

## NOTAS CRITICAS

### LA ECONOMIA DE LOS SERVICIOS A EMPRESAS EN EUROPA

**Luis Rubalcaba Bermejo**  
Pirámide, 2001, 516 páginas



Se presenta para un público más amplio que el destinatario de una primera versión (*Business Services in European Industry: Growth, Employment and Competitiveness*, Comisión Europea) la investigación de un joven profesor de la Universidad española y, en concreto, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Alca-

lá. Y por adelantado debe ir nuestra felicitación al autor y al director de la colección en que se ha editado, tanto por razones comunes (la oportunidad y el valor de presentar una obra de un sector en el que no abundan los buenos trabajos) como por motivos más individualizados. Al profesor Santesmases, por su visión al incluirla en una colección destinada a «Economía y empresa». Al profesor Rubalcaba, por su dedicación y profesionalidad a tareas en que resulta fácil el desánimo. Y a este último, en especial, por el hecho poco frecuente entre los economistas españoles de haberse publicado la aludida primera versión de su trabajo en un volumen editado por la Unión Europea.

Por anticipado también —y desde nuestro papel de observadores de algunas novedades del mundo editorial en temas relativos a la economía mundial y a la europea— vaya nuestra sensación de encontrarnos ante una obra fundamentada y sólida, bien elaborada en todos los órdenes. Desearíamos —y en cierta manera puede interpretarse como un ruego al autor— que tuviese una gran acogida entre los destinatarios (empresarios, estudiosos, interesados en las ciencias sociales) y que, dentro de la velocidad de los cambios que se perciben en los conceptos implicados (Europa, economía de los servicios, servicios a las empresas), cada futura nueva edición recogiese, como lo ha hecho esta primera, las aportaciones más sobresalientes y actuales en cada uno de ellos.

Sobre esta impresión general deben señalarse los que consideramos méritos más destacados de la obra, en cuyo desarrollo pormenorizado entraremos más adelante. Nos ha parecido digno de resaltar por encima de todo la existencia de un hilo conductor de la misma, que se inicia con una investigación profunda acerca de los conceptos, que sigue con un examen de las principales características, manifestadas en diversos órdenes, y finaliza con una serie de recomendaciones relativas a los mercados de servicios. En segundo término, nos parecen de gran interés la aportación documental, la estadística y la amplitud de la literatura disponible, que no se limita a las aportaciones de buen número de autores, sino que se enriquece con elaboraciones originales de L. Rubalcaba, en orden a facilitar la comprensión de la obra.

Destaquemos también el dominio de los términos económicos y estadísticos que permiten al autor una presentación lógica y coherente de las ideas expuestas. Sin duda, investigaciones anteriores, como la que en su día le permitió obtener el grado de doctor, le han ido creando una madurez conceptual y expositiva más que notables. Nos ha causado también una grata impresión el buen empleo que el autor realiza del idioma, sin entrar en tecnicismos o neologismos que muchas veces desvían la atención de lo que debe constituir la esencia del trabajo. Sus observaciones preliminares respecto a la traducción de la expresión *European Industry* o el correcto uso del

paréntesis para ciertas traducciones (*outsourcing*, por ejemplo) no suelen encontrarse en otros textos.

Nos ha parecido muy atractiva, y en buena parte novedosa, la invitación a que la lectura de la obra se haga en formas diversas según quienes sean sus diferentes destinatarios. Destacamos con ello que, a diferencia de esa mayoría de obras que presentan a su término un glosario de conceptos que facilitan la búsqueda por el lector del concepto de su interés específico, Rubalcaba ha optado por una «guía para la lectura» en la que se señala a los grupos de lectores que el autor identifica temas seleccionados, capítulos, epígrafes y páginas en que se encuentran las principales materias de su interés. Así, por ejemplo, para los estudiantes y profesores vinculados a materias de economía destacaría cinco grandes grupos de cuestiones —rasgos básicos del sector, factores explicativos, empleo y productividad, organización de los mercados y política de servicios a empresas—, grupos que no coinciden con otros temas que, por ejemplo, interesarían más a empresarios y a profesionales que ofrecen servicios. En definitiva, es una forma de presentación interesante y seguramente operativa. Aquí sugeriríamos que en la presentación externa de la obra se hiciese alguna llamada que pusiera de relieve esta novedad.

Para cerrar estas notas generales hemos de señalar que el texto consta de una introducción, de la aludida guía para la lectura y de diez capítulos que, dentro

del orden general ya indicado, presentan los siguiente títulos: ¿qué son los servicios a empresas?; empleo en los servicios a empresas europeas; factores explicativos de los servicios a empresas; la calidad; estrategias competitivas; internacionalización; productividad (todos los conceptos referidos a servicios a empresas); localización de dichos servicios en Europa; mercados de servicios; y, por último, mercados de servicios en Europa. En cada uno de los capítulos figura un epígrafe introductorio y otro de conclusiones. Además, en algunos de dichos capítulos (concretamente, el 3, el 7 y el 8) se incluyen anexos de tipo estadístico o metodológico.

La búsqueda de la caracterización de los servicios a empresas constituye el objetivo principal del primer capítulo que, lógicamente, comienza analizando el significado del sector terciario en las economías modernas. En este orden, el autor realiza una contribución que nos parece de justicia destacar. En buena medida trata de señalar cuáles son las características de la evolución de la sociedad industrial. Así, indica que la «economía que se está desarrollando es una economía que integra los servicios y la industria». Estamos fundamentalmente de acuerdo, aunque no en la totalidad de la afirmación, puesto que consideramos que tanto en el dominio industrial como en el de los servicios hay que considerar otros aspectos, como son los relativos al conocimiento, así como el papel de la agricultura. Esta sociedad ha sido

definida como «servindustrial», indicando que una distinción posiblemente nítida hace algunos decenios (industria por un lado, servicios por otro) no lo es tanto hoy, sino que se presenta con una difuminación cada vez mayor.

El autor realiza una interesante síntesis de los rasgos tanto de la sociedad industrial como de la servindustrial, destacando el papel que en cada una de ellas desempeña la información. Si se acepta la identidad entre conocimiento e información, estaríamos de acuerdo, pero creemos que existen algunas diferencias que quizá deberían ser subrayadas. En todo caso, las respuestas a las formas en que cada una de ellas organiza la producción, los productos que se obtienen, los objetivos, los mercados y otras cuestiones como la competencia o la localización de las actividades tienen respuestas distintas en los dos tipos de sociedad, lo que señala atinadamente el autor. Pues bien, para Rubalcaba los servicios a empresas constituyen la más notable expresión del tránsito de un tipo de economía a la otra. Modificaciones importantes de la sociedad industrial (organización del trabajo, preocupación por la calidad y la competencia, entre otros) han conducido, en su opinión, a la nueva forma de organización económica.

Pero, ¿qué constituye el sector de los servicios a empresas? La respuesta no es fácil, ni mucho menos. En orden a precisarla, la obra realiza un recorrido notable por la literatura específica dedicada al tema, señalando acertadamente que las

tradicionales definiciones sobre el sector terciario lo caracterizan como algo residual (lo que no es primario ni secundario); la búsqueda, más positiva, de características de los servicios (tema en el que pensamos existe una importante aportación por parte de los tratadistas del marketing) y examinando, por último, de un modo cuidadoso, las estadísticas confeccionadas por la OCDE o Eurostat. Claro es que este enfoque también utilizado por la OMC y específicamente por el GATS con vistas a futuras negociaciones no deja de presentar gravísimas deficiencias, como ponen de relieve los trabajos recogidos en el libro de P. Sauvé: «GATS 2000».

Nos ha parecido muy positiva la aportación personal del autor en su intento de creación de un punto de reflexión sobre el tema. Rubalcaba propone una definición basada en las características de dichos servicios a empresas. Para él, se encuadrarían en el concepto las «actividades reales (esto es, no financieras) que influyen en la competitividad de las empresas (aunque no sean incompatibles con la provisión de servicios a los consumidores), a través de su utilización como *inputs* intermedios en la cadena de valor y mediante las ganancias en calidad e innovación resultantes de la prestación interactiva entre proveedor y cliente y servicio». Realmente nos parece una aportación de interés que, como hemos dicho, destaca los rasgos de este tipo de servicios y que el propio autor resalta al indicar que estos

servicios tienen una naturaleza dual, entre servicio y bien.

Las definiciones tienen su reflejo en los criterios para la elaboración de estadísticas nacionales que aún mantienen discrepancias, aunque creemos se está en un camino firme para conseguir una mayor unificación de los mismos y que, lógicamente, se manifiestan al pormenorizar para determinadas categorías subsectoriales, datos de empleo, valor añadido, productividad y otros. En todo caso, utilizando en su exposición los datos de la OCDE (que permiten una aplicación a un número de países superior a los 15 de la UE), se pone de manifiesto en el capítulo la existencia de un crecimiento importante de los servicios a empresas en lo que se refiere a las ya citadas variables de empleo y valor añadido, sobre todo en comparación con otros grupos de actividades terciarias.

El capítulo 2 puede considerarse en cierta medida tributario del anterior, puesto que se trata de establecer los datos relativos al empleo del sector analizado en los doce países de la Unión Europea (se manejan cifras para el período en que aún no se habían integrado los tres últimos países miembros). No creemos que este hecho suponga una limitación importante para el análisis, pero sí contribuye a reforzar nuestra primera petición de búsqueda de actualización. Nos ha parecido un capítulo muy elaborado, en el que se han destacado, en primer lugar, las consideraciones respecto a las cifras creadas por el sector que, de

forma resumida, y con la limitación de los años considerados (nos preguntamos qué puede haber pasado en el período 1996-2000) muestran cifras de crecimiento significativas.

Dentro de este capítulo nos ha llamado la atención un cuadro resumen de elaboración propia del autor en el que se combinan los momentos históricos de aparición de los servicios con las diferentes funciones relativas a las actividades empresariales en general (administración, producción, personal, información y mercados, marketing y ventas, finanzas y servicios para la operatividad). Así, hace más de cien años podían encontrarse en la vida empresarial servicios de contabilidad o de ingeniería en las áreas de administración y producción. En períodos sucesivos (períodos de hace 30 a 50 años, 15 a 30 o de 5 a 30) los servicios se fueron incrementando de manera notable. También estas actividades pueden ser relacionadas con la evolución de otros aspectos como el trabajo a tiempo parcial, el trabajo de las mujeres, las calificaciones requeridas, etcétera. En el capítulo, la selección de conceptos (prácticamente se han recogido todas las cuestiones relativas a empleo que cuentan con estadísticas europeas), su análisis y su síntesis vuelve a mostrarse otra vez la madurez de los juicios del autor.

Desde la perspectiva de un economista «general», el capítulo 3 constituye una bien lograda síntesis, que debería fundamentalmente y como mínimo hacer refle-

xionar sobre buena parte de las ideas que en él se esbozan. Afortunadamente se encuentran en el texto muchos cuadros sintéticos que permiten llevar a cabo estas tareas de una manera fácil. (Destacamos al respecto el que se encuentra en la página 155). Es, por otro lado, el capítulo más largo y en él se pretende mostrar las razones para el origen y la expansión de los servicios a empresas, su importancia en el crecimiento económico y la aplicación de algunos instrumentos de medición para verificar los aspectos citados.

En este orden el autor examina dieciocho factores que habrían de contribuir al surgimiento de los servicios a empresas. Su análisis pormenorizado se lleva a cabo después de una imprescindible y pedagógica síntesis. Encontramos así entre ellos: a) cambios en los sistemas productivos, concepto en que se agrupan la mayor flexibilización de los procesos, la externalización de los servicios y la integración de bienes y servicios; b) cambios en los factores productivos asociados a las nuevas tecnologías informativas, el capital humano y las nuevas disposiciones de recursos primarios; c) cambios registrados en los mercados en que confluyen el crecimiento de las rentas, la internacionalización, la innovación de procesos y productos, las regulaciones estatales, las características empresariales y la calidad.

Algunos de los conceptos indicados son objeto de análisis más pormenorizados en los siguientes capítulos. Por ello, y lógicamente limitándonos a presentar

el contenido de la obra, glosaremos muy brevemente los aspectos que consideramos más ilustrativos.

Así, reforzando las ideas del primer capítulo se habla de la mayor convergencia en el mundo actual entre bienes y servicios, destacando las formas en que un producto se puede descomponer en varios tipos de servicios (por ejemplo, se definen como servicios productivos los que se utilizan en la obtención, producción y distribución de algún producto, al que añaden valor; servicios funcionales, que aportan una utilidad al bien; y servicios diferenciadores los que reportan al usuario algo que le permite distinguirse del resto de consumidores, etcétera). También se puede hablar de conceptos análogos desde la perspectiva de los servicios.

Las nuevas tecnologías de la información repercuten sobre lo que se produce, transformando los productos y el «dónde, cómo y para quién» se producen. Se indican así las grandes líneas de las modificaciones experimentadas en localizaciones, procesos productivos y mercados, con su reflejo en la teoría de partida. Es claro que todos los conceptos señalados se manifiestan en la consideración de los servicios a empresas, aunque no los examinen *in extenso*.

Un segundo aspecto del capítulo se consagra a describir las funciones que tales servicios desempeñan en relación con el desarrollo económico. También expuestos de forma sintética son los siguientes: a) difusión de la tecnología y

la innovación; b) contribución a la competitividad; c) desarrollo de las PYME, d) factores de internacionalización; y por último contribución al desarrollo económico a través de la generación de empleo tanto directa como indirectamente. Constituyen actividades de gran valor añadido, que mejoran los procesos de especialización que permiten obtener economías de escala. Nos ha parecido de gran interés el tratamiento que el autor realiza de la innovación, que no se limita a la tecnológica, sino que considera otros aspectos como son el organizativo, el estratégico, el comercial o el operativo, conceptos que en grandes líneas coinciden con las justificaciones que se suelen encontrar para las alianzas interempresas. Quizá sea esa línea la que haya de proponerse como base de investigaciones futuras.

El capítulo finaliza con la aplicación de técnicas *input-output* y otras técnicas econométricas buscando contrastar la afirmación anterior de la importancia de los servicios a empresas como elemento de la señalada integración industria-servicios. Igualmente se busca la comprobación del papel desempeñado por los citados servicios respecto al ciclo económico. En los casos señalados, la utilización de estos métodos corrobora —cierto es que con las limitaciones de datos ya expuestas— lo positivo de las actividades indicadas.

Los dos capítulos siguientes (4 y 5) son, desde nuestra perspectiva, los que se dedican en mayor medida a la econo-

mía de las empresas. El primero de ellos se dirige al examen de la calidad en los servicios a empresas y el segundo a las estrategias competitivas. Pero se unen en nuestras consideraciones por dos grupos de razones: a) porque en los dos se utiliza una metodología similar, como es la exploración de la literatura profesional relativa a los conceptos indicados y su aplicación a los servicios a empresas; b) porque también en los dos se introducen conceptos de actualidad en los campos indicados (la información, el *outsourcing* o el *márketing* de servicios como ejemplos significados).

No resulta sencillo proporcionar ideas operativas sobre la calidad que superen generalidades extendidas. Rubalcaba se enfrenta al tema partiendo de una voluntaria restricción del espacio dedicado a cuestiones tópicas. Pensamos que la síntesis que realiza resulta bien proporcionada. Para lograrla llega en primer lugar a precisar lo que sea la calidad en la prestación de servicios, que tiene unas características especiales en lo que se refiere a funciones, modos de participación, etcétera. En segundo lugar lleva a cabo una presentación de sistemas de evaluación de la calidad. Por último, dentro de la competitividad de las empresas dedicadas a actividades de servicios estudia la calidad, en relación a la que el autor dedica especiales consideraciones. Desde la perspectiva del análisis económico estudia la relación de la calidad con los procesos vinculados a las expectativas, incertidumbres e información imperfecta

en los mercados. Podemos decir que nos ha parecido un capítulo destacado en el resto de la obra.

En cuanto a estrategias competitivas el autor parte de la consideración de que en el sector se da una situación de gran competencia por lo que considera imprescindible la medición de la eficacia, la cual puede llevarse a cabo mediante la tasa de éxito (o fracaso) de las diferentes estrategias. En el libro se estudian tres: a) la primera de ellas se refiere a las decisiones sobre externalización o internalización (a las que resumidamente define como opciones entre comprar o hacer). La externalización supone la subcontratación de servicios producidos anteriormente en el interior de la empresa lo que viene a identificarse con el término inglés *outsourcing*. Evidentemente, la fórmula —como también la internacionalización— presenta ventajas e inconvenientes que, con la característica de facilitar la comprensión del lector expone sintéticamente el autor en un cuadro de elaboración personal (pág. 280); b) la segunda se refiere al *márketing* de las empresas prestadoras de servicios a otras empresas; c) finalmente, la tercera se refiere a la gestión de los servicios, explicitando respecto a ellas diversas teorías. Como hemos indicado, estos capítulos cumplen sobradamente su cometido con funcionalidad.

El capítulo 6 se refiere a los procesos de internacionalización de los servicios a empresas. Con gran solidez, puesto que

muchos de sus trabajos anteriores se refieren a liberalización de servicios en el contexto de la integración económica europea, el profesor Rubalcaba lleva a cabo un valioso análisis genérico. Analiza en el sector objeto de estudio las principales cuestiones que plantea el ámbito indicado. Son éstas las definiciones de internacionalización y su aplicación al mundo de los servicios, los principios y los obstáculos que afectan a un mercado único (lógicamente analizado para el caso europeo) así como las acciones emprendidas para la eliminación de las barreras existentes en Europa.

Respecto a la primera cuestión, el autor aporta muy interesantes elaboraciones propias sobre temas como los tipos de internacionalización, los factores de oferta, demanda que se encuentran tras la internacionalización, las ventajas de la misma, etcétera. Quizá hubiéramos esperado un mayor énfasis en el aprovechamiento de los datos, como también confiamos en ver en ediciones posteriores una más amplia consideración de las empresas multinacionales en el ámbito resaltado.

Nos ha parecido sobresaliente la elaboración de los temas relacionados con las barreras al mercado único de los servicios a empresas. La clasificación de buena parte de las mismas en varios grupos (legales, económicas, intrasectoriales y sociales) con distinto peso real parece bien acertada. Como lo es la consideración de ese último tipo de barreras sociales que pueden afectar de manera

positiva al crecimiento de los servicios a empresas. También resulta lógica su relación con las experiencias de eliminación de barreras dentro del mercado europeo. Es evidente, en todo caso, que en este dominio resulta indispensable una actualización de datos que en buena parte habría de relacionarse con las rondas negociadoras que puedan llevarse a cabo en la OMC.

El capítulo 7 aborda la aplicación de procedimientos técnicos de indudable interés para la estimación de la productividad en el sector. Utiliza en el capítulo un esquema similar al de los precedentes: definición del tema, planteamiento del extendido tópico de existencia de una baja productividad en el sector de servicios, exposición de mediciones de la productividad y aplicación operativa de las mismas. Las conclusiones obtenidas —en opinión del autor— no permitirían mantener la idea extendida anteriormente de baja productividad en el sector.

Similar en extensión al anterior (unas treinta páginas) es el capítulo 8, que se consagra a la localización de los servicios a empresas en Europa. En el mismo destacan los conceptos, la metodología empleada que se encuentra bien descrita en los anexos y las conclusiones derivadas de la aplicación a los datos de tales procedimientos. Nos ha parecido especialmente interesante el análisis de la influencia de un proceso de integración regional como es el europeo en la localización de los servicios a empresas, así como la correlación entre nivel de desa-

rollo de los países y concentración de los servicios, en orden a establecer especializaciones. Ahora bien, pensamos que los estudios al respecto deberían disponer de una base temporal amplia para poder obtener conclusiones de mayor significación.

Los dos últimos e interesantes capítulos suponen, en nuestra opinión, unas adecuadas formas de cierre del volumen. Por una parte, se presentan en ellos aspectos de los mercados de servicios a empresas. Por otra se ponen de manifiesto las políticas de la UE respecto a los servicios a empresas. El tema de los mercados es abordado a través del análisis de las concentraciones vertical y horizontal que se registran en los mismos. En definitiva, el autor señala que los mercados del sector se caracterizan por una organización dual en la que grandes compañías conviven con pequeñas y medianas empresas. Aspectos relativos a la interrelación que, en cierta medida, responden a la preocupación que hemos expresado con anterioridad sobre las empresas multinacionales son abordados de la forma más completa posible a la vista de las informaciones existentes sobre la materia. En ese orden echamos de menos que no se proporcionen listas sobre las empresas del sector y de sus subsectores, tanto europeas como de otras naciones, su significado en los mercados mundiales y en el regional europeo y su evolución en un plazo razonable. Y es que pensamos que, en muchas ocasiones, no es fácil llegar a conocer el

«quién es quién» de cada sector de cada mercado.

No resulta sencillo sistematizar los aspectos de la compleja política de la hoy UE respecto a los distintos sectores de la economía tanto por las fórmulas de reparto de responsabilidades existentes en la propia organización, como por la multiplicidad de objetivos y medios que se ven involucrados en ellas. Las calidades docentes e investigadoras de L. Rubalcaba se ven confirmadas una vez más al abordar esta cuestión. Nos ha parecido de gran interés la síntesis de los argumentos justificativos para el establecimiento desde una perspectiva comunitaria de algún tipo de política de servicios a las empresas, argumentos que en su gran mayoría se basan en las razones recogidas a lo largo de toda la obra. También han sido sistematizados partiendo de diversos documentos de la UE.

Como aportación también personal del autor es significativo el cuadro sintético que se muestra en la página 487 del volumen. En él se lleva a cabo la relación de los objetivos a conseguir con esa política comunitaria y los instrumentos correspondientes propuestos para ello. Entre los primeros figuran el crecimiento y la difusión tecnológica, el empleo, la integración en la industria, la productividad y la competitividad, la amplitud de mercados y la competencia, la corrección de fallos de mercado. Les corresponden respectivamente instrumentos de liberalización, de competencia, de calidad, de competitividad, de empleo y de promoción,

cada uno de los cuales se manifiesta en conceptos específicos, cuya enumeración y justificación rebasa sobradamente los límites de esta recensión. En nuestra tónica de sugerir posibles líneas de trabajo para futuras ediciones indicamos el interés en que sea efectuado algún tipo de evaluación de estas políticas.

A modo de síntesis valorativa final, hemos de expresar nuestra satisfacción por haber tenido ocasión de conocer y trabajar el volumen del profesor Rubalca, de resaltar sus aportaciones personales y sus capacidades tanto de síntesis, como de exposición. Confiamos en tener en el futuro más ocasiones de presentar no sólo la actualización de trabajos como el comentado sino nuevas contribuciones del autor a distintas materias de la economía de los servicios. Su calidad y su capacidad de trabajo en tareas investigadoras han quedado bien acreditadas.

**Miguel Angel Díaz Mier**

*Universidad de Alcalá*

**Antonio M. Avila Alvarez**

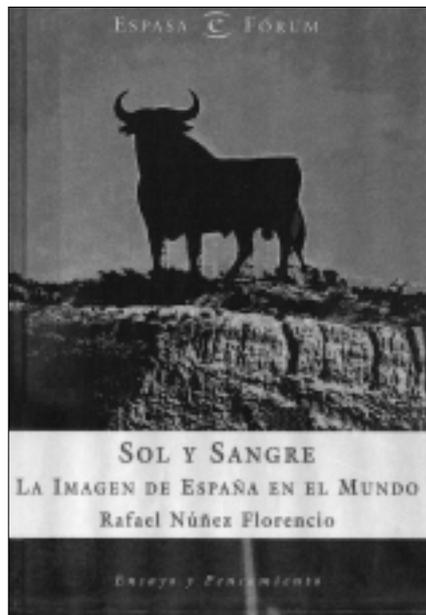
*T.G.A. Universidad Autónoma de Madrid*

## SOL Y SANGRE. LA IMAGEN DE ESPAÑA EN EL MUNDO

**Rafael Núñez Florencio**

Espasa Calpe, 2001, 347 páginas

En un mundo cada vez más interconectado y con mercados de ámbito mundial, cada vez es más importante el concepto de marca que, como señala el profesor



Juan José Durán, supone una «asociación de elevada calidad y alto prestigio» y que, en un principio, estuvo vinculado a la economía de empresa y al marketing empresarial. Hoy, además, se sabe que la marca del país de origen es un arma estratégica. Se ha señalado que «las investigaciones sugieren que la imagen del país de origen opera como construcción de halo e influye en la evaluación por parte de los clientes de los atributos del producto/servicio, especialmente cuando están poco familiarizados con los productos/servicios de ese país», o, dicho de otra manera, la imagen de marca constituye un elemento clave para la imagen del país y ésta no es estática sino que evoluciona a lo largo de la historia.

En este contexto de preocupación por la imagen de marca de un país, así como

por las ventajas económicas que ésta conlleva para la expansión de las empresas y, por tanto, para el bienestar e influencia de un país, es donde hay que enmarcar el estudio de naturaleza histórica de Rafael Núñez sobre la imagen de España en el mundo.

Rafael Núñez Florencio es Doctor en Historia y Profesor de Filosofía y especialista en la historia reciente española, la de finales del siglo XIX e inicios del XX y se ha propuesto con este interesante libro estudiar la imagen de España en el extranjero a lo largo de casi tres siglos, desde el siglo XVIII hasta la actualidad.

Una primera enseñanza del libro, de lectura amena y casi relajante, es precisamente la de la artificialidad del concepto de carácter nacional —sustento de la imagen de país— y de su carácter esencialmente dinámico. Esto es, la imagen de un país, y aunque a los contemporáneos no nos lo parezca, evoluciona, y evoluciona radicalmente. ¿No era el español el paradigma de la serenidad en el siglo XVI? ¿Cómo se convierte en el apasionado romántico de los siglos XIX y XX?

Esta reconversión es producto de un largo y duro esfuerzo que es, precisamente, el que historia Rafael Núñez a través de una serie de capítulos. Además, el autor muestra la creación de esa imagen por parte de viajeros y escritores, sobre todo franceses e ingleses, más deseosos de encontrar en España lo que sus mentes, a veces calenturientas, traían que analizar la realidad del país que iba cambiando aunque este cambio no gustara

nada al conjunto de reaccionarios de buen vivir que nos visitaban.

Así, en el siglo XVIII nos ven, a pesar del reformismo borbónico, como un país en decadencia que, de golpe, muestra su vitalidad en el alzamiento contra las tropas napoleónicas, convirtiendo al país exangüe del siglo XVIII en un país heroico para, a continuación y de manera sucesiva, transformarnos en el país de lo imprevisible, el país de la pasión, el país de la fiesta, el país de los extremos y, casi a finales del siglo XIX, convertirnos en el país de la intransigencia y, ya por nuestra Guerra Civil, en el país del delirio y la locura para, con la instauración de la democracia, iniciar un proceso de normalización.

Esta evolución y las imágenes que nos han ido atribuyendo, a veces de manera arbitraria y casi siempre ilógica, los viajeros y visitantes e incluso los nacionales exiliados, algunos como Blanco White prácticamente desconocedor de un país que había abandonado 30 años antes, están muy bien narradas por Rafael Núñez. El autor, además, no se limita en su análisis exclusivamente a Lord Byron, Ford, Chateaubriand, Merimeé, Dumas, sino que también analiza la visión de alemanes, italianos y rusos, en la creación de un estereotipo que no ha sido precisamente útil para el desarrollo de nuestras empresas y que a veces tiene poco que ver con la realidad de los españoles de la época. Esta situación incluso dio lugar a la publicación, por Mesonero Romanos, de un libro sobre un viaje (inexistente) por

Francia y Bélgica en el que este costumbrista se inventó, como nuestros viajeros con España, una Francia y Bélgica falsas.

No es el momento de examinar los jugosos comentarios que a lo largo del libro realiza Rafael Núñez, pero sí de señalar la conveniencia de analizar y crear una imagen de marca de país de la que desgraciadamente carecemos aún hoy y de vincular esto a uno de nuestros principales activos: la lengua y la cultura. Posiblemente pocas inversiones públicas son tan necesarias como éstas para fortalecer a nuestras empresas y a su presencia en el exterior. De hecho, la creación de una marca-país es posiblemente la apuesta estratégica más importante para lograr la internacionalización de España. Este libro lo muestra, léanlo.

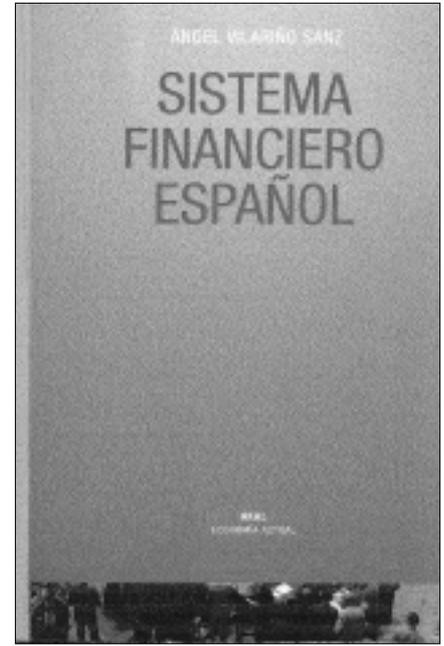
**Antonio María Ávila Álvarez, T.P.G.A.**  
*Universidad Autónoma de Madrid*  
**Miguel Angel Díaz-Mier**  
*Universidad de Alcalá de Henares*

## RESEÑAS

### SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

**Angel Vilariño Sanz**  
AKAL. Economía Actual.  
Madrid, 224 páginas

Este es un pequeño gran libro de síntesis, de gran valor para cualquier persona interesada en los temas financieros. Con



un lenguaje sencillo, que mezcla aspectos teóricos y prácticos, el autor va tratando todos los agentes, mercados y activos que componen el sistema financiero español. Su nivel es apto tanto para los estudiantes de cursos intermedios que se interesen por el sector, como para los profesionales que necesitan un libro de consulta donde refrescar sus conocimientos sobre el funcionamiento de determinados activos o la realización de cálculos financieros, siguiendo las convenciones de los diferentes mercados.

Comienza el autor con un breve repaso de las funciones del sistema financiero, de sus agentes, instituciones, instrumentos y riesgos. A continuación se analiza la política monetaria, en el marco de la política monetaria única del BCE. Se estudian los mercados de renta fija y variable,

no solamente desde el punto de vista de su funcionamiento sino también desde los fundamentos teóricos que explican la evolución de los precios. Así, se ofrecen numerosos ejemplos de las principales ratios que se emplean para valorar diferentes títulos de renta variable.

El siguiente capítulo está dedicado a los mercados de opciones y futuros. Tal vez sea éste el capítulo de mayor complejidad del libro, por el resumen tan concentrado de los métodos de valoración de estos instrumentos derivados.

A continuación se completa la panorámica del sistema financiero español al tratar la relación entre el sector financiero y el real, desde la perspectiva de la Contabilidad Nacional. En concreto, el autor estudia la estructura de la cuenta financiera de los sectores institucionales de la economía española: entidades financieras, empresas, Administraciones públicas, hogares y sector exterior.

Por último, los dos últimos capítulos están dedicados al estudio de las entidades de crédito y de los fondos de inversión, dos de las principales instituciones financieras. Estos dos capítulos son algo más descriptivos, lo que no quita para que se ofrezca un buen análisis de los riesgos a los que hacen frente las entidades de crédito.

Todos los capítulos están salpicados de gráficos y recuadros (hasta 25) de gran interés por la precisión y el grado de síntesis que encierran. Los recuadros suelen poner el énfasis en el comportamiento de un determinado activo o mercado.

En definitiva, este pequeño libro de 224 páginas, sin complicaciones, ofrece una visión extensísima del conjunto del sistema financiero español. La rápida evolución del sector, con las fusiones de mercados en perspectiva y la posibilidad de importantes cambios en la regulación financiera exigirán, en pocos meses, una actualización que esperamos el autor tenga a bien realizar.

**Redacción de ICE**

## ENTRE DOS SIGLOS Y OTROS ESCRITOS INCONVENIENTES

**Pedro Schwartz**  
Biblioteca de la Libertad.  
Unión Editorial. Madrid, 2000.  
313 páginas

Uno de los aspectos más debatidos a lo largo de la historia del pensamiento económico es la necesaria o innecesaria intervención del sector público en la economía. Así, entre los argumentos a favor de la intervención del sector público se encuentran la existencia de fallos de mercado en la asignación eficiente de los recursos (por la aparición de monopolios naturales o de bienes públicos, por ejemplo), en la distribución equitativa de la renta (pues la asignación a través de las fuerzas del mercado puede ser eficiente pero no siempre equitativa) y en la estabilización de la actividad económica (por la aparición de desempleo involuntario).



No obstante, la innovación tecnológica ha modificado notablemente el funcionamiento de los mercados y ha permitido la apertura a la competencia de sectores que, por sus características estructurales, se encontraban protegidos. Por otra parte, la existencia de fallos en el funcionamiento del sector público condiciona la aplicación de políticas económicas y su intervención en el mercado. Finalmente, la posibilidad de que exista una relación inversa entre eficiencia y equidad, pues los impuestos más progresivos son los que mayor ineficiencias generan, condiciona la redistribución de la renta.

En los últimos años se ha impuesto una ola liberalizadora que ha incrementado marcadamente la interdependencia económica y financiera provocando una

globalización de la actividad económica y generando un prolífico debate sobre las ventajas y los inconvenientes de este fenómeno.

*Entre dos siglos y otros escritos inconvenientes* es un compendio de artículos escritos por Pedro Schwartz en distintos periódicos y revistas españolas en los que se señalan las ventajas del mercado sobre la actuación del sector público y los beneficios que la liberalización de la actividad económica y de los intercam-

bios puede tener sobre varios aspectos de la vida cotidiana, tales como la distribución de la renta y la eliminación de la pobreza, el funcionamiento de la Unión Europea y la aparición de nacionalismos, el impacto de las nuevas tecnologías en el mercado de trabajo o la viabilidad de un sistema de pensiones privado y de capitalización. Asimismo, existe una sección dedicada a personajes del mundo económico, como por ejemplo Milton Friedman, Amartya Sen o Gary

Becker, en la que el autor ofrece su opinión respecto a las ideas y aportaciones de éstos.

Se trata de una publicación de fácil y cómoda lectura al encontrarse estructurada en artículos cortos y también controvertida, pues sus ideas liberalizadoras van más allá de las promulgadas por el filósofo y economista liberal, Adam Smith, tal como él mismo reconoce.

**Redacción de ICE**