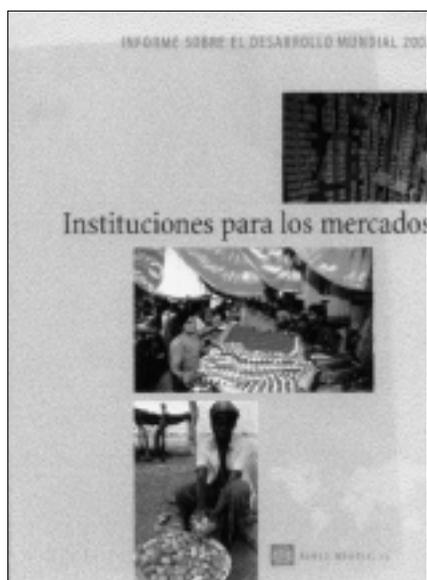


NOTAS CRITICAS

INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 2002. INSTITUCIONES PARA LOS MERCADOS

Banco Mundial
Mundi-Prensa. Madrid, 2002
249 páginas



Los economistas clásicos eran ya plenamente conscientes de la importancia que el marco de incentivos, oportunidades y restricciones que definen las «reglas del juego» tenía para la «riqueza de las naciones». Sin embargo, con el final del período clásico los aspectos institucionales de la economía dejaron

de suscitar la atención de los economistas de la corriente principal, que pasaron entonces a concentrarse en el estudio, a corto plazo, del mecanismo de asignación de mercado en entornos ideales (información perfecta, plena movilidad factorial, etcétera) y desde una creciente formalización matemática. Hoy las tornas han vuelto a cambiar y, tras un largo olvido, desde hace ya algunos años asistimos a un pujante renacimiento del interés por el estudio de las instituciones y su influencia en el proceso económico, hasta el punto de que esta cuestión ha llegado a ocupar un lugar privilegiado en la agenda de investigación de los economistas. Buena prueba de ello es el hecho de que se haya reconocido con el premio Nobel la obra de autores como Coase, North o Buchanan, o el que un organismo como el Banco Mundial haya decidido dedicar su último informe anual sobre desarrollo precisamente a las «instituciones para los mercados». Además, en los últimos tiempos también han venido suscitando gran atención acontecimientos de marcado carácter institucional, tales como la transición de las economías del Este europeo a esquemas de competencia en los años noventa, o el éxito logrado por algunas de las economías emergentes durante las últimas décadas.

El presente trabajo parte de la idea de que «los mercados hacen posible que las personas utilicen sus conocimientos prácticos y recursos, y emprendan acti-

vidades altamente productivas si hay instituciones que respaldan esos mercados» (página 4). Es decir, los mercados sólo llegan a ser «integradores e integrados» si hay organizaciones y normas formales e informales que ayudan a las personas a utilizar mejor los activos que poseen cumpliendo adecuadamente con la labor de transmitir información, proteger los derechos de propiedad, exigir el cumplimiento de los contratos, y organizar la competencia. En suma, cuando se habla de instituciones que respalden los mercados se está haciendo referencia a la eliminación de los costes de transacción que limitan las oportunidades disponibles, y que derivan de la falta de información adecuada, de los problemas de definición y observancia de los derechos de propiedad, y de los obstáculos al ingreso de nuevos participantes. Pero las instituciones no sólo se relacionan con el desempeño económico general, sino que también influyen en la forma en que los países son capaces de gestionar y resolver sus conflictos sociales internos.

El objetivo último del Informe es ofrecer asesoramiento normativo, indicando cómo hacer para conseguir instituciones más eficaces. Para ello, más que describir la complejidad de estructuras institucionales concretas, la atención se centra en analizar —a partir de experiencias reales disponibles— qué es lo que hacen en la práctica aquellas instituciones que promueven efectivamente el crecimiento y facilitan las oportunida-

des a los más pobres y su acceso al mercado. No se trata de dar «una» fórmula para el diseño institucional, algo vano dada la enorme diversidad de posibilidades existentes capaces de impulsar el crecimiento y reducir la pobreza, sino más bien de marcar prioridades y líneas básicas para un cambio institucional que vaya en una dirección favorable. Por otra parte, se reconoce que no hay atajos mágicos. En primer lugar, el desarrollo institucional es un proceso acumulativo que requiere tiempo y que está muy marcado por la trayectoria histórica y los vaivenes continuos —derivados de las presiones de grupos de interés, las inercias administrativas, etcétera—. En segundo lugar, las instituciones que funcionan en los países industriales a menudo no son transponibles, siquiera *grosso modo*, a los países más pobres, y ello por diferentes razones: por la falta de instituciones complementarias necesarias que promuevan la transparencia y la observancia de la ley, por los elevados costes de su establecimiento y mantenimiento en relación al nivel de ingreso per cápita, o por la insuficiencia de capacidades humanas, administrativas y tecnológicas.

En cualquier caso, según el Informe se pueden dar cuatro consejos fundamentales en lo que se refiere a la consecución de instituciones eficaces, dos de ellos referidos a su oferta y otros dos a su demanda. Primero, diseñar las instituciones de manera que sirvan de complemento a la realidad existente (a otras

instituciones y a las tecnologías y capacidades disponibles). Segundo, fomentar la innovación en las formas institucionales teniendo en cuenta las condiciones locales, y a pesar de los evidentes costes que pueda tener el proceso de experimentación. Tercero, favorecer un intercambio abierto de información, mercancías y servicios, pues ello genera una continua demanda de cambio y mejora institucional. Y cuarto, promover la competencia entre jurisdicciones administrativas, empresas e individuos, dado que ello también acaba repercutiendo en la demanda de instituciones más eficaces.

También se presta atención a la interacción entre instituciones formales e informales, tan importantes en los países en desarrollo, y se proponen diversas medidas para acomodar los diseños institucionales y solucionar el problema habitual de la falta de acceso a las instituciones formales por parte de las personas más necesitadas: por ejemplo, su simplificación, una mayor información sobre las mismas, la mejora del capital humano, o la aceptación de instituciones informales en casos en los que los mecanismos formales son inoperantes en los términos deseados.

Junto a la introducción —primera parte—, el Informe consta de otros tres bloques adicionales. La segunda parte se dedica a la empresa, y en ella se consideran aquellas cuestiones institucionales que repercuten en la productividad y gestión de riesgos en la

agricultura, así como las instituciones internas y externas a la empresa que fomentan la inversión y garantizan una administración adecuadas (con especial atención a la interacción entre estructuras de propiedad y marcos jurídicos, y entre asociaciones de empresas e instancias públicas). También se explora el papel esencial de las instituciones financieras, las instituciones de apoyo necesarias para su desarrollo, y la importancia de un sistema de supervisión y regulación para garantizar su solidez. La tercera parte se ocupa del Estado: el proceso de formulación de políticas públicas, la eficacia del sistema judicial, los obstáculos a la competencia en los mercados, las normas tributarias, y las instituciones que respaldan el buen gobierno frente a los incentivos que favorecen la corrupción. Por último, la parte cuarta se centra en la sociedad: el modo en que las normas y códigos de conducta sociales influyen en los mercados y la Administración pública, la función de los medios de comunicación como difusores de pautas y valores sociales, o los efectos de los flujos de información en la calidad institucional.

Es especialmente destacable la sección dedicada al Estado, no sólo por ser éste un terreno siempre abonado para la polémica —el eterno debate en torno a los límites de la actuación pública—, sino también por el hecho de tratarse algunos aspectos que habitualmente no reciben demasiada aten-

ción. Así, por ejemplo, se destaca mucho el importante papel que desempeña el sistema judicial en el desarrollo de las economías de mercado, al resolver controversias entre organizaciones privadas, ajustar las diferencias entre entidades privadas y públicas, servir de referencia para el comportamiento de particulares y organizaciones fuera del ámbito formal, e influir —en términos generales— en la evolución de la sociedad y de sus normas. Por todo ello, una de las piezas esenciales para el desarrollo de las economías más atrasadas es la reforma de sus sistemas judiciales, habitualmente lentos e ineficaces ante la falta de medios, la ausencia de suficientes mecanismos de control y contrapeso, y la complejidad de los procedimientos legales. Pero, en todo caso, es importante tener en cuenta que la imposición de un sistema jurídico formal en entornos donde los contratos se han hecho cumplir tradicionalmente a través de los mecanismos informales puede encarecer mucho los costes de transacción en la resolución de conflictos, o debilitar los contratos implícitos que venían rigiendo las relaciones sociales hasta ese momento (sin fortalecer al mismo tiempo la eficacia de sistemas alternativos).

En conclusión, este *Informe sobre el desarrollo mundial 2002* intenta ahondar en la resolución de los viejos problemas institucionales de la historia económica de la humanidad, que sin embargo adoptan formas nuevas y

diversas en diferentes escenarios, y cuya aparente sencillez esconde, a menudo, complejos eslabonamientos: empresarios que no pueden ampliar oportunidades por carecer de información sobre posibles interlocutores comerciales; campesinos que no pueden utilizar sus tierras como garantía para obtener préstamos al no disponer de títulos de propiedad oficiales; o agentes que ven constreñidas sus posibilidades de actuación en una maraña de obstáculos administrativos y judiciales. Dado el evidente peligro de perderse en la inmensa casuística existente en las formas institucionales, uno de los mayores aciertos del trabajo consiste en conseguir mantener un nivel general de exposición basado en el análisis de las características genéricas que hacen más eficaces a las instituciones, utilizando como simple apoyo recuadros y gráficos que ilustran casos concretos referidos a diversos países. Por último, cabe señalar que el presente Informe pretende ser la continuación natural del publicado el año pasado, en el que se examinaba el papel central de los mercados en la vida de la población pobre. Entonces se sostenía que los ingresos derivados de la participación en el mercado son la clave para impulsar el crecimiento económico de las naciones y reducir la pobreza. Ahora se analiza el entramado institucional necesario para que efectivamente los mercados actúen de forma integradora, permitiendo a las personas participar,

emplear sus recursos y conocimientos prácticos, y emprender actividades productivas.

José Luis Ramos Gorostiza
Universidad Complutense de Madrid

**THE WIND OF THE
HUNDRED DAYS:
HOW WASHINGTON
MISMANAGED
GLOBALIZATION**

J. Bhagwati
MIT Press, 2000, XXIII + 388 páginas

No resulta excepcional encontrar en la literatura económica volúmenes que reúnan diversos trabajos de destacados profesionales que los fueron publicando a lo largo de su vida profesional. Generalmente tales libros recogen aportaciones y selecciones de muchos años de actividad. En general, los trabajos incluidos en ellos suelen ser objeto de retoques, destinados bien a su actualización, bien a justificaciones que buscan encuadrar en tiempo y ocasión los textos recogidos en la obra.

El profesor Bhagwati constituye en este orden un caso especial. Aunque esté aún muy reciente la edición de 56 recientes contribuciones suyas en forma de artículos, ensayos, reseñas de libros, etcétera, en *A Stream of Windows*, en el nuevo volumen que comentamos, se encuentran 46 trabajos

que han visto la luz desde 1998. Quiere ello decir, en primer término, que la práctica totalidad de los temas y las consideraciones realizadas mantienen buena parte de su actualidad (y de ello es reflejo la simple enumeración de las siete partes en que los clasifica el editor). Pero, en segundo lugar, que Bhagwati (que dedica su trabajo a sus profesores Samuelson y Solow y a su alumno Krugman) pertenece a ese grupo de distinguidos académicos que participan también en los debates públicos de las cuestiones que estudian y que afectan a una realidad económica. Lo expresa claramente la dedicatoria (a los profesores citados, que «buscan el bien social combinando el saber académico con una presencia pública efectiva» por medio de sus escritos). Ello permite decir algo digno de destacarse: aunque Bhagwati ha mostrado, y puede mostrar sobradamente, su calidad científica con la utilización en sus obras de modelos más o menos complejos no elude su presentación más general mediante el discurso literario. Como ha señalado uno de sus comentaristas: «En una profesión que prima la elegancia del álgebra sobre la prosa, Bhagwati constituye una luminosa excepción. El es un brillante economista académico —seguramente uno de los más destacados teóricos existentes del comercio— pero también se muestra como escritor dotado, travieso y apasionado». Nos parece un modelo a seguir.

Como se ha indicado, el volumen cla-

sifica en siete partes los trabajos incluidos, cuyo interés nos parece fuera de toda duda. Siguen conservando su valor en medio de las grandes polémicas que suelen registrarse en torno a ellos. En efecto, entre ellos se encuentran contribuciones relativas a la globalización, al regionalismo, a los problemas relacionados con el comercio libre (comercio y salarios, derechos humanos, comercio y cultura, además del análisis de la OMC y de su mecanismo de solución de diferencias), a los problemas de las economías asiáticas (definidas adecuadamente como «del milagro al desastre»), a los flujos de capital, a la inversión y a los movimientos migratorios y, naturalmente, a los sucesos de Seattle (considerados —correctamente en nuestra opinión— también como desastre, pero no fracaso). Evidentemente, no podemos entrar en un comentario pormenorizado de cada uno de los trabajos, pero sí creemos que resulta de utilidad para el lector conocer los que hemos considerado como más representativos de cada una de las partes citadas, así como efectuar sobre ellos algunos comentarios de carácter general.

Los tres primeros artículos se refieren a la movilidad de capitales, tema objeto de amplios debates, referidos, aunque no exclusivamente, a las funciones que habrían de atribuirse en ese orden al FMI y a otras instituciones para hacer frente a los nuevos problemas que ha sacudido el mundo en la

última década. El primer artículo, ampliación de un original publicado en mayo de 1998, lleva el título del «Mito del capital». Los otros dos, también de 1998, tienen títulos más llamativos: «¿Por qué los movimientos libres de capital suponen un riesgo para la salud?» y «Libre comercio, sí; movimientos libres de capital, quizá». El autor pretende alertar al mundo sobre los elementos de asimetría entre las libertades de comercio y de capital y los peligros que pueden plantear a los países los flujos no regulados de capital. A favor de la posición de Bhagwati figuran nombres tan destacados como Krugman o Stiglitz.

Posiblemente, de los tres artículos señalados, que lógicamente coinciden en lo esencial, sea el segundo el que presenta de forma más sistemática el pensamiento de Bhagwati. Sus proposiciones clave son las siguientes:

a) Aunque existen similitudes entre ambas no es lo mismo la libre circulación de mercancías que la de capitales. En concreto, los flujos de capital están sujetos a pánicos, manías, o quiebras, en la terminología de Kindleberger. En términos técnicos, debe desecharse la hipótesis de Friedman de que una especulación desestabilizadora acabará castigando a los especuladores, como mostraría la aportación de Obstfeld.

b) Los efectos favorables de la libertad de movimientos de capitales son, por una parte, que representa un valor en sí mismo y, por otra, que la libertad permi-

te ganar eficiencia. En opinión de Bhagwati hay otros efectos a considerar, como el de que las situaciones de restricciones al comercio rebajan su valor, y también habrían de valorarse los efectos sobre la inversión directa.

c) Las ganancias originadas por la libertad de movimientos de capital deben ser contrapesadas con las pérdidas que podrían producirse en situaciones de crisis. Bhagwati critica duramente una serie de opiniones favorables a la liberalización que no tienen en cuenta dichas crisis.

d) No se ha introducido en la valoración de la ventaja de la liberalización de movimientos de capital el elemento relativo a la utilización (que puede ser negativa) de los capitales.

e) Bhagwati también critica la política de condicionalidad del FMI en las crisis recientes por sus consecuencias deflacionistas, en lugar de haber preconizado políticas reactivadoras que equilibrasen los efectos negativos de la salida de los capitales foráneos previamente entrados.

f) Finalmente, la experiencia mostraría que muchos países en desarrollo no han aceptado la libertad de movimientos de capitales y que los que la aceptaron no se han visto —ni mucho menos— libres de crisis.

En relación con este tema —objeto de atención en muy diferentes aspectos, como la posibilidad de introducir un impuesto sobre los movimientos especulativos de capital (la muy discu-

tida propuesta de Tobin), las tareas de supervisión en los sistemas financieros, etcétera—, Bhagwati se refiere al «drama asiático», recogiendo bajo el epígrafe «del milagro al desastre» tres trabajos, también con llamativos títulos: «El milagro que ocurría», «Lo que sabemos ahora de la crisis económica asiática» y «Amigo en los Estados Unidos, y compadre en Asia». Consideramos que el segundo merece una atención especial.

En él el autor señala inicialmente —y creemos que de forma muy acertada— que «las economías asiáticas han sido históricamente una caja de sorpresas para los economistas». Así, por ejemplo, indica que en los primeros años cincuenta se pensaba que los gigantes dormidos —China e India— serían las superpotencias de fines del siglo. Sin embargo, ese desarrollo espectacular correspondió, con matices varios, a los cuatro tigres (Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong). Tras analizar las causas de la expansión de éstos, que define como producto de elecciones políticas (la atracción de inversiones extranjeras y la orientación hacia el exterior de tales economías), Bhagwati entra en dos puntos fundamentales: las causas del desastre y un pronóstico de cara a su recuperación.

Para el autor, la causa principal de la crisis habría de encontrarse «en la apresurada apertura hacia flujos de capital más libres», a la que acompañaba algo que aparece en otros de los trabajos

citados: «el complejo Wall-Street-Tesoro norteamericano». Para Bhagwati, en efecto, Wall Street deseaba ampliar su esfera de influencia y el Tesoro —lo mismo que el FMI— sucumbió «a la ideología del mercado olvidando que el de capitales no es tan inocente como el de bienes y requiere una regulación acertada y cuidadosa». Citando a Eichengreen: «La crisis asiática indica que el abandono de los controles sobre los movimientos de capitales fue una equivocación». Considera que a ello han de unirse la ya conocida y equivocada política del FMI y la anulación de la inyección de 100.000 millones de dólares que hubiera proporcionado Japón. Evidentemente, otros elementos, como la debilidad del sistema financiero o la corrupción, ya se encontraban presentes. Finalmente, la cuestión de la crisis ha dado origen al replanteamiento una vez más del debate sobre los tipos de cambio que, en opinión de Bhagwati, «no tiene final».

El tercer grupo de trabajos reúne temas relacionados con el comercio internacional y con el que se ha denominado sistema de comercio multilateral. Los trabajos que en él se recogen son 17, clasificados a su vez en varios subgrupos: el comercio libre y el que en España se ha calificado de comercio justo (realmente no nos parece plenamente acertada esta hoy popular traducción de la expresión *fair trade*, pero la utilizamos en razón de su empleo extensivo), el comercio y los salarios,

derechos humanos, el diseño de la OMC, el mecanismo de solución de diferencia de la OMC y, por último, la relación entre cultura y comercio internacional. Presentamos, a continuación, algunas muestras representativas de las aportaciones de Bhagwati en cada uno de los temas citados.

Respecto a la primera cuestión nos ha parecido esclarecedora la lección pronunciada en abril de 1999 (resulta de interés señalar que aún no había tenido lugar la reunión de Seattle y se discutía a distintos niveles que se diese a la delegación de los Estados Unidos el ya famoso *fast-track*) con el título «El libre comercio en el siglo XXI: tratando de virus, fobias y agendas sociales».

Tras referirse, precisamente, a las dificultades encontradas por el entonces presidente de los Estados Unidos para obtener el *fast-track*, como consecuencia de las acciones de varios grupos (congresistas, sindicalistas, etcétera), Bhagwati realiza una descripción de la hostilidad «contra el comercio libre que afecta al país más rico del mundo y a otros, precisamente al término de medio siglo de liberalización comercial acompañada de una prosperidad y un crecimiento sin precedentes». Dirigiéndose principalmente a los grupos citados, Bhagwati pasa revista a los argumentos esgrimidos a favor de impedir el comercio que no sea leal (*unfair*) señalando algo que se debe tener siempre en cuenta, cuando se analizan los debates y decisiones del

Congreso de los Estados Unidos: «El Congreso es especialmente vulnerable a intereses específicos. Así, alguien ha dicho con agudeza que si un congresista cristiano se siente obligado a proporcionar un misionero a un votante caníbal que se lo pida para su comida, lo hará».

Pues bien, el comercio «justo» responde a un concepto subjetivo y casi siempre vacío, puesto que prácticamente todo puede ser calificado de esa forma. Calificar a los demás de «injustos» le parece a Bhagwati una técnica proteccionista para crear barreras comerciales. En ese sentido, uno de los trabajos más importantes del autor se dirige a denunciar el llamado «unilateralismo agresivo» (aplicación sesgada de las normas contenidas en la legislación norteamericana) que permite aplicar instrumentos de protección comercial a países que llevan a cabo esas prácticas «injustas». Para Bhagwati esto constituye una práctica indigna de un Estado de derecho. Pero es sobre todo su explicación económica la que nos ha parecido de interés. Nuestro conocimiento y comprensión de lo macroeconómico resulta débil, lo que hace posible que puedan confundirse fallos de la propia política macroeconómica con las prácticas de comercio injusto por parte de los demás.

A este tema del «*fair* comercio», con su «efecto corrosivo en la búsqueda del comercio libre» que destaca Bhagwati, el autor añade otros dos factores: a) los que

se derivan del temor de los sindicatos norteamericanos a las importaciones procedentes de países pobres; b) la consideración por parte de diversos grupos de la presencia de determinados valores en el comercio.

Sobre la primera de las cuestiones señaladas, el autor considera que se sienta sobre la idea bastante extendida de que «el comercio con países pobres acaba produciendo pobreza en los países ricos», señalando que la administración Clinton apoyaba por exigencias políticas (el miedo a perder apoyo político) las acciones proteccionistas. Junto a esta situación se ha presentado un argumento basado en la teoría económica, según el cual se puede producir una tendencia a la baja de los salarios reales en los países ricos importadores como consecuencia de la disminución del precio de los productos intensivos en trabajo exportados por países pobres, conocido como el teorema de Stolper-Samuelson. Bhagwati señala la evidencia de que esto no se ha cumplido.

Sobre la segunda cuestión, la relativa a la inclusión de cláusulas sociales en los acuerdos comerciales, resulta sorprendente —pero lógica— la posición de un destacado economista de un país poderoso. En efecto, la existencia de criterios «sociales» en los países importadores permitiría a los exportadores de países más pobres intensificar y justificar sus esfuerzos por conseguir mejoras sociales dado que los importadores las exigirían. A esta cuestión añade otra: la incorpora-

ción a los productos importados de procesos y métodos que son moralmente rechazables y, respecto a los cuales, grupos importantes piden que no sean objeto de libre comercio. La utilización al respecto de fórmulas como los embargos no resulta eficaz si sólo son adoptadas de manera unilateral. Por otro lado, Bhagwati expresa el temor de que, en realidad, sean razones para eludir la competencia, y no auténticas preocupaciones de orden social, las que estén detrás de las presiones.

Las restantes aportaciones del autor, agrupadas bajo el epígrafe «comercio», se presentan en diferentes formatos (por ejemplo, cartas a editores de distintos periódicos) y ocasiones. Siguiendo la línea de los trabajos anteriormente reseñados entraremos en los clasificados bajo la rúbrica «Derechos humanos». Utilizaremos como ejemplo el artículo que lleva por título «La relación entre comercio y derechos humanos», incluido en el volumen homenaje al que fuera Director General del GATT durante la Ronda Uruguay, A. Dunkel. El planteamiento es claro: ¿debe la liberalización comercial, o el acceso a los mercados, estar vinculada a los derechos humanos, normas laborales, conducta medioambiental y/o a una serie de aspectos sociales?

El autor, dentro de la línea que hemos presentado, distingue entre sanciones comerciales de índole general y condiciones previas para el comercio de productos específicos. Respecto a las pri-

meras, Bhagwati se cuestiona su eficacia, así como la posibilidad de emplear otros métodos que funcionen mejor para conseguir los fines perseguidos. En su opinión, las sanciones multilaterales parecen haber mostrado una mayor eficacia que las unilaterales, como lo han hecho las que se dirigen a países pequeños y las que se refieren a prácticas que reciben condenas más generales (por ejemplo, el *apartheid*). En relación con las últimas, aparte de proponer para ella el uso del análisis coste-beneficio, Bhagwati reconoce que «en el mundo moderno, con el desarrollo de la sociedad civil y de sus instituciones (las que otros autores denominarían «nuevos» actores de las relaciones internacionales), especialmente de los medios de comunicación, la capacidad para rechazar prácticas moralmente ofensivas ha aumentado notablemente». Considera que hoy es difícil para muchos gobiernos escapar a una posible condena de la opinión pública internacional.

Respecto a la OMC nos ha resultado especialmente atractivo el trabajo titulado «Cincuenta años: mirando hacia atrás; mirando adelante» que, como cabe deducir del título, se realizó con ocasión de los 50 años del sistema GATT-OMC. Resultaba lógico en ese momento dedicar las primeras de sus consideraciones a una exposición de los logros del GATT. A las tradicionales reducciones en los derechos arancelarios, consideradas tanto desde su esti-

mación cuantitativa, como desde la sectorial, Bhagwati añade como positivo «el establecimiento de algunas normas, y el de otras desgraciadamente inadecuadas» disciplinas sobre las prácticas comerciales «injustas» y el haber conseguido normas y obligaciones comunes para todos los miembros. Cara al futuro —y lógicamente en una presentación en exceso genérica como correspondía a la ocasión— Bhagwati enuncia como tareas a proseguir por el sistema el análisis de los problemas medioambientales, así como los relativos a las inversiones internacionales y a la competencia.

Tema íntimamente relacionado con la OMC es la consideración de su mecanismo de solución de diferencias. En dos breves trabajos el autor realiza algunas propuestas para su reforma, como es la mejor coordinación con el Banco Mundial y el FMI para aquellos casos en que el grupo correspondiente (el *panel*) haya determinado la necesidad de una sanción. El autor expresa su preferencia por el uso de compensaciones (pérdida de las ventajas que produciría el comercio) frente al empleo de represalias.

Nos han parecido especialmente notables —y oportunos en la medida en que *Información Comercial Española* ha dedicado un número monográfico «Economía y cultura»— los trabajos sobre «Comercio y cultura» del que destacamos el que lleva por subtítulo «La marcha ciega de Estados Unidos». En con-

tra de una extendida opinión, Bhagwati indica que los intereses norteamericanos planteados por la extensión de la cultura (entiéndase, como hemos puesto de relieve en buen número de trabajos, la relativa al «entretenimiento», como el cine o la televisión) les llevan a invocar a su favor la teoría del libre comercio, pero que «los economistas conocedores de las teorías del libre comercio reconocen que uno de sus elementos constitutivos de importancia no siempre subrayada, es la teoría de los «objetivos no económicos». Esto significa que los economistas, si bien reconocen las virtudes del comercio libre, indican que la teoría debe acomodarse al logro de objetivos no económicos, entre los que figuran la cultura. Claro es que los medios de apoyo a ésta en países importadores deberían también valorar su impacto sobre la competencia o, lo que es lo mismo, que la prohibición de importaciones como fórmula de defensa no debería ser asumida con ligereza.

En el cuarto grupo de temas se dan cita seis trabajos bajo el título general de «Regionalismo, Multilateralismo y Unilateralismo». Su elemento de unión son las contribuciones del autor a los diversos debates que se fueron registrando en los Estados Unidos respecto a cuestiones diversas de índole comercial (ALCA, TLC, la ya señalada cuestión del *fast-track*, etcétera). Pensamos que constituyen una buena lección de enfoque general para la sociedad española. En nuestro

país se debería desarrollar cada vez más la participación activa de destacados profesionales, con una identificación de los intereses que defienden, con formas de expresión más asequibles que las empleadas en revistas técnicas, etcétera. No entramos en la exposición de las aportaciones de Bhagwati, pero sí lógicamente invitamos a su lectura y consideración.

Por multitud de razones, el grupo de trabajos incluidos en la quinta parte nos ha parecido muy interesante. Recordemos que llevan el título genérico de «Fracaso en Seattle». Reúne cinco comentarios que tuvieron como fechas de publicación las del último mes de 1999. Bhagwati expone, al lado de anécdotas significativas, su visión de algunas causas de los acontecimientos que llevaron a la ruptura de las negociaciones. Entre ellas figuran de modo destacado las preocupaciones políticas internas de los Estados Unidos, la falta de preparación de la conferencia, o la posición de los países en desarrollo en relación con los derechos laborales (para Bhagwati, ellos preferían llevar esta cuestión a la Organización Mundial del Trabajo, pero Clinton planteó el tema de las sanciones comerciales... precisamente contra esos países, lo que contribuiría como un factor importante a provocar su retirada de la Conferencia). En este sentido señala varios tópicos. Así se refiere a la opinión extendida entre muchos norteamericanos de que Seattle constituyó el triunfo de las ONG frente a los liberali-

zadores del comercio no conformes con la opinión de los países pobres que piensan que «a menos que sus gobiernos, sus intelectuales y sus ONG creen un frente común, la OMC será raptada por las ONG y los grupos de presión de los países ricos». Nos ha llamado especialmente la atención esta última afirmación, sobre todo porque no es frecuente entre los economistas de los países desarrollados tomar en consideración las posiciones de los países en desarrollo.

El sexto grupo recoge trabajos de Bhagwati sobre materias de inmigración y el embrionario Acuerdo sobre Inversiones Internacionales. Los primeros incluyen consideraciones sobre las consecuencias económicas de la entrada en un país de trabajadores «ilegales». Respecto al proyecto de Acuerdo Multilateral de Inversiones, la aportación del autor se centra en las causas de la retirada del texto negociado en la OCDE, señalando los desequilibrios del mismo. Por ejemplo, en el borrador se establecían derechos pero no obligaciones para las empresas, no se prestaba atención a la sensibilidad política de los países receptores de la inversión extranjera, etcétera. Desde el análisis económico señala la contradicción entre el argumento de eliminación de las restricciones al funcionamiento de las empresas por razones de eficiencia en la asignación de recursos y que ese razonamiento no se aplique a las normas sobre subvenciones para atraer a

tales empresas, pese a que, según la misma lógica, también distorsionan la eficacia.

El séptimo, y último grupo de trabajos que se recogen en el volumen, se refiere a la globalización. Lo integran siete aportaciones de desigual dimensión: unas son cartas a distintos medios, mientras que el más largo, con el título de «Globalización, soberanía y democracia», forma parte de un texto de gran interés (*Democracy's Victory and Crisis*, ed. por A. Hademins). Sobre el tema, Bhagwati plantea dos preguntas básicas: a) si, en la actualidad, el Estado-nación pierde soberanía como consecuencia de la interdependencia causada por la creciente globalización de la economía mundial; y b) si se está produciendo o no, como consecuencia de esa razón, una disminución en la rendición de cuentas democráticas que los gobiernos de los países deben proporcionar bajo ese sistema a sus ciudadanos.

Bhagwati, quien en otro trabajo sobre ganadores y perdedores de la globalización señala que, respecto a sus efectos, debe hacerse una distinción entre países similar a la que puede tener lugar en el interior de los países, y apunta a los procesos de globalización presentan varias dimensiones: el comercio, las corrientes de capital y las migraciones humanas, tanto voluntarias como involuntarias. Pues bien, al referirse al concepto de soberanía, distingue su aplicación por parte de los países del Norte y

del Sur. Para éstos, «la globalización reduce la soberanía, aunque pueda aumentar la eficacia, los ingresos o la riqueza del país, simplemente porque se reduce la capacidad para ejercer ciertas opciones políticas». Pero ello no se debería a una conspiración o a una acción voluntaria de gobiernos extranjeros, sino a un reflejo de las fuerzas del mercado. Por otro lado, y en tesis hoy extendida, el autor se refiere al mayor impacto de los nuevos actores sobre la vida política.

Para quienes en la actualidad se aventuran por los caminos del estudio del comercio internacional en tanto en cuanto se refiere a aportaciones teóricas, como respecto a la menos definida formalmente de las políticas comerciales, desde los primeros pasos resulta bien conocido el nombre de Bhagwati. Su valoración académica es muy positiva. Por ello nos parece especialmente digna de elogio su actitud de aportar opiniones fundamentadas en los análisis económicos más precisos, sobre las distintas cuestiones que se van presentando en materias comerciales a lo largo del tiempo, en un loable deseo de contribuir de manera positiva a la «cosa pública» y que contrasta con la actitud displicente de un alto número de académicos de todo el mundo. Por otro lado, seguir simplemente el índice de los trabajos realizados en éste y en anteriores volúmenes permite al observador tener una idea clara de los temas objeto de discusión en la arena de la política

comercial internacional. Gracias por ello al autor.

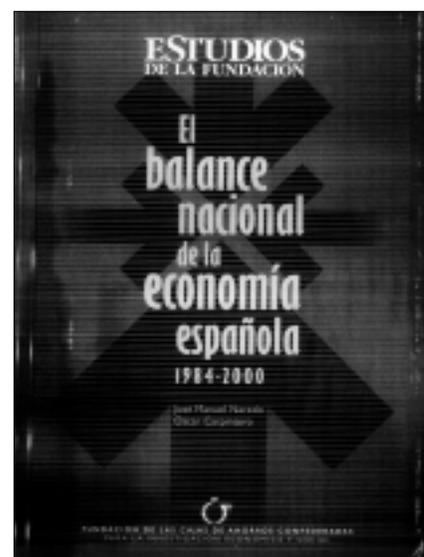
Miguel Angel Díaz Mier
Universidad de Alcalá

Antonio M. Avila Alvarez
TGA Universidad Autónoma de Madrid

EL BALANCE NACIONAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, 1984-2000

**José Manuel Naredo y
Oscar Carpintero**

Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social (FUNCAS),
Estudios de la Fundación, Madrid,
2002, 212 páginas



La laboriosa obra que presentan Naredo y Carpintero contribuye de forma esencial a la construcción riguro-

sa del balance nacional de la economía española, especialmente por la valoración que realizan de los activos no financieros y del patrimonio neto total, tanto para el conjunto de la economía nacional como para los sectores institucionales.

Un examen de los anteriores intentos de valoración del patrimonio, desde los más lejanos a los más actuales, permite apreciar el importante valor añadido de esta obra. Los datos que se pueden obtener de los trabajos realizados desde el primer tercio del siglo XX hasta mediados de los años sesenta son estimaciones de la riqueza que han sido elaboradas sobre estadísticas poco fiables y heterogéneas en el tiempo. A esta limitación se suma la falta de homogeneidad metodológica a la hora de realizar los cálculos, lo que dificulta la conexión de unas estimaciones con otras, así como la comparación entre ellas. Sobre las estimaciones más recientes, quizá las críticas más relevantes sean, en cuanto a la valoración de los activos reales, que no se hayan empleado precios de mercado en aquellos elementos patrimoniales para los que sí existe esta posibilidad, y en cuanto a la estimación de los activos financieros, el que se haya ido variando el criterio de valoración de estos activos (valor nominal, coste histórico, valor de mercado) dependiendo de la información disponible.

El trabajo de Naredo y Carpintero actualiza y mejora las estimaciones anteriores, pues se apoya en dos nuevas

fuentes estadísticas: la del patrimonio inmobiliario, dirigida por el propio Naredo en el Ministerio de Fomento, y la del patrimonio financiero, elaborada por el Banco de España. Además, para evitar caer en la heterogeneidad metodológica a la hora de presentar el balance nacional, construyen dos formatos de balance: uno que comprende el intervalo 1984-1998, basado en la serie antigua de cuentas financieras del Banco de España (1980-1998), y que responde a la metodología del Sistema Europeo de Cuentas de 1979 (SEC-79), y otro, que abarca de 1995 a 2000, confeccionado sobre la serie nueva de cuentas financieras (1995-2000) y que se construye acorde con la metodología SEC-95. Con estas fuentes y un soporte metodológico explícito y diferenciado, los autores construyen el balance nacional de la economía española para el período 1984-2000.

El análisis de este balance permite revelar tendencias económicas que se van consolidando —como la creciente divergencia entre la economía real y la financiera—, establecer las causas de determinados comportamientos —como el efecto que ha generado la revalorización del patrimonio inmobiliario sobre el consumo y el ahorro—, o poner de manifiesto las diferencias que la evolución del valor de la riqueza en España tiene respecto de los países del entorno económico.

El seguimiento de la evolución que ha tenido el patrimonio de las empre-

sas no financieras muestra cómo se ha ido produciendo un alejamiento entre el valor bursátil de sus activos financieros y su valor añadido bruto, el valor de sus activos no financieros o el del patrimonio neto de este sector. Este proceso de «financiarización» se ha visto intensificado por el notable incremento en la emisión de dinero financiero que han realizado las empresas no financieras y el aumento de su empleo como medio de cambio y pago, como, por ejemplo, en las fusiones y adquisiciones de la última década. De tal manera que la capitalización de los activos de renta variable en la Bolsa de Madrid pasó de 1,3 billones de pesetas, en 1980, a 89 billones, en 2000, como consecuencia tanto de la revalorización de estos activos en las bolsas como del aumento de títulos admitidos a negociación —fruto del proceso de privatizaciones llevado a cabo, las ampliaciones de capital y la entrada de nuevos títulos a cotizar—. Esta incorporación de acciones al mercado bursátil llegó a suponer el 23 por 100 del PIB en el año 2000, porcentaje récord en las bolsas europeas.

A las revalorizaciones bursátiles vividas en España durante el período 1984-2000 hay que sumar las inmobiliarias como fuente principal del enriquecimiento nacional y, muy especialmente del sector de los hogares, pues en 1992 se atribuye a este sector en torno al 80 por 100 del patrimonio inmobiliario urbano. La magnitud de este fenómeno

de revalorización ha sido tal que, según los datos que se derivan de este novedoso balance, los hogares españoles se sitúan desde 1990 a la cabeza de los hogares de la OCDE en cuanto al peso que tiene su patrimonio bruto y neto con relación a la renta disponible. Este aumento de la riqueza de las familias (o, mejor dicho, de una parte de ellas) ha provocado un aumento en el consumo, lo que se conoce como efecto riqueza, y ha contribuido a financiar nuevas inversiones financieras e inmobiliarias mientras la tasa de ahorro disminuía. Este proceso de revalorización no ha sido excepcional con respecto a los países de nuestro entorno económico, pero ha tenido rasgos distintivos como, por ejemplo, el que sea España donde se aprecie una mayor divergencia entre el crecimiento del PIB y el crecimiento de los precios de los activos inmobiliarios.

La presentación de la información estadística ofrecida por Naredo y Carpintero no se limita, por tanto, a la elaboración de tablas sino que los autores estimulan el análisis mediante la valoración relativa que hacen de la evolución que han experimentado las variables patrimoniales —mediante el cálculo de ratios y tasas de crecimiento— y su representación gráfica.

En suma, *El Balance Nacional de la Economía Española 1984-2000* se constituye así en un libro de referencia para todos aquellos que tengan que tratar con los asuntos patrimoniales de la economía

española, desde los gestores públicos a los investigadores y estudiosos de esta materia.

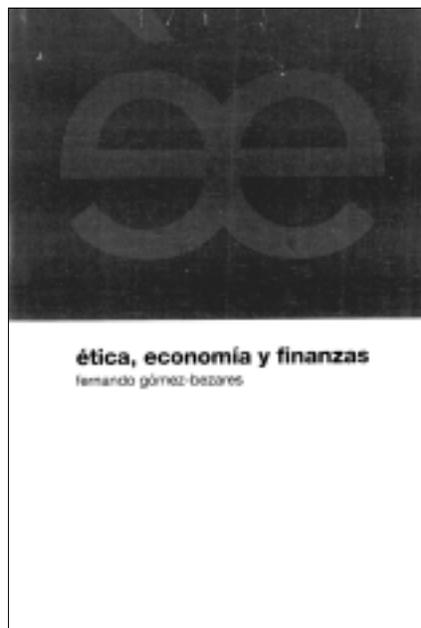
Inés Pérez-Soba Aguilar

RESEÑAS

ÉTICA, ECONOMÍA Y FINANZAS

Fernando Gómez-Bezares

Edita: Gobierno de La Rioja.
Logroño, 2001



En este libro se recogen una colección de artículos que tratan sobre ética, economía y finanzas. Los dos primeros, capítulos I y II, son artículos cortos, artículos

de prensa, donde se exponen algunas reflexiones del autor sobre estos temas, que van desde la liberación de la mujer a la lucha contra la pobreza, o a la dificultad de fundamentar la ética en una sociedad pluralista, como la que caracteriza a este cambio de milenio.

La relación entre la ética y la economía viene de muy antiguo, en realidad la economía nació de la mano de filósofos, teólogos, moralistas y juristas. Podemos recordar así la larga discusión sobre la usura, en la que se plantean interesantes discusiones económicas, y en la que intervinieron pensadores cristianos, judíos y musulmanes; o la Escuela de Salamanca, de los siglos XVI y XVII, donde los escolásticos españoles estudiaron la economía a la luz de la moral. Y, sobre todo, a Adam Smith, considerado por muchos como padre de la economía, que era un filósofo y un moralista.

En consecuencia no debe sorprendernos que un profesor de finanzas, como Fernando Gómez-Bezares, haya publicado diferentes artículos divulgativos sobre estos temas y que ahora se recojan en este libro. Como dice el propio autor, el lector podrá estar de acuerdo con algunas cosas (supongo que bastantes) de las que dice el libro, o discrepar en otras; el primer objetivo de la obra es que se planteen estas cuestiones.

El libro tiene una tercera parte en la que el autor reúne siete artículos más largos y más densos; trabajos típicamente universitarios, pero que prescinden,

en este caso, de formulaciones o argumentaciones que sólo interesan a los especialistas, para poder ser leídos por cualquier persona con interés en estas cuestiones, aunque su formación esté alejada de estas temáticas.

En estos artículos se repasa el objetivo financiero de la empresa y su relación con la ética; se plantean preguntas de cuándo puede ser ética la especulación y de cómo las finanzas pueden ser útiles en organizaciones que no buscan el beneficios; se examinan los problemas de la globalización y diferentes aspectos relacionados con la educación, para terminar con una historia resumida del desarrollo de las finanzas en el siglo XX.

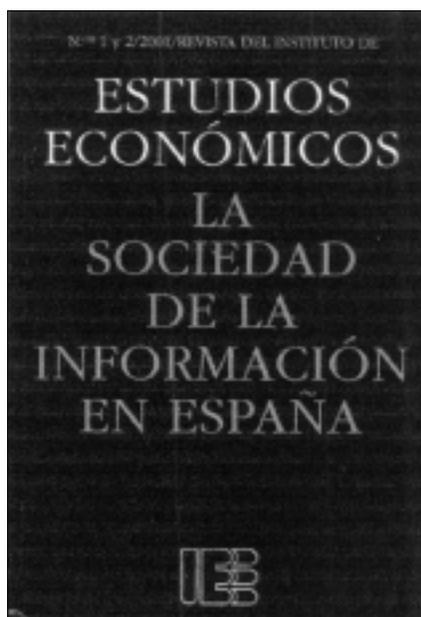
En resumen, un libro ameno, que no precisa ser leído de un tirón, que invita a reflexionar sobre cuestiones importantes para todos los seres humanos, aunque de forma especial para los que no están en el mundo económico y financiero.

Javier Santibáñez Grüber

LA SOCIEDAD DE LA INFORMACION EN ESPAÑA

Revista del Instituto de Estudios Económicos, números 1 y 2, 2001

Los términos «nueva economía» economía digital o economía de la red describen una nueva realidad económica fruto de las transformaciones asociadas



a la aparición e incorporación, en los distintos sectores y ámbitos de actividad, de las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC). Las TIC han irrumpido como un nuevo factor productivo que se suma a los factores tradicionales, trabajo y capital, diferenciándose de éstos por su carácter intangible y modificando la importancia relativa de las fuentes tradicionales de riqueza de la economía. En este nuevo paradigma económico, el acceso a la información y la acumulación de conocimientos se configuran como los elementos esenciales del crecimiento y del bienestar. Por ello, la plena implantación de la sociedad de la información se ha convertido en un objetivo estratégico para los gobiernos de los países desarrollados, como base para lograr

economías competitivas capaces de mantener un crecimiento sostenido y generador de empleo en un entorno cada vez más globalizado.

A lo largo de la década de los noventa, se observan cambios cualitativos y cuantitativos en las tasas de crecimiento relativas de las economías americana y europea, principalmente impulsados por el diferente comportamiento de la productividad en ambas regiones. La evidencia empírica disponible sugiere que se ha producido una perturbación de oferta positiva, con efectos sobre el crecimiento y la productividad superiores en EE UU, con respecto a Europa. Las diferencias en la magnitud del *shock* se deben, principalmente, a la mayor tasa de inversión en TIC y al mayor crecimiento relativo del progreso técnico en EE UU. La evidencia disponible no permite, sin embargo, corroborar un efecto significativo de las TIC sobre la productividad total de los factores en el resto de los sectores de la economía, aunque puede ser todavía pronto para ello. Con todo, para que este fenómeno persista en el tiempo será necesario que, a corto y medio plazo, los beneficios de la introducción de las nuevas tecnologías sean aprovechados en todos los sectores posibles de la economía.

Unos de los principales cauces por los que las TIC están modificando el actual modelo económico es a través de los cambios operados en el seno de las organizaciones empresariales. En estos nuevos tejidos productivos las claves

del éxito se encuentran estrechamente vinculadas con las capacidades intangibles de la empresa, como la tecnología, la imagen de marca y el talento, atributos, todos ellos, asociados con la creatividad y la innovación. Así, con la combinación de estos atributos, la organización moderna ha dejado de ser un ente estático maximizador de beneficios y ha pasado a concebirse sólo desde una perspectiva dinámica, reflejada en el concepto schumpeteriano de «creación destructiva» que exige conocimiento e innovación constante como elementos necesarios para la supervivencia. La clave para lograr una adecuada adaptación a este nuevo entorno es la flexibilidad de la estructura organizativa y la capacidad de aprendizaje de los miembros de la misma. Para ello, los profesionales de la «nueva economía» deben disponer no sólo de un alto bagaje educativo sino también de la posibilidad de realizar un aprendizaje continuo como mejor vehículo para poder captar y aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno. No obstante, y a la luz de la experiencia más reciente, parece que la clave del éxito empresarial está en la capacidad de integrar la economía real y la virtual. Los conceptos clásicos de gestión, rentabilidad y maximización del valor añadido siguen siendo válidos y necesarios, si bien, para lograrlos en este nuevo entorno, se precisa gozar de una estructura flexible y de mayor capacidad de adaptación al mercado que sólo

proporciona el uso de las nuevas tecnologías.

La incorporación de nuevas tecnologías de la información y comunicación supone un reto insólito para aquellas economías que, como la española, cuentan con mayor retraso tecnológico y con mercados más rígidos y menos competitivos que otras. En este sentido, la Cumbre de Lisboa, de marzo de 2000, ha plasmado la necesidad de avanzar en la liberalización y desregulación de mercados protegidos y de desarrollar plenamente la sociedad de la información como medio para potenciar el crecimiento económico, el empleo y el bienestar social. En España, la implantación de la sociedad de la información exige más esfuerzo por parte de los poderes públicos en el establecimiento de un adecuado marco institucional (regulatorio, jurídico y fiscal) que favorezca su desarrollo, así como la aplicación de políticas que fomenten la inversión en I+D+i y faciliten el acceso de la sociedad a las nuevas tecnologías.

La liberalización de las telecomunicaciones no sólo es una de las políticas de oferta más importantes, dada la relevancia cuantitativa del sector en términos de renta y empleo, sino que se constituye en pieza básica para la implantación de la sociedad de la información. Esta debe acompañarse de un adecuado marco jurídico que despeje las incógnitas que plantean la realización de actividades económicas a través de la red. Una de las

principales preocupaciones de los reguladores en la situación actual es compatibilizar el necesario proceso de convergencia tecnológica entre los sectores de telecomunicaciones, audiovisuales e informáticos, con las divergencias regulatorias vigentes en nuestros ordenamientos jurídicos para cada uno de estos sectores. En este ámbito, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones parece optar por la introducción progresiva de un marco regulatorio común para todos los servicios de la sociedad de la información, confiando en la aplicación flexible de unos principios generales con perfecta adaptación a las circunstancias de cada mercado y de cada momento. Por otro lado, el desarrollo de los servicios de la sociedad de la información, estrechamente ligado al proceso de globalización económica, ha puesto de relieve la creciente inadaptación de los sistemas tributarios que se fundamentan aún sobre la idea de la soberanía nacional. Frente a planteamientos extremos que abogan por una autorregulación propia del comercio electrónico, han tenido mayor aceptación las soluciones más pragmáticas que defienden la adaptación precisa de los sistemas tributarios actuales al nuevo contexto, que ha sido la vía elegida por las principales organizaciones internacionales y también la adoptada por España.

Las nuevas tecnologías de la información y comunicación constituyen un poderoso instrumento tanto en su vertiente estratégica, de fomento de la com-

petitividad de la nación, como en su vertiente de cohesión social y territorial. Por ello, es necesario que los poderes públicos impulsen decididamente su desarrollo en pro del propio desarrollo económico del país, pero, a su vez, para evitar los posibles riesgos de fractura social entre los que tienen y los que no tienen acceso a la información. Las principales actuaciones del Gobierno espa-

ñol para impulsar el desarrollo de la sociedad de la información se plasman en el Plan Info XXI, aprobado, por primera vez, en diciembre de 1999 y renovado en enero del 2001, como iniciativa para el período 2001-2003, cuyos objetivos engloban el impulso del sector TIC, mediante la profundización en la liberalización de las telecomunicaciones y el fomento de la I+D+i en las empresas del

sector, la potenciación de la Administración electrónica y la difusión de la sociedad de la información a todo el conjunto de los ciudadanos, para lo que se requiere garantizar una formación adecuada en las nuevas tecnologías tanto a los más jóvenes como a parados y profesionales.

Sumario remitido por el IEE