

Pues bien, es en este contexto en el que hay que ubicar y valorar la obra *Claves de la economía mundial*, dirigida por los profesores Vicente Donoso y Carlos Abad y que ha contado con la colaboración de 74 autores y asesores pertenecientes a 44 instituciones diferentes, tanto españolas como extranjeras. *Claves...* es así, en primer lugar, el fruto de un esfuerzo intelectual y editorial que viene a cubrir una necesidad muy sentida de información y análisis sobre las relaciones económicas internacionales y sobre la situación de los diferentes países, y que llena un vacío que, inexplicablemente, se había mantenido durante los últimos años. Se trata, por así decirlo, de un servicio público que se pone en manos de los estudiosos de la economía internacional y, sobre todo, de esas empresas a las que se aludía en el párrafo anterior y que, a partir de esta obra, podrán encontrar con facilidad los datos esenciales y las fuentes estadísticas requeridas para el planteamiento de sus estrategias operativas en los mercados exteriores.

Esta dimensión de servicio público queda bien patente en el contenido sustancial del libro, pues más de 750 páginas se destinan a recopilar datos sobre las principales regiones del mundo y los países que las integran. De este modo, para cada una de aquéllas, el lector encuentra un análisis de su situación económica general, así como de ciertos problemas específicos; y, para cada uno de éstos, cuando son relevantes para las relaciones exteriores españolas, un informe sobre sus aspectos económicos esenciales, así como una ficha en la que, de manera homogénea para todos los casos, se incluyen unos datos geográficos básicos, una información política y administrativa, un conjunto de indicadores sociales y una amplia información económica que comprende, entre otros aspectos, un examen del comercio con España. En conjunto, se consideran 195 países soberanos o territorios, a los que en la versión del libro en CD-ROM —que, además del contenido del texto, recoge informaciones adicionales— se añaden otros 64, lo que configura una base de datos muy completa que no encuentra parangón en otras publicaciones de esta índole existentes en el mercado. Asimismo, en este soporte informático aparecen otros elementos adicionales de gran utilidad como son las direcciones convencionales, de correo electrónico y de los servidores de internet de todas las instituciones españolas que sirven de soporte a las relaciones económicas exteriores —como las embajadas, oficinas comerciales y cámaras de comercio—, de las principales fuentes de información internas de los diferentes países

del mundo —como es el caso de los organismos estadísticos, los bancos centrales o los ministerios económicos—, de los organismos internacionales —entre los que se mencionan los pertenecientes al sistema de Naciones Unidas, los bancos regionales de desarrollo, los acuerdos de integración y otros— y, por último, las instituciones nacionales que, en cada país, se dedican a la promoción del comercio exterior. Y también deben mencionarse unos completos anexos estadísticos en los que aparece sistematizada toda la información numérica que, con referencia a los aspectos sociales y económicos, así como al índice de desarrollo humano y al comercio exterior con España, aparece desgрана por toda la obra.

En definitiva, *Claves...* arroja, en el plano informativo y documental, un balance altamente positivo y se convierte en un instrumento de gran utilidad tanto para los estudios sobre la economía internacional como para la gestión y la planificación empresarial en el terreno de las relaciones con los mercados exteriores. Sin embargo, debe añadirse que, paradójicamente, esta fortaleza de la obra puede ser también la causa de su debilidad, pues, como es bien sabido entre los economistas prácticos, son precisamente los contenidos informativos los que más rápidamente quedan obsoletos. Y, por tanto, aunque sea cierto que en la experiencia histórica de las economías reales es muy difícil encontrar cambios drásticos y rápidos, pues su evolución suele ser más bien gradual, seguramente dentro de muy pocos años la consulta de este trabajo acabará siendo

insatisfactoria. Por ello, entiendo que tanto los autores como el organismo editor —más aún teniendo en cuenta la finalidad promocional de este último, el ICEX— deben continuar preparando nuevas ediciones, cada cierto período de tiempo, en las que aparezcan actualizados los referidos contenidos. A este respecto, hay que considerar que Donoso y Abad han dado, con indudable éxito, el paso más complejo y de mayor contenido intelectual; es decir, la definición de la metodología general de la obra y de la específica de cada uno de sus componentes instrumentales. Unas metodologías éstas que encierran un amplio potencial de generación de economías externas, cuyos principales beneficiarios han de ser las empresas que se lanzan a la aventura de la internacionalización, siempre que se produzca la referida continuidad del trabajo realizado.

Pero el libro no sólo cuenta con un contenido documental inteligentemente ordenado y de gran utilidad práctica, sino que también se extiende sobre el terreno analítico dedicando sus más de cien primeras páginas al estudio de los principales problemas de la economía mundial. Para ello, recoge colaboraciones de muy destacados especialistas nacionales y extranjeros ordenadas en cuatro apartados. El primero hace referencia a la reciente evolución del entorno internacional, con un estudio del panorama económico general de Jaime Requeijo, un análisis de las corrientes comerciales de Vicente Donoso y un examen del devenir de los mercados financieros de Juan Pérez Campanero. El segundo se adentra en el debate

sobre la globalización, recogiendo, tras una presentación de Vicente Donoso, sendas aportaciones sobre la nueva economía de José M<sup>a</sup> O’Kean y Juan Pérez Campanero; una discusión sobre las reglas a las que han de sujetarse las relaciones financieras internacionales, debida a Emilio Ontiveros; un estudio de las inversiones directas de Francisco Velázquez, que se complementa con un examen del tema de las fusiones y adquisiciones transfronterizas aportado por Carlos Manuel Fernández-Otheo; una consideración crítica sobre el papel de las instituciones multilaterales a raíz de la ronda de Seattle realizada por Diana Tussie y Cintia Quiliconi, un estudio de las cuestiones institucionales referidas al medio ambiente con respecto a la globalización que realizan Carlos Abad y Carlos J. de Miguel; y, por último, un repaso a los problemas de la seguridad y la defensa por parte de Andrés Ortega. El tercer apartado versa sobre la competitividad y el desarrollo e incluye un trabajo sobre los factores determinantes de la capacidad innovadora nacional de Michael E. Porter, Jeffrey L. Furman y Scott Stern, otro sobre América Latina de Enrique V. Iglesias, un tercero sobre la gestión de la economía internacional realizado por Peter D. Sutherland y, finalmente, otro más de Dani Rodrik acerca de los procesos de integración económica. Y, finalmente, el cuarto recoge una miscelánea de opiniones de destacados dirigentes empresariales que se refieren a la industria petrolera, en el caso de Carlos Pérez de Bricio; los problemas medioambientales con respecto a la industria química, en el de Juan

Miguel Villar Mir; al carácter nacional de las empresas en el marco de la economía global, en el de Javier Monzón; y a la cuestión de la creatividad, en el de Juan Soto.

Estas colaboraciones, más allá del interés que en cada caso, dada la variedad de temas abordados, puedan suscitar entre los lectores, reúnen algunas características comunes. Se trata, en primer lugar, de análisis realizados con bastante rigor, lo que no es sino el fruto de la especialización de los autores seleccionados para el tratamiento de los distintos temas. Además, son artículos relativamente breves en los que hay pocas concesiones al circunloquio y en los que los autores se esfuerzan por explicar lo esencial. Y son, en fin, trabajos orientados hacia un público general, no necesariamente especializado, lo que ha supuesto un esfuerzo por hacer comprensibles los aspectos más técnicos o de naturaleza más bien abstracta. Todo lo cual hace que el resultado final acabe siendo muy atractivo y que esta parte de la obra resulte de especial interés.

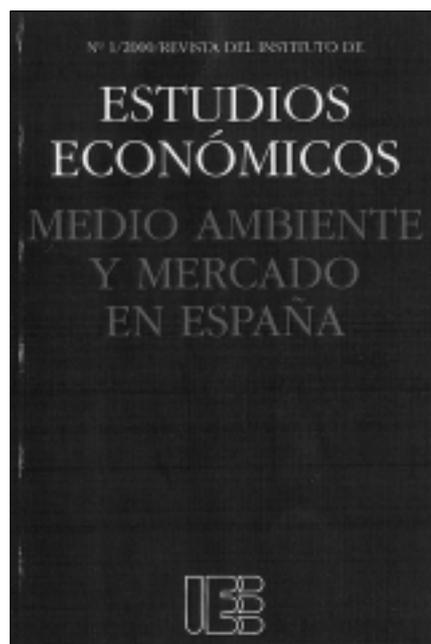
Por último, he de aludir en esta reseña crítica al trabajo de naturaleza editorial que se ha realizado, pues el resultado es un producto de excelente calidad tanto en lo referente al diseño y maquetación como a la impresión. Son pocas las ocasiones en las que, lamentablemente, los aspectos de este tipo deben ser destacados con referencia a los libros de economía, pues estamos acostumbrados a manejar productos que, por la pésima calidad de su soporte material, desmerecen su contenido científico. No es este el caso que nos ocupa. Manuel Estrada,

como autor del diseño gráfico, y un amplio equipo de maquetadores coordinado por Javier Echenagusía, son los responsables de una edición muy cuidada, visualmente atractiva, realizada en un formato manejable, aunque de tamaño superior a lo que es habitual, impresa en un papel de calidad y encuadernada con tapas duras, lo que favorece su manejabilidad.

Mikel Buesa  
Catedrático de Economía Aplicada  
Universidad  
Complutense de Madrid

## MEDIO AMBIENTE Y MERCADO EN ESPAÑA

Varios autores  
Revista del Instituto  
de Estudios Económicos,  
número 1/2000  
Madrid



Ha sido frecuente achacar a los economistas una falta de sensibilidad hacia las cuestiones medioambientales. Nada más alejado de la realidad. Casi desde sus inicios, la *oeconomía*, en tanto que *administración de la casa*, y al principio de la casa agraria, ha tenido una preocupación por el medio ambiente, por ese entorno medioambiental inmediato para la existencia vital del hombre. De hecho en una de las primeras obras económicas que se conocen, *De re rustica*, de Lucio Columela (Hispania, siglo I), pionero de la economía agraria, ya se encuentran referencias en tal sentido al tratar de las atenciones necesarias para mejorar sin agotar el rendimiento de los suelos, conservar mejor los frutos, se puede decir de *De arboribus* —del mismo autor— dedicado a la cultura de los árboles.

De hecho, en los últimos años hemos vivido una eclosión de obras referidas al medio ambiente y la economía, bajo una contemplación de carácter sociológico, aunque pretendidamente económico, no siempre escritas, en cualquier caso, con la debida ponderación y la necesaria óptica multidisciplinar que el tema requiere.

Era necesario, por tanto, y se agradece, que una entidad del prestigio del Instituto de Estudios Económicos, como «*tanque de pensamiento*», en España y cada vez más fuera de España, actualizara sus criterios sobre tan importante cuestión desde que lo hiciera en su «Medio ambiente y crecimiento económico», número de su propia *Revista* trimestral 2/1990.

Y es que las cuestiones medioambientales tienen una trascendencia y un carácter transversal en la vida de las gen-

tes y sus actividades, que están condicionando de forma creciente los procesos de toma de decisiones económicas, alterando las actuaciones de los agentes e incorporando nuevos perfiles y objetivos al quehacer económico, al tiempo que nuevas restricciones. Por ello, para analizar el medio ambiente desde una perspectiva global es obligado emplear un enfoque pluridisciplinar, que incluya ámbitos complementarios al puramente económico.

En este aspecto la obra que comentamos reúne, tras su bien trabajado «Estudio introductorio», a un conjunto de doce especialistas, profesores de universidad y profesionales, abarcando desde el ámbito de la economía, con el catedrático de Estructura Económica José M<sup>a</sup> García Alonso, hasta el ámbito del derecho con prestigiosos penalistas como Ignacio Gordillo o el propio jurista José María Quiroga de Abarca —a quien tras su fallecimiento e *In memoriam* quedó dedicado el volumen— pasando por ecologistas o fiscalistas. Porque el medio ambiente es cosa de todos, y preocupa a todos los países, en la medida que condiciona sus niveles de desarrollo sostenible. En este sentido, se plantea compatibilizar el progreso económico con la conservación medioambiental, puesto que su degradación merma la capacidad futura del planeta para crear bienestar y riqueza.

No obstante, la preocupación medioambiental, con mayor peso más difundida en los países más desarrollados, puede tener el efecto perverso de limitar e introducir nuevas restricciones al potencial de crecimiento de los países en vías de desarrollo. Esta asimetría de

incentivos dificulta el desarrollo de acuerdos e instituciones supranacionales que protejan el medio ambiente con una visión ponderada de los múltiples intereses contrapuestos en juego. Por ello se deben potenciar acuerdos globales que establezcan objetivos claros y factibles en cuanto a su cumplimiento, teniendo en cuenta la especificidad de los problemas medioambientales, país por país, y articulando mecanismos compensatorios de tipo comercial y financiero a las naciones que más soporten los costes de protección medioambiental.

El volumen tras el referido «Estudio introductorio» se presenta dividido en tres grandes apartados: «Características del medio ambiente», «Medio ambiente y competitividad» e «Instrumentos legales de gestión del medio ambiente». En el primero de los apartados se aborda la trascendencia del marco natural, el medio ambiente en España hoy, y el medio ambiente y los impactos ambientales. En el segundo apartado, se trata el análisis económico del problema ecológico, el entorno económico internacional del medio ambiente, la imposición estatal como instrumento de protección del medio ambiente en España, y los impuestos verdes en cuanto a su diseño impositivo y sus perspectivas de futuro. Y en el tercer apartado se estudia el derecho medioambiental y su gestión, los instrumentos de gestión medioambiental, y la protección penal del medio ambiente, terminando con la aplicación del Código Penal en medio ambiente, consumo y urbanismo, en su casuística del cambio hacia una sociedad sostenible.

En el texto se pone de manifiesto

cómo, en general, la regulación del medio ambiente ha generado, en no pocos casos, efectos perversos medidos por la desproporción entre sus logros y los costes introducidos al sistema económico en términos de eficiencia económica. Y es que, en ocasiones, se suele caer en dos tipos de errores extremos: por un lado, los derivados de actuar de forma general y prescindir de las peculiaridades específicas del entorno y de las empresas contaminantes; por el otro, la aplicación discrecional y arbitraria de las normas medioambientales para alterar el equilibrio competitivo de un mercado determinado, máxime cuando hay poderosos intereses económicos y electorales en juego. El deterioro medioambiental constituye un claro ejemplo de externalidad negativa, o deseconomía externa, que surge cuando la actividad desarrollada por un agente genera efectos sobre terceros, que el mercado es incapaz de valorar, es decir, que no se reflejan los precios, con lo que el producto marginal privado de una actividad es superior a su producto marginal social. O lo que es lo mismo, difieren los intereses individuales y los sociales. De forma adicional a las externalidades, la intervención del sector público se justifica por el hecho de que el medio ambiente puede ser considerado como un bien público puro, en cuyo caso el nivel de protección y conservación del mismo, ofrecido en exclusiva por el sector privado, sería subóptimo.

Ante los problemas y efectos perversos de la regulación se está modificando la forma de intervenir en la política medioambiental, concediendo protagonismo y

responsabilidad crecientes al sector privado e introduciendo instrumentos económicos basados en el mercado. Entre éstos destacan los sistemas de impuestos y subvenciones, y la fijación de derechos de propiedad o permisos de contaminación transferibles. La propiedad colectiva de los recursos naturales diluye las responsabilidades y los esfuerzos individuales en su protección y conservación, surgiendo así el problema de los bienes comunales. Para solventar éste se pueden introducir paulatinamente sistemas especiales de «derechos de propiedad» sobre los recursos medioambientales. Estos sistemas permiten disminuir eficientemente la contaminación con bajos costes sociales, sobre todo cuando las cuotas contaminantes pueden ser intercambiadas libremente por las empresas propietarias. De igual forma, puede suceder que, en ocasiones, el Estado o las asociaciones ecológicas recompren estas cuotas con la finalidad de amortizarlas anticipadamente.

El texto recoge también la situación de la protección medioambiental en España, caracterizada en su intervención por la pluralidad de Organismos actuantes y de Administraciones competentes en la materia, lo que genera disfunciones en términos de conflictos competenciales y de solapamiento de normas, cuando no de asunción de responsabilidades ante la aparición de problemas graves. En cuanto a las emisiones contaminantes, España cuenta con unos niveles muy inferiores a los de otros países de nuestro entorno, y la tendencia en los últimos años a disminuirlos es similar a la de nuestros vecinos comunitarios. Tendencia que es con-

traría, y claramente al alza, en lo referido al incremento de gasto público en medio ambiente. Entre los instrumentos tradicionales utilizados en la política medioambiental, se ha acudido a la regulación normativa, sujeta a limitaciones e imperfecciones. Como alternativa se plantea utilizar la tributación medioambiental, pero modificando la importancia relativa de los principios y objetivos que actualmente persigue, dejando en un segundo plano los objetivos recaudatorios y concediendo un mayor protagonismo a aquellos que persiguen la protección del medio ambiente, que actualmente son inexistentes en alguno de nuestros más importantes impuestos ecológicos.

El bienestar de la sociedad depende, fundamentalmente, de la relación entre la población y su capacidad de emplear los recursos naturales de forma eficiente. Esta eficiencia puede incrementarse mediante la mejora en los métodos de producción, el reciclaje o la utilización de recursos alternativos. Se requiere también —como recoge el texto— una legislación que favorezca y proporcione seguridad jurídica a las actuaciones de carácter medioambiental de los agentes privados. Asimismo, es necesaria la integración del medio ambiente en las distintas políticas sectoriales, mediante la inclusión de consideraciones de tipo ambiental en cada uno de los sectores productivos. Otra línea de actuación requeriría un cambio en el sistema de valores y prioridades de la sociedad que, a su vez, incidiría en las pautas de consumo y producción. La combinación de políticas formativas y fiscales debe ir encaminada a la concienciación y a la

optimización de las inversiones, para que el factor medioambiental no reste competitividad al tejido productivo. Para resolver el problema se deben seguir criterios estrictos de proporcionalidad entre los objetivos medioambientales a conseguir, los instrumentos utilizados y los costes globales que se introducen en el funcionamiento del sistema productivo.

No obstante, la intervención pública en las cuestiones medioambientales tiene una importante responsabilidad que asumir, ya que, a través de los sistemas normativos y tributarios, puede alterar la estructura de incentivos del sector privado y aprovechar así el fuerte potencial de la iniciativa privada en este campo; asimismo, debe potenciar una adecuada educación medioambiental que permita acercar a la sociedad la gravedad del problema y, con ello, modificar su comportamiento. En definitiva, el futuro debe apuntar hacia la interrelación de la ecología, la economía y la educación.

Para terminar, y cuando estamos ultimando la presente nota crítica de uno de los últimos trabajos presentados por el Instituto de Estudios Económicos, se conoce la concesión a esta entidad del Premio Infanta Cristina de Economía, de carácter bianual, que también recibiera en edición anterior el Servicio de Estudios del Banco de España. Nosotros en estas páginas comentábamos uno de sus últimos trabajos. Pero el premio supone el reconocimiento a toda una serie de buenos trabajos, desde mayo de 1979, en el marco de una continuada y meritoria trayectoria. Desde aquí nos sumamos también a los colegas que, desde el análisis de la realidad económica, intentan

comprender mejor la economía de nuestro tiempo y fijar, para ella, criterios de excelencia.

*Javier Morillas Gómez*  
Profesor Agregado de Estructura Económica.  
Observatorio del Instituto  
de Estudios Europeos  
de la Universidad San Pablo-CEU

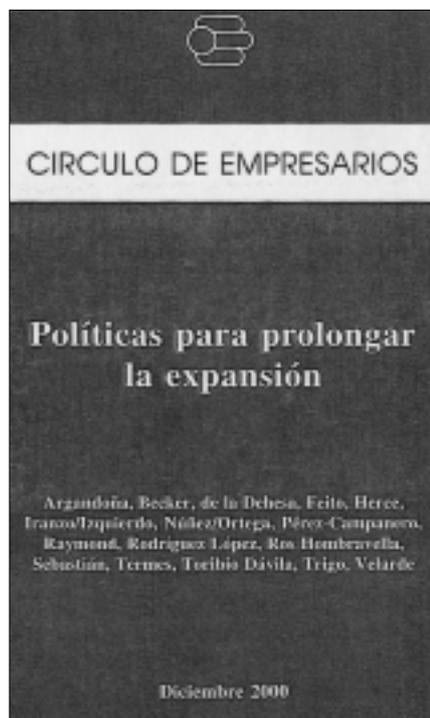
## RESEÑAS

### POLITICAS PARA PROLONGAR LA EXPANSION

Varios autores  
Círculo de Empresarios,  
diciembre 2000, 340 páginas

Como cada año, el Círculo de Empresarios publicó su serie marrón sobre la situación general de la economía española. El título de este año es una continuación natural de los dos anteriores; así, si en 1998 el título era «Cómo consolidar la expansión» y en 1999 «El desafío de la convergencia real», en este último número el volumen está dedicado a las «Políticas para prolongar la expansión».

En esta recopilación de dieciséis artículos el tema central es la inflexión de ciclo y las dudas, aún no aclaradas, sobre la intensidad de la desaceleración económica mundial iniciada en 2000. El prestigioso grupo de autores que colaboran en este número parecen compartir, con



ricas diferencias en los matices (las que realmente importan), la siguiente línea argumental: se constata, en primer lugar la inflexión en el ciclo económico; se muestran los inconvenientes de las políticas tradicionales de estabilización y se recuerda la necesidad de continuar aplicando medidas por el lado de la oferta que garanticen el crecimiento económico en el largo plazo.

Varios autores se plantean la cuestión inicial de si merece la pena combatir la desaceleración, o si ésta es un fenómeno natural que basta con capear. Por ejemplo, para Antonio Argandoña, hay que evitar que la política económica responda a problemas que no existen, o que utilice instrumentos que no sean convenientes. Ni el BCE tiene la obligación de velar por el crecimiento en Europa, ni la política fiscal debe desviarse de la tan anhelada

estabilidad. Son las políticas de oferta las que permitirán hacer frente al menor crecimiento en EE UU.

Algo parecido opina José Luis Feito, para quien lo importante no es prolongar la etapa de expansión, que depende de factores fuera del control de las autoridades españolas, sino conseguir reducir la vulnerabilidad a un cambio de ciclo. La flexibilidad en el mercado de trabajo, sería, en su opinión el factor clave.

Fernando Bécker subraya la importancia de las medidas de liberalización en el sector de la energía, las telecomunicaciones, el mercado del suelo y señala como principal riesgo de la economía española que la mayor inflación se traslade a salarios. Defiende una mayor descentralización de la negociación colectiva, la simplificación de los modelos de contratación y el fomento de la movilidad laboral.

Guillermo de la Dehesa, tras un análisis inicial de la generación de los ciclos económicos, aboga también por medidas de oferta para la economía española, en especial una mejor canalización de recursos financieros hacia las empresas innovadoras y un mejor tratamiento fiscal a la I+D.

Juan E. Iranzo y Gregorio Izquierdo estudian la incidencia de la evolución del precio del petróleo. Constatan el impacto diferencial que todos los choques petrolíferos han tenido sobre la economía española a pesar de la cada vez menor proporción del uso del petróleo en el conjunto del balance energético de España. Las medidas liberalizadoras del sector, en especial la Ley de Hidrocarburos, con ser necesarias, son insuficientes si no van acompañadas de mayor competencia en la distribución minorista y mayor

transparencia en las tarifas fijadas por la Compañía Logística de Hidrocarburos.

Por su parte, Soledad Núñez y Eloísa Ortega destacan tres aspectos claves que contribuyen al crecimiento: la estabilidad de las políticas de demanda (monetaria y fiscal), la reforma regulatoria operada en numerosos sectores económicos (telecomunicaciones, energía, ...) y las políticas activas en el mercado de trabajo, que no penalicen la creación de empleo.

Juan Pérez Campanero subraya los retos sociales y políticos que han ido marcando la orientación de la política española en los últimos años. Primero fue la integración en Europa, luego fue la lucha por los fondos europeos y después la convergencia. En estos últimos años, sostiene Pérez Campanero, España parece haberse vaciado de visión estratégica en Europa y se centra ahora en la «reconquista» económica de Latinoamérica.

José L. Raymond señala, en primer lugar, el escaso margen de maniobra de la política económica en España, dada su creciente apertura y correlación con el ciclo económico europeo. Sostiene Raymond que la convergencia real que se está operando en España implica, ineludiblemente, cierta inflación diferencial, pero que no toda la inflación española se explica por la convergencia real y que hay que seguir insistiendo en los factores que refuerzan la competencia en numerosos sectores. Analiza, a continuación, la importancia de las infraestructuras públicas y del capital humano en la convergencia real.

Julio Rodríguez López estudia la evolución del ciclo económico español en los años noventa, destaca los elementos cla-

ves de la «Nueva Economía» y el modo en que las perspectivas se fueron deteriorando en el año 2000, a medida que se frenaba la inversión en nuevas tecnologías, subía el precio del petróleo y los mercados de valores se derrumbaban. De nuevo, se pone de manifiesto las necesidades de políticas a largo plazo, frente a otras opciones a corto.

Jacinto Ros Hombravella distingue tres elementos básicos para conseguir un círculo virtuoso de la expansión: políticas de apertura que beneficien a los consumidores, mejoras aceleradas de la productividad (que en España no avanza al ritmo suficiente) y mayor dinamismo inversor.

Para Miguel Sebastián las claves del crecimiento español de estos últimos años hay que buscarlas en una mezcla de factores de demanda y oferta. Entre los factores de demanda destaca la política monetaria del BCE, demasiado relajada para la economía española y una política fiscal no suficientemente restrictiva tras el ajuste inicial de 1997-1998. Por el lado de la oferta, han actuado factores temporales (bajos precios de las materias primas, salvo el petróleo, y moderación salarial) y factores permanentes (reformas estructurales e incorporación de nuevas tecnologías). La sostenibilidad del modelo de crecimiento español de estos últimos años pasa, precisamente, por profundizar en estos cambios estructurales operados por el lado de la oferta: liberalización de mercados de bienes y servicios, reforma del mercado laboral, fomento de la «Nueva Economía» y consolidación de la sostenibilidad del Estado de Bienestar.

La renta per cápita, explica Rafael Termes, es el producto matemático de tres factores: la productividad, la tasa de ocupación y la tasa de actividad. Su análisis se centra en la necesidad de mejorar la productividad para hacer frente a la inflación diferencial española. Destaca Termes la importancia de la innovación, es decir, de la aplicación práctica de los nuevos conocimientos, como elemento de progreso de la productividad, entre otras muchas reformas estructurales.

Juan José Toribio se pregunta por qué han resucitado los ciclos, cuando se les suponía muertos. Por un lado están los *shocks* inesperados; por otro, el agotamiento natural del supuesto círculo virtuoso de la Nueva Economía. Entre estos factores naturales de agotamiento de la expansión destacan los inevitables vaivenes de los beneficios empresariales y el inagotable juego de las expectativas de los agentes. Acaba Toribio por mostrarse relativamente optimista acerca del ciclo actual, al entender que estos factores naturales de agotamiento del ciclo no se verán agravados por *shocks* inesperados traumáticos. Lo que necesita la economía es precisamente un aterrizaje suave como el que se está operando, y no medidas para prolongar artificialmente la expansión.

Joaquín Trigo Portela analiza, en una rápida mirada, los grandes cambios operados en la economía española y, en concreto, sobre las finanzas públicas, el mercado laboral, el sistema educativo y la competencia empresarial. La percepción de los grandes cambios experimentados en España es más lenta que los propios cambios, lo que no debe impedirnos profundizar en las políticas que sean adecuadas.

Juan Velarde hace un ejercicio de simulación intelectual sobre lo mal que tendrían que ir las cosas para que la desaceleración se transformara en recesión global y pasa a analizar de dónde pueden venir los problemas para España, sea desde EE UU, la UE o desde Iberoamérica, destino prioritario de la inversión directa española.

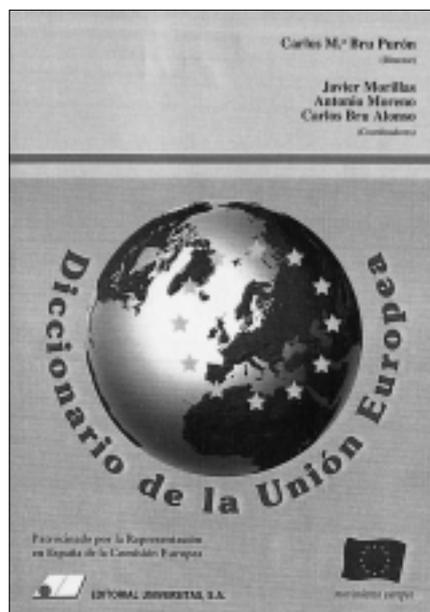
Con este nuevo número, la serie marrón del Círculo de Empresarios se confirma como uno de los libros de referencia para quienes, de forma clara y resumida, se quieren mantener al día sobre la evolución reciente de la economía española.

Alberto Sanz Serrano

## DICCIONARIO DE LA UNION EUROPEA

Carlos M.<sup>a</sup> Bru Purón (director);  
Javier Morillas; Antonio Moreno  
y Carlos Bru Alonso  
(Coordinadores).  
Editorial Universitas, S.A.,  
Madrid, 1999, 253 páginas.

Este diccionario tiene un carácter instrumental. Se pone al servicio del lector que quiera evitar ambigüedades, al tiempo que ordena y multiplica sus conocimientos. Intenta la información, desde el rigor. Como todo diccionario de términos sobre una determinada rama del saber cumple un doble cometido: por un lado, el de «limpiar» y «fijar» y, por otro, el de introducirnos en el tema, lo que científicamente no desmerece respecto a la investigación posterior. Elaborar un diccionario



de términos propios de una realidad sociopolítica emergente tal como es la Unión Europea constituye, por cierto, una tarea compleja y dificultosa, guardadas las distancias, cabe decir que tan complejo y dificultoso como lo es el proceso que dio lugar a ese repertorio de términos. Porque en el devenir y plasmación de la Unión Europea hay tanto de «ars» política como de «logos» científico: un conjunto de hombres y mujeres diseñaron, otros continúan, alguno dará algún día por cumplido un proyecto de organización política supranacional que viabilizará la vida en común de unos pueblos, antes encapsulados en formas estatales insuficientes.

De la unificación europea nace y se desarrolla un saber europeísta unificado, autónomo si bien multidisciplinar: político, económico, jurídico, sociológico, prospectivo y hasta psicológico.

Así, un diccionario de términos de la UE se ve tan abocado a la obsolescencia como a la necesaria renovación: mucho de

aprovechable hay en los no muy numerosos precedentes del diccionario que hoy ofrecemos. Pero en aquéllos hoy, y en éste mañana, se exige una puesta al día frecuente, porque al día se renueva el arsenal de útiles sociopolíticos que han de atender a un constante cambio dentro y fuera del ámbito geográfico de la Unión.

El Tratado de Amsterdam de octubre de 1997 contiene un añadido a la que será la letra del artículo primero del Tratado de la Unión Europea que adquiere, no obstante su corta extensión, honda transcendencia. La versión anterior, según la cual «las decisiones serán tomadas de la forma más próxima a los ciudadanos que sea posible» se ha corregido del siguiente tenor: «más abierta y próxima». Plasma aquí el Tratado el principio de Transparencia que halla, asimismo reflejo en nuevos preceptos como los artículos 207. 3 y 255. 1 del Tratado de la Comunidad Europea garantes de la publicidad de documentos oficiales y acceso a los mismos por parte de los ciudadanos.

José María Gil-Robles —Presidente del Parlamento Europeo y del Consejo Federal Español del Movimiento Europeo, CFEME— señala en su presentación la oportunidad y el valor del texto, en cuya edición ha colaborado la Representación de la Comisión Europea en España.

El director de la obra, Carlos M.<sup>a</sup> Bru, parlamentario europeo, es un profundo conocedor del proceso de construcción comunitaria. La coordinación general y del área económica, ha estado a cargo del Dr. Javier Morillas. El Dr. Antonio Moreno ha coordinado la parte histórico-política; mientras que el área jurídica ha sido coordinada por Carlos Bru Alonso.

En dichas áreas, y con distinto número de voces, también han participado otros profesores universitarios y especialistas del Aula Robert Schuman de la USP—CEU, UNED, Instituto Universitario Europeo de Florencia, Sociedad de Estudios Internacionales e Instituto de Estudios Económicos.

*Francisco Gallego Colmenar*

## ECONOMIA Y POLITICA EN DEMOCRACIA

José Luis Sáez Lozano  
Editorial Pirámide

La transición a la democracia que se inicia en 1976, cuando los españoles votaron mayoritariamente la Reforma Política, constituye un ejemplo paradigmático para otros países que comenzaron ese



mismo proceso con posterioridad. Podemos afirmar, que existe un *modelo español<sup>1</sup> de Transición* (con mayúscula), en donde las negociaciones y los pactos prevalecieron, desterrando de la escena política y social española los actos de confrontación y otros hechos y acontecimientos luctuosos de nuestro pasado más reciente. Comienza así uno de los pasajes más relevantes de la historia española del siglo XX, que continúa en el presente, y se proyecta hacia el próximo milenio, en forma de democracia consolidada y madura, en donde «el futuro, lejos de estar decidido es siempre reino de la libertad»<sup>2</sup>.

Bajo estas premisas, hay que interpretar el libro del profesor Sáez Lozano. Los investigadores, políticos y españoles en general, reclamábamos una obra en la que se analizara la interacción entre el ámbito económico y el dominio político en estos veintidós años de convivencia en libertad. No estamos ante una cuestión marginal e irrelevante, pues desde que en 1959 Lipset publicara su germinal y polémica tesis sobre la interacción entre desarrollo económico y democracia, han ido apareciendo estudios que evidencian cómo los gobiernos democrá-

ticos, a veces, se ven tentados a utilizar instrumentos de política económica con fines ideológicos, electorales y eclécticos. Esta línea de trabajo alcanzó su máximo apogeo cuando se publicaron los primeros trabajos de *Public Choice*, cuya hipótesis fundamental es que el Estado no es siempre neutral en su acción de gobierno, tal y como defendía el pensamiento económico dominante desde mediados de la década de los cincuenta hasta la segunda mitad de los setenta. La desmitificación del político, como alguien que es inmune a cualquier preferencia ideológica o interés político, lo sintetizó muy bien Buchanan: «El romanticismo se ha ido, quizás para nunca volver. Se ha perdido el paraíso socialista. Los políticos y los burócratas son personas comunes, bastante parecidas a nosotros, y la política es considerada como un juego, en el que muchos jugadores, con objetivos bastante dispares, se interrelacionan; de tal manera, que se genera una serie de resultados que pueden no ser coherentes ni eficientes bajo ningún criterio».

Uno de los rasgos que distingue a nuestro *modelo de transición política* es que coincide en el tiempo con una crisis económica profunda, grave y mundial<sup>3</sup>. La recesión que vivió la economía española se manifestó en dos dimensiones: de un lado, hubo una crisis en la producción, como consecuencia del *shock* que supuso el fuerte incremento que registró el precio del barril de petróleo; y, de otra parte, constatamos la presencia de una

crisis en las relaciones laborales, debido al choque salarial. El legado que recibió el primer gobierno de la UCD era cuanto menos singular, pues tenían ante sí la responsabilidad de implantar y consolidar una democracia pluralista, en un ambiente caracterizado por la crisis económica, que reclamaba soluciones efectivas y eficientes. La solución que se adoptó fue la del consenso de la política económica, que se concretó en los Pactos de la Moncloa suscritos el 25 de octubre de 1977 por todas las fuerzas políticas con representación parlamentaria. Desde esa atalaya que suponen los veintidós años transcurridos, hoy se puede afirmar que fue un modo de *ganar tiempo político*, ya que el principal objetivo del gobierno de Adolfo Suárez era instaurar el régimen democrático, y ello exigía la aprobación de una nueva Constitución.

Relacionado con la cuestión económica, nuestro modelo de transición estuvo acompañado por el entusiasmo integrador de nuestros rectores políticos pues, desde que en julio de 1977 España solicitara formalmente su incorporación a las Comunidades Europeas, apostaron abiertamente por la homologación económica a nivel internacional, y por la liberalización de la economía. Sin embargo, esta estrategia se vio afectada por sucesos y acontecimientos relevantes que, cuando menos, han desvirtuado la misión de la misma: la política de empleo de algunos gobiernos de la transición y la democracia, la huida hacia adelante, el anticipar la integración de la peseta en el Sistema Monetario Europeo, los casos de corrupción, que restaron credibilidad a nuestros ejecutivos, y otras muchas acciones de menor rango.

<sup>1</sup> Vid. LINZ, J. J. y otros (1981). *Informe sociológico sobre el cambio político en España 1975-81*; O'DONNELL, G.; SCHMITTER, P. C. y WHITEHEAD, L. (1986): *Transiciones desde un gobierno autoritario*; PRZEWORSKI, A. (1991): *El capitalismo y el mercado*; LINZ, J. J. y STEPHAN, A. (1996): *Problems of Democratic Transition and Consolidation*; ... Entre otros autores que hacen referencia al modelo español de transición política hacia la democracia.

<sup>2</sup> SUAREZ GONZALEZ (1983): *La transición política*. Incluido en la colección *Historia de la transición*.

<sup>3</sup> FUENTES QUINTANA, E. (1993): *Tres decenios largos de la economía española en perspectiva*. Incluido en GARCIA DELGADO, J. L. (1993): *España, economía*.

En este estudio, se analiza también el *triángulo fundamental* de cualquier democracia: elecciones, partidos y gobierno (capítulo 3), como paso previo al estudio del *trade-off* entre exigencias económicas y obligaciones políticas en la transición y la democracia española. La transición y post-transición, o consolidación del régimen de libertades públicas, han resultado ser los dos eslabones fundamentales de la reforma política, que nos permiten vivir hoy en un régimen pluralista y democrático, con un sistema de partidos en competencia electoral, amplia autonomía a nivel regional y local, y una economía social y de mercado.

Desde el 15 de junio de 1977 hasta nuestros días, la historia política y electoral de nuestro país ha experimentado tres fases claramente diferenciadas: el sistema de la transición (1977-82), la post-transición y el cambio (1982-93) y la crisis del socialismo (1993-96). El sistema de la transición abarca los procesos electorales de 1977 y 1979, que configuraron un esquema pluripartidista moderado, con un fuerte componente centripeto en la competencia electoral: dos grandes partidos de ámbito nacional (UCD y PSOE), con dos flancos a derecha (AP) e izquierda (PCE), además de un conjunto de formaciones de ámbito regional. Las elecciones generales del 28 de octubre de 1982 fueron un punto y seguido en el devenir electoral de nuestra reciente historia política, ya que la UCD perdió más del 80 por 100 de su representación parlamentaria, y el PSOE pasó a

governar tras lograr la mayoría absoluta de los escaños. Se inicia así esta fase de post-transición y cambio dominada por la «marea rosada», y que se extendió hasta el 6 de junio de 1993, fecha en que se celebraron las elecciones generales más competidas de los últimos años, donde el PSOE perdía la mayoría absoluta y el PP se erigía como alternativa de gobierno.

El período de tiempo que transcurrió entre 1993 y el 3 de marzo de 1996 ha sido catalogado como transición dentro de la democracia, ya que las encuestas de opinión apuntaban un inexorable triunfo del PP en unas hipotéticas elecciones generales. La noche electoral perfilaba un escenario político confuso: de un lado, Felipe González, tras una primera lectura de los resultados electorales, pensaba como De Laos que el placer de la derrota puede convertirse en una de las pasiones favoritas; por otra parte, la modesta victoria del PP auguraba a su candidato presidencial tremendas dificultades para formar gobierno. Con la perspectiva que da el paso del tiempo, hay quienes opinan que la dulzura de la derrota ha quedado sepultada, tal y como evidencian las encuestas de opinión pública.

Tras revisar los aspectos fundamentales que han caracterizado el dominio político y el ámbito económico de la transición y la democracia, el autor avanza en su análisis, profundizando en la interrelación entre economía y política, mediante el empleo de dos índices: el de sufrimiento económico y estabilidad política (capítulo 4). Si la economía española vivió su propio

*via crucis*, la estabilidad política se está caracterizando por la disparidad, donde los períodos de equilibrio se están viendo salpicados por fases de inestabilidad.

En los tres capítulos centrales del libro, se analizan los ciclos político, ideológico y ecléctico. Tal y como concluye el autor, España no es diferente a los demás países democráticos del mundo desarrollado, ya que los distintos gobiernos de la transición y la democracia han orientado casi un tercio de los instrumentos y objetivos de política económica con una finalidad claramente oportunista, siendo la tasa de crecimiento y el desempleo las dos variables más supeditadas al ciclo electoral general. Si tuviésemos que hacer un *ranking* de los gobiernos (de acuerdo con los cálculos realizados en el libro), en función de su oportunismo, habría que situar a los ejecutivos del PSOE como los más electoralista, ya que orientaron el 40 por 100 de los instrumentos y objetivos de la política económica con una finalidad política. Por el contrario, Felipe González ha sido el Presidente del Gobierno más fiel a sus principios programáticos (socialdemócratas), en sintonía con la actitud evidenciada por sus correligionarios europeos. A diferencia de los socialistas, el actual ejecutivo del PP se está distinguiendo por mantener una actitud ideológica menos firme.

Carlos Díaz de la Guardia  
Universidad Complutense de Madrid