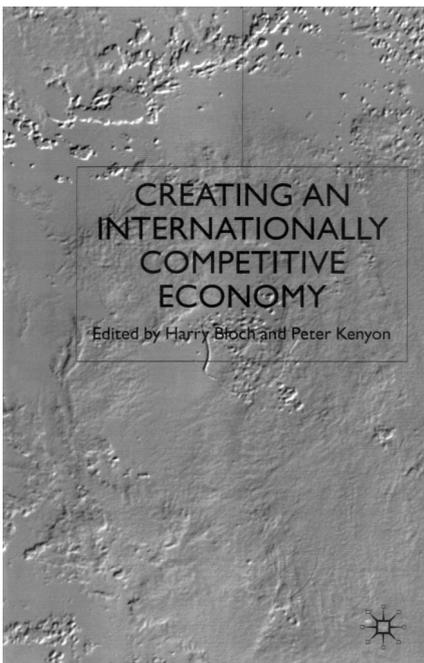


NOTAS CRÍTICAS

CREATING AN INTERNATIONALLY COMPETITIVE ECONOMY

Harry Bloch y Peter Kenyon
Palgrave Pub.
(antes McMillan Press), 2001



A veces el estudio de la globalización a través de las obras que a ella se dedican produce hallazgos interesantes. Pensamos que no hace demasiado tiempo la publicación de trabajos reunidos en un congreso celebrado en una universidad australiana no hubiera sido conocida en España. Claramente,

hoy sí. Y dentro de la habitual calidad de los textos que edita actualmente Palgrave como heredera de la tradicional MacMillan nos interesó de forma especial el tema de la competitividad en la economía internacional. No nos hemos visto defraudados.

Ciertamente, como puede deducirse del párrafo anterior, el libro corresponde a esa amplísima nómina de textos recapitulativos, bien de diversos trabajos encargados por los editores, bien de aportaciones a congresos o conferencias organizados, generalmente, por alguna institución docente o investigadora. El libro comentado se sitúa dentro de esta segunda fuente, recogiendo las ponencias presentadas a una sesión celebrada en 1998, precisamente con el título que lleva el libro, en la Universidad Curtin de Tecnología (Perth, Australia). La edición de 2001 tiene la ventaja, no frecuente, de que los autores han podido incorporar las observaciones de los asistentes y las aportaciones de la literatura más actual.

El texto se divide en cuatro partes, cada una de las cuales se dedica a diversos temas de interés. Tras la introducción encontramos en la primera parte dos trabajos de carácter general, dedicados a perfilar el concepto de competitividad internacional y de algunos instrumentos para

su medición. La segunda parte contiene cuatro trabajos dedicados al examen de las instituciones de mercado en una economía global. En la tercera, y también desde la economía global, se estudian políticas públicas. Finalmente, en la cuarta se llevan a cabo comparaciones internacionales de lo que hoy se denominan «desempeños» en la economía empresarial. Entre los autores de los artículos incluidos hemos encontrado nombres bien conocidos en el ámbito de los estudios internacionales económicos. Cabe distinguir en el índice del texto trabajos de carácter más general, a los que se dedicarán principalmente nuestros comentarios y otros de ámbito más localizado (países asiáticos, Australia y Nueva Zelanda) sobre los que, pese a su gran interés y a la cantidad de títulos que les dedican las principales editoriales sobre temas económicos, haremos solamente comentarios mínimos.

La tradicional introducción de los editores, junto a la descripción mínima de los trabajos incluidos, presenta una novedad respecto a otros títulos, puesto que indica la filosofía común que ha inspirado los trabajos. Tratan de identificar las formas en que las instituciones del mercado y las políticas públicas tienen un impacto en los logros económicos a través del comercio internacional. Definido el objetivo, a través del di-

seño de reformas en las instituciones y en las políticas, podría conseguirse un nivel más elevado de logros económicos nacionales.

En la primera parte se encuentran dos trabajos de gran calidad. El primero de ellos, realizado por los propios editores del volumen, lleva el título de «Significado y medida de la competitividad internacional». El segundo es obra de J.H. Gapinski, fallecido poco antes de que el volumen viese la luz y se dedica al desarrollo de un ICOM, definido por su autor como «Un índice de la competitividad internacional».

El estudio de Bloch y Kenyon lleva a cabo un repaso de las principales aportaciones del pensamiento económico, desde Smith a los autores que establecieron los fundamentos del análisis del comercio internacional, aprovechando las mismas para obtener una serie de posibles mediciones de la competitividad internacional. Nos ha parecido un documento bien construido y lleno de sugerencias para la investigación. Parte de la definición de competitividad internacional debida a J. Fagerberg en el volumen 98 del *Economic Journal* como «la capacidad de un país para poder realizar sus objetivos centrales de política económica, especialmente el crecimiento de renta y empleo, sin tropezar con dificultades en su balanza de pagos».

Siguiendo el sistema antes señalado, la primera medición de la competitividad se basaría en los conceptos encontrados en las obras de Smith y Ricardo y se expresaría, como las restantes aportaciones, por medio de criterios que los autores numeran en orden correlativo. Así, el criterio 1 sería la productividad absoluta del trabajo. El criterio 2, la productividad comparativa del trabajo. La descripción de ambos podría expresarse del siguiente modo: «un país es competitivo internacionalmente en aquellos productos en que su producción por unidad de trabajo es mayor (absoluta o comparativamente) que la de sus socios comerciales». Evidentemente, los criterios de los clásicos han sido actualizados y desde esta perspectiva también los autores sugieren la aplicación del teorema de Hecksher-Ohlin relativo a la dotación relativa de los factores. Los autores llegan así a un criterio 3 que se enuncia del siguiente modo: «un país es competitivo internacionalmente en aquellos productos que utilizan mucho aquellos factores de producción de los que el país está dotado con más abundancia en relación a otros países».

Otro conjunto de criterios de medición parten de la consideración de los desequilibrios en el comercio entre países, frente a las hipótesis de equilibrio (valor de las importa-

ciones de cada país igual al de las exportaciones). Así, los autores indican que un país será competitivo internacionalmente si puede conseguir un equilibrio interno (combinación de inflación y desempleo interno sin déficit no deseados en la balanza de pagos o inestabilidad del tipo de cambio). Sentada esta base, pueden construirse tres nuevos criterios: el 4, relativo a balanza de pagos («un país que tiene un tipo de cambio fijo carece de competitividad internacional si mantiene un déficit prolongado en su balanza de pagos»); el 5, referente al tipo de cambio real («en países que tienen tipos de cambio en flotación, su competitividad internacional está en relación inversa al tipo de cambio real»); y el 6, que define los precios relativos de los productos ajustados por el tipo de cambio («un país es competitivo internacionalmente en aquellos productos que tienen precios inferiores a los de productos idénticos de países extranjeros»).

Cuatro criterios adicionales les vienen sugeridos a Bloch y Kenyon por la moderna teoría del comercio internacional y su consideración de las situaciones de competencia imperfecta, de rendimientos crecientes y de gran variedad de productos. El criterio 7 se refiere a los márgenes relativos de beneficio («un país es internacionalmente

competitivo en aquellos productos cuyo margen de beneficios es más elevado que el de los productos extranjeros competidores»; el 8 expresa la intensidad relativa de la I + D («un país es internacionalmente competitivo en aquellos productos con mayor actividad de I + D, medida a través de inversiones o del personal dedicado a ellas, que la realizada en productos extranjeros competidores»); el 9 indica la actividad relativa a I + D a nivel nacional, relacionándola con las teorías del crecimiento endógeno («un país es internacionalmente competitivo cuando dedica relativamente más recursos, medidos a través de las inversiones o del personal dedicado a ellas, a actividades de I + D y ello en comparación con otros países»). Finalmente, el criterio 10 se expresa a través del gasto relativo a la política industrial estratégica («un país será internacionalmente competitivo en aquellos productos que apoya con mayor vigor que sus socios comerciales a través de sus gastos en política industrial estratégica»).

Una de las críticas más notables que se han realizado respecto del concepto de competitividad desde una perspectiva internacional se debe a Krugman, quien ha acuñado el concepto de «internacionalismo pop» para rechazar la opinión de que las ganancias del comercio

en las naciones se consiguen de una forma similar a los beneficios obtenidos por las empresas, las cuales sí que compiten con sus rivales. Esto sería contrario a la visión tradicional, puesto que se produciría entre los países una competencia con sus ganadores y sus perdedores, en contra de la visión del análisis económico que muestra que todos los países ganan con el comercio. Los autores aceptan esta aportación de Krugman que les permite llegar al criterio 11, que definen como el de productividad relativa del trabajo («un país consigue competitividad internacional y un elevado nivel de desempeño económico en relación con otros países cuando la productividad de su mano de obra es elevada en relación a estos otros países»).

Los autores señalan, después de realizar su análisis, que el concepto de competitividad es multidimensional y específico de cada situación: «Una forma de medición simple no llega a captar todos los aspectos de relevancia para un producto, un sector o una economía específica; pero también el conjunto de mediciones más idóneas difiere según productos, sectores y economías nacionales y dependiendo de las instituciones de cada mercado». Precisamente, a intentar establecer un índice representativo al

que denomina ICOM se dedica el segundo trabajo de esta parte, el ya citado de Gapinski, quien señala que «para un cierto nivel de competitividad internacional el índice es un concepto vago que quiere decir cosas distintas a personas diferentes mientras que, a otro nivel, es un concepto intuitivo».

Por ello, pero dependiendo de la definición que se dé, puede establecerse una cierta clasificación de países según su índice de competitividad. Gapinski aprovecha lógicamente en esta tarea los trabajos de diversos autores y señala las características o criterios que permitirían en su opinión utilizar diversas series de datos para construir un índice complejo. Tales criterios son cinco para él: capacidad de suministro; ámbito internacional; calidad de productos; rapidez; y precio. Cada uno de tales criterios de definición puede ser expresado a través de unos indicadores. Así, la capacidad de suministro puede venir expresada a través del tipo de crecimiento del PNB y la tasa de desempleo. El ámbito internacional por el grado de apertura de cada economía y la volatilidad del tipo de cambio. La calidad de productos por la relación de la formación bruta de capital fijo respecto al PNB, el gasto público en educación y por las patentes. La rapidez, por la producción de electricidad y

las modificaciones en los stocks. Finalmente, el precio por la tasa de inflación y el tipo de crecimiento de la productividad de la mano de obra. Lógicamente, una buena parte del trabajo se dedica a la justificación de esos parámetros elegidos, a la exposición de las fuentes de datos y, en general, a una serie de aspectos técnicos cuyo análisis rebasaría los límites de esta reseña. Destacamos de su trabajo las diversas ponderaciones y sus resultados.

El autor lleva a cabo una aplicación de su propuesta al conjunto de países de la región del Pacífico asiático. No nos ha sorprendido que, salvo algún año excepcional, los que se clasifican en los dos primeros lugares en aplicación del índice propuesto sean Singapur y Hong Kong y los tres últimos Indonesia, Tailandia y, sorprendentemente para nosotros, Corea.

Como todo intento de construcción de un índice complejo destinado a medir capacidades u otros conceptos socioeconómicos (el desarrollo humano como caso representativo), este índice presenta dificultades de todo orden. Recordemos que en el ámbito de la competitividad han destacado los informes del World Economic Forum que también plantean en su realización técnica dificultades de orden similar a las del ICOM.

Para nosotros, sin duda, resultan dignos de aplauso los intentos de mejorar los instrumentos de conocimiento de las realidades económicas, pero también somos conscientes de que, hoy por hoy, los resultados sólo pueden ser aceptados con un amplio grado de relativismo. Con todo, pensamos debe agradecerse *in memoriam* la contribución de Gapinski.

El segundo grupo de temas se refiere a las instituciones de mercado en una economía global. Dos de los trabajos incluidos se refieren a casos muy concretos y nos limitaremos a mencionarlos. Así, el de D. Prentice se titula «Inversiones, importaciones y crecimiento de la productividad en la industria cementera estadounidense» y el de D. Greenaway, R. Upward y P. Wright lleva el título de «Movilidad sectorial en los mercados de trabajo estadounidense y británico». Desde el punto de vista metodológico y, claro está, también desde la descripción de realidades concretas nos han parecido dignos de estudio. Pero, por buen número de razones, preferimos destacar en nuestras reseñas temas de carácter más general. En esta línea, señalaremos a continuación comentarios sobre los artículos de P. Dawkins y P. Kenyon (recordemos que es uno de los editores) y de H. Bloch (también editor) que llevan como títulos res-

pectivos «El mercado de trabajo y la competitividad internacional» y «Poder de mercado y comercio exterior: implicaciones para la política de competencia».

El primero de los trabajos se pregunta (y pretende comprobar) si los resultados de la internacionalización y la globalización de los intercambios han sido favorables o desfavorables. Los autores realizan para ello un doble ejercicio. Por una parte, presentan de una forma muy sencilla los fundamentos teóricos de la relación comercio internacional-mercado de trabajo. Por otra, apoyándose en un buen número de experiencias en distintos países, pretenden realizar una evaluación real y operativa de la teoría, analizando para ello diversas variables (los precios, los salarios, el empleo, la tecnología), así como los efectos de diversas políticas públicas (de seguridad social, de educación, de gastos en I + D). Todo ello contribuye a la formulación de unas consideraciones sobre las relaciones industriales y los sistemas de establecimiento de salarios en diversos mercados de trabajo.

Los resultados de esta investigación pueden resumirse de la siguiente forma: 1) los mercados de trabajo se han modificado en muchos países de forma sustancial a lo largo de las dos últimas décadas

del siglo XX; 2) las distribuciones de remuneraciones han visto aumentar sus diferencias entre los extremos de máximo y mínimo, lo que parece justificarse en la mayor o menor especialización; 3) en líneas generales, los efectos de la liberalización comercial no parecen ser elevados. Por el contrario, sí lo son los que se derivan del progreso tecnológico, que discriminaría en contra de los trabajadores no especializados; 4) no resultan fáciles de evaluar —salvo en situaciones muy específicas— las acciones de política económica respecto a los mercados laborales (relaciones industriales, etcétera); 5) las políticas públicas, sin embargo, han contribuido de manera positiva a evitar diferencias aún mayores en las distribuciones de renta. Las mismas (como ejemplos se pueden citar las reformas de sistemas fiscales, o las políticas de bienestar y de formación) se dirigen a evitar el «intercambio diabólico entre distribución de renta y de desempleo». Tanto por lo directo de las reflexiones de los autores como por el uso que hacen de una bien seleccionada literatura su artículo nos ha parecido más que notable.

En los últimos años, hemos asistido a una intensificación del interés mostrado a distintos niveles por las cuestiones referentes a la interacción de las políticas de com-

petencia con la comercial. Prácticamente a ello se han dedicado buen número de trabajos de la OMC y de la OCDE, así como también los de otras instituciones internacionales y una amplia literatura específica. De hecho, resulta difícil no encontrar en los textos, y especialmente en las colecciones de trabajos sobre temas de economía internacional, algún capítulo o artículo que no se dedique a estas cuestiones. No es una excepción el volumen que examinamos. Vaya por adelantado que nos ha parecido una muy buena síntesis de la cuestión. Evidentemente, pese a que su autor no ha podido conocer los magníficos estudios que en los primeros años del siglo XXI se han dedicado a resaltar distintos aspectos de la misma, sus cualidades positivas son dignas de resaltarse.

H. Bloch, el autor a que nos referimos, se interesa entre las materias objeto de la política de competencia por el control del poder de mercado y los enfoques predominantes sobre él. Indica así entre tales acciones las siguientes: a) políticas diseñadas para limitar aquellas estructuras de mercado que pudiesen llevar a un ejercicio del poder de mercado (por ejemplo, las normas antimonopolio); y b) políticas dirigidas a limitar los abusos de poder de mercado (por

ejemplo, las prohibiciones sobre discriminación de precios). Por su parte, como alternativas a dichas políticas, el comercio exterior y las políticas comerciales dirigidas a la liberalización pueden tener efectos sobre la concentración de poder y también sobre el abuso de dicho poder de mercado. El autor se pregunta sobre la eficacia del comercio exterior en relación con el citado abuso. Incluso afirma que «los críticos de la política de competencia señalan que el incremento de los intercambios internacionales fortalece la eficacia de los mercados porque introduce un aumento de la competencia, haciendo menos necesaria la intervención pública».

El estudio se lleva a cabo sobre un sólido fundamento teórico (modelos de oligopolio internacional, de monopolio internacional y situaciones de pequeñas economías abiertas) y también sobre diversas contrastaciones. Su conclusión es clara: «Una evaluación razonada de las antedichas teorías y de las evidencias empíricas plantea serias dudas sobre la hipótesis de que el comercio exterior proporcione una restricción efectiva del abuso de poder de mercado por parte de los productores nacionales». Para ello se ha basado en el análisis de diferentes experiencias en Canadá y en la Unión Europea,

pero el autor reconoce que su trabajo se limita a una interpretación restringida de lo que significa política de competencia. En todo caso, como ya hemos dicho, su contribución resulta muy positiva.

Forman parte de la tercera parte tres artículos de los que consideramos a dos de ellos como de carácter general («Comercio y comunicación» de D. Lamberton e «Integración económica y cooperación política regional», de J. Petchey y P. Shapiro) mientras que el tercero es de índole más específicamente local: «Dentro de la caja negra de la protección eventual australiana», de D. Feaver y K. Wilson. Comentaremos, siguiendo nuestro criterio, los dos primeros.

Lamberton analiza la opinión de Arrow sobre las diferencias entre países referentes a las estructuras de capital, así como también «a la mezcla de diferencias entre los individuos y las productividades». Ello obliga a estudiar, en su opinión, la comunicación entre naciones así como también la dimensión internacional de la sociedad de la información. Sin duda, hoy se asiste a una enorme expansión de las comunicaciones y de los flujos de información dentro y entre países, lo que representa oportunidades y amenazas para una mejora de los resultados eco-

nómicos de las naciones. También señala que «las perspectivas ampliadas respecto a la infraestructura de la información y a los procesos de comunicación sugieren que hay muchas posibilidades de competencia que parecen quedar fuera de los enfoques más tradicionales». En resumen, existiría, a través de las diferencias de informaciones, una amenaza de aumento en las desigualdades.

El autor señala también los cambios futuros que se registrarán respecto a la competencia debidos a la nueva expansión de las informaciones y las comunicaciones dentro de las políticas públicas, tanto respecto a la competencia antes estudiada como también en nuevos dominios de la propiedad intelectual y en la regulación de alianzas internacionales en áreas como las telecomunicaciones. Ahora bien, es preciso cambiar el sentido de las preocupaciones en este ámbito, demasiado volcadas en la tecnología (esfuerzos en la oferta), que han descuidado las demandas de información. En este sentido reproduce una frase de C. Johnscher en *La economía del ciberespacio*: «Lo que mantendrá su valor es lo que no pueden producir los ordenadores, esto es el bien económico más intangible e inaprensible: el producto creador de la mente humana».

Petchey y Shapiro se preocupan por estudiar algunos tipos de las consecuencias que, a niveles regionales, pueden tener las decisiones de política económica sobre los procesos de integración. Textualmente señala que «la integración en los mercados de factores implica que en la medida en que un Estado seleccione y elija sus políticas modificará la distribución de tales factores móviles (capital y mano de obra) dentro de la zona de integración, lo que tendrá un efecto sobre los Estados vecinos», o en otros términos, que con las integraciones se aumentará la interdependencia. Así, si las políticas de gastos e ingresos públicos se realizasen de una manera competitiva podría llegar a ser ineficiente la política de asignación espacial de los factores.

Utilizando un modelo de dos Estados con poblaciones divididas según su movilidad, los autores muestran, junto a lo anteriormente reseñado, que la cooperación, y no la competencia (una especie de actuaciones del tipo *beggar-my-neighbor*), produce ganancias de eficiencia en la asignación espacial y un nivel también eficiente de gasto público y que ello tiene lugar incluso cuando la región está integrada en el mercado mundial. También hay que decir que el modelo se re-

fiere a la eficiencia pero que no muestra los efectos sobre el bienestar.

Como en las tres partes anteriores del libro, la cuarta contiene dos trabajos centrados en experiencias de la zona geográfica. Son el de P. Summers «Crecimiento inducido por las exportaciones en Asia: relaciones a largo plazo y cambio estructural» y el de T. Hazledire «Eficiencia de transacciones en Nueva Zelanda y Australia 1961-1996», que aplican correctamente criterios técnicos conocidos. Por ello, como en otros casos, examinamos con una mayor curiosidad los trabajos de índole más general. También son dos. El primero de ellos se debe a M. Rogers y lleva como título «La difusión internacional de tecnología. Llenando la brecha tecnológica y el crecimiento económico». El segundo se debe al conocido V. N. Balasubramanyan quien, junto a M. Salisu y D. Sapsford, estudia la «Inversión Directa Extranjera (IDE) y el crecimiento económico en países en desarrollo: nuevas evidencias».

Rogers se cuestiona si existen países que tengan comportamientos mejores que otros a la hora de absorber tecnologías extranjeras en orden a acelerar su crecimiento económico, indicando que al lado de una condición necesaria —la existencia de un «gap» tecnológico— tales países deben tener tam-

bién «capacidad de absorción». Este concepto requiere en su medición unos criterios que permitan la aplicación de técnicas econométricas. Rogers utiliza cinco grupos de variables *proxy* y una veintena de criterios que las desarrollan, los cuales se pueden presentar a través de estadísticas internacionales. Tales grupos son: estudios de nivel superior en el extranjero, telecomunicaciones, publicaciones, patentes y comercio de bienes de equipo, y son comparados con estudios de orden similar.

Los resultados de los análisis mediante regresiones muestran que el crecimiento de la renta está relacionado de manera positiva y significativa con algunos de los criterios incluidos en los grupos antes señalados. Merece la pena indicarlos: a) número de estudiantes de ingeniería y/o ciencias sociales en el extranjero; b) número de suscriptores al télex; c) cifra de patentes en relación con el PIB; y d) exportaciones de bienes de equipo igualmente en relación con el PIB. Los estudios se han llevado a cabo de forma individual para cada variable pero también por otras vías (por ejemplo la aplicación de modelos anteriores de autores de tanto prestigio como Sala-i-Martin). En todas las maneras estudiadas, Rogers encuentra una correspondencia entre la

capacidad de absorción y el crecimiento económico.

Sin duda, las cuestiones referentes a las relaciones entre IDE y desarrollo económico, así como algunos otros de los temas examinados en el libro, siguen siendo motivo de interés en la investigación económica. Un bien conocido escritor sobre estos temas —Balasubramanyan— que ha realizado en algunos trabajos anteriores buenas síntesis de la literatura existente sobre tal relación, junto con sus colaboradores, se pregunta, en el volumen que comentamos, por otros aspectos quizá menos conocidos. Concretamente, se interrogan acerca de las condiciones previas (precondiciones) que se precisan para que la IDE contribuya al crecimiento económico, así como sobre los mecanismos a través de los cuales puede lograrlo.

En su contribución parten de cuatro hipótesis que más tarde contrastarán mediante técnicas econométricas. Ellas son: i) existe una interrelación entre crecimiento económico y exportaciones; ii) una condición necesaria para la promoción del crecimiento por medio de la IDE es la existencia de un nivel mínimo de dotaciones de capital humano; iii) una utilización eficaz del capital humano conjuntamente con la IDE requiere la existencia de un mercado interior

adecuado para los bienes producidos; iv) la tecnología y los efectos de creación de habilidades técnicas que pueden derivarse de la IDE no se materializan con la mera existencia de tal IDE sino que requieren políticas adecuadas (especialmente la competencia de firmas locales).

Los resultados de la investigación confirman que la contribución de la IDE al crecimiento económico es positiva y significativa estadísticamente sólo en los países que siguen políticas de promoción de exportaciones. Igualmente existen evidencias de la interacción entre IDE y capital humano y entre transferencias de tecnología y la capacidad de absorción de la economía nacional.

Dos comentarios finales de carácter general. El primero, que consideramos muy positiva la contribución del texto a un mejor conocimiento de lo que puede entenderse por competitividad de un país. Ciertamente, aún siguen existiendo multitud de aspectos a analizar no sólo en torno al concepto sino en los elementos que pueden confluir en los que encontramos en el propio título del libro, esto es «la creación de una economía internacionalmente competitiva». El segundo, el redescubrimiento del interés por los estudios que conllevan comparaciones in-

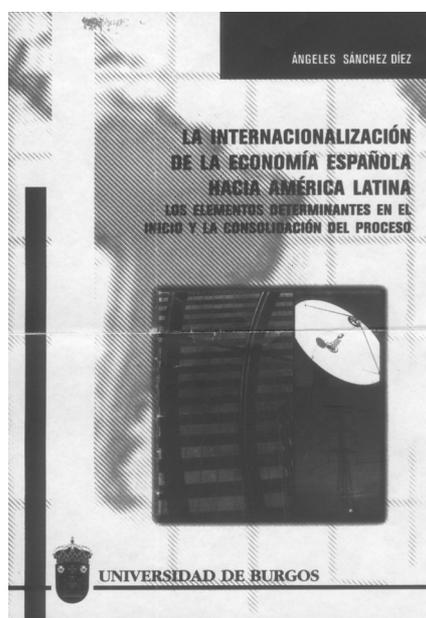
ternacionales, tanto por sus implicaciones académicas como por sus consecuencias operativas. El libro nos ha parecido de interés elevado en ambos órdenes.

Miguel Ángel Díaz Mier
Universidad de Alcalá

Antonio M. Ávila Álvarez
Universidad Autónoma de Madrid, TPGA

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA HACIA AMÉRICA LATINA

Ángeles Sánchez Díez
Edita: Universidad de Burgos



La internacionalización de las empresas españolas hacia América Latina es uno de los fenómenos

más importantes, junto con la integración en la Unión Europea, por los que ha pasado la economía española en los últimos 20 años. Hasta 1994, las empresas españolas se centraban básicamente en sus operaciones en el mercado interno y, hasta 1997, España era importadora neta de capital productivo. A partir de dicho año, España pasa a ser exportadora neta de inversión extranjera directa, siendo Latinoamérica el principal destino. Ese nuevo fenómeno, muy importante en cuanto refleja la modernización de la economía española, ha motivado la realización de muchos estudios y debates, sobre todo en las universidades españolas y latinoamericanas.

Con el objetivo de arrojar nuevas luces sobre este debate, el estudio de Ángeles Sánchez Díez, resultado de su tesis doctoral presentada en la Universidad Autónoma de Madrid, analiza la internacionalización de la economía española hacia América Latina, señalando cuáles han sido los factores determinantes en el inicio y consolidación del proceso.

Para alcanzar su objetivo, la autora estructura su trabajo en cinco capítulos y unas conclusiones. En el primero presenta los principales argumentos teóricos utilizados para explicar la internacionalización de las empresas tomando como referente la teoría ecléctica, que

proporciona elementos que ayudan a identificar los principales determinantes de la internacionalización de las empresas españolas. La lección del instrumento teórico enriquece sobremanera el estudio, porque ofrece una visión múltiple de los distintos elementos, pues permite analizar el objeto del estudio desde la perspectiva del país emisor de capital y del país, o región, receptor, considerando el entorno económico internacional.

Además, se establece un debate acerca de la participación del Estado en los sistemas económicos, resaltando las ideas construidas sobre la base del pensamiento neoliberal y neoestructuralista. Ese aspecto es importante porque una parte fundamental de las inversiones españolas se han llevado a cabo a raíz de los procesos de privatizaciones realizados en toda Latinoamérica.

En la segunda parte, se estudian los factores que ayudan a entender el proceso de internacionalización de las empresas españolas desde la perspectiva de las transformaciones que ocurrieron en la economía española en los últimos 20 años. Se repasan los cambios acaecidos en España a partir de las tres fechas claves de la adhesión a la Comunidad Económica Europea, en 1986, la consolidación del Mercado Interior Único, en 1993, y la Unión Mo-

netaria, en 1999. Se examina, por una parte, la liberalización sectorial de las telecomunicaciones, energía y servicios financieros (sectores claves en la internacionalización española) y, por otra, la reestructuración de la propiedad de las empresas ocasionada por los procesos de privatización, las fusiones y adquisiciones y las participaciones cruzadas que produjeron una profunda transformación en la estructura del poder, y de la capacidad financiera de las grandes empresas españolas.

En el tercer capítulo, la autora investiga las transformaciones económicas y políticas ocurridas en América Latina en la última década, que pueden ayudar a explicar el por qué de la llegada del empresariado español a la región. Se muestra cómo las reformas estructurales inspiradas en el consenso de Washington, especialmente en lo que se refiere al proceso de privatización, a la apertura de los mercados y a la desregulación, han desempeñado un papel muy importante en la decisión de localización de las multinacionales españolas. Además, se presenta una comparación de la legislación relativa al tratamiento de la inversión extranjera directa, destacando la apertura de las cuentas de capital.

En el siguiente capítulo se analizan las estadísticas sobre la inver-

sión española en la región, utilizando datos de balanza de pagos ofrecidos por los bancos centrales locales, la CEPAL y la UNCTAD, así como los recogidos por los registros ministeriales señalando las diferencias y dando una explicación metodológica de ellas. Se observa que, desde 1994, el principal destino de la inversión española son los países latinoamericanos, concentrándose en pocos países (Brasil, Argentina y Chile) y en pocos sectores (petróleo, servicios financieros, energía y telecomunicaciones) y empresas. Además, se constata que la inversión española está entre las más importantes en la región, especialmente en Sudamérica. Finalmente, también se examinan las estrategias de internacionalización de las principales empresas españolas, con especial atención a las características del proceso de internacionalización de Telefónica, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Repsol, Gas Natural, BSCH Y BBVA.

En el último capítulo, antes de las conclusiones, la autora hace una evaluación de las características de las inversiones españolas en Latinoamérica, los determinantes y las estrategias de las empresas españolas y, finalmente, de las perspectivas de inversión futura hasta 2005. Este análisis se basa en la explotación de dos encuestas

realizadas a directivos de empresas españolas que invierten en la región, así como a expertos y estudiosos en el tema. A partir de estos datos se realiza un estudio detallado de las principales características y determinantes según el tamaño de la empresa, los países de destino, el tipo de inversión, el esfuerzo innovador y el ciclo de internacionalización.

Ángeles Sánchez concluye que los elementos que más directamente han determinado la estrategia de internacionalización de las empresas españolas han sido, por el lado de España, los cambios que ocurrieron en su economía a raíz de la integración en la Unión Europea y, por el lado latinoamericano, las transformaciones estructurales que, con la apertura de los mercados, la desregulación y, principalmente, las privatizaciones, crearon un entorno favorable a la entrada del capital productivo internacional, dándose una coincidencia temporal entre las necesidades de inversión de las empresas españolas en creciente competencia en su mercado natural y las necesidades de financiación de las economías latinoamericanas. Como consecuencia, las grandes empresas españolas de los sectores de telecomunicaciones, energía y banca se han convertido en empresas líderes y han adquirido capacidad para competir en los mercados

mundiales. Pese a la caída de los montos de inversión del último bienio, la autora ve un afianzamiento de las relaciones que se podrán extender al colectivo de empresas de menor tamaño. La autora concluye que estas circunstancias, unidas a la diversificación geográfica y sectorial que se está dando, permiten afirmar que la internacionalización de la economía española no debería generar una sensación de fracaso, sino todo lo contrario, de madurez, de forma que queda abierta la diversificación regional y sectorial de la internacionalización española.

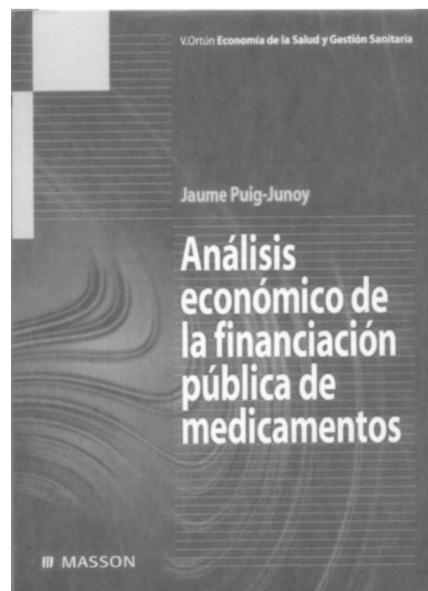
Julimar da Silva Bichara
Doctor en Economía e Investigador de
la Universidad Autónoma de Madrid

RESEÑAS

ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA FINANCIACIÓN PÚBLICA DE MEDICAMENTOS

Jaume Puig-Junoy
Economía de la Salud y Gestión
Sanitaria, Colección dirigida por
Vicente Ortún, Masson, 2002

El presente título de la colección dirigida por Vicente Ortún reúne un conjunto de trabajos elaborados por profesores especializados en el



área de la economía y gestión de los servicios sanitarios que tratan, bajo diversos aspectos, la financiación pública del medicamento. El tema abordado es clave para la comprensión, dentro de los sistemas en los que predomina dicha forma de financiación, del significado del gasto farmacéutico, tanto en valor absoluto como por su tendencia constante a incrementarse.

Así, la obra trata de reunir el mayor número posible de claves para un mejor conocimiento de la dinámica del gasto farmacéutico público y de los efectos que la intervención tiene sobre él. A través de la presentación de una serie de observaciones empíricas, abre una evaluación de los resultados de las políticas aplicadas en los últimos años y, aunque lejos de considerar-

las inadecuadas o inútiles, constata que la efectividad de las medidas sólo se consigue mediante la aplicación de políticas integradas, que aborden globalmente el conjunto de incentivos, económicos y no económicos, que condicionan la prescripción. El objetivo de mantener y mejorar la financiación de los medicamentos a medio y largo plazo pasa, a juicio de los autores del presente volumen, por optimizar la información que recibe el usuario sobre el hecho de que «no todos los medicamentos son igualmente efectivos o necesarios, y que no hay peor enemigo de la provisión de bienestar en el área de la sanidad, que la ilusión de que es posible proporcionar indiscriminadamente cualquier tratamiento a todos los pacientes con independencia de su efectividad y de su coste».

El estudio presenta tres partes. La primera se ocupa de la eficiencia de la intervención pública en el sector farmacéutico, sobre la innovación y los sistemas de regulación de precios. Se analiza a continuación el impacto de los instrumentos de racionalización y control del gasto en medicamentos, para concluir, en la tercera parte, con la caracterización y perspectivas de dicho gasto dentro del sistema sanitario español. Un anexo final recoge el listado de estudios publi-

cados, desde 1980, por economistas españoles sobre la industria farmacéutica y los medicamentos.

En el primer capítulo, elaborado por P. Ibern Regas se aborda, por su particular interés en este sector, el análisis de los pros y contras del fomento de la innovación en la industria a través del sistema de protección por patentes. Si bien los resultados parecen confirmar la contribución de dicho sistema al crecimiento del sector, se cuestiona a la vez la bondad de este instrumento cuando se aplica de forma indiscriminada, como *financiación privada de un bien público*. Por ello, la extensión marginal de las patentes a países en desarrollo, cuando la innovación ya se ha difundido en los grandes mercados, ocasiona según los analistas, pérdidas de bienestar. El estudio propone alternativas, bien fundamentadas, basadas en la adquisición de las patentes por los gobiernos.

En el capítulo segundo, J. Puig-Junoy analiza los sistemas de regulación de precios más representativos de los países OCDE y observa para el caso español, que el sistema que se aplica desde 1991 y que consiste fundamentalmente en la fijación de un precio máximo en función del llamado *coste*, consigue mantener un nivel relativamente bajo de los precios de los medicamentos que llevan un tiempo en el

mercado. Esta tendencia parece estar siendo contrarrestada por la abundante introducción de medicamentos nuevos de mayor coste, lo que junto a otras imperfecciones del sistema de regulación, que resultan en ineficiencia, ha forzado a la Administración a recurrir a otros instrumentos como los acuerdos con la industria o los precios de referencia.

El tercer capítulo, de J. R. Borrel Arqué, A. Costas Comesaña y R. Novell Torres evalúa la influencia de los procesos de competencia entre medicamentos, terapéutica y genérica, sobre las regulaciones, particularizando sobre los mercados español y británico.

Cierra esta primera parte el capítulo dedicado a la eficiencia de la intervención en el mercado, elaborado por J. Rovira Forns y J. Darbá Coll sobre los mecanismos de fomento de la competencia en precios. Analiza los factores que del lado de la oferta y de la demanda limitan ésta, y el fenómeno de discriminación de precios, *precios de Ramsey*. Caracteriza el mercado internacional de fármacos a la vez que concluye con una propuesta de establecimiento de nuevas bases para el comercio internacional de medicamentos.

La segunda parte se dedica a la aplicación de los instrumentos de control del gasto más utilizados

por los financiadores públicos. El capítulo cinco, de G. López Casanovas y J. Puig-Junoy estudia la acción de los precios de referencia como mecanismo de reembolso, su justificación y los efectos esperados de su uso en España.

A continuación, el capítulo seis sobre el papel de los seguros en la financiación de los medicamentos, de la profesora B. González López-Valcárcel, introduce la discusión en torno al significado de las formas de participación del usuario o paciente en el pago de los medicamentos, copago en los sistemas de aseguramiento público obligatorio o no. Del análisis de distintas experiencias en varios países extrae la comparación entre los efectos esperados y los observados y la repercusión sobre cuestiones de ordenación y política de más largo alcance.

J. L. Pinto Prados y X. Badía Llach introducen, en el capítulo séptimo, los ámbitos de decisión en la política del medicamento. Abordan el análisis teórico de la regulación y centran su atención en la influencia de la evaluación económica del fenómeno sobre las actuaciones de la Administración, prestando una atención especial a la autorización del registro para su dispensación, el precio y la política de patentes.

Las medidas orientadas a influir en las decisiones del prescriptor

son el objeto del capítulo de los profesores L. Cabiedes Miragaya y V. Ortún Rubio, tratando por separado los incentivos financieros, coercitivos o no, frente a otras acciones de formación, información, seguimiento, relación con otros profesionales, presión de los pacientes, etcétera.

La tercera parte, destinada a un acercamiento a la situación actual de nuestro sistema sanitario y a la evolución que se prevé del gasto farmacéutico, está formada por los dos capítulos finales. Así, G. López-Casanovas basándose en observaciones del comportamiento del gasto y el desarrollo de la financiación pública en el tiempo, concluye que el análisis de datos simples puede inducir a observaciones poco esclarecedoras e incluso contradictorias, por ejemplo, unos valores de participación del gasto farmacéutico sobre el sanitario total por encima de la media occidental, a la vez que resulta un gasto *per cápita* por debajo del promedio en la UE. Se puede deducir de todo esto que, a pesar de que el gasto en medicamentos ha sido objeto en los últimos años de todo tipo de tentativas de contención posibles, la práctica debe estar enmarcada en un entorno de consenso legal estable que garantice la evolución deseada en el medio plazo.

El capítulo diez aporta una revisión efectuada por F. Lobo, M. Ca-

bañas Sáenz y R. González Pérez de los trabajos realizados en España en los últimos veinte años sobre economía del medicamento, que se completa con un listado de los mismos, incluido como anexo.

En definitiva, el volumen comentado constituye una obra destinada a la profundización de las políticas de transformación de los servicios sanitarios a partir del análisis de la gestión del gasto en medicamentos.

María Ángeles Pérez Cerezo

INVESTIGACIÓN Y TÉCNICAS DE MERCADO

Ángel Fernández Nogales
ESIC, 2002



La Investigación de Mercados es una de las áreas que las organizaciones españolas (empresariales y no empresariales) han ido valorando más a medida que se han incorporado a la práctica profesional personas formadas en este campo. El autor de este libro lleva 22 años enseñando cómo se debe concebir la investigación en *marketing* a los alumnos de la Universidad Autónoma de Madrid y de otras universidades o escuelas. Este manual es uno de los resultados de su labor docente e investigadora.

A lo largo de su carrera académica, Ángel Fernández Nogales ha contactado con muchos profesionales del sector que han colaborado con él en el Departamento de Financiación e Investigación Comercial y le han permitido mantener una línea de comunicación continua y estar al día en las novedades que se producen en el sector e incorporarlas a su actividad docente e investigadora.

El título del libro se ha elegido pensando en el objetivo principal, el público al que va dirigido. En concreto, alumnos de licenciatura o postgrado en administración de empresas, investigación y técnicas de mercado o *marketing*. Además de los estudiantes universitarios, cualquier persona in-

teresada en conocer cómo se realiza la investigación comercial, qué técnicas son las más adecuadas para obtener información, cómo es el proceso de muestreo y qué métodos son los que más se utilizan a la hora de analizar los datos encontrará que este libro está escrito en un lenguaje sencillo y que sigue un enfoque muy didáctico y ameno, con ejemplos claros y variados.

La principal aportación del texto consiste en que se ilustra el proceso de investigación comercial incorporando un gran número de aplicaciones, ejemplos y resultados que provienen de la realidad profesional, puesto que el autor ha contado con la colaboración de algunas de las asociaciones, institutos de investigación de mercados o consultoría más importantes del sector, como AC Nielsen, Alef Millward Brown, AIMC, Emer GFK, Ergo Millward Brown, Information Resources, Invymark, Ipsos Eco Consulting, Sofrés o Taylor Nelson Sofrés. Asimismo han colaborado otras empresas menos conocidas pero que son especialistas en algunas técnicas o mercados, como Arco Iris, GIC o Tatum.

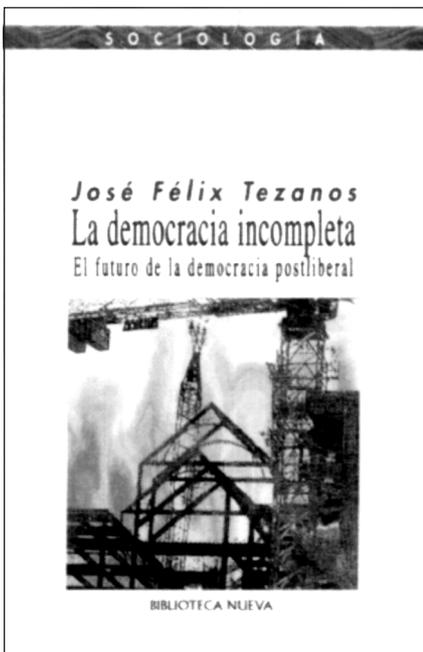
El libro comienza con el concepto y metodología de investigación comercial, presentando además

datos sobre la investigación de mercados en España y a nivel mundial y dedicando un último apartado a la ética y el marco legal. En los dos siguientes capítulos se definen las técnicas exploratorias, en concreto, las técnicas cualitativas (entrevista en profundidad, dinámica de grupos y técnicas proyectivas) y la observación. Los capítulos cuarto y quinto se dedican a la encuesta y al cuestionario, respectivamente. En el capítulo sexto se explica el proceso de muestreo y el trabajo de campo. La metodología de panel está descrita en el capítulo séptimo. Para terminar con las técnicas de obtención de información, en el capítulo octavo se abordan el ómnibus, el *tracking* y la experimentación. Por último, los capítulos noveno y décimo tratan de realizar una primera aproximación a las técnicas de análisis de información (univariantes, bivariantes y multivariantes). También el último capítulo se dedica a la elaboración del informe. Al final de cada capítulo se incluyen tanto bibliografía como direcciones en Internet que facilitan el contacto con las empresas y permiten ampliar los conocimientos sobre cada uno de los métodos que se han abordado en el texto.

Mónica Gómez Suárez

**LA DEMOCRACIA
INCOMPLETA.
EL FUTURO DE LA
DEMOCRACIA POSTLIBERAL**

José Félix Tezanos
Editorial Biblioteca Nueva, 2002,
ISBN 84-9742-030-6



Este libro completa la trilogía sobre *desigualdad, trabajo y democracia* publicada en la Editorial Biblioteca Nueva. El autor, catedrático de Sociología en la UNED, realiza un repaso sistemático de las carencias de las democracias actuales. Se plantea, en primer lugar, cómo los cambios sociales pueden estar afectando a la implicación de los ciudadanos en la vida democrática. La crisis de la familia, la precariedad laboral y la separación entre políticos y sociedad conducen a una democracia desarticulada, desvertebrada, con un poder altamente concentrado y unos medios de comunicación que no siempre cumplen el papel de control que de ellos se espera. El autor pone de manifiesto los retos del capitalismo: la pobreza, la desigualdad, el paro y el subempleo.

Todos estas cuestiones se ilustran con los datos del Grupo de

Estudio de Tendencias Sociales que, durante los últimos años, viene reflejando los cambios sociológicos de los españoles respecto al papel del sector público, sus creencias y valores y la percepción que los ciudadanos tienen del poder y la riqueza.

El autor aboga, en último término, por una *democracia postliberal*, realmente participativa, que prime la igualdad de oportunidades y la participación de individuos e instituciones. Para aplicar estas reformas es necesario ensanchar la base social capaz de favorecer los cambios que, por el momento, aparece excesivamente fragmentada en torno a numerosos movimientos sociales que, en la actualidad, carecen de un sustento teórico suficientemente articulado y una estrategia definida.

Redacción de ICE