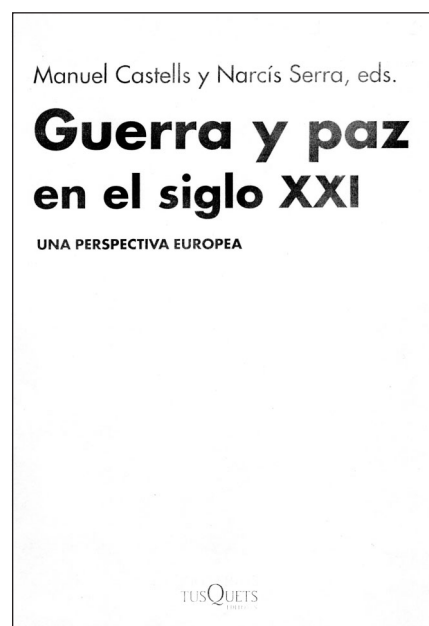


NOTAS CRÍTICAS

GUERRA Y PAZ EN EL SIGLO XXI. UNA PERSPECTIVA EUROPEA



**Manuel Castells
Narcís Serra (eds.)**
Tusquets Editores.
Barcelona, 2003,
208 páginas

Pierre Bezújov buscaba en la guerra una justificación para tener algo por lo que luchar. Pero, como representaba Tolstoi, también en eso se equivocaba. La verdadera lucha estaba, para Tolstoi, en esos simples afanes cotidianos del campesino, en su andar de frente y, a poder ser, en agradable compañía. Algo que no parece nada heroico. Y en eso se halla su grandeza.

Todavía recordamos las impactantes imágenes de los atentados terroristas del 11 de septiembre y de la guerra de Afganistan. Camicaces estrellándose contra «lo que sea» para justificar una lucha, llevándose por delante miles de ilusiones ignoradas y que les interesaba ignorar. Injusticias que se luchan con otra injusticia, como la guerra.

Este libro parte de un tema tan complicado como éste, el de la guerra y la paz. Consta de un conjunto de artículos, de la mano de importantes académicos, expertos y políticos —Manuel Castells, Javier Solana, Pere Vilanova, Ulrich Beck, Mary Kaldor, Eduard Vinyamata, Erkki Tuomioja, Carlos Alonso Zaldivar, Martin Carnoy, Andrés Ortega, Alain Touraine, Pasqual Maragall y Narcís Serra.

Los autores presentan una visión crítica a la respuesta «militar» que el mundo occidental, y en especial EE UU, ha dado a los atentados del 11-S. La política unilateral de EE UU ha transformado la escena geopolítica mundial, que ahora está dominada por el terror. Los EE UU no intentaron buscar las causas de los hechos, para hacerse responsables de las consecuencias de sus acciones. Simplemente, dieron palos de ciego, fruto del rencor. Pero las tensiones continúan vigentes porque no se ha pretendido construir la paz a través del diálogo, sino forzar la paz con la muerte.

Nadie niega que Al Qaeda sea una amenaza a la paz y seguridad

de las personas. Pero, como dice Castells, las redes de terroristas internacionales no tienen ni tenían la capacidad de atacar a los EE UU, al menos sólo en la forma en que lo hicieron ese grupo de iluminados: gracias a la osadía, y ayudados por la incapacidad de los servicios de defensa americanos. EE UU se ha sentido vulnerable por primera vez, y sabe que su sistema de seguridad, basado en la superioridad tecnológica más que en la información o la política, no tiene respuesta a este tipo de ataques. Pero lo que los norteamericanos temen no es el terrorismo en sí. De hecho, a menudo lo han padecido, como muestra la voladura del edificio federal de Oklahoma por parte de un miembro de la milicia estadounidense, en la que hubo 167 muertos. Lo que teme EE UU es la agresión externa, no de un ciudadano americano. Es ese miedo al «otro» lo que ha generado el reflejo defensivo de sanear el mundo para prevenir agresiones.

Es más, lo que verdaderamente temíamos todos en el momento de la agresión a Afganistán era que EE UU no parase ahí. ¿Por qué no, efectivamente, agredir a Iraq, otro lejano enemigo del «eje del mal»? ¿Y por qué no a Irán? Cada agresión, sin embargo, puede generar una dinámica imprevisible, unas consecuencias no queridas que la «todopoderosa» planificación de los EE UU puede no prever. El Oriente Medio ya es de por sí un polvorín: la cuestión palestina y la política agre-

LOS LIBROS

siva de Israel, la presión pakistaní sobre Cachemira, la agresión rusa a los chechenos... Y además, la presencia de EE UU en los territorios dominados.

Pero no es sólo eso. La crisis económica también afecta a los parámetros políticos, y los últimos escándalos financieros han puesto en duda la confianza en los mercados y sus instituciones de control. Además, el estancamiento de la economía japonesa y los movimientos del precio del petróleo como consecuencia de las guerras afectan a las economías de todo el mundo y al precio de las importaciones energéticas.

Sin embargo, como dice Solana, las causas de la guerra son todavía más profundas. La pobreza es una: no es casualidad que en las zonas más pobres sea donde estallen los conflictos. Además, otras causas son los fracasos políticos y la existencia de Estados que no consiguen legitimidad popular ni funcionar mínimamente bien. Es un círculo vicioso: la situación política es inestable, y cuesta más atraer capitales extranjeros. Eso crea pobreza y hace la situación política inestable. Además, los conflictos ya son globales y nos afectan a todos. Es mucho más difícil aislarse: un apoyo explícito a una parte o a la otra puede provocar represalias directas. Es uno de los precios que hay que pagar por la globalización.

Otra causa de la guerra puede ser no seguir el lema de Mary Kal-

dor, al hilo de la frase de los sesenta «haz el amor y no la guerra». Esta frase, hoy en día, podría ser «haz la ley y no la guerra». La sociedad civil, una sociedad gobernada por leyes basadas en el consenso social, ahora ya no puede basarse en la guerra fría. Ya no hay un «otro» incivil, en forma de bloque. Ahora hay muchos tipos de guerra.

Por ejemplo, hay «nuevas guerras», que son casi como las viejas guerras tribales. Son guerras de guerrillas en redes armadas de grupos paramilitares en torno a un líder carismático que controla territorios concretos y células terroristas. En estas nuevas guerras, la guerra constituye de por sí una forma de movilización política. También está la «guerra-espectáculo», como la de EE UU, a larga distancia con técnicas ultramodernas, sin bajas y con cámaras mostrando cómo corren los hombres ante el silbido de las balas. O «guerras neomodernas», conflictos limitados entre Estados en países en transición que todavía tienen grandes sectores públicos.

En fin, este libro nos ayuda a «repensar la guerra», sus costes económicos y el precio de la globalización y el desequilibrio. Reflexiona sobre la democracia y sobre las consecuencias del rencor ante la prepotencia. El libro, por último, es fruto de un encuentro desarrollado con la ayuda del Ayuntamiento de Barcelona bajo la dirección del profesor Manuel Castells y de Narcís Serra, pre-

sidente de la Fundación CIDOB (Centre d'Informació i Documentació Internacionals a Barcelona).

Estrella Trincado Aznar

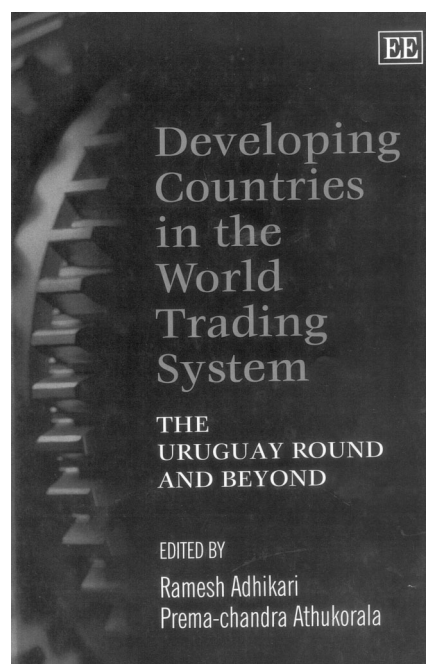
*Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales
UCM*

DEVELOPING COUNTRIES IN THE WORLD TRADING SYSTEM

R. Adhikari

P. Athukorala (eds.)

E. Elgar, 2002, XIII + 214 páginas



Debemos iniciar esta nota crítica reconociendo que una de las características típicas de los lectores españoles sobre temas de economía mundial suele ser, por razones comprensibles, la tendencia a concentrar sus fuentes de inspiración e in-

formación bibliográfica en trabajos y estudios realizados sobre todo en Estados Unidos y en países europeos. En ocasiones —muchas menos de las que requeriría la calidad y la oportunidad de las obras— se realizan incursiones por la literatura latinoamericana. Y, desde luego, reconocemos que ese vastísimo filón que se encuentra en un gran número de estudios de autores asiáticos, que prácticamente constituyen una sección de presencia notable en los catálogos de las principales editoriales internacionales de temas sociales y económicos, está por explotar en nuestro entorno (eso sí, con raras excepciones). No nos hemos encontrado entre ellos y bien lo lamentamos.

Hemos de resaltar la anterior circunstancia porque el motivo principal de analizar esta obra, sin conocer de ninguna forma a sus autores, fue el atractivo de su título. Pensamos, al respecto, que en el pasado reciente se ha registrado un importante crecimiento en el número de trabajos que se dedican a la consideración de la relación entre los países en desarrollo y el sistema comercial mundial. La mayoría de las obras que conocíamos han sido creación de autores occidentales, como los ya clásicos estudios de Martín y Winters, de Finger, de Stiglitz o Buffie o bien de autores de origen asiático que trabajan en el contexto de Universidades norteamericanas (Bhagwati, Srinivasan o Panagariya) o de autores vincula-

dos a Australia (los nombres de Anderson en el dominio del comercio mundial de productos agropecuarios o de El Agra, notable por sus textos sobre integración, especialmente la europea). Reconocemos que desconocíamos la inmensa mayoría de los trabajos sobre el dominio comentado que procediera de los propios países en desarrollo, bien asiáticos o de otros continentes menos explotados en este orden (África). De ahí nuestro interés inicial acerca del libro cuyo título nos atrajo especialmente.

Al comenzar nuestro recorrido por el libro desde las páginas de *Información Comercial Española* hemos de señalar que nos ha parecido un volumen importante e interesante en muchos órdenes pero que, de alguna manera, nos ha decepcionado un tanto en lo que se refiere a la correspondencia entre título y contenido. Y es que, en nuestra opinión, una buena parte de los trabajos incluidos no estudian, precisamente, el tema del desarrollo. Hemos encontrado reflexiones y aportaciones de un nivel técnico similar y también de enfoques similares a las de otras dedicadas a la OMC, especialmente en su perspectiva post-Seattle, a la preparación de una nueva ronda de negociaciones multilaterales y al futuro de la institución citada. Desde ese ángulo nos ha parecido —repetimos— un texto ilustrativo.

Ahora bien, pensamos que muchos de los trabajos incluidos en él

se centran en situaciones muy concretas de países asiáticos, que, evidentemente, constituyen una apreciable parte del mundo en desarrollo pero, en otros trabajos —y en nuestra opinión— falta muchas veces en el volumen una visión más amplia del desarrollo. Conste, sin embargo, que las reflexiones y las calidades técnicas e informativas del texto compensan sobradamente esos reparos nuestros.

Otras características han de ser señaladas en una presentación general del volumen. Por una parte, éste se inserta en esa línea, a la que repetidamente hemos aludido, de libros que recogen aportaciones de un buen número de autores, especializados académica o profesionalmente en las materias incluidas. Normalmente son ponencias o comunicaciones presentadas a alguna conferencia o congreso celebrado con anterioridad —en muchos casos excesiva— a la aparición del texto. Por ello, muchas veces hemos observado en libros de este tipo unas diferencias más que notables en el interés y calidad de los temas recogidos, pese a los esfuerzos de selección que puedan realizar sus editores o coordinadores.

Pero, además, desgraciadamente buena parte de los trabajos que en ellos se incluyen suelen perder actualidad. Sin duda, nos encontramos en un círculo no precisamente virtuoso. Creemos observar una preocupación, explicable por distintos motivos, por parte de los investi-

gadores en temas económicos y sociales por presentar en los ámbitos académicos y cercanos a ellos los últimos resultados de sus trabajos, como efectivamente hacen los autores del texto comentado. Ahora bien, cuando los mismos se presentan a la luz pública en forma de libro han pasado normalmente dos o tres años, en los que los propios autores han seguido investigando, obteniendo y presentando nuevos hallazgos que a veces completan y en otras ocasiones hacen obsoletas las aportaciones recogidas. Éstas tienen interés por la calidad de las reflexiones pero se ven superadas en muchos aspectos de actualidad por la inflexible rapidez de los acontecimientos que afecta a los temas planteados.

Sentadas estas líneas, *Developing Countries in the World Trading System* contiene diez trabajos presentados a una reunión del Instituto del Banco Asiático de Desarrollo celebrada en julio de 2000. Los trabajos se refieren, como veremos, a temas de gran interés referentes a políticas comerciales y al sistema comercial mundial. Pero basta la mención de la fecha para resaltar que sucesos muy importantes en los ámbitos indicados, como la celebración de la reunión ministerial de la OMC en noviembre de 2001 en Qatar, con influencia en muchas de las cuestiones abordadas, no podrían integrarse en tales reflexiones. Ahora bien, las mismas pueden considerarse —y ése es su lado

más positivo— como una contribución al diseño de las posiciones que en una futura ronda pudieran adoptar países del ámbito geográfico considerado.

Nuestros comentarios específicos seguirán un orden diferente al que se encuentra en el volumen. Así, tras la habitual presentación de los responsables editores del texto indicamos dos grandes grupos. Por una parte, artículos que tienen un contenido más general y, por otra, textos que se refieren a diversos contextos asiáticos. Del primer grupo (sus títulos y autores específicos se irán señalando a medida que se comenten) forman parte nuevos temas en el sistema de comercio mundial, agricultura, normas laborales, competencia y reformas específicas de la política comercial. Los temas de contenidos más centrados en Asia se refieren al sistema de comercio de textiles, a normas ambientales, a la competencia de exportaciones en Asia y a la ampliación de la ASEAN. Todos se presentan a continuación.

La introducción al volumen que realizan sus editores contiene, además de una síntesis correcta de cada uno de los artículos incluidos bajo el título «Los países en desarrollo en el sistema comercial mundial: una visión general», dos grupos de comentarios amplios organizados en una primera parte que presentan a la OMC y las nuevas reglas comerciales y en una segunda las cuestiones clave para los paí-

ses en desarrollo tras la Ronda Uruguay. Ambas partes, probablemente por razones de espacio, realizan una descripción sintética pero correcta de los Acuerdos que componen la OMC y de los papeles que en ellos se indican para los países en desarrollo, en especial las diferencias de trato en obligaciones (el denominado tratamiento diferencial). Los autores, sin embargo, no se hacen eco de las tensiones que al respecto y a lo largo del período 1995-2000 han manifestado buen número de los países en desarrollo, especialmente con ocasión de la conferencia de Seattle (1999).

Nos han sorprendido una serie de afirmaciones, unas en sentido positivo y otras en negativo. Entre las primeras está el interés de los países en desarrollo por tomar parte en el proceso de liberalización del comercio mundial, que se ha manifestado especialmente en el impulso a las nuevas integraciones regionales (ASEAN es un buen ejemplo) debido a la aparente detención de dicha liberalización en el orden multilateral.

No estamos de acuerdo con la descripción realizada sobre la participación de países en desarrollo en las siete primeras rondas de negociación del GATT. No puede decirse simplemente que «los países en desarrollo habían participado en las rondas generalmente como observadores» y «que se habían beneficiado de una forma colateral de las reducciones a las barreras comer-

ciales adoptadas por los países industriales en base al principio de nación favorecida». Es reducir en exceso una historia enormemente rica en matices. Ahí está, por ejemplo, la parte IV del Acuerdo General y su negociación, o las propuestas sobre desarrollo que tienen lugar en los primeros años de la década de los sesenta. Sí estaríamos de acuerdo —pero eso no lo dicen los autores— en señalar que los resultados del GATT nunca llegaron a cumplir las expectativas de la inmensa mayoría de los países en desarrollo que han participado en las rondas de negociaciones y en los trabajos posteriores. La materia nos parece mucho más compleja y digna de una mayor extensión pero, en todo caso, los aspectos positivos señalados son, en nuestra opinión, cuando menos remarcables.

El primero de los trabajos de índole general se debe a un economista de notable producción en materias de política comercial. Nos referimos a T.N. Srinivasan, quien aborda el tema de «Cuestiones emergentes en el sistema comercial mundial» con un amplio y contrastado conocimiento del tema. Lo demuestra su primer análisis de las causas del «fracaso» de Seattle que atribuye a tres factores: la inadecuada preparación de la reunión; la inclusión de un número excesivo de temas controvertidos en el orden del día y una mala gestión de la reunión, especialmente por parte de su presidencia. En buena lógica se pregunta por la

representatividad de las organizaciones anticomercio que se autoatribuyeron el clamoroso fiasco de la reunión. Así, por ejemplo, la Federación Norteamericana del Trabajo-Congreso de Organizaciones Industriales, que se presentó como portavoz de los trabajadores de todo el mundo «no representa siquiera a la mayoría de los trabajadores de Estados Unidos».

Quiere esta muestra indicar que Srinivasan sabe muy bien de lo que escribe y, por ello, sus opiniones sobre la participación de países en desarrollo en una futura ronda de negociaciones son muy dignas de tenerse en cuenta. Y las inicia señalando las experiencias positivas de la apertura comercial. Así, por ejemplo, critica los frecuentes tópicos sobre los efectos negativos de la globalización («no sólo no tienen una base empírica sino que pueden dañar el objetivo de alivio de la pobreza retrasando las reformas necesarias en los países en desarrollo»). Ahora bien, en su análisis señala que «decir que el crecimiento y la apertura sean vitales para el remedio de la pobreza no significa que la apertura promueva el crecimiento y el bienestar siempre ni en todas partes o que el sistema comercial global sea en todas las ocasiones una buena respuesta a las necesidades de los países en desarrollo». Pero, en todo caso, las soluciones para estos países no pasan por su aislamiento de la economía mundial.

En su trabajo (que merece la pena ser conocido en su integridad) pasa revista a los logros de la Ronda Uruguay, desde la perspectiva de los países en desarrollo, y critica aspectos de su puesta en práctica (los retrasos en la eliminación de las restricciones al comercio de textiles, etcétera). Se pregunta acerca de los temas a incluir en una posterior ronda de negociaciones (recordemos que el trabajo es anterior a la reunión de Doha), estudiando si su programa debería ser amplio o, por el contrario, limitado a cuestiones ya maduras. Pues bien, desde la perspectiva de los países en desarrollo y con argumentos razonables, señala como conclusiones que debería seguirse impulsando una mejora en el acceso a los mercados, que los países en desarrollo no deberían entrar en la discusión de la llamada «cláusula social» relativa al contenido del factor trabajo en los productos, que también resultarían prematuros para ellos eventuales acuerdos sobre inversiones y sobre política de competencia, y, por último, que debería proporcionarse, en especial a los menos desarrollados, un tratamiento especial. Pero, además, Srinivasan nos sorprendió al poner de manifiesto otros aspectos. Para él fueron errores importantes el introducir en el sistema OMC el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual o las cuestiones relativas al medio ambiente. Otros temas (el tratamiento de la regionalización o los procedimientos *anti-*

dumping) necesitarían también de una revisión.

Se podrá estar o no de acuerdo con esta visión de los problemas de la OMC pero —y eso es lo importante en nuestra opinión— resultará siempre coherente y necesario que las críticas se realicen desde un conocimiento real de los problemas, como el que tiene Srinivasan.

Entre los autores más conocidos cuyas aportaciones se incluyen en el volumen figura uno de los mejores especialistas mundiales en el comercio de productos agropecuarios, K. Anderson, quien publica en el texto un trabajo sobre «Intereses de los países en desarrollo en una reforma del comercio agrícola inducida por la OMC», que nos ha parecido de los más sobresalientes del volumen, tanto por su trabajo empírico como por su contenido.

Anderson parte de dos conceptos que, pese a parecerlos evidentes, no suelen considerarse así: a) que la situación y los intereses de los países en desarrollo no son idénticos. Hay que realizar por ello un esfuerzo en busca de una clasificación operativa de los mismos. Él propone una: exportadores de productos tropicales, exportadores de productos de zonas templadas, importadores netos de alimentos, países tradicionalmente agrícolas que han iniciado un despegue industrial, etcétera; b) que las negociaciones en la OMC forman una empresa pluricomprendensiva y, en consecuencia, las que tengan lugar en ámbitos

no agrícolas habrán de ser valoradas también desde la perspectiva agrícola. Evidentemente, ambos conceptos nos parecen razonables.

La estructura del trabajo responde en el dominio agrícola a los resultados de la Ronda Uruguay. Señala al respecto que «el acceso a los mercados agrícolas sigue siendo (para muchos) una prioridad principal para una ronda próxima puesto que, a principios del siglo XXI, todavía siguen siendo muy altos los niveles de protección en los países de la OCDE». Entre los elementos que le permiten justificar esa afirmación está la disparidad entre los tipos arancelarios consolidados y los realmente aplicados (la denominada «tarificación sucia»). Para evitar incertidumbres sería necesario conseguir mayores compromisos en el orden de la reducción «real» de aranceles y contingentes. Al respecto, el estudio introduce cálculos significativos de muy recientes obras (Finger y Schuknecht, Elbehri, y del propio Anderson).

De forma inteligente, señala que para los países en desarrollo resultaría también importante proponer reformas en otros sectores pues, al tenerlos en la agenda, se podrían posiblemente integrar en las negociaciones a sectores que pudieran contrarrestar las tensiones protectionistas de los *lobbies* agrícolas existentes en los mercados importadores. De forma similar, puede ser interesante llevar nuevos temas, aún «a riesgo de distraer la atención

de los temas habituales de acceso a los mercados».

Pero, además, Anderson señala que deben ser consideradas algunas «nuevas» cuestiones planteadas en los últimos tiempos por los países importadores, pues de no ser tratadas adecuadamente podrían causar perjuicios a los intereses de la agricultura de los países en desarrollo. Los grupos de cuestiones que se incluirían aquí son la seguridad alimentaria, con la posibilidad de establecer barreras técnicas más estrictas (normas sanitarias, pero también la consideración de los organismos modificados genéticamente, etcétera) y las que se han definido como «multifuncionalidad», concepto que se refiere a las preocupaciones no comerciales en este dominio (temas medioambientales, la seguridad en el suministro de productos alimenticios, la viabilidad de las áreas rurales, etcétera).

Anderson presenta como resumen de sus reflexiones una serie de cuestiones que reproducimos a continuación:

— Cómo actuar sobre los aranceles de productos tropicales, incluyendo los productos transformados.

— Cómo sustituir los aranceles específicos por aranceles *ad valorem*, dado que aquéllos discriminan contra productos de menor calidad o cuyo precio disminuye a lo largo del tiempo.

— Cómo utilizar como fórmula de reducción arancelaria la aplicada en la Ronda Tokio y conocida como la

«fórmula suiza» que origina reducciones más importantes cuantitativamente en aquellos aranceles inicialmente más elevados.

— Cómo buscar un firme compromiso para lograr un calendario de eliminación de las cuotas existentes en productos agrícolas.

— Cómo buscar compromisos efectivos (Anderson sugiere que inscritos en las listas de compromisos de los países OCDE) en materia de asistencia técnica y económica.

— Finalmente, cómo apoyar la liberalización de los servicios marítimos de transporte.

El tercero de los trabajos generales del volumen es la obra conjunta de tres economistas que llevan a cabo sus actividades en países distintos. Su título es «normas laborales, etiquetas (*labels*) sociales y la OMC» y los autores A. K. Basu; N. H. Chau y U. Grote. El trabajo hace una referencia inicial a la reunión de Seattle en la que se presentó la cuestión de la relación entre normas laborales y liberalización comercial. En los países industriales —y curiosamente apoyados por grupos sociales que en otros ámbitos se oponen a otras formas de protección— se registran tensiones en favor de la inclusión en la OMC de normas laborales mínimas (en buena medida por la falta de eficacia de las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo). Cuestiones como las horas diarias de trabajo, la seguridad en él o el trabajo de

menores se han incluido entre las preocupaciones de muchos grupos de la sociedad. Curiosamente, los países en desarrollo consideran que la introducción en el comercio de estas normas mínimas puede constituir una forma de proteccionismo encubierto. En el orden del estudio, los autores pasan revista a una amplísima literatura sobre la cuestión de si las normas laborales mínimas (¿cuáles son? ¿quién las establece?, etcétera) promueven tanto una mayor eficiencia en el mercado laboral como en la equidad en los países en desarrollo. Llegan a la conclusión de que no existe una respuesta contundente, sino más bien una gran división de opiniones.

Los autores examinan una propuesta que ha tenido una vía de realización en la fundación suiza Max Havelaar y en otros países. Consiste en garantizar a los productores (en el caso citado, de flores de países en desarrollo) un precio mínimo (en general superior al del mercado) que comprende también la cobertura de un mínimo de seguridad social en sus países. Los productos acogidos al programa llevan etiquetas (y de ahí el título de la propuesta de extensión de la experiencia) que informan al comprador de esta circunstancia. Los autores reconocen al respecto una serie de posibles complicaciones (atribución «falsa» de etiquetas, problemas de competencia desleal, por ejemplo) y concluyen que el esquema del eti-

quetado social sólo tendría éxito si el sobreprecio que pagan los consumidores compensa los posibles efectos negativos.

El último de los trabajos que hemos clasificado como de orden general se refiere a la política de competencia y su relación con la política comercial. Lleva por título «Política de competencia, el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y la OMC». Su autora es K.M. Vautier, profesionalmente muy acreditada en el dominio que examina.

En el trabajo cabe distinguir dos partes: una primera destinada a establecer criterios sobre el sentido de la política de competencia así como su posible extensión al ámbito institucional de la OMC; y una segunda en la que se presentan los criterios de política de competencia que emplea el Consejo citado (el PECC). Esta segunda parte nos ha proporcionado una valiosa información, pero no será objeto de análisis, pues consideramos al respecto que las personas interesadas en este tema tienen hoy, con los trabajos de la OCDE y del Grupo de Interacción Política de Competencia-Comercio de la OMC, posibilidades de obtener informaciones de gran utilidad sobre las normas de competencia vigentes en diferentes países.

La autora sintetiza su visión de la política de competencia en una serie de proposiciones tales como, en primer término, «la defensa o promoción de la competencia en los

mercados no puede conseguirse con la utilización solamente de leyes de competencia, sino que requiere un enfoque más amplio que se refiere a acciones tanto públicas como privadas que interfieran el proceso competitivo (política de competencia)».

Resulta bien conocida y estimada por la literatura técnica correspondiente la identidad de objetivos de la política comercial y la de competencia en cuanto que ambas se refieren a eficiencia económica y a bienestar. La autora lo señala explícitamente en cuanto a la política de competencia: («Toda norma nacional sobre competencia debe estar enfocada claramente al objetivo de promover y salvaguardar el proceso competitivo en todos los mercados», a la vez que «promover empresas competitivas constituye un medio para asociar el sector privado a los objetivos sociales y económicos más amplios de la Administración»).

La autora establece una diferencia inicial entre política comercial y política de competencia. En efecto, la última busca la maximización del bienestar en interés de todos los consumidores mientras que no busca, como sí lo hace la comercial, una maximización del comercio en interés de exportadores o productos concretos. Y cierra sus reflexiones señalando que la competencia no resulta fácil de definir, si bien puede proporcionarse una descripción de ella como «un proceso con-

tinuo de descubrimiento por parte de los proveedores existentes y potenciales de todo aquello que los consumidores necesitan», teniendo en cuenta los precios que éstos están dispuestos a pagar así como otras consideraciones (calidad, servicio, etcétera).

K. Vautier (obsérvese que no se presentan sus referencias a problemas específicos en su materia de los países en desarrollo no asiáticos) examina, desde una perspectiva muy liberal, que un enfoque sobre cuestiones y normas de competencia internacional basado en principios es preferible a normas rígidas con el riesgo de inflexibilidad. Y termina examinando la posibilidad de incluir en la actual OMC normas sobre competencia de mayor precisión que las actualmente en vigor. Para ella, la contribución más importante que la OMC puede hacer es seguir haciendo lo que hace, esto es «suprimir las medidas en frontera que restringen el comercio de mercancías y servicios y reforzar la no discriminación a través del principio de nación más favorecida». Es más, «si la OMC ha de conseguir credibilidad como un organismo que promueva de forma activa la competencia (y de esta forma los intereses de los consumidores) y no el comercio (y con ello los intereses de los exportadores) necesita reflejar una dimensión explícita de competencia en sus reglas e instrumentos». Desde nuestro punto de vista, y lógicamente desde el mayor res-

peto a las opiniones de los autores que comentamos, pensamos que la aportación de Vautier no ha tenido en cuenta los importantes trabajos sobre la relación entre política comercial y política de competencia que se han llevado a cabo en los cinco últimos años. Y, evidentemente, hemos echado en falta en ella la ya señalada consideración de la situación de otros países en desarrollo distintos a los del área contemplada.

Precisamente, esto es lo que no ocurre en los cinco trabajos restantes que abordan diversas cuestiones, y en general desde una perspectiva centrada en algunos países asiáticos concretos. Comentaremos los trabajos con mayor brevedad que en los cuatro casos anteriores. En algunos textos incluso se puede observar una cierta repetición de temas objeto de nuestros comentarios.

Uno de los editores, P. Athukorala escribe sobre «Países en desarrollo asiáticos y el sistema global de comercio (léase una vez más OMC) respecto a agricultura, textiles y vestido». Tan largo título viene, en nuestra opinión, justificado en parte por algunas de las reflexiones del artículo ya comentado de K. Anderson. Para él, a la luz de la experiencia de los países del Sur de Asia, las acciones que deberían emprenderse respecto a la agricultura incluyen la reducción de los aranceles ya consolidados hasta niveles realistas, y ello con la intención de pro-

porcionar a los países en desarrollo un ancla efectiva para un proceso de liberalización posterior; de suministrarles un apoyo institucional efectivo que les permita realizar el mejor uso del sistema de solución de diferencias de la OMC; y, finalmente, mejorar la capacidad de tales países para hacer frente a las normas que requiere el Acuerdo sobre medidas sanitarias.

En cuanto a los textiles, señala que se registrarán problemas de ajuste a corto plazo al término del proceso de liberalización que supondrá el fin del Acuerdo Multifibras. Ello obligará a los productores a tener que prepararse para las nuevas condiciones de competencia. Entre los fenómenos que habrán de producirse se encuentra la relocalización de la producción de textiles desde los países de nueva industrialización a países más intensivos en mano de obra.

Otro grupo de tres autores —el ya citado U. Grote más C. Deblitz y S. Stegmann— llevan a cabo una investigación a nivel empresarial comparando las situaciones de Brasil, Indonesia y Alemania en relación con algunos aspectos medioambientales. Fruto de ese trabajo, que debe estimarse con los límites ya señalados, es un artículo conjunto sobre «Normas medioambientales y comercio de productos agrícolas: una evidencia empírica de los casos de Brasil, Alemania e Indonesia». El estudio, que incluye un extenso examen de la literatura

sobre medio ambiente y competitividad, intenta evaluar los debates de política comercial acerca de la (supuesta) ventaja competitiva desleal que tendrían los países industriales respecto a los países en desarrollo.

Aun con las limitaciones de la investigación (número de países y productos incluidos en la misma) pueden destacarse dos de sus aspectos: a) para la empresa típica (concepto también necesitado de precisión) el impacto de las normas medioambientales sobre los costes de producción es relativamente reducido, sobre todo en comparación con las diferencias en costes totales derivadas de niveles salariales y de precios de la tierra, la maquinaria y el equipo; b) las normas medioambientales difieren no sólo en razón del clima, sino también a causa de factores como la densidad de población, la dotación de bienes ambientales, etcétera). De ahí que los autores señalen como conclusión la necesidad de diseñar y adaptar normas medioambientales al entorno de los diferentes países y regiones. Además debería extremarse el rigor (y el cumplimiento) de dichas normas para evitar externalidades ambientales negativas.

Un tema que nos ha llamado grandemente la atención es al que se dedica el trabajo de Y. Yang «La competencia de exportaciones en Asia y el papel de China». En la base del trabajo se encuentra la llamada «falacia de la composición» que se define como el intento simul-

táneo de muchos países de perseguir un crecimiento orientado hacia y por la exportación. Lógicamente, la aparición de China y otros países ha despertado temores de discriminación en el crecimiento. El autor, basándose en diferentes modelos econométricos y en experiencias reales, indica su crítica a una visión pesimista, pues el crecimiento del intercambio entre países en desarrollo juega el papel de disminuir los efectos sobre la relación de intercambio provocados por la expansión de exportaciones. Otra cuestión que también plantea es la relativa a los tipos de cambio chinos. Una devaluación no tendría, según las simulaciones realizadas utilizando el modelo de Hertel, grandes efectos sobre los demás países de la región.

Una experiencia interesante y actual de integración económica se refiere a los países del Sudeste asiático (ASEAN) y a su proyectada zona de libre comercio (AFTA). El economista filipino J. Menon la examina en el trabajo titulado «La ampliación de ASEAN y su impacto en la integración regional». Para el autor se ha producido tanto una ampliación (de seis a diez países) como una profundización en los procesos de liberalización que ahora incluirían barreras no arancelarias, servicios y derechos de propiedad industrial. Tras criticar diversos instrumentos empleados —en el área de inversiones por ejemplo, señala que el enfoque multilateral resulta preferible al

regional a la hora de la profundización— analiza en el artículo el impacto de la crisis financiera asiática. Para él finalmente y en todo caso debe producirse una ampliación antes que una profundización.

El último de los trabajos que recoge el volumen se debe a otro de los editores (R. Adhikari) quien estudia problemas de gran impacto y actualidad en el trabajo «Reformas de las políticas comerciales, crecimiento y reducción de la pobreza». El autor se inclina a señalar que el crecimiento económico es una condición necesaria para reducir la pobreza, de la misma manera que en esa dirección iría una reforma de las políticas comerciales que conduzca a una mayor apertura de las corrientes comerciales exteriores y de la inversión como útiles para acelerar el crecimiento y reducir la pobreza. Ahora bien, no parece existir un modelo universalmente aceptable de reducción de la pobreza en todos los países en desarrollo y en todos los tiempos. Especialmente a corto plazo se produce un período de ajuste que puede dañar a una parte de la población pobre de un país, haciendo necesario un proceso de reformas que mitiguen los costes sociales.

Un argumento de carácter general parece unir la mayor parte de estos trabajos. En efecto, para muchos autores cuyos textos acabamos de analizar, los países en desarrollo suponen las cuatro quintas partes de los

miembros de la OMC y consideran que sus problemas específicos deberían recibir en ella mayor atención que en el pasado. En ese sentido también los trabajos confían en que se hagan realidad las declaraciones y propósitos de altos dirigentes de la UE. En tanto pueda surgir un nuevo proceso de negociación nos ha parecido de interés remarcar una vez más que, posiblemente, la mejor forma de intentar solucionar un problema es conocerlo desde distintas perspectivas. A ese mejor conocimiento contribuyen volúmenes como el que hemos analizado.

Miguel Ángel Díaz Mier
Universidad de Alcalá

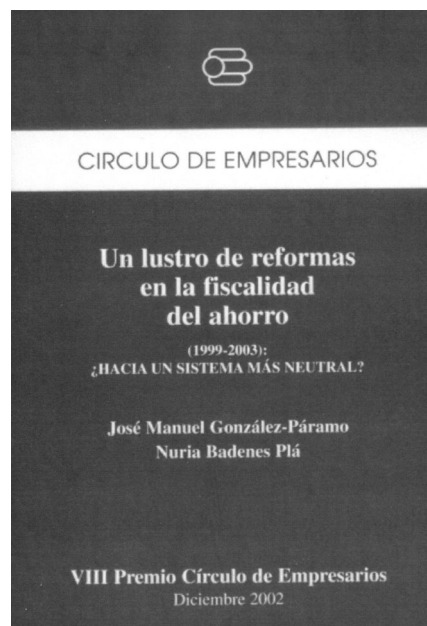
Antonio M. Ávila Álvarez
Universidad Autónoma de Madrid
TPGA

UN LUSTRO DE REFORMAS EN LA FISCALIDAD DEL AHORRO (1999-2003). ¿HACIA UN SISTEMA MÁS NEUTRAL?

José Manuel González-Páramo
Nuria Badedes Plá

Círculo de Empresarios, diciembre 2002, 88 páginas

Desde los años setenta, el ahorro se ha convertido en un recurso escaso en la mayoría de las economías avanzadas. Por sus importantes efectos sobre la financiación del crecimiento es necesario estudiar



qué factores determinan el ahorro de una economía.

A finales de 2002 se aprobó la Ley 46/2002 de reforma parcial del IRPF, que viene a modificar la Ley 40/1998 e introduce notables cambios en materia de fiscalidad del ahorro en España. Ésta es la sexta reforma importante en la fiscalidad del ahorro en un lustro. En este estudio se ofrece una síntesis sobre la evolución de la tributación del ahorro en España durante estos últimos cinco años.

En especial, se valora si las dos últimas reformas, la de 1998 y la de 2002, que afectará a las declaraciones de 2003, favorecen o no la neutralidad en las decisiones de ahorro de los ciudadanos. La neutralidad, bien entendida, no significa que los impuestos deban ser idénticos sobre todos los tipos de

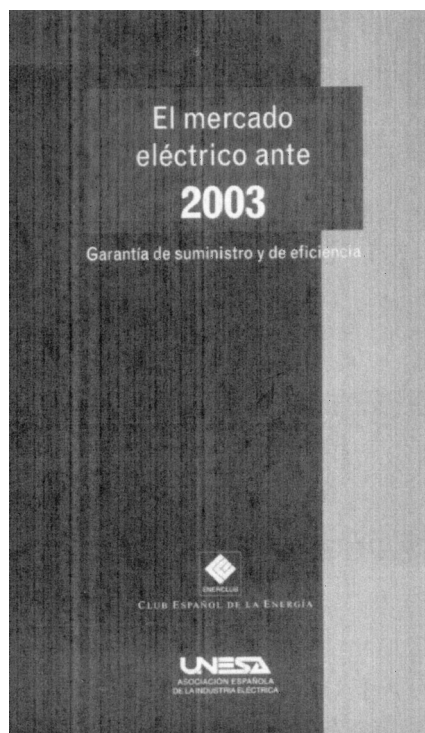
RESEÑAS

EL MERCADO ELÉCTRICO ANTE 2003 GARANTÍA DE SUMINISTRO Y EFICIENCIA

Javier de Quinto Romero

Vicente Gil Sordo

Club Español de la Energía
UNESA, Asociación Española de
la Industria Eléctrica



dos, las innovaciones tecnológicas, la incorporación de nuevas formas de energía primaria, o el elevado incremento de la demanda, configuran la nueva realidad del sector de la electricidad. En estos momentos la seguridad de los suministros, la introducción predominante del gas en la generación, la eficiencia energética o la consecución de una adecuada eficiencia en los distintos eslabones del proceso, son temas que adquieren una especial relevancia. A los que debemos unir las cuestiones relacionadas con el sistema de tarifas y peajes, y sus distintas modalidades de cálculo, para alcanzar la correcta remuneración de las infraestructuras necesarias.

El objeto de esta publicación es ayudar a conocer mejor el reto que está afrontando, en estos momentos, el sector eléctrico. Quizá el más importante sea la consolidación del modelo llamado «regulación para la competencia», lo que se traduce de forma inmediata en que, desde el 1 de enero de 2003, todos los consumidores españoles de gas y electricidad pueden elegir suministrador.

Fueron analizados también los aspectos relacionados con el establecimiento del Mercado Interior de la energía en la Unión Europea, sin olvidar el desarrollo en su seno del mercado ibérico previsto para los próximos años. Aspectos incluidos en el Libro Verde de la Comisión Europea *Hacia una estrategia europea de abastecimiento energético*, y que, en el diseño del conjunto de los

ahorro, sino que los efectos de la imposición han de ser los mismos, y que, por tanto, la fiscalidad no ha de influir en la composición de las carteras financieras de los ahorradores.

Así, la simulación realizada por los autores arroja los siguientes resultados:

— La reforma de 2002 traerá consigo una moderada rebaja de la fiscalidad sobre los rendimientos del ahorro, en especial por la reducción de los tipos marginales.

— En los activos con menor plazo de duración, los avances en la neutralidad son reducidos, e incluso aumentan, ya que sólo los fondos de inversión se beneficiarán de la eliminación del llamado «peaje fiscal».

— Por último el ahorro finalista tendrá un tratamiento fiscal más neutro, gracias al endurecimiento de la fiscalidad de los planes de pensiones, mientras que se siguen manteniendo las distorsiones causadas por el diferente tratamiento que se da a las prestaciones en forma de renta o en forma de capital.

Los autores abogan, finalmente, por un sistema más simple y más neutral, con menor casuística. Proponen gravar todos los rendimientos del ahorro a un tipo único y con un mínimo exento. Reconocen la conveniencia de mantener algunas distinciones para el ahorro a largo plazo y el ahorro finalista.

La profunda transformación que encara el sector eléctrico español en estos momentos es el objeto del Seminario organizado por el Club Español de la Energía y por UNESA, *El Mercado Eléctrico ante el 2003 - Garantía de Suministro y Eficiencia*. Factores como la desregulación y apertura de los merca-

objetivos de política energética de los Estados miembros, tiene como directriz principal la coherencia con la estrategia de desarrollo sostenible (EDS) aprobada por el Consejo Europeo de Gotemburgo en 2001.

Esta recopilación, que recoge las principales conclusiones obtenidas en la celebración del Seminario ha sido preparada por Javier de Quinto Romero, profesor agregado de la Universidad San Pablo-CEU, y por Vicente Gil Sordo, ingeniero de Caminos, en el marco de un convenio establecido para la divulgación de los conocimientos energéticos. Las ponencias presentadas y debatidas, base de la publicación que reseñamos, se han estructurado en torno a los siguientes bloques: i) mercado de materias primas y seguridad del suministro (electricidad, gas, carbón, petróleo, nuclear y energías renovables: el libro verde y los mercados de electricidad europeos); ii) garantía de potencia, reserva de capacidad y mercado (hidráulica, térmica, ciclos combinados, régimen especial e índices económicos para la inversión y la rentabilidad de la misma); iii) logística de abastecimiento, infraestructuras y tecnología (nuevas tecnologías, desarrollo del agua); iv) funcionamiento del mercado de la electricidad (futuro y mercado del gas, experiencias externas, la gestión de la energía en un mercado competitivo; la experiencia y desarrollo del mercado: bases para el suministro a plazo y futuro; instrumentos financieros y

mercados de futuros; el mercado ibérico); v) transporte de energía eléctrica (procedimientos de seguridad y garantía del suministro, gestión de redes y eficiencia del sistema, las situaciones de congestión: intercambios internacionales; planes de nuevas infraestructuras; calidad y medio ambiente); vi) distribución de la electricidad (calidad y garantía de suministro, problemas de medición, sistema de retribución, la planificación en la distribución, impacto ambiental y social, marco de competencias, promoción de inversiones y gestión de la demanda); vii) comercialización de la electricidad (factores de éxito para un sistema de comercialización, marketing y captación de mercado: CRM, problemática de la gestión del ciclo comercial, cambios de comercializador, administración del mercado y tendencias europeas); viii) liberalización del mercado: el sector eléctrico en el exterior; ix) la eficiencia de la energía: consumo y desarrollo sostenible (modelos energéticos para un desarrollo sostenible, energías renovables y eficiencia energética: situación y perspectivas; cambio climático y Compromiso Kioto; las directivas europeas e impacto en la industria eléctrica, directivas y desarrollo sostenible; instrumentos financieros y mercado de futuros; tecnologías de la producción, transformación y usos de la energía; planificación a largo plazo: horizonte 2020 y 2050); x) planificación energética (aspectos generales del mar-

co regulatorio; demanda eléctrica: cobertura; infraestructuras eléctricas y gasísticas; mercado de gas: planificación de redes y oferta; planificación energética y cambio climático; suministros de gas), y una ponencia final sobre la visión institucional.

Incluye por último en un anexo un esquema del desarrollo normativo actual, que completa el detallado estudio de la situación y perspectivas en el medio plazo del sector, efectuado en el presente informe.

Redacción de ICE

FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LA GESTIÓN PUBLICITARIA EN TELEVISIÓN

Eva Marina Reinares Lara
Pedro J. Reinares Lara
ESIC, 2003

Los autores de este libro llevan más de una década promoviendo los fundamentos de la comunicación comercial en el ámbito universitario. Este manual es uno de los resultados de su labor docente e investigadora.

La publicidad es una de las áreas de estudio más atractivas para cualquier persona interesada en el *marketing*. Dentro de la gestión publicitaria, uno de los medios más dinámicos, que además atrae gran parte del presupuesto de comunicación de las empresas, es la televisión. La

génesis de este libro se produjo hace cuatro años cuando los autores se dieron cuenta del gran interés que suscitaban sus ponencias, seminarios y artículos sobre nuevas formas de publicidad no convencional en televisión.

Fundamentos básicos de la gestión publicitaria en televisión sintetiza, con una visión basada en los procedimientos habituales del medio, todos los elementos concernientes a una estrategia de comunicación centrada en televisión. Para ello el libro se ha escrito recurriendo no sólo a la bibliografía y a las fuentes secundarias disponibles sobre el tema; una de sus aportaciones ha sido consultar a todos los agentes

implicados en el mercado publicitario (anunciantes, agencias y centrales de medios, institutos de investigación, asociaciones profesionales y soportes). Este manual es una perfecta combinación de los elementos descriptivos del entorno profesional de la televisión con una estructura teórica rigurosa. Esto lo convierte en una referencia básica para conocer desde la práctica la realidad de la televisión como medio publicitario.

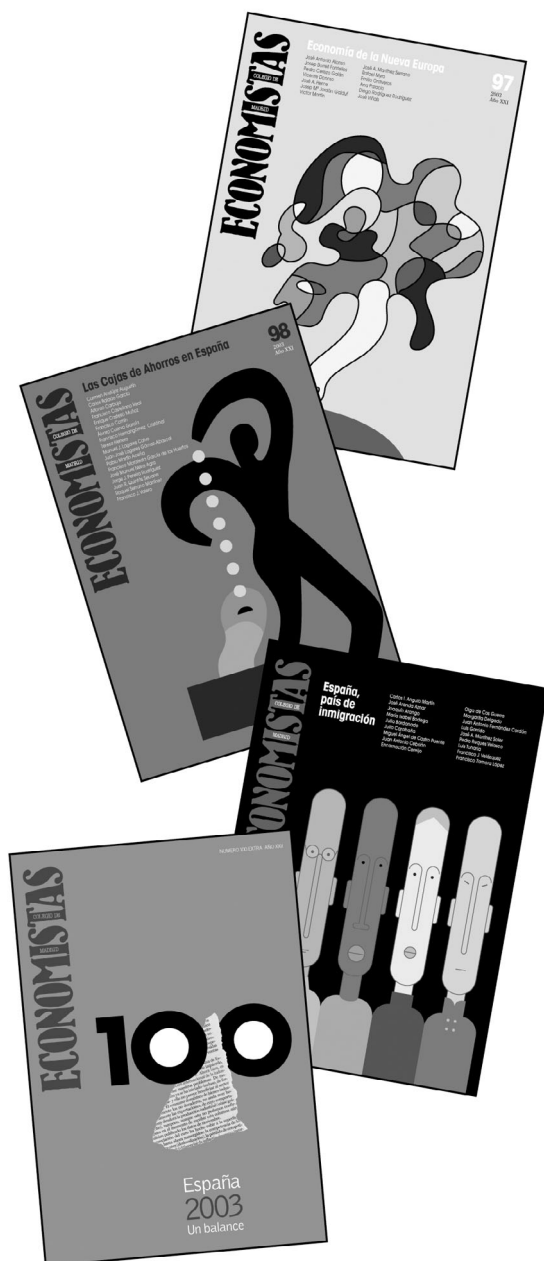
El libro se estructura en cuatro capítulos. En el primero se describe la televisión como medio publicitario y se explican los distintos modelos de negocio televisivo, exponiendo cómo España es el único país de la

Unión Europea que no cuenta con un modelo estable de televisión basado en servicio público. La televisión pública española compite con el resto de las cadenas generalistas en cuanto a programación y a mercado publicitario. El resultado de este modelo es la escasa eficacia de la gestión del medio público español en relación a sus equivalentes europeos. Después de esta introducción, en los restantes capítulos se abordan las características de los agentes que intervienen en el desarrollo de una campaña (segundo capítulo), la gestión de la publicidad convencional (tercer capítulo) y las llamadas formas de publicidad no convencionales.

ECONOMISTAS

COLEGIO DE
MADRID

Revista del
Colegio de Economistas
de Madrid



ÚLTIMOS NÚMEROS PUBLICADOS

- Nº 97. Economía de la Nueva Europa
- Nº 98. Las Cajas de Ahorros en España
- Nº 99. España, país de inmigración
- Nº 100. España 2003. Un balance (Extraordinario).