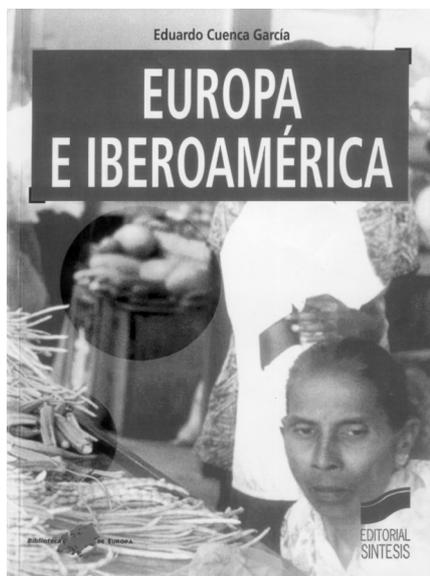


## NOTAS CRÍTICAS

### EUROPA E IBEROAMÉRICA

**Eduardo Cuenca García**  
Editorial Síntesis, 2000,  
221 páginas



Para los lectores habituales de *Información Comercial Española* el nombre del profesor Cuenca García no es desconocido. Con frecuencia irregular han asomado a las páginas de la revista diversos trabajos de interés dedicados sobre todo a los que han sido motivo preferente de su atención profesional: las economías de los países del Este europeo y las de los países de Iberoamérica. De esta manera, la

presentación inicial del autor del volumen que comentamos está facilitada por una larga trayectoria de artículos y trabajos. Simplemente hemos de señalar su condición actual de Catedrático de Organización Económica Internacional en la Universidad granadina y de impulsor de un buen número de investigaciones, preferente pero no solamente, sobre los temas indicados desde una concepción amplia de lo que significa en la actualidad lo económico.

Viene hoy a nuestras notas críticas un volumen de su autoría en el que pensamos que, como un trabajo de madurez investigadora e intelectual, quedan reflejadas preocupaciones manifestadas a lo largo de buen número de años de actividad. Posiblemente E. Cuenca hubiera podido realizar un libro limitado a recoger buena parte de sus artículos. Nadie se lo hubiera reprochado. Pero ha preferido algo que, en nuestra opinión, no se estima hoy excesivamente, como es la realización de un texto completamente nuevo en el que, además, se encuentra un enfoque original sobre una cuestión que interesa cada vez más. La visión de las relaciones actuales entre las economías europeas e iberoamericanas no cabe duda de que tiene «gancho». Y señalamos, además, al respecto que probablemente hubiese resul-

tado más cómodo para el autor actuar como editor de un texto en el que hubiesen tenido cabida contribuciones de especialistas diversos, como muchos de los textos sobre los que con gran frecuencia han versado nuestras reflexiones. Así, en nuestra opinión, es un mérito adicional este trabajo de autoría de principio a fin de un texto tras cuya lectura hemos de emplear, con toda veracidad, el calificativo de importante.

Empezaremos estas notas señalando la estructura organizativa del volumen. Respondiendo a los habituales criterios de presentación y epílogo (que, en este caso, reciben el más académico título de conclusiones) el texto contiene siete capítulos, así como un Anexo de carácter legislativo en el que se incluyen los títulos de los Acuerdos y normas que regulan las relaciones Europa-Iberoamérica y una bibliografía seleccionada y trabajada, en contraste con la hoy frecuente práctica de reproducir títulos obtenidos tras una búsqueda acrítica por Internet.

El trabajo comienza con una descripción de la realidad actual de las dos áreas que se dan cita en el título. Quiere ello decir que estudia lógicamente los elementos que han conducido en los dos casos a las formas de integración que hoy conocemos. Se encuentran en

los dos primeros capítulos. Les siguen otros tres capítulos dedicados al análisis de los conceptos económicos de mayor importancia que constituyen el núcleo actual de las relaciones entre Europa e Iberoamérica, sus relaciones comerciales, sus inversiones y la ayuda al desarrollo. El capítulo sexto se consagra a un estudio más pormenorizado de tres situaciones específicas: las de Mercosur, México y Cuba. Finalmente, el séptimo capítulo se dedica a una exposición de las relaciones españolas con Iberoamérica y de modo especial con los países y el bloque examinado en el anterior.

El volumen, en definitiva, presenta una estructura coherente en la que quizá cabría objetar que el título pudiera hacer pensar a lectores no familiarizados con la trayectoria profesional del profesor Cuenca que su amplitud habría de responder a una muchedumbre de aspectos diferentes al económico. Sin embargo, a poca reflexión que se dedique al tema, se encontrará una justificación en la consideración de que las relaciones entre lo que constituye hoy la Unión Europea y los bloques y países de América son, fundamentalmente, de orden económico.

El lector encontrará, después, un texto escrito con una gran claridad, con un empleo riguroso del

material estadístico, en el que se evitan los excesos de erudición (no existen apenas citas a pie de página) y sí por el contrario una bien calibrada información (por ejemplo, se señalan las cadenas españolas y los nombres de los hoteles de los que eran propietarios en México a fines de los años noventa). En pocas palabras, la primera impresión general invita a conocer el contenido, no sin antes haber señalado que obtenemos la idea de lo que ha pretendido el autor no ha sido realizar una obra de erudición (buen número de enciclopedias omnicomprendivas pueden encontrarse sobre multitud de aspectos de las relaciones entre España, países europeos y países iberoamericanos) sino informar, y a la vez hacer reflexionar, acerca de la forma en que un nuevo fenómeno —la integración económica— ha hecho su aparición en fechas recientes en el ámbito geográfico estudiado.

Comencemos por el principio: la introducción. En ella el profesor Cuenca justifica su análisis. Por un lado, Iberoamérica es «una de las partes del mundo que más interés está despertando recientemente en su política exterior, no sólo por la extensión de su territorio y número de habitantes, sino por la trascendencia de los acontecimientos que en las últimas décadas se están produciendo en esa

zona» y que se encuentra en un camino hacia la modernidad. Evidentemente, se trata de un espacio heterogéneo por multitud de razones pero el autor considera que «existe una identidad iberoamericana que aún está por concretarse en muchos aspectos».

Por su parte, el concepto de Europa parece deducirse de los procesos de integración que han tenido lugar tras la Segunda Guerra Mundial. Hoy, obviamente, el núcleo básico en Europa es la UE, en la que ya se han integrado, o previsiblemente lo harán pronto, naciones que pertenecieron a otros dos bloques que también tuvieron su presencia en la vida pública en los años señalados. Precisamente, en nuestra opinión, una de las características sobresalientes del texto es analizar desde tres modelos distintos —el antiguo Mercado Común, la EFTA y el CAME— la evolución de las relaciones económicas con Iberoamérica.

El primer capítulo —como se ha dicho— estudia la evolución de tres modelos de integración: el más complejo, uno de cuyos indicadores externos es precisamente las modificaciones en su denominación, y que presenta elementos clásicos de una unión económica (la actual UE); una zona de libre comercio (la EFTA); y finalmente un sistema de economías planificadas cuyas rela-

ciones internacionales se basaban en la división internacional socialista del trabajo (el CAME o COMECON). Los tres se estudian desde diversas perspectivas —su origen y evolución— para centrarse, luego, el autor en el análisis de sus relaciones con Iberoamérica.

No constituye el estudio de la actual Unión Europea el que ocupa más espacio inicial en el texto. No encontramos las tradicionales páginas dedicadas a la descripción institucional, a los sistemas de relaciones exteriores o a las políticas comunes que se encuentran en buen número de textos. El autor ha preferido enfrentarse desde el principio al tema indicando una serie de situaciones y realidades que han caracterizado las relaciones internas y externas de la Comunidad. La enumeración y el comentario de tales situaciones toma como eje de división temporal la adhesión de España a la entonces CE, lo que evidentemente podría invitar a resaltar tópicos tradicionales chauvinistas. No cae el profesor Cuenca en esa tentación. La justificación de la fecha está en el cambio de preocupaciones hacia los países iberoamericanos que estaban superando, por entonces, una etapa anterior de profundos problemas y de desequilibrios económicos, políticos y sociales.

Junto a una definición de las situaciones de los distintos países iberoamericanos respecto a esa Comunidad Europea, la obra describe sus vínculos económicos a los que califica de poco intensos. Ello se justifica en varios factores, como son la distancia y los tipos de producto objeto de intercambio; así como en el esquema de desarrollo existente en buena parte de Iberoamérica (el famoso modelo de sustitución de importaciones). Igualmente han de considerarse los obstáculos que encontraban los productos exportados por los países americanos en las fronteras europeas, la crisis de la deuda y los problemas políticos internos. Por nuestra parte, también añadiríamos que durante sus primeros 25 años, en sus relaciones exteriores, la CE apenas constituía algo más que una unión aduanera que, por añadidura, tuvo que superar, en la década de los setenta, las consecuencias de las crisis del petróleo.

Pese a ello pueden encontrarse plasmados en Acuerdos de diferentes tipos ciertas formas de relación evidentemente de no muy elevada dimensión. Así, encontramos Acuerdos bilaterales relativos, básicamente, a aspectos comerciales con diversos países (Brasil, México, Uruguay, Argentina, principalmente), además de

los acuerdos bilaterales derivados del AMF, Acuerdos de cooperación (sobre todo en el sector de la energía y en el de la siderurgia), a los que hay que sumar una no excesiva ayuda humanitaria.

Las circunstancias después de 1986 cambiaron de forma muy importante el sentido de las relaciones. También cabe enumerar con el autor algunos de los factores que han contribuido a este fenómeno. Entre ellos se estudian la globalización económica, que se asocia inicialmente a la liberalización financiera y al crecimiento de la actuación de las multinacionales, la intensificación de la apertura comercial que supone la ronda Uruguay, en la que participaron muchos países iberoamericanos (hoy forman parte de la OMC la práctica totalidad de ellos) y, sobre todo, el cambio radical que experimentarían la política general y las políticas económicas de los países iberoamericanos con la eliminación del modelo antes indicado.

El profesor Cuenca cierra esta parte del capítulo con algo que nos ha parecido de gran interés: una definición de las estrategias de la Unión Europea hacia los países y bloques del área. Consideramos —desde nuestra perspectiva— que deben ser objeto de mención especial en las reflexiones finales de esta reseña y así lo haremos.

La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA o AELE) ha constituido, desde el panorama de la construcción europea, una agrupación singular. Por una parte, examinando su historia, esta organización ha constituido la cantera de donde han surgido una buena parte de los países que integrarían las ampliaciones de la hoy UE. Por otra, sus formas de cooperación con ésta se han ampliado hasta llegar a la configuración del que hoy denominamos Espacio Económico Europeo, en el que se aplica, con muy escasos límites, la legislación comunitaria. Desde esos antecedentes el autor examina las consecuencias de la última ampliación de la UE (de doce a quince, con Suecia, Finlandia y Austria), la situación de los países de la EFTA que siguen en esta asociación (Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein) y sus relaciones con otros terceros países europeos y otros iberoamericanos. E. Cuenca resume la situación indicando que todo análisis sobre la relación Europa-Iberoamérica debe partir de una situación real, como es la que se define por un núcleo principal que compone la UE, la cual integra cada vez más en sus políticas exteriores a los países de la EFTA.

No nos ha sorprendido que la mayor extensión de este capítulo se dedique al estudio de los países

del Este de Europa, sencillamente porque, como hemos indicado, el profesor Cuenca es uno de los especialistas españoles en ese tema. Pensamos que el tratamiento histórico sobre el nacimiento, la evolución de las relaciones exteriores del CAME y su valoración corresponden al prestigio del autor. También nos ha parecido digno de resaltarse el estudio acerca de la ampliación de la UE en lo relativo a estos países.

Naturalmente, la cuestión de fondo del subepígrafe ha de centrarse en las relaciones que existieron entre el CAME y los países de Iberoamérica. El profesor Cuenca reconoce que los contactos de los países del CAME con las citadas naciones americanas fueron muy reducidos y limitados a un orden comercial. El peculiar sistema vigente para la realización de los intercambios no contribuía al crecimiento de exportaciones e importaciones. Como término de tales relaciones, al iniciarse el siglo XXI y tras los sucesos que finalizaron con el sistema CAME habría que indicar que «en la medida en que los países antiguos componentes se vayan vinculando a la UE habrán de aceptarse los compromisos establecidos y que forman parte del acervo comunitario». Como resumen de la situación cabe afirmar que en el futuro próximo imagina-

ble habrán desaparecido los tres bloques que surgieron en Europa con posterioridad al término de la Segunda Guerra Mundial y que Europa hablará con Iberoamérica con una sola voz.

El segundo capítulo, a cuyo análisis, como al del primero, dedicamos una mayor extensión en esta reseña, busca un cierto paralelismo expositivo con el mismo, centrándose en la integración económica en Iberoamérica, cuestión a la que el profesor Cuenca ha consagrado muchas de sus investigaciones anteriores.

Resulta en este caso de gran interés, como elemento explicativo de éxitos y fracasos que todavía subyacen en las actuales experiencias, realizar una valoración de las fórmulas integradoras que, de forma más o menos simultánea con las europeas, tuvieron lugar en los años sesenta y posteriores entre los países iberoamericanos. No es de extrañar que el estudio se inicie con unas consideraciones mínimas sobre la ALALC y los primeros proyectos de integración subregional de los citados años. Cabe resaltar la opinión del profesor Cuenca de que «aunque la ALALC arrancó como un proyecto para alcanzar una zona de libre comercio, poco a poco las dificultades económicas y políticas enturbiaron el clima de cooperación y entendimiento, lo

que hacía difícil el cumplimiento de los compromisos adquiridos».

Como es bien sabido, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) sustituye a ALALC con un propósito seguramente más realista, como es la concertación de diferentes acciones bilaterales o plurilaterales entre distintos países Miembros y con mayor o menor número de éstos para conseguir mejores integraciones, abandonando el propósito original de ALALC. Han surgido desde ella diversos Acuerdos de Complementación Económica como es el que constituye la base legal del MERCOSUR. Ahora bien, para el profesor Cuenca «no se pueden catalogar estos como verdaderos ejemplos de integración», si bien la flexibilidad y el pragmatismo han permitido llegar a los distintos acuerdos que hoy conocemos.

Sí resulta importante señalar, en lo que se refiere exclusivamente a países iberoamericanos, la existencia de cinco acuerdos subregionales: el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Comunidad Andina, el Grupo de los Tres, el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe (CARICOM). Cuando además los Estados Unidos forman parte de acuerdos con países de Iberoamérica, pueden añadirse a los citados el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (conocido como ALCA, NAFTA o TLC se-

gún autores) y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Además, para tener una visión completa de los procesos de integración que han tenido lugar, debe hacerse mención a los trabajos tendentes a constituir un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

En el volumen se estudian de una manera somera tres de los citados (NAFTA, Mercado Común Centroamericano y Grupo Andino) y con mayor amplitud el Mercosur, dado que sobre este último bloque se realizan en los dos últimos capítulos consideraciones específicas. Sobre el primer acuerdo señalado, el autor realiza una síntesis de sus elementos principales que le permiten calificarlo como un acuerdo de libre comercio no tradicional por cuanto no se refiere con exclusividad a la supresión de las barreras a los intercambios comerciales (lo que en el proyecto debería conseguirse en un plazo de quince años a partir de la fecha inicial de enero de 1994). Esto se justifica en que el acuerdo incluye normas sobre política de competencia, medio ambiente, movimientos de mano de obra, y sobre algo inhabitual en acuerdos de este tipo, esto es un mecanismo operativo similar al que tiene la OMC para la solución de conflictos.

Agudamente E. Cuenca señala que México, por razones compren-

sibles de diversificación comercial; para evitar la dependencia del mercado de los Estados Unidos ha buscado recientemente un mayor acercamiento a Europa. Por ello un epígrafe del capítulo sexto del libro se dedica a esta cuestión.

El Mercado Común Centroamericano ha sufrido diversas fases en su historia desde su comienzo en 1960. Hay que señalar que, en la actualidad y desde 1991, se han registrado en él diversos intentos para acelerar la integración (por ejemplo, Guatemala y El Salvador han creado un intento de unión aduanera, se ha constituido un banco de integración, etcétera, pero la participación en las instituciones que se han ido creando es irregular). Con todo, las relaciones comerciales de estos países con la UE van en aumento.

Al Grupo Andino, también inicialmente creado en los años sesenta, y concretamente en 1969, le dedica una especial consideración el trabajo del profesor Cuenca. Se da cuenta en él de los propósitos iniciales de una forma de integración económica que debería haberse conseguido tras varias fases, de las dificultades experimentadas en los años ochenta y su resurgimiento con la creación del Sistema Andino de Integración, que tiene un alcance muy superior al comercial. Destaca también el libro que

«en sus relaciones externas, en agosto de 1999 entró en vigor un acuerdo de complementación entre la Comunidad Andina y Brasil, paso previo para la creación de una futura zona de libre comercio con Mercosur».

A este último bloque es al que se le dedican, por las razones que hemos expresado anteriormente, un mayor número de páginas en el capítulo. Se estudian así sus orígenes y características, los avances y retrocesos en la consecución de sus objetivos y se subrayan de modo especial los compromisos adquiridos en la reunión de Buenos Aires de abril de 2000. Cabe imaginar que las razones de fondo del proyecto integrador permitirán superar sus problemas más recientes que han hecho temer por su continuidad. Al estudio concreto de las relaciones entre Mercosur-UE se dedica el capítulo sexto del volumen.

No es fácil establecer características comunes en esta multiplicidad de experiencias integradoras de muy distinto calado y circunstancias. En el volumen creemos encontrar las siguientes: a) «los procesos experimentan un desarrollo apreciable al principio, pero, a pesar de las declaraciones de los políticos, no consiguen superar la difícil fase de los sacrificios y de la coordinación»; b) en términos ge-

nerales puede decirse que se ha registrado un aumento en la interdependencia comercial de los países de la zona; c) ha quedado abandonado el modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones, buscándose otros que permitan una mejor inserción cara al futuro de estas economías en las que habrán de manifestarse de una forma especial las relaciones con la Europa que quedó definida en el capítulo primero.

Los capítulos tercero a quinto constituyen el substrato fáctico del estado actual de las relaciones económicas entre Europa e Iberoamérica y pueden ser objeto de amplísimos comentarios, y de sugerencias acerca de posibles informaciones e indicadores a incluir para tener una visión lo más amplia posible de tales relaciones. Por las razones habituales de espacio nos limitaremos a presentar los que hemos considerado los aspectos más significativos de cada uno de dichos capítulos.

El capítulo dedicado al comercio lleva a cabo, desde la perspectiva de las informaciones globales proporcionadas por instituciones internacionales (FMI, OMC, CEPAL), además de las elaboraciones técnicas propias del autor, una visión general de la evolución de las corrientes importadoras y exportadoras entre las regiones y entre países, permi-

tiendo apreciar las grandes líneas de un comercio que, en los años que se recogen (desgraciadamente las series del FMI que utiliza el libro se refieren sólo al período 1990-1997), aumentó en los dos sentidos. Las exportaciones de la UE hacia los países iberoamericanos y el Caribe pasaron de 23,1 millardos de dólares en 1990 a 52,6 en 1997, esto es, se duplicaron mientras que las importaciones de la UE en los mismos años fueron respectivamente 35,8 millardos y 42,2 millardos, esto es, un aumento del 20 por 100, reflejando una descompensación que el autor resalta. El porcentaje que representan las exportaciones de los países de la zona respecto al total de importaciones de la UE apenas alcanzó un 1,8 por 100.

Está claro que, aunque se pudiese completar el trabajo con la inclusión de estudios por países, productos y explicaciones de aspectos coyunturales, pueden obtenerse a efectos del objetivo general del estudio unas primeras impresiones, que también cabría extender a las otras zonas europeas examinadas (EFTA y CAME). Los datos expuestos reflejarían, inicialmente, que el impacto de determinadas políticas de la UE, especialmente en el dominio agrario, han contribuido a crear un desequilibrio a favor de la UE que se puede distribuir de forma diferente según se

consideren países y productos. No es de extrañar, pues, el llamamiento continuo de los países de Iberoamérica a una mayor apertura comercial por parte de la UE.

En los últimos años las inversiones han constituido, en las relaciones económicas internacionales en todo el mundo, un capítulo que ha merecido consideraciones especiales desde distintas perspectivas, como, por ejemplo, su significado como símbolo de la globalización, su valoración desde la perspectiva del impulso al desarrollo de los países receptores o su valor como expresión de innovación tecnológica principalmente. En un concienzudo estudio de las relaciones Europa-Iberoamérica, como el que comentamos, no podía quedar ausente este capítulo, y a él se dedica el cuarto del volumen.

El estudio del profesor Cuenca sobre este tema se dirige fundamentalmente a las cifras globales de inversiones (especialmente las consideradas directas, frente a las inversiones en cartera) según países emisores y receptores y según los sectores en los que se concentran. Los estudios ponen así de manifiesto para el caso de Iberoamérica los flujos de entradas (más importantes) y de salidas de inversiones, los países emisores de tales inversiones y también los receptores. En ese orden el autor es-

tudia el comportamiento de la inversión europea en comparación con la procedente de otros países, la distribución sectorial de esas inversiones y otros aspectos de importancia, como el *stock* de inversiones acumulado a lo largo de un período.

El estudio proporciona elementos suficientes —dentro de la complejidad del análisis de los datos relativos a inversiones— para obtener una primera impresión sobre el tema. Así, se puede señalar que Iberoamérica y el Caribe recibieron cifras muy variables en el período 1995-2000. Fueron 27,7 millardos de dólares en 1995 y 67,2 en 2000 (la cifra mayor es de 85,5 en 1999). Las fuentes que estudian la inversión europea marcan, para 1995, 6,1 millardos frente a 15,2 de procedencia estadounidense, pero no se encuentran cifras posteriores a 1997. Los principales países receptores han sido Brasil, Argentina, México y Chile y los sectores a los que se han dirigido las inversiones de forma preferente han sido la banca, la industria de bebidas, el sector petrolero, la industria del automóvil y el tabaco.

El trabajo destaca, además, como factor importante de la inversión europea en países de Iberoamérica su contribución a la mejora de los sistemas financieros nacionales y la justificación de su presencia en

una mayor estabilidad política y social, así como la progresiva eliminación de la inflación.

Bajo la rúbrica «ayuda europea a Iberoamérica» se recoge en el capítulo quinto una información muy valiosa de los distintos programas que ha puesto en práctica la Unión Europea. Destacan entre ellos los dedicados a la cooperación al desarrollo, los programas de cooperación económica, de especial interés para las empresas, y los programas de ayuda humanitaria. Las cifras facilitadas por la Comisión Europea para el trienio 1996-1998 se sitúan en torno a los 500 millones de los euros de hoy, cifra que sólo supondría el 6,6 por 100 del total de la ayuda comunitaria.

En este capítulo también se analizan otros conceptos. En primer lugar la ayuda oficial al desarrollo que, en el período 1990-1997 se sitúa alrededor de los 2.200 millones de dólares anuales en lo referente a la destinada a Iberoamérica y Caribe y cuyos principales receptores han sido Nicaragua, Bolivia y Perú. En segundo lugar, se estudia el futuro de la cooperación. En el libro, recogiendo lo señalado por la Agenda 2000, se señala que se mantendrá el flujo de los recursos financieros, pero que se registrará una nueva orientación de las acciones, tal como recoge una comunicación de la Comisión al Consejo, al Parla-

mento y al Comité Económico y Social que se define como «una nueva asociación UE-Iberoamérica».

Los dos capítulos finales nos han parecido los de más difícil realización por la mayor especificidad de los temas abordados —las relaciones de Europa con Mercosur, México y Cuba en el sexto capítulo, y las de España con Iberoamérica en el séptimo— y la búsqueda de una homogeneidad en su tratamiento con respecto a los capítulos anteriores y también por el intento de lograr una similitud en el espacio a ellos dedicado. No entraremos en su comentario completo.

Como señalábamos en párrafos anteriores, nos ha parecido necesario destacar algo que figura en el primer capítulo del texto y que, en buena medida, presenta el conjunto de acciones o medidas en que habrían de concretarse, en opinión del autor, las estrategias europeas en sus relaciones con Iberoamérica. Entre ellas figuran una mayor cooperación con el sector empresarial y con las ONG, con responsabilidad en el control de sus proyectos; las mejoras en las infraestructuras; la transmisión de tecnología; las acciones en materia de medio ambiente y finalmente la educación y dentro de ella la cooperación universitaria. Conocemos que se llevan a cabo acciones en algunos de los órdenes indicados pero, aparte

de la dificultad de presentar en un texto valoraciones económicas al respecto, por nuestro contacto directo con muchas de las realidades a las que se refiere el trabajo del profesor Cuenca, hemos de ser partidarios de su intensificación.

Examinado el contenido de los capítulos, llega el momento de cerrar esta reseña con algunas críticas que, evidentemente, no pueden afectar a la favorable impresión que nos ha producido la lectura del volumen. Una de ellas —la principal— se refiere a la necesidad de actualizar los datos estadísticos, así como de utilizar fuentes complementarias para poder precisar aspectos que requieren atención (por ejemplo en materia de comercio o de inversiones sería de interés presentar cuadros más pormenorizados y posiblemente, en orden a no cansar al lector, emplear algún tipo de gráficos). Otra es simplemente una aspiración. Nos ha parecido un texto que se queda corto. Es bien sabido —y lo hemos intentado resaltar— la importancia y el interés de los temas incluidos. Incluso cada uno de los capítulos podría ser un libro de extensión similar a la del volumen comentado. Reconocemos el mérito indudable de la síntesis del profesor Cuenca y sus esfuerzos por presentar un trabajo de divulgación amplia. Pero no podemos evi-

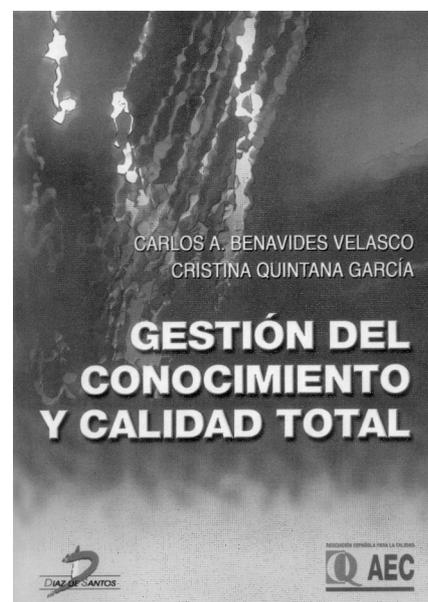
tar la impresión de que nos ha sabido a poco.

**Miguel Ángel Díaz Mier**  
Universidad de Alcalá

**Antonio M. Ávila Álvarez**  
Universidad Autónoma de Madrid.  
TPGA

## GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y CALIDAD TOTAL

**Carlos A. Benavides Velasco**  
**Cristina Quintana García**  
Díaz de Santos y Asociación Española para la Calidad.  
Madrid, 2003



El discurso en torno a la relevancia de los activos intangibles, y de los conocimientos en particular, se

ha ido imponiendo y acrecentando en la actualidad. Así se habla de la Economía del Conocimiento o Nueva Economía, bajo el convencimiento de que, hoy día, el conocimiento es su principio axial. Se admite que este activo, para las organizaciones, es el principal recurso estratégico del que disponen para mejorar su competitividad a partir de la consecución de competencias básicas distintivas. Además, es la base de sus procesos de innovación, los cuales deben entenderse como procesos de aprendizaje tecnológico que, en el interior de las organizaciones, se manifiestan a través de la creación y aplicación de nuevos conocimientos tecnológicos en sus actividades cotidianas.

Esta nueva lógica es sentida en todos los ámbitos, de forma que el conocimiento y su gestión se han convertido en una de las principales cuestiones del *management* actual y es prominente tanto en los sectores de alta tecnología como en las industrias maduras o de tecnología media o baja. De este modo, la Gestión del Conocimiento ha supuesto un movimiento de gran relevancia en el mundo profesional y académico desde la década de los noventa, con importante impacto en foros, publicaciones, medios de debate, etcétera.

Dada esta realidad, la obra parte de los siguientes interrogantes:

¿Por qué debe gestionarse el conocimiento?

¿Es la gestión del conocimiento una moda?

¿Cubre una necesidad nueva antes inexistente?

Que el conocimiento es el elemento más valioso para la empresa y para la sociedad en general no es una cuestión nueva. El conocimiento siempre ha sido necesario para el funcionamiento de las organizaciones y siempre se ha utilizado y valorado. Sin embargo, la gestión sistemática del conocimiento, como se entiende en la actualidad, no llegó a ser explícita hasta hace una década, e incluso hoy no es un concepto comúnmente compartido entre la comunidad profesional y académica, ni generalmente aceptado por empresas y organizaciones.

Al igual que sucede con otras áreas de gestión, el conocimiento organizativo debe ser administrado por medio de una metodología firmemente asentada. Pero ocurre que la variedad de enfoques, el oportunismo de relacionar el tema con otros modelos y herramientas de gestión, y la propia generalidad y diversidad del concepto conocimiento, hacen engendrar escepticismo y dudas en aquellas personas interesadas en su verdadero contenido y alcance.

Paradójicamente, los recursos intangibles, cada vez más críticos

para las organizaciones, no aparecen valorados en los documentos contables. Al tratarse de recursos heterogéneos, difíciles de ser medidos y de importancia específica, las organizaciones no se habían planteado hasta el momento ni su identificación ni su medición. A menudo ni siquiera están correctamente identificados por los ejecutivos y su gestión puede ser poco atendida o considerada superficialmente en los procesos relativos a la calidad.

Si los intangibles son cada vez más sustanciales para la competitividad de las empresas hay que empezar a preguntarse hasta dónde y de qué manera las personas participan en su creación, y por lo tanto, habrá que considerar establecer métodos fiables para su conservación o eventual incremento, integrándolos mediante los correspondientes modelos en la gestión de la calidad.

La reflexión sobre la aplicación a la gestión de la economía del conocimiento no está exenta de dificultades. En el transcurso de la misma cada constructor de un modelo ha ido definiendo su propia taxonomía. De hecho hay casi tantas clasificaciones como equipos de investigación o empresas de consultoría. Por esta razón es sustancial entrar a fondo en la precisión del lenguaje. Si el capital intelectual es importante habrá que integrarlo en los

modelos de la gestión y para ello es necesario saber sobre qué estamos hablando. La gestión de la calidad total puede aportar el modelo de integración de la gestión del conocimiento en la empresa y es necesario acotar los conceptos, precisar las palabras, ofrecer el marco pertinente para que académicos y gestores vean su labor facilitada.

Ante la posible confusión en la utilización del vocabulario parece procedente aclarar sus fronteras y establecer las bases de los modelos al uso, labor que han realizado, de forma muy acertada, los doctores Carlos Benavides y Cristina Quintana, ambos profesores de Organización de Empresas. Además, la gestión de la calidad lleva como disciplina estructurada algunos años de ventaja a la gestión del conocimiento, y su integración es no sólo deseable sino inevitable. Al respecto los autores de la obra han sido pioneros en la integración de estos dos marcos teóricos. Ellos proponen, acertadamente, la utilización de los modelos de gestión de la calidad total como un instrumento de apoyo que posibilita y favorece la aplicación de la gestión del conocimiento, concretamente su formulación se hace, de manera muy adecuada, a partir del modelo europeo de excelencia desarrollado por la Fundación Europea para la Gestión de la Calidad (EFQM). En la

práctica, la gestión de la calidad total ha construido, al clarificar, formalizar y difundir lo esencial de las técnicas de gestión, una pista de aterrizaje a la gestión del conocimiento, como también lo han hecho la economía de la gestión del cambio tecnológico y las ramas de la ciencia económica relacionadas con la economía de la formación y el capital humano.

Concretamente, el trabajo Gestión del Conocimiento y Calidad Total trata, en los dos primeros capítulos, de clarificar conceptos y sistematizar las diversas metodologías y enfoques surgidos en este campo de estudio. Tras la delimitación de las diferentes nociones y modelos relacionados con la gestión del conocimiento y el capital intelectual, se propone en el capítulo tercero, con un enfoque práctico, cuáles son las pautas y fases que las organizaciones pueden seguir para una gestión eficaz del conocimiento.

En este proceso será fundamental un entorno organizativo que no coarte sino promueva, anime y potencie la interacción social y el flujo de conocimientos e información que se traduzca en futuras innovaciones. Con relación a esta cuestión, se han sugerido distintas herramientas procedentes de diversas disciplinas (ciencias cognitivas, ciencias económicas y de gestión, tecnologías de la información y las comunicacio-

nes, etcétera), lo cual genera confusión.

Desde la década pasada las organizaciones y las empresas como tales, se están viendo obligadas a implantar sistemas diversos que les permitan gestionar los denominados factores de competitividad: la calidad, tecnología, innovación, incidencia sobre el medio ambiente, prevención de riesgos laborales y seguridad, etcétera y, junto a los anteriores, el conocimiento. Desde la aparición, en 1987, del estándar internacional ISO 9000, se han ido desarrollando otros estándares con los que se pretende dotar a las empresas de sistemas específicos de gestión. Esta proliferación ha llevado a que cada vez con mayor insistencia se plante la necesidad de integrar los todos en uno sólo.

Al respecto, en su día, el profesor Benavides (2000) formuló la propuesta de un Modelo Integrado de Gestión para la Empresa Industrial, que utilizaba como estilos de dirección simultáneos la gestión de la calidad total y la gestión del conocimiento, esta última actuaba como envolvente de los diferentes sistemas de gestión a los que daba cohesión. El modelo se hacía operativo al aplicarse, desarrollándose las actividades previstas en el ciclo de Deming, siguiendo los principios de la mejora continua y utilizando los criterios del Modelo de Excelencia de

la EFQM como guía en la búsqueda de la mejora en el desempeño de la organización.

En esta obra nuevamente se aborda la cuestión dedicando el capítulo cuarto a la gestión de la calidad. Partiendo de los fundamentos de la calidad, se analiza el nuevo enfoque con el que las normas ISO 9000:2000 se ocupan de los sistemas de gestión de la calidad, concluyéndose con una referencia a la política de la Unión Europea para la promoción de la calidad. El último capítulo se inicia con los fundamentos y principios de la gestión de la calidad total. Tras su análisis, se estudia la estructura del Modelo EFQM de Excelencia, para finalizar con un epígrafe dedicado a plantear cómo la gestión de la calidad total puede ser un soporte real plenamente válido para la aplicación de la gestión del conocimiento.

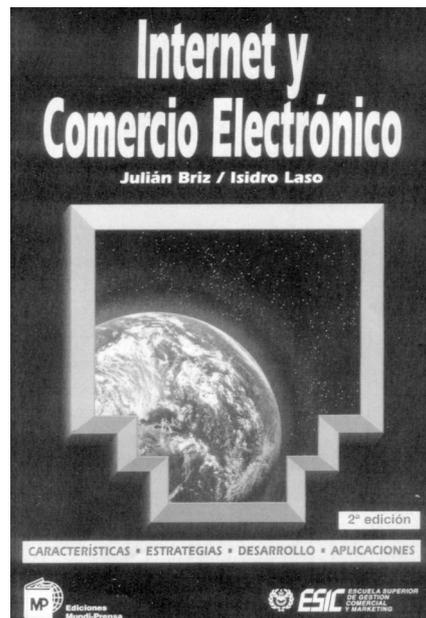
Esta obra aboga por la asunción de los valores de una cultura de la calidad total y la aplicación del Modelo Europeo de Excelencia como instrumentos que permiten un soporte integral a la organización (liderazgo, cultura, diseño organizativo, etcétera) cuya gestión esté orientada a la generación y capitalización del conocimiento.

**Salvador Pérez Canto**  
Profesor de Organización de Empresas  
E.T.S. Ingenieros Industriales de Málaga

## RESEÑAS

### **INTERNET Y COMERCIO ELECTRÓNICO. CARACTERÍSTICAS, ESTRATEGIAS, DESARROLLO Y APLICACIONES**

**Julián Briz**  
**Isidro Laso**  
Coedición, ESIC Editorial  
y Ediciones Multi-Prensa, 2001,  
548 páginas.



Ante la buena acogida de la primera edición, los autores de este manual han decidido lanzar una segunda en la que se actualizan los contenidos y se recogen las últimas novedades surgidas en el campo de Internet y del comercio

electrónico. La segunda edición mantiene la estructura básica de la primera, aunque se incorporan algunas novedades en lo referente a estrategias comerciales, planes de negocio, regulaciones, aspectos formales y determinadas innovaciones técnicas que se han ido consolidando.

La obra está firmada por Julián Briz, catedrático de la Universidad Politécnica de Madrid, e Isidro Laso, ingeniero consultor en estrategia y tecnología.

El libro está estructurado en un total de siete áreas y un bloque final donde se recogen algunas aplicaciones sectoriales. En el área uno, los autores realizan una introducción basada en dos conceptos clave, globalización e Internet desde la óptica de las estrategias comerciales. Se elabora una exposición sobre la orientación empresarial en el nuevo marco de juego (definido por Internet y sus aplicaciones) a través de diversos enfoques y se analizan los efectos que dichos cambios han tenido para el marketing, que ha pasado de un ámbito local o doméstico a otro global. Los autores consideran que Internet abre una «nueva era revolucionaria» que desemboca en una nueva etapa de globalización comercial.

El área dos, centra su atención en el comercio electrónico y su pro-

yección en el mercado, repasando algunos de los elementos fundamentales del nuevo contexto (tales como los sistemas de venta, los portales o los denominados agentes inteligentes). En base a lo anterior, los autores se detienen para analizar el uso comercial que puede hacerse de la Red y sus implicaciones en los sistemas de venta. El área tres plantea aspectos prácticos sobre las técnicas aplicables al marketing electrónico, tratándose herramientas recientes como los buscadores, los portales o las relaciones públicas. Igualmente, se discute el diseño de un plan de marketing basado en un enfoque de *marketing mix* de cinco «pes»: precio, producto, promoción, posición y persona, un quinto elemento que persigue el aprovechamiento del trato individualizado que permite el comercio electrónico. En el cuarto área, se conectan el mercado y la economía digital, realizándose una comparación entre las estrategias seguidas en diferentes zonas geográficas, como la UE, los EE UU o Japón. Además, se tratan algunos de los nuevos modelos de negocio surgidos en la pasada década, como son las comunidades virtuales o las tiendas electrónicas. En el área cinco se contempla la demanda del mercado, analizando el perfil del usuario *on line*, sus características geográficas, así

como su posible evolución. La siguiente se ocupa de los cambios que el nuevo marco comercial puede tener para el comercio minorista. Los autores destacan la posible ruptura del monopolio de situación del que se ha beneficiado tradicionalmente la distribución a los consumidores últimos. Como elemento innovador, el texto analiza las perspectivas del comercio electrónico interempresarial, una de las facetas más prometedoras del *e-commerce*. En el área siete se plantean técnicas para el acceso a nichos de mercado masivos, así como algunas consideraciones respecto a la elaboración del plan de negocios a través de Internet. Los autores abordan uno de los principales puntos débiles del comercio electrónico, la desconfianza de los usuarios en la seguridad del sistema; el texto apunta la necesidad de avanzar en la seguridad de la Red, para lo cual se demandan reformas jurídicas en determinados países, entre ellos España. Otros aspectos analizados en esta área están relacionados con la fiscalidad en la Red, la privacidad o aspectos relacionados con la propiedad intelectual.

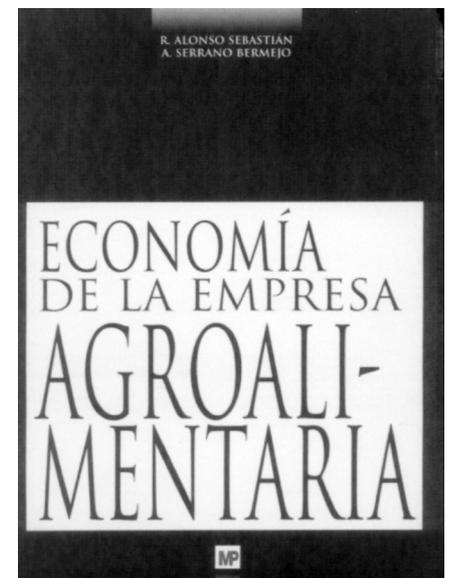
La última parte del libro está dedicada al análisis de diferentes experiencias prácticas que relacionan Internet y el comercio electrónico con actividades empresariales

tradicionales. Así, se contempla el sector de la banca minorista, la actividad de las pequeñas y medianas empresas y, finalmente, el sector agroalimentario.

**Javier Sanz Muñoz**

## **ECONOMÍA DE LA EMPRESA AGROALIMENTARIA**

**R. Alonso Sebastián  
A. Serrano Bermejo**  
Mundiprensa, Madrid, 2000,  
383 páginas.



Este libro sobre economía de la empresa agroalimentaria de los profesores de la Escuela Superior de Ingenieros Agrónomos de la Universidad Politécnica de Madrid, Ramón Alonso y Arturo Serrano, está especialmente concebi-

do, dentro de la abundante bibliografía existente sobre Economía de la Empresa, para contemplar los aspectos que particularizan la gestión de las empresas agrarias y agroalimentarias frente a las demás.

Los conceptos de Economía de la Empresa son tratados bajo un enfoque normativo-decisionista, para dar respuesta a los interrogantes de «qué hacer»/«cómo hacerlo». Para ello hay que conocer las distintas formas que puede adoptar una empresa, comprender sus mecanismos de funcionamiento y analizar sus métodos de actuación. La empresa, como unidad de producción, constituye una pieza fundamental del entramado económico, constituyendo el conjunto de empresas de un país el motor de su economía. Para planificar las actuaciones de la dirección y las actividades comerciales es preciso haber establecido claramente los objetivos y prioridades de la misma.

La Economía de la Empresa se ha desarrollado como una aproximación al análisis microeconómico y ha servido de aglutinador de diversos enfoques y modelos procedentes de distintas disciplinas. El empresario es el elemento decisor y ejecutor de las estrategias. Para esta figura destinataria, el presente manual desarrolla su contenido en torno a los siguientes bloques

temáticos: interpretación de la realidad en la que se desenvuelve la empresa, análisis del comportamiento empresarial, recogida de la información para la toma de decisiones, y toma y ejecución de las mismas.

Proporciona al lector, estudiantes de las escuelas que imparten esta disciplina (agrónomos, forestales, ciencias ambientales) y demás profesionales y estudiosos interesados en la materia, una terminología y unos conocimientos básicos de Economía de la Empresa, presentando aportaciones técnicas y conocimientos de procedencia diversa, y metodología variada.

Tras caracterizar los principales rasgos distintivos de la empresa agroalimentaria en el primer capítulo, el autor dedica los siguientes, desde el segundo hasta el séptimo, a los aspectos relacionados con la contabilidad y finanzas en ella. En primer lugar, en el capítulo dos define y fundamenta los principios contables más frecuentemente aplicados a la elaboración de balances, el balance según el Plan General de Contabilidad, describe los distintos tipos de cuentas y añade ejemplos. El capítulo siguiente está consagrado al análisis financiero del balance, los diversos tipos y las metodologías más utilizadas.

El capítulo cuatro trata la financiación, ampliaciones de capital y sus efectos, deteniéndose especialmente en el aspecto de la autofinanciación; a las fuentes de financiación en el corto plazo dedica el capítulo cinco y en el siguiente analiza las formas propias del largo plazo, contraponiendo las ventajas del *leasing* y del *renting*. Por último, recoge las claves para la selección y análisis de las inversiones en el séptimo.

Los capítulos ocho y nueve los dedica a la producción, arrancando desde los conceptos básicos para describir las funciones de producción, esto es, la simple y la de dos factores variables; la combinación óptima de los factores de producción y los costes de los procesos. Finalmente el décimo trata la renovación de equipos.

La parte final aborda la toma de decisiones, en el capítulo once se analiza qué es la programación lineal, su desarrollo matemático y la forma de plantear los problemas. La toma de decisiones en situación de incertidumbre es el objeto del capítulo último, que trata la teoría de la decisión, los criterios que se utilizan y a las denominadas estrategias mixtas.

Los distintos apartados están ilustrados con ejemplos para aclarar, si fuera preciso, los conceptos expuestos y presenta también

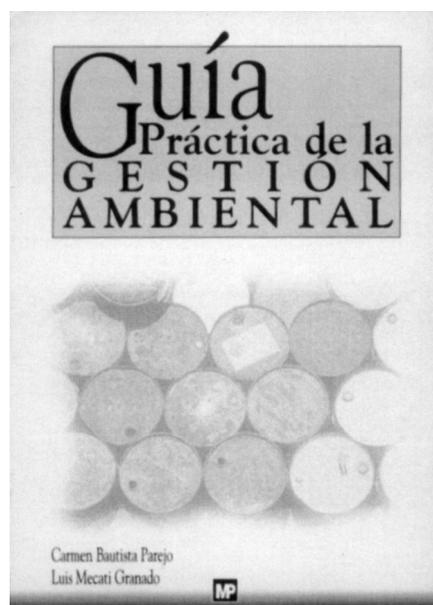
ejercicios compilatorios en varios capítulos para la revisión del lector. Todo ello contribuye a enriquecer el enfoque didáctico de la obra e incrementa su utilidad como texto de referencia para los estudiosos de la materia.

**María Ángeles Pérez Cerezo**

## GUÍA PRÁCTICA DE LA GESTIÓN AMBIENTAL

**Carmen Bautista Parejo**  
**Luis Mecati Granado**

Mundiprensa, 2000, 318 páginas.



Esta *Guía Práctica de la Gestión Ambiental* publicada por Mundiprensa en 2000, se dirige a facilitar al lector el acceso a la normativa vigente en España en materia

de medio ambiente. La obra trata los aspectos legislativos y competenciales, así como los procedimientos a seguir en cualquier actuación relacionada con el medio ambiente. Es éste un término complejo, que abarca la totalidad de los recursos naturales, el patrimonio histórico-artístico y al ser humano mismo. Desde una perspectiva jurídica, nuestra Constitución recoge el derecho de todos a disfrutar un medio ambiente adecuado para el desarrollo de las personas y el deber de conservarlo; el papel de los poderes públicos en su protección y mejora, así como la obligación de reparar, por parte de los infractores, el daño causado.

Los autores plantean la existencia de una gran complejidad legislativa y competencial en la materia, que se traduce en una considerable dificultad por parte de los usuarios para la comprensión de los aspectos normativos que regulan las actuaciones y procedimientos a seguir en cada uno de los sectores de actividad con incidencia medioambiental. Esto es debido, a juicio de los autores, principalmente a la inmensa cantidad de disposiciones en vigor. El ingreso de España en la CE introduce una nueva fuente en el Ordenamiento Medioambiental ya que la incorporación al Derecho interno de los principa-

les Convenios Internacionales en la materia y de la normativa comunitaria suponen unas trescientas disposiciones normativas que se han materializado, al comienzo de la presente década, en más de quinientas en nuestra legislación básica estatal. A éstas hay que añadir las derivadas de la facultad de las CC AA, en uso de sus competencias, para establecer normas adicionales de protección, y desarrollar y ejecutar las estatales (entre las 17 CC AA y las dos ciudades autónomas el número de disposiciones existentes supera las 7.000), así como, las ordenanzas y reglamentos municipales de los 8.000 municipios españoles.

Esta profusión legislativa se incrementa por la necesidad que existe en esta materia de legislar continuamente para revisar e incorporar nuevas limitaciones y regulaciones en respuesta a los continuos avances en el campo de la detección y conocimiento de los efectos de numerosas sustancias que van a parar al entorno. Las mismas prescripciones técnicas y los criterios que las orientan están sometidos a una gran variabilidad, pues cada innovación puede obligar a un planteamiento distinto del problema. Cuando hay que modificar una norma el procedimiento más habitual es redactar una

complementaria que incorpore la innovación concreta o mejora, sin que la originaria deje de estar totalmente en vigor.

Otro efecto indeseado son los posibles conflictos de competencia que pueden tener lugar entre las distintas administraciones, que en ocasiones actúan sobre la regulación de las mismas actividades y sectores. Por esta razón es preciso realizar un especial esfuerzo para la coordinación y planificación interadministrativa e interterritorial que evite la dispersión normativa. Se suma a todo ello, por último, la falta de suficiente jurisprudencia en la aplicación de

la normativa ambiental y los, hasta ahora, débiles efectos de las sanciones y las dificultades administrativas para la extensión de su cumplimiento.

Frente a todo esto los autores expresan, en el presente libro, su objetivo de ofrecer una guía sencilla y comprensible, sin carácter enciclopédico, sino en una dimensión de manual práctico, que responda a la creciente sensibilidad de usuarios y consumidores de cuestiones relacionadas con la calidad del entorno y a la preocupación por la seguridad de cuanto les rodea, en un contexto de contraposición de intereses sectoriales frente a los globales.

La obra adopta un enfoque predominantemente sectorial. Consta de once capítulos más un anexo normativo, los dos primeros se dedican al marco legislativo de referencia en la Unión Europea y en España, respectivamente; y en los sucesivos capítulos recoge los aspectos relacionados con la ordenación del territorio y urbanismo, naturaleza, atmósfera, aguas y residuos. Los cuatro últimos tienen un enfoque horizontal, sobre protección civil y accidentes mayores, gestión, responsabilidad por daños y fiscalidad ambiental.

**M.A.P.C.**

