

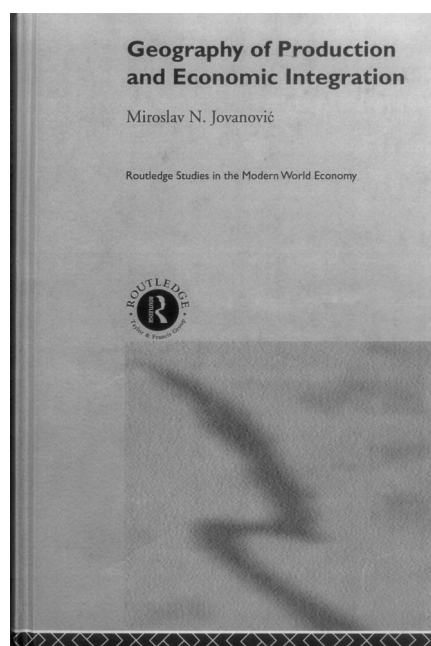
# NOTAS CRÍTICAS

## GEOGRAPHY OF PRODUCTION AND ECONOMIC INTEGRATION

**M. Jovanovic**

Routledge, 2001

XVII + 328 páginas



El renacimiento de los trabajos sobre geografía económica realizados por economistas de renombre (ejemplo de ello es la preocupación que al respecto manifiestan los trabajos de P. Krugman) constituye un motivo de satisfacción para quienes consideramos que, tanto individual como colectivamente, el repaso de los clásicos de toda materia es un buen medio para fundamentar los avances de la misma. No nos ha

sorprendido, pues, que autor de tanta responsabilidad y de reconocida capacidad de trabajo como es Jovanovic (recordemos sus importantes contribuciones a los estudios sobre integración) se una a esta línea positiva.

La obra consta de ocho capítulos de longitudes bien diferentes, enlazados con lógica en una estructura muy tradicional que se refleja en un capítulo introductorio (de cinco páginas), en un capítulo de conclusiones (nueve) y en otro (que constituye una aportación que encontramos también en otros trabajos anteriores de Jovanovic), dedicado a las líneas de investigación para el futuro (de cuatro páginas). Los cinco capítulos de mayor extensión se dedican a las consideraciones teóricas (70 páginas, el capítulo 2), a la estructura de mercado y a la geografía de la producción (69, el capítulo 3); a la política industrial (61, el capítulo 4); a la geografía de la inversión directa extranjera (58, el capítulo 5) y a la política regional de la Unión Europea (24, el capítulo 6). Cierra el volumen una espectacular y muy elaborada relación bibliográfica, y un índice temático. La primera impresión del libro no nos ha satisfecho en algún detalle. Así, el índice general se limita al enunciado de los capítulos sin recoger los de los epígrafes y subepígrafes... pero ello es una cuestión menor.

Lógicamente, a la vista de la estructura descrita prestaremos mayor atención a los capítulos 2 a 5, si

bien también consideraremos los relativos a conclusiones y programas de investigación. ¿Cómo se localizará en el futuro la actividad económica? ¿Estimulan las aglomeraciones la integración económica? Resulta de gran interés no sólo pedagógico sino también narrativo plantear al principio de un volumen una serie de cuestiones tan interesantes como las anteriores a las que el autor buscará dar respuesta en los capítulos siguientes de la obra. Jovanovic, que ha explicado previamente las razones de su incursión en el dominio de la geografía económica, señala como objetivo fundamental del trabajo analizar la creciente importancia de la regionalización de la economía mundial, dado que la creación de políticas económicas globales integradas parece tarea llena de dificultades en el futuro inmediato.

El capítulo 2 busca proporcionar una visión general de los fundamentos teóricos del dominio de la economía espacial así como su relación con la integración económica. De esa forma el autor toma en consideración los factores y las condiciones que influyen en las decisiones de localización de las empresas y los efectos de la integración económica en los cambios en la geografía de la producción.

El brevísimo repaso que Jovanovic realiza de las principales aportaciones de diversos economistas a la teoría de la localización nos ha parecido muy bien construido y

completo, dentro de los límites de una primera presentación. Así recoge en primer lugar los precedentes de Smith y Ricardo y el tradicional modelo Heckscher-Ohlin, que relaciona la localización de la producción con la dotación nacional de factores productivos. Pasa revista a continuación a las aportaciones de Von Thünen (que destaca como factores en las decisiones de producir productos agrícolas la renta de la tierra y los costes del transporte) y de Weber (modelo que supone la independencia de los costes de producción, limitando así el tema de localización a la minimización de costes de transporte). A partir de los años 1930 la síntesis del autor recoge varias aportaciones importantes: la de Christaller (ciudades conformadas por una jerarquía de centros), la de Lösch, (redes hexagonales) la de Perroux (polos de desarrollo), la de Arthur (ponderación de las diferencias en la asignación de recursos, costes de transporte, ventas y competencias) y las de tratadistas sobre desarrollo ciudadano (Henderson y Fujita). El autor se sitúa aquí con las ideas de Krugman quien critica la obsesión por las formas geométricas de las áreas de mercado, justificando así la introducción de un capítulo sobre las estructuras mercáticas.

Pero, además, sugiere especialmente desde la perspectiva de las empresas internacionales, que los análisis anteriores no han considera-

do aspectos de tanto peso (especialmente con la creciente presencia de empresas multinacionales) como son la propiedad y el control de activos por parte de la empresa. Jovanovic pasa revista a las diversas teorías que pretenden explicar la transformación de las empresas en multinacionales. A la tradicional de Hymer (el poder de mercado), añade las teorías de la internacionalización, el paradigma ecléctico de Dunning, el ciclo de vida del producto, la teoría del liderazgo, la del intercambio de amenazas y las de diversificación de carteras. El autor señala que en los 1990 los nuevos instrumentos del análisis (consideración de rendimientos crecientes, competencia imperfecta, equilibrios múltiples, etcétera) introducidos en la consideración de la geografía de la producción han contribuido a la explicación de porqué las empresas forman grupos (emplearemos esta traducción para el concepto específico inglés muy introducido en muchos textos de *clusters*), a los que dedica también una atención especial.

El tema de los grupos o *clusters* (que existen también en ciertos casos en áreas o parques especializados de tipos varios) es analizado desde diversas perspectivas (histórica, teórica, con un análisis de expectativas, o la influencia de situaciones especiales como las guerras). Jovanovic los define como una «masa crítica de empresas entre las que hay una relación funcional (que puede ser hacia los clien-

tes, hacia la competencia o debida a una acumulación de conocimiento, especialmente) en una localización geográfica». Para crearlos las entidades valoran distintos factores como la existencia de servicios (financieros, de información, de mantenimiento, etcétera), de mano de obra experimentada, la concentración de consumidores, la organización de actividades de promoción de exportaciones, etcétera. En la literatura más actual el análisis de los factores que los afectan se lleva a cabo mediante la consideración de fuerzas centrípetas que promueven la concentración de empresas y centrífugas que actúan a favor de la dispersión. Buen número de ejemplos de estos distintos ordenes son proporcionados por el autor. Así, recoge los de la Manchester del siglo XIX o el Silicon Valley, el norte de Italia, etcétera) han sido estudiados a través de las aportaciones de buen número de trabajos.

La integración económica, en general, puede aumentar el bienestar de los consumidores de los países entre los que la misma tiene lugar; pero en relación con el tema objeto de estudio «los beneficios se incrementan de forma gradual y sólo a medio y largo plazo». Ahora bien, la misma puede influir sobre la geografía de la producción. Jovanovic sitúa en su estudio tres grupos de casos que pueden resumirse en: a) costes de transporte y barreras comerciales altas, en cuyo caso señala que «es probable que el país

posea capacidad de manufactura que cubra la demanda de los propios consumidores»; b) de transporte y barreras comerciales reducidos, en cuyo caso la localización de las empresas tenderá a ser la que presente costes menores; c) en el caso de niveles intermedios, la concentración se hace posible y necesaria. En general, los efectos están relacionados con la dimensión del país (pequeño o grande), cuyo estudio lleva a cabo la teoría de la integración.

Lógicamente, en este terreno el autor se mueve con gran autoridad y dedica buena parte del capítulo al examen de diversas experiencias y situaciones (uniones aduaneras, áreas de libre comercio, etcétera). Su conclusión es significativa: «en una era de globalización de las actividades, podría esperarse que disminuyera la importancia de la localización. Ahora bien, la proximidad física (los grupos) entre empresas que realizan producciones tanto similares como competidoras sigue teniendo importancia». Incluso se puede hablar de un cierto incremento de tales grupos por la existencia de economías de escala, *know-how*, innovación o la caída en los costes de transporte. En lo que respecta a la competitividad global, existe una relación con «un conocimiento local concentrado, unas capacidades y códigos de conducta tácitos comunes que se encuentran en la concentración geográfica (los «clusters» señalados) de empre-

sas». Dos apéndices en que se muestran distintos casos de especialización y concentración en Suiza, Italia y Alemania cierran el capítulo.

El siguiente capítulo se dirige al estudio del significado de las estructuras de mercado sobre la economía espacial dentro de un grupo de países integrados (lógicamente, porque es la experiencia que cuenta con más amplia disposición de datos analiza la UE). Se pretende estudiar las formas en que las empresas compiten, producen de forma más eficiente, innovan o se especializan, entre otros objetos de análisis. Nos ha parecido un trabajo interesante, que puede aportar al estudioso una síntesis actualizada de instrumentos analíticos y al lector informaciones siempre útiles (por ejemplo, las que podemos obtener en un cuadro basado en el octavo informe de las ayudas públicas recibidas por los distintos países de la UE en que se pone de manifiesto la distribución de la misma según objetivos horizontales (I + D, medio ambiente, PYMES, ahorro energético), regionales o sectoriales).

Jovanovic señala inicialmente que las teorías más tradicionales estudian solamente los efectos estáticos de una reasignación de recursos, pero que en orden a aumentar su realismo se deben considerar los efectos dinámicos que tienen una dimensión espacial (la reestructuración). Para el autor «las anti-guas, estáticas, neoclásicas reglas

de la economía requieren hoy una modificación significativa. Las tecnologías de la información, la rapidez en la innovación y las tecnologías que también cambian rápidamente caracterizan la economía actual». Los tres elementos citados pueden combinarse con la extensión del mercado y su efecto sobre el poder de mercado de las firmas. Resulta, en consecuencia, preciso un estudio de la competencia, la innovación, o la productividad desde nuevos enfoques.

Aplicando la técnica ya utilizada en el capítulo anterior, esto es, la combinación de elementos teóricos con los resultados obtenidos de diversas experiencias, especialmente las de la UE, Jovanovic realiza una síntesis muy digna de valoración de varios de los conceptos anteriores. Así, en lo que respecta a la competencia, tras señalar que una de sus funciones es el intercambio de información, y que las situaciones de mercado libre producen la mejor asignación posible de recursos (claro es que a costa de introducir una inestabilidad permanente), destaca que la política de competencia (contrasta en buena manera este concepto que se encuentra en gran número de textos con la terminología usada en España de «defensa de la competencia») resulta del antagonismo de dos fuerzas: la tendencia hacia la concentración de las actividades y los deseos de evitar los perjuicios de la monopolización.

En torno a la competencia han ido surgiendo otros conceptos de utilización más reciente. Jovanovic profundiza en el de competitividad, a través de las aportaciones al respecto de Krugman y de Jacquemin. Estudia también la estructura del mercado, por medio de diferentes índices, así como la innovación o la especialización, con una aplicación a las políticas de la Unión Europea. De esta forma «el cambio en la competencia global y la percepción de una disminución relativa de la competitividad en la UE a fines de los 1980 en comparación con la de Estados Unidos en las industrias aeroespacial y en informática, con Japón en automóviles y electrónica de consumo y con algunos países en desarrollo en textiles vestido, figuraron entre las fuerzas que guiaron el Programa para el Mercado Único». Y lógicamente ciertos efectos generales —la reducción en los costes de producción, el aumento de la competitividad entre otros— mejoraron el crecimiento de la economía de la UE.

El siguiente capítulo —el cuarto— se dedica a política industrial, concepto que, en opinión del autor, no fue objeto de especial atención por parte de la investigación económica hasta mediados los 1970. Por otro lado, este capítulo parece una consecuencia lógica del anterior tanto por preocuparse de diversos instrumentos asociados al mismo, especialmente la política de competencia como por profundizar en el co-

nocimiento de las experiencias de buen número de empresas europeas y en las acciones comunitarias. Debemos reconocer que el tratamiento que Jovanovic da al tema (extendido también en el caso de la UE a los servicios) responde a una estructura interesante, (la justificación racional, los instrumentos empleados, etcétera) que llena una primera parte de carácter general. Los principios por lo que se ha guiado la política industrial comunitaria, que llevan al estudio de su evolución, y su importancia se exponen en la segunda.

Para Jovanovic, la literatura sobre política industrial moderna empezó su desarrollo en los primeros 1980 y se dirige hacia un concepto que debe distinguirse del de política de competencia. Así, recoge en ese orden la afortunada imagen de Geroski (la de competencia busca la liberalización de las fuerzas del mercado mientras que la industrial pretende canalizarlas). La relación de definiciones es amplísima y la nómina de autores citados notable. Nos parece de interés recoger algunos criterios de clasificación. Así, las políticas industriales pueden tener orientaciones macroeconómicas, microeconómicas o sectoriales; pueden ser proclives al ajuste o adversas al mismo o podrían clasificarse como generales o específicos. También el conjunto de argumentos justificativos de esa política incluye los fallos del mercado, el empleo o la seguridad nacional, entre otros muchos.

Como se señaló anteriormente, el autor pasa también revista a los instrumentos utilizados en política industrial. Los inicia estudiando la política comercial (a nuestro modo de ver esta idea, que hemos encontrado en muchos textos, parece olvidar que también los instrumentos clásicos de la misma se aplican a producciones agrícolas), las subvenciones en sentido amplio (a la producción, a la I + D, a las inversiones o a las exportaciones), los impuestos, las compras públicas, las normas técnicas, entre otras. Su aplicación a diversos sectores y países (especialmente Japón, Francia, Alemania) ha encontrado nueva justificación en la denominada política estratégica (selección de unos sectores con preferencia a otros por razones diversas como la creación de economías de escala, o por sus efectos externos sobre otros sectores). También en conexión con el capítulo anterior viene a mostrar cómo en las áreas de integración en que existe política industrial se registran las consecuencias expuestas en aquel.

En definitiva, la política industrial llevada a cabo en la UE se caracteriza por: a) es lenta y no ha producido grandes costes de ajuste; b) ha existido una cierta convergencia hacia los valores medios de la Unión durante los años 1970, en lo que se refiere a geografía de producción mientras que en los ochenta (terceras ampliaciones) se registra una cierta divergencia, lo que interpreta

como un signo de especialización; c) el cambio más notable que se registra en materia de localización ha sido la situación de industrias de alta tecnología en Irlanda y Finlandia; d) se registran reacciones muy diversas en las diferentes industrias. Así, por ejemplo, las tendencias hacia la aglomeración en localizaciones centrales han sido más pronunciadas en las industrias que utilizan muchos *inputs* intermedios.

Un capítulo de gran interés que también es objeto de análisis por parte de destacados geógrafos (ver especialmente el libro de Dicken *The Global Shift*) se refiere a los efectos de la inversión directa extranjera. El tratamiento del tema presenta, en nuestra opinión, características similares a los inmediatamente anteriores: descripción de los principales rasgos de los conceptos incluidos y aplicación prioritaria en experiencias de la UE. De esta forma Jovanovic comienza estudiando la movilidad de los factores productivos y el comercio a través del modelo tradicional que considera dos países, dos productos y dos factores, y en el que, dadas unas determinadas circunstancias (no existencia de barreras al comercio, igualdad de tecnología y otras), el intercambio libre de mercancías igualará los precios relativos. La modificación de los supuestos origina (como muestran los manuales modernos de comercio internacional) una serie de alteraciones sobre la situación descrita.

Jovanovic estudia también la movilidad del capital, destacando que «en la teoría del comercio preferencial se ha prestado poca atención al origen geográfico de la propiedad de las empresas». Será la teoría de la inversión directa internacional, la que estudie las ventajas que para la inversión supone la localización en distintos países. Igualmente dicha teoría analiza las interacciones entre empresas y recursos del país receptor. En la práctica —y así lo hace el autor— las decisiones de inversión en el exterior llevan a la consideración de las empresas multinacionales que son, en primer término, las que han facilitado el proceso de globalización.

El estudio que Jovanovic lleva a cabo sobre las empresas multinacionales presenta diversos puntos de interés. Se pregunta en primer término por las razones de su actuación en el exterior. Básicamente son ellas justificaciones a largo plazo como la maximización de beneficios, pero también se encuentran otras como la diferencia de rendimientos, la presencia en otros mercados, la disponibilidad de recursos, la estabilidad política o las expectativas de crecimiento en la demanda, que pueden ser incluso más importantes que la participación en un bloque regional. Un segundo grupo de cuestiones se refiere a las ventajas e inconvenientes de estas entidades, valoración que ha de hacerse tanto desde las pers-

pectivas de los países emisores como de los receptores de inversiones. Un tercer grupo de cuestiones analizadas se refiere a las formas de regulación de estas empresas. Se manifiestan aquí una vez más las dificultades para conseguir un acuerdo multilateral expuestas a lo largo de la obra.

El sexto de los capítulos, con el que se cierran las exposiciones generales de los diversos temas antes de llegar a las conclusiones, se dedica a la política regional de la UE. Tal política afecta a la vida cotidiana de casi la mitad de la población que hoy habita en la Unión y supone la aplicación de diferentes instrumentos destinados a disminuir y solucionar las disparidades entre regiones. Su importancia en el presupuesto comunitario ha ido creciendo hasta llegar en el año 2000 al 35 por 100 del mismo. Por otro lado, nuevos acontecimientos —la puesta en marcha de la Unión Monetaria— suponen el comienzo de nuevas experiencias en este orden. Jovanovic dedica sus primeras reflexiones sobre el tema a las dificultades de definición de lo que constituye una región y a exponer lo que puede entenderse como desequilibrios regionales, estudiando a continuación las justificaciones de las intervenciones destinadas a solucionarlos. Sigue una amplia enumeración de razones —hasta nueve— y una amplia exposición de las mismas. Entre ellas se encuentran las deficiencias estructu-

rales, el empleo de los factores o la necesidad de compensar la integración económica. Por lo que hace a instrumentos se citan entre otros las subvenciones, las compras públicas, los gastos en formación, la protección comercial.

En el caso de la UE, y en la consideración del autor, «la política regional se ha basado en un cierto número de compromisos en detrimento de la pureza de los principios». Los primeros intentos de diseñar la política se centraron en la disminución de los costes de transporte y comunicaciones, por medio de una expansión de las infraestructuras. Más tarde se utilizarían para abordar los problemas regionales políticas de empresa y de estabilidad macroeconómica.

Como hemos indicado con anterioridad, el capítulo 7 recoge las conclusiones (que no suele encontrarse en obras más recientes de buen número de autores (claro es que también muchas de estas responden a la fórmula de colecciones de trabajos de diferentes autores, coordinados por un editor) y nos ha parecido especialmente atractivo. Incluso pensamos que sería de interés para el lector español efectuar en primer lugar solamente una traducción directa del mismo especialmente por lo que supone de invitación a la reflexión. Como expresan las palabras de Jovanovic «el análisis de las interacciones entre la integración económica internacional y la geografía de la produc-

ción sugiere más que concluye. Ciertamente son evidentes ciertas implicaciones. La integración económica tiene un impacto sobre el cambio en la geografía de la producción (efectos de aglomeración, de dispersión o una combinación de los dos). Ahora bien, su influencia es lenta y depende de la movilidad de los factores, de la producción intra e interindustrial y de las políticas públicas».

En lo que se refiere a la UE, el autor realiza algunas afirmaciones de interés: a) su actividad económica puede extenderse de tal modo que cada región se especialice en alguna determinada, con un tipo de polarización diferente a la de los Estados Unidos; b) la integración podría alterar la geografía productiva de la UE pero no en el grado suficiente para modificar la existente; c) ciertas actividades económicas podrían aglomerarse en regiones nucleares dejando a otras (periféricas o montañosas) sin potenciales de producción, pero en orden a evitarlo o a suavizar su consecuencia se plantean una serie de instrumentos; d) los costes de comercialización son más elevados en Europa que en Estados Unidos a consecuencia de la segmentación de su mercado, pero la integración no es lo suficientemente fuerte para modificar la diferencia señalada. Por último, las modificaciones en la especialización a las que se ha aludido anteriormente son de nuevo destacadas por Jovanovic en este capítulo.

Dos observaciones finales tienen —en nuestra opinión— que resaltarse en este capítulo de conclusiones: a) por un lado, que el análisis de la economía espacial y de la integración económica se basa en el estudio de casos específicos, lo que tiene indudables consecuencias metodológicas; b) que, en el pasado, la dotación de factores naturales (geografía de recursos) puede haber determinado la geografía de la producción pero no necesariamente ocurrirá así en el futuro, como consecuencia del impacto de la estructura de los mercados, la formación de capital humano o la presencia de economías de escala.

En el octavo capítulo, Jovanovic realiza una invitación a proseguir tareas de investigación en los dominios reseñados, proponiendo una lista de materias a incluir en ellas. El autor, en este orden, es fiel a algo que ya había manifestado en sus trabajos anteriores sobre integración. Citemos algunos temas a modo de ejemplo; a) el futuro de las corrientes de mano de obra extranjera en la UE; b) la forma en que la política comercial (incluyendo en ella a la integración) afecta al nivel agregado de empleo; c) la tendencia de una población que envejece a retirarse hacia el Sur, con efectos sobre la geografía de servicios; d) los movimientos de abandono de ciudades; e) las cuestiones relativas a la ampliación de la UE.

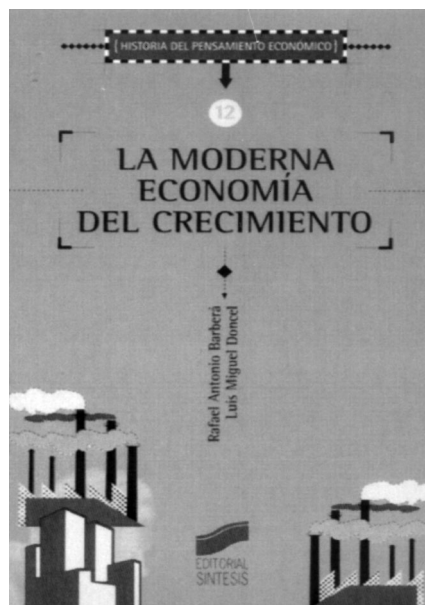
Con tres consideraciones cerramos esta reseña de una obra importante, que nos ha sugerido la presencia de un compromiso del autor para seguir analizando los elementos técnicos y las experiencias reales que se registren en este orden en el futuro inmediato. Por un lado, constituye para el lector (sobre todo para el que se inicia en estos temas) una apreciable fuente de materiales de estudio en órdenes varios (teoría de la localización, política industrial, estudio de la integración, multinacionales, inversiones directas principalmente). En segundo lugar supone una invitación a profundizar en aspectos muy relacionados con la economía mundial como son las influencias (quizá no excesivamente analizadas desde una perspectiva teórica aunque sí lo sean sobradamente en el descriptivo) que causarán los procesos de globalización. Por último, y basándonos en lo ocurrido con obras anteriores del autor, estamos convencidos de que éste será un trabajo al que seguirán sucesivas ediciones (que deseamos sean muchas) con nuevas aportaciones. Jovanovic nos ha acostumbrado no sólo a una actualización de las mismas sino también a revisiones muy profundas en busca del perfeccionamiento de su contenido.

**Miguel Ángel Díaz Mier,**  
Universidad de Alcalá

**Antonio M. Ávila Álvarez,**  
T.G.A. Universidad Autónoma de Madrid

## LA MODERNA ECONOMÍA DEL CRECIMIENTO

**R. A. Barberá de la Torre y  
L. M. Doncel Pedrera**  
Editorial Síntesis, Madrid, 2003  
270 páginas



Recientemente, y gracias al proyecto editorial sobre «Historia del Pensamiento Económico» de la Editorial Síntesis coordinado por el Catedrático de Economía de la Universidad Complutense de Madrid Luis Perdiges de Blas, ha llegado hasta nosotros este libro de introducción a la economía del crecimiento económico a largo plazo con el que sus autores consiguen llenar un importante vacío existente en ese ámbito para los lectores que, no estando familiarizados con las complejas técnicas matemáticas presentes en los modelos económicos sobre crecimiento, estén interesa-

dos en entender cuáles son las causas por las que unos países son más ricos que otros, o por qué algunas economías crecen más rápidamente, o qué políticas pueden mejorar el crecimiento de un país.

Para ello, este libro realiza un notable esfuerzo tanto a través del mayor uso de los métodos gráficos, como a través de la simplificación del aparato matemático, tratando en todo momento de razonar y explicar las fórmulas para que así el lector pueda comprender el texto sin necesidad de entender la expresión matemática.

Este libro se estructura en cinco partes que agrupan catorce capítulos a través de los cuales se pasa revista a los principales modelos de crecimiento económico, desde las aportaciones originales de Adam Smith, pasando por los modelos de crecimiento exógeno y la más reciente literatura de crecimiento endógeno.

En la primera parte del libro, capítulos 1 y 2, se pone de manifiesto que la literatura sobre crecimiento económico no se centra sobre el comportamiento cíclico que a corto plazo puede tener el Producto Interior Bruto (PIB) per cápita de los países, sino que trata de estudiar la tendencia o componente permanente del PIB a lo largo de tiempo, pues el crecimiento económico no es más que «el aumento continuado a lo largo del tiempo de la producción de una economía», su importancia radica en que cuanto mayor sea este au-

mento, mejores serán los niveles de vida y bienestar de los ciudadanos. Lo que se trata de entender a través de los modelos de crecimiento son una serie de regularidades empíricas que se desprenden del estudio sobre los datos económicos. En el capítulo 2, se pasa revista a las aportaciones de Adam Smith, Robert Malthus, David Ricardo y Joseph A. Schumpeter sobre el crecimiento económico, para Smith el ahorro, la especialización y el comercio son elementos claves en el crecimiento económico, mientras que Malthus ve en el trabajo y los recursos naturales sus causas, Ricardo al igual que Smith otorga a la inversión un papel esencial para el crecimiento económico; por último, Schumpeter considera al empresario el motor fundamental para el crecimiento a través de su continua búsqueda de rentas. Este capítulo se cierra con el estudio del primer modelo de la moderna teoría de crecimiento económico, el modelo Harrod y Domar que, partiendo de una descripción muy simple de la economía, alcanza la «ecuación fundamental» en la que se determina la tasa constante de crecimiento de la renta de una economía como el cociente entre la propensión marginal al ahorro y la relación entre el capital y la producción de un país. Se destaca lo poco probable que en este modelo resulta una situación de crecimiento sostenido a largo plazo.

En la segunda parte, capítulos 3, 4, 5 y 6, se estudian los modelos de

crecimiento neoclásico, empezando por el modelo de crecimiento de Solow y Swan que, a diferencia del modelo de Harrod-Domar, utiliza una función de producción que permite la sustitución entre los factores productivos y una ley de acumulación del capital derivada de la inversión, pero en el que el consumo no se deriva de la maximización de la función de utilidad de los agentes. De forma sencilla se deriva el estado estacionario de este modelo, es decir, el estado en el que cada variable crece a una tasa constante, y se concluye y razona cómo en dicho estado el *stock* de capital y, por tanto, el nivel de riqueza de un país, depende positivamente de la tasa de ahorro y negativamente tanto de la tasa de crecimiento de la población, como de la tasa de depreciación del capital. Por último, y a pesar de que el modelo predice que las economías a largo plazo alcanzarán el estado estacionario, los autores estudian las distintas sendas que recorrerían las economías en función de sus niveles iniciales de *stock* de capital. A continuación, en el capítulo 4, los autores nos muestran, en primer lugar, la imposibilidad en este modelo de conseguir «efectos crecimiento», es decir aumentos permanentes en la tasa de crecimiento a través de las políticas gubernamentales encaminadas a mejorar la tasa de ahorro o reducir la tasa de crecimiento de la población, en ambos casos sólo se consigue un «efecto nivel», es decir un

aumento permanente en el nivel de producción. En segundo lugar, se obtiene la tasa de ahorro que permite a la economía alcanzar la senda en la que el consumo per cápita y total sean máximos, lo que se conoce con el nombre de «la regla de oro de la acumulación de capital» que en este modelo se alcanza cuando el tipo de interés de la economía es igual a la tasa de crecimiento de la población y por ello también recibe el nombre de «la regla de la tasa natural o del tipo de interés biológico».

En el capítulo 5 se amplía el modelo de Solow y Swan en primer lugar, introduciendo la posibilidad de progreso tecnológico, en este caso aumentador del factor trabajo, para después incorporar también el capital humano, tratando de ver si estos factores permiten explicar las diferentes tasas de crecimiento entre los países. Una vez calculado los nuevos estados estacionarios se concluye que las tasas de crecimiento de las variables en términos per cápita dependen de la tasa exógena de progreso tecnológico, siendo la aportación al crecimiento del capital mayor cuando se considera tanto el capital físico como humano. El capítulo concluye con el análisis de las principales críticas tanto teóricas como empíricas que ha recibido este modelo. El capítulo 6 introduce en el modelo de agentes explícitamente maximizadores, de modo que la tasa de ahorro pasa a ser una variable endógena. Se estudia el denominado «Modelo de Crecimiento Óptimo»

de Ramsey-Cass- Koopmans, que se resuelve tanto de forma centralizada, es decir, suponiendo que existe un planificador benevolente que toma todas las decisiones tanto de consumo como de producción, como de forma descentralizada, es decir, suponiendo que los distintos agentes, economías domésticas y empresas, se relacionan y toman sus decisiones a través del mercado, se comprueba que en ausencia de distorsiones y externalidades se alcanzan los mismos resultados en ambos casos y, por lo tanto, no existen oportunidades de actuación para las autoridades mediante el empleo de la política económica. Se obtiene, también, «la regla de oro modificada» que nos dice que cuando los individuos valoran más el presente que el futuro, la utilidad recibida en la senda de transición al estado estacionario es más importante que la obtenida en dicho estado.

La tercera y la cuarta parte, capítulos del 7 al 11, se centra en los modelos de crecimiento endógeno, es decir, en los modelos que enfatizan que el crecimiento económico es un resultado generado por el propio sistema económico y no el resultado de fuerzas que le afectan desde fuera. En el capítulo 7 se desarrolla el modelo AK que debe su nombre a la forma de la función de producción que presenta rendimientos constantes a escala, lo que va a permitir que el modelo refleje la importante conexión existente entre la inversión y el crecimiento. Tras la

resolución razonada del modelo se concluye que la tasa de crecimiento viene determinada ahora por los parámetros del modelo y no por el *stock* de capital inicial, lo cual implica que, por regla general, el modelo no tendrá estado estacionario y se pueden justificar tasas de crecimiento siempre positivas sin tener que recurrir al crecimiento exógeno del progreso tecnológico, además, en este modelo los cambios en la tasa de ahorro generan cambios permanentes en la tasa de crecimiento. Los autores analizan también las semejanzas y diferencias entre el modelo AK y el modelo de Harrod-Domar y comprueban, a través de la introducción en el modelo AK de una función de producción con productividades marginales y medias decrecientes pero acotadas inferiormente, que para la obtención de crecimiento endógeno sostenido lo importante no es el tipo de rendimientos de la función de producción sino que las productividades tengan un límite inferior superior a la tasa de depreciación de la economía.

El aprendizaje por la práctica y su influencia en el crecimiento se estudia en el capítulo 8. El modelo desarrollado es una versión del modelo de Romer que recoge la idea de que a través de la inversión en conocimiento se genera una externalidad natural pues al ser el conocimiento un bien público aparece un «efecto desbordamiento del conocimiento» por el que en todo momento el conocimiento agregado disponible

coincide con el conocimiento al que tiene acceso la empresa. Este modelo predice que la tasa de crecimiento depende positivamente del valor que alcancen los parámetros que recogen la aportación del capital y la acumulación del conocimiento, y permite comprobar cómo la tasa de crecimiento de la economía descentralizada es inferior a la que se obtiene cuando se resuelve el modelo a través de un planificador benevolente, pues este último internaliza en el modelo el efecto desbordamiento; en consecuencia, se justifica la utilización de una política económica encaminada a igualar la productividad marginal social y privada (subvenciones a la producción financiadas con impuestos de suma fija no distorsionadores) para poder alcanzar el óptimo social.

Otra de las variables que se ha introducido en los modelos de crecimiento endógeno es el capital humano que, según Lucas, recoge el nivel general de capacitación del trabajador y depende del esfuerzo que en la economía se dedique a su adquisición. El modelo básico analizado es el de Lucas-Uzawa que, a diferencia del modelo neoclásico, distingue entre las formas de acumulación de capital físico y humano. Tras la resolución del modelo y la obtención del estado estacionario se concluye, al igual que en el modelo AK, que la tasa de crecimiento es constante y depende de los parámetros del modelo pero ahora se ve afectada por el parámetro de pro-

ductividad del sector formador de capital humano. Los autores también estudian las implicaciones de política que se derivan cuando se amplía el modelo para permitir una externalidad positiva en el capital humano y se permite que el capital físico participe en la formación del capital humano.

Los capítulos 10 y 11 recogen los modelos de crecimiento endógeno de segunda generación, que tratan de superar las limitaciones de los modelos de competencia perfecta en los que el crecimiento se debe a la acumulación de capital físico y humano a pesar de la importancia que se da a la tecnología, trabajando para ello con modelos de competencia imperfecta. En primer lugar, en el capítulo 10, se estudia el modelo de Romer en el cual la inversión en investigación y desarrollo (I+D) permite obtener nuevos productos (innovación horizontal) sobre los que las empresas innovadoras poseen poder de monopolio. En este caso el modelo permite la existencia de crecimiento sostenido pues las empresas dedicadas a I+D siempre tendrán incentivos a seguir buscando nuevos productos debido a los beneficios positivos que obtienen de ellos. El capítulo 11 analiza los modelos en los que la innovación a través de la I+D no implica el aumento del número de productos sino una mejora en la calidad de los ya existentes, lo que se conoce con el nombre de las «escaleras de calidad» o modelos de innovación verti-

cal. El modelo analizado es el de Aghion-Howitt de «destrucción creativa» en el que la I+D permite alcanzar una nueva tecnología mejor que la anterior y, por lo tanto, los empresarios reconocen que los beneficios extraordinarios derivados de la I+D son transitorios. En consecuencia, la inversión en I+D provoca ahora dos externalidades: una negativa, pues con ella se roba el negocio a la empresa con la tecnología antigua y otra positiva, pues la innovación permite tanto la obtención posterior de otra innovación, como una mejora en el bienestar social al ser mayor la mejora del consumidor por el nuevo bien intermedio que el beneficio del nuevo monopolista. Al igual que en el modelo anterior, cualquier tipo de incentivo o subvención que permita elevar los recursos dedicados a I+D aumentará la tasa esperada de crecimiento de la economía.

La quinta parte del libro, capítulos del 12 al 14, se dedica al estudio de los aspectos empíricos relacionados con la contabilidad del crecimiento y la convergencia. Así, el capítulo 12 trata de descubrir cuáles son las participaciones de cada uno de los factores productivos en la producción total de una economía, para poder estimar el efecto derivado de la introducción de un nuevo tipo de capital, en el se obtiene el famoso «residuo de Solow» que recoge la parte del crecimiento que no puede ser explicada ni por la acumulación de capital ni por la aporta-

ción del trabajo y también se analiza cómo a través de los «precios hedónicos» que permiten medir no sólo la contribución del capital sino las mejoras en su rendimiento, podemos estimar el impacto que el uso de las nuevas tecnologías —ordenadores, Internet, nuevas telecomunicaciones— ha tenido sobre la economía española y el conjunto de la Unión Europea. El debate sobre la convergencia y sus distintos indicadores y definiciones se presenta en el capítulo 13, recogiendo la evidencia empírica sobre la convergencia en el capítulo 14. El libro se cierra con una nota de los autores a modo de conclusión en la que se pone de manifiesto la vigencia actual de los modelos de crecimiento, dada su aplicación a nuevos campos de investigación como pueden ser el análisis del medio ambiente y de los recursos naturales.

Conviene destacar también, por su originalidad, la inclusión final de tres anexos en los cuales el lector encontrará, respectivamente, una correcta guía bibliográfica sobre crecimiento tanto de nivel básico como de nivel intermedio y avanzado, una recopilación de las principales direcciones de Internet donde podemos obtener información sobre crecimiento y un extracto en castellano de los tres artículos con mayor influencia sobre la evolución de la economía del crecimiento económico: el artículo de Solow que dio origen al modelo neoclásico, el artículo de Lucas sobre capital humano y

el artículo de Romer sobre competencia imperfecta e I+D.

En resumen, nos encontramos ante una oportuna guía sobre el crecimiento económico muy adecuada para lectores no especializados en dicha literatura pero con inquietud por entender cuáles son los canales por los que el trabajo, el capital y la población, entre otras variables, pueden mejorar el crecimiento de una economía.

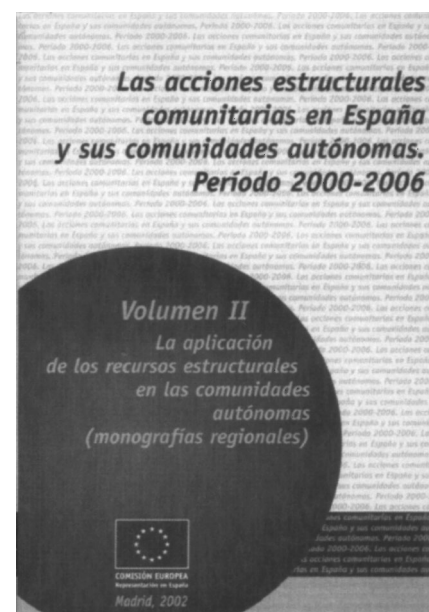
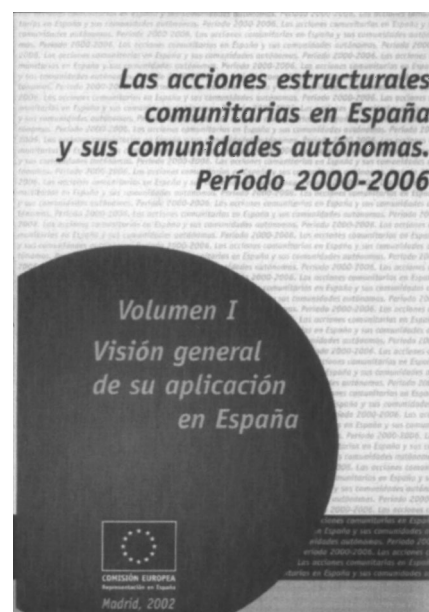
**Manuel Blanca Arroyo**

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales  
Departamento de Economía  
Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

## **LAS ACCIONES ESTRUCTURALES COMUNITARIAS EN ESPAÑA Y SUS COMUNIDADES AUTÓNOMAS. PERÍODO 2000-2006 (Volúmenes I y II)**

**L. Lázaro Araujo (coordinador)**  
Comisión Europea,  
Representación en España  
Madrid, 2002  
184 y 616 páginas

En los primeros años de la década de los ochenta, la hoy Unión Europea (UE) registraba importantes problemas económicos, entre los que destacaban elevadas tasas de desempleo y pobre competitividad en actividades de alta tecnología. El remedio para esta «enfermedad europea» requería, principalmente, reformas estructurales encaminadas a potenciar la



flexibilidad de los mercados y a reducir las barreras a la movilidad dentro de la Unión, para restaurar su capacidad a la hora de generar crecimiento y empleo. El Mercado Único Europeo (MUE) supuso la abolición, hacia finales de 1992, de todas las barreras (físicas, técnicas y fiscales) que pudieran persistir y que entorpecieran la libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales (las denominadas «cuatro libertades»).

Pero, desde el primer momento, fue evidente para muchos analistas que no todos los países habían de ser beneficiarios netos de la iniciativa o que se beneficiarían por igual. La fuerte concentración de la actividad económica en la denominada «dorsal europea» (desde el Gran Londres a Milán) evocaba la posibilidad de una mayor diferenciación económica Norte-Sur en el seno de la UE. Además, la coincidencia temporal del lanza-

miento del MUE y la ampliación del club de países miembros con España y Portugal, hizo patentes las diferencias regionales y elevó el riesgo de reducción de la convergencia real dentro de la UE. Por ello, para reducir este riesgo, se creó paralelamente un importante mecanismo de compensación por medio de ayudas estructurales concentradas en los llamados paquetes Delors I y II. Se trata de un notable volumen de recursos donde se situaron las ayudas del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), del Fondo Social Europeo (FSE), y de la Sección Orientación del Fondo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA-Orientación), completándose esta arquitectura, en 1993, con la creación del Instrumento Financiero de Orientación Pesquera (IFOP), con objetivos similares en el ámbito de la pesca a los de la sección Orientación del FEOGA en agricultura y medio rural.

Posteriormente, ante la necesidad de un salto cualitativo en el proceso de integración, el Tratado de Maastricht lanzaba, en 1991, un proyecto más ambicioso de construcción europea, concibiéndose el establecimiento de la Unión Económica y Monetaria (UEM) con la implantación de una moneda única, como instrumento de profundización del Mercado Único. Al mismo tiempo, la creación del Espacio Económico Europeo, ampliaba la extensión del MUE y el riesgo potencial para los países periféricos. Con el fin de compensar a los potenciales perdedores estableció el Fondo de Cohesión con el objetivo de promover la cohesión económica y social entre los Estados miembros.

De hecho, la política de cohesión económica y social se ha venido configurando como uno de los pilares básicos del proceso de integración europea, hasta el punto de que, según el Tratado de la UE, los Estados miembros y la Comisión deben conducir y coordinar su política económica con miras a reforzar la cohesión económica y social y a reducir las diferencias entre los niveles de desarrollo de las diversas regiones (artículos 158 y 159 de la versión consolidada). El objetivo fundamental de esta política es la reducción de las diferencias de nivel de renta entre regiones, no mediante medidas de apoyo a un sector productivo determinado (como podrían ser las de la Política Agraria Común, PAC), sino tratando de reforzar los factores que determinan

el crecimiento económico. De ahí su calificativo de estructural.

Este libro, coordinado por Laureano Lázaro Araujo y editado en dos tomos, recoge el conjunto de acciones estructurales europeas en España y sus Comunidades Autónomas para el actual período de programación 2000-2006.

El primer tomo, estructurado en tres capítulos, ofrece una visión general de su aplicación en España. Comienza con un primer capítulo que nos pone en antecedentes sobre el papel desempeñado por los Fondos Estructurales (FEDER, la sección Orientación del FEOGA, FSE e IFOP) en la cohesión económica y social. Se aclara, en primer lugar, la diferencia existente entre dichos fondos y otros instrumentos financieros también destinados a acciones estructurales (Fondo de Cohesión y Banco Europeo de Inversiones) y, tras una revisión del tratamiento de la cohesión económica y social en los distintos tratados, se exponen las normas que regulan tanto el funcionamiento de los Fondos Estructurales durante el período 2000-2006 (principios básicos, objetivos prioritarios, programación, evaluación y seguimiento, etcétera) como el Fondo de Cohesión.

Un segundo capítulo analiza los recursos estructurales asignados a la cohesión para el período 2000-2006 y su comparación con el período precedente (1994-1999), así como los criterios de asignación utilizados para su reparto entre los

Estados miembros y los finalmente asignados a España con un detallado desglose por objetivos y por grandes ámbitos de aplicación. Se ofrece, de esta forma, un compendio preciso y pormenorizado de las ayudas estructurales europeas en España con una regionalización indicativa completa y minuciosa. Se cierra el primer volumen con una recapitulación de los rasgos más destacables de la aplicación de la política de cohesión europea en España y sus Comunidades y ciudades autónomas, un examen de la experiencia española y de sus regiones en términos de convergencia real y el importante papel desempeñado por los Fondos Europeos y de Cohesión en dicha convergencia, así como algunas consideraciones muy oportunas sobre las perspectivas futuras de estas ayudas en el marco de la ampliación de la UE con la incorporación de los Países del Este y del Centro de Europa (PECOs), relativamente más pobres.

En este sentido cabe recordar que la realización de los proyectos financiados con las ayudas comunitarias han supuesto, por una parte, un impulso de demanda en la economía española y de sus regiones que se ha traducido en una mayor producción y en la creación o mantenimiento de puestos de trabajo. Pero, además, su capacidad productiva se ha visto incrementada por las infraestructuras creadas por las ayudas comunita-

rias, dado que una vez que las actuaciones van finalizando y entran en operación aumentan la productividad de los factores privados (trabajo y capital) y, con ello, la competitividad de nuestros bienes y servicios, de modo que las ayudas europeas han contribuido decisivamente a la creación de riqueza y empleo durante los últimos decenios, por lo que, de mantenerse los actuales criterios de elegibilidad para recibir ayudas, varias de las actuales regiones españolas Objetivo 1 dejarían de serlo como consecuencia de su proceso de convergencia real en curso, que les situará en unos niveles de renta superiores al umbral establecido por la UE para recibir ayudas (Comunidad Valenciana, Canarias, Cantabria y Castilla y León).

Por su parte, Asturias, Castilla-La Mancha, Murcia y, seguramente, Galicia saldrían de este grupo de regiones beneficiarias de sustanciales ayudas europeas como consecuencia de la ampliación. Permanecerían tan sólo Andalucía y Extremadura. Además, España quedaría excluida del Fondo de Cohesión al ser su renta por habitante superior al 90 por 100 de la media Unión ampliada. Este efecto es, si se quiere, estadístico, pero refleja una realidad que obliga a reorientar las políticas comunitarias y, en el actual debate abierto sobre posibles opciones, este tercer capítulo debería ser muy tenido en cuenta. Por último, tal y como está articulada la política re-

gional del Gobierno Central, el estar catalogada como región objetivo 1 implica participar activamente en el reparto del Fondo de Compensación Interterritorial y recibir un trato más beneficioso a la hora de la creación de infraestructuras por parte de la Administración Central, por lo que el dejar de serlo conllevaría importantes desventajas comparativas. Aún así, si gracias al proceso de convergencia en curso se logra superar el listón de una renta inferior al 75 por 100 de la media comunitaria, debería tomarse este hecho como un éxito conjunto tanto de las autoridades regionales y europeas, como de los agentes económicos que han sabido sacar provecho de las mejoras de productividad que dichas ayudas generan.

El segundo tomo de la obra comentada comprende las monografías de todas y cada una de las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas. Con el fin de entender e interpretar más adecuadamente las razones objetivas subyacentes en las distintas estrategias y actuaciones contempladas en cada una de ellas, ofrece en primer lugar una somera descripción de la problemática socioeconómica y de las debilidades estructurales más significativas existentes en cada una de las regiones beneficiarias de las ayudas estructurales. A continuación, se analizan las prioridades de aplicación de los recursos estructurales mediante un análisis de la estrategia de desarrollo establecida

en los documentos de programación y de los principales objetivos y ejes de intervención de los Fondos, para finalizar con una exposición detallada de la totalidad de recursos financieros programados y su comparación con los obtenidos en el período anterior.

En conjunto, el libro puede ser de gran utilidad a aquellos lectores interesados en la evolución de la política de cohesión económica y social comunitaria y su impacto en España y sus regiones, al tiempo que les ofrece una sucinta panorámica de las deficiencias estructurales que aún presentan algunas Comunidades cuya superación, probablemente, requiera continuar en el futuro con políticas de apoyo a la dotación de infraestructuras públicas, mejora del capital humano y ayudas a la inversión privada. Para los responsables de la gestión de los Fondos Estructurales en los territorios beneficiados, estos dos volúmenes, además de facilitarles la labor de interpretación del árido lenguaje reglamentario de las normas que regulan su funcionamiento, pone a su disposición un minucioso análisis por distintas categorías de las ayudas comprometidas para el actual período presupuestario. Por último, para los responsables de duras y difíciles negociaciones que se avecinan a la hora de cerrar la adhesión de los nuevos socios, este libro ofrece argumentos y consideraciones estratégicas que pueden ser empleadas dentro del relativo margen de ma-

niobra que queda dentro de estos estrictos límites existentes a la hora de concretar las perspectivas financieras en el período 2007-2013, margen que tanto el gobierno central como las Administraciones autonómicas pueden, y deben, aprovechar con el fin de impulsar nuestra economía hacia sendas cada vez más elevadas de bienestar y riqueza.

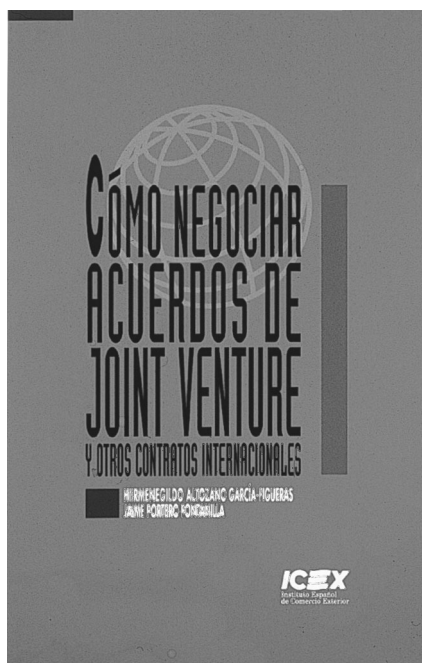
En cualquier caso, la experiencia española en materia de cohesión que se recoge en este libro sugiere que es necesario seguir profundizando en las políticas económicas que permitan que, en el siguiente período presupuestario, España y sus Comunidades sean economías plenamente integradas en la Unión Europea, con sus desequilibrios macroeconómicos resueltos en su componente estructural, sus mercados de factores y productos liberalizados y la capitalización productiva y humana suficiente como para que la reducción (o eventual retirada) de las ayudas comunitaria no se haga notar. Éste es el reto, y hay que reconocer que tanto los fondos comunitarios, como los compromisos globales derivados de nuestra participación en la Unión Europea, han puesto a la economía española y la de sus regiones en la senda adecuada para conseguirlo.

**Simón Sosvilla Rivero**  
FEDEA  
y Universidad Complutense de Madrid

## RESEÑAS

### **CÓMO NEGOCIAR ACUERDOS DE JOINT VENTURE Y OTROS CONTRATOS INTERNACIONALES**

**H. Altozano García-Figueras  
y J. Portero Fontanilla**  
Instituto Español de Comercio  
Exterior (ICEX)  
285 páginas



La creciente complejidad de los procesos de inversión en el exterior exige prestar cada vez más atención no sólo a los mecanismos de protección, en sentido estricto, de dichas inversiones sino, también, a aquellos instrumentos que pueden servir para garantizar, hasta donde ello es posible, la buena marcha de los proyectos o negocios en los que

se materializan o para, en el peor de los casos, minimizar los perjuicios derivados de su frustración.

Este libro aspira a ofrecer claves prácticas para la negociación de las cláusulas de acuerdos de *joint venture* y para la articulación contractual de las garantías que, generalmente, requieren los aspectos financieros inherentes a toda inversión en el exterior.

Trata, en su capítulo 1, de los elementos que suelen estar presentes en toda negociación internacional, entendiendo por tal el proceso que se inicia con la concepción del negocio y concluye con su realización en el sentido más amplio (constitución de una empresa conjunta, ejecución de un contrato de compra-venta, etcétera).

Por su parte, el capítulo 2 examina el régimen jurídico de las inversiones españolas en el exterior. Pretende explicar cuándo, desde el punto de vista de la legislación española, estamos ante una inversión española en el exterior. La cuestión no es baladí, pues de dicha condición (entendida en el sentido amplio de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones) se derivan importantes consecuencias en cuanto al acceso a determinados mecanismos de protección.

Bajo el título general «Instrumentos oficiales de garantía» el capítulo 3 expone aquellas medidas específicas con las que cuentan los inversores en el exterior para dotar de una mayor protección a su inversión. Junto a los

Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de inversiones (APPRI), los inversores disponen de la póliza de seguro de inversiones en el exterior por medio de la que las compañías de seguro de crédito a la exportación (en el caso de España, la CESCE) despliegan a su favor garantías complementarias de las que incorporan los APPRI.

El capítulo 4 se refiere a la elección del contrato en la fase negociadora y en él se explica que la creciente complejidad de los negocios internacionales hace que sea recomendable para las partes en una negociación determinar cuál será el tipo de contrato que suscribirán finalmente y cuáles serán las *reglas del juego* que aplicarán en esa fase negociadora hasta que acuerden el contrato.

Las garantías en la contratación internacional están recogidas en el capítulo 5. Éstas constituyen instrumentos preventivos que las partes incorporan en un determinado contrato para reforzar el cumplimiento de una obligación. Son las llamadas garantías independientes (o a primera demanda), las garantías accesorias, las fianzas corporativas y las cartas de patrocinio (*comfort letters*).

Uno de los elementos más típicos de la negociación internacional son los llamados medios *alternativos de solución de controversias* (*alternative dispute resolution* o ADR) para resolver las discrepancias entre los contratantes. Entre los ADR que son objeto de análisis en el capítulo 6 se incluyen la negociación, la me-

diación, la evaluación por expertos y el arbitraje.

En el caso de los negocios internacionales, una misma operación puede ser objeto de la aplicación simultánea de normas de competencia de diversas jurisdicciones sobre la base de la llamada *doctrina de los efectos*. Estas cuestiones y, en particular, la relativa a las operaciones que pueden generar concentraciones anticompetitivas y sus efectos jurídicos se tratan en el capítulo 7.

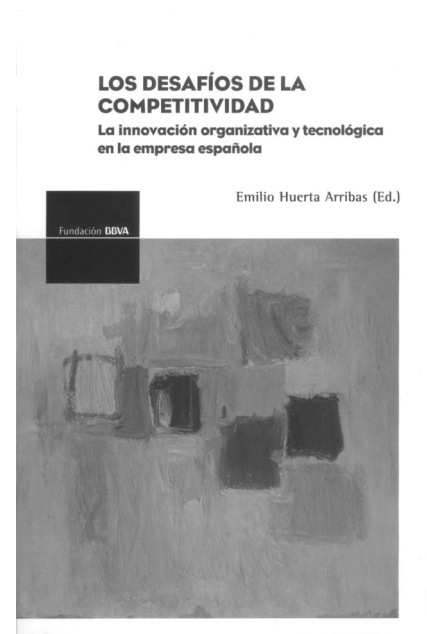
El último capítulo se ocupa de los acuerdos de *joint venture*, pues éstos constituyen uno de los vehículos más extendidos para canalizar inversiones en el exterior y presentan unas características específicas que los hacen merecedores de un tratamiento singular. Un modelo de contrato de *joint venture*, incluido al final del libro como anexo, ilustra la forma en que pueden imbricarse en este tipo de acuerdos los temas abordados a lo largo de toda la obra.

## LOS DESAFÍOS DE LA COMPETITIVIDAD. LA INNOVACIÓN ORGANIZATIVA Y TECNOLÓGICA EN LA EMPRESA ESPAÑOLA

**E. Huerta Arribas (editor)**

Fundación BBVA  
Bilbao, 2003  
334 páginas

Esta obra representa una novedad en los estudios de carácter micro acerca de los prácticas innovadoras



de las empresas, tanto en «innovaciones duras» (tecnológicas), como en «innovaciones blandas» (organizativas y de recursos humanos), no menos decisivas que las primeras y constituyendo una referencia imprescindible para el amplio colectivo de investigadores en los ámbitos de la Economía de la Empresa, Economía Industrial, gestión de recursos humanos, gestión de calidad y, en general, para quienes quieran profundizar en el conocimiento de la empresa española y el compromiso que está adquiriendo para mejorar su capital organizativo y humano.

Conocer la naturaleza y extensión de los cambios tecnológicos y las innovaciones organizativas, describir las nuevas prácticas de gestión de los recursos, analizar los factores asociados a su implantación y reconocer las estrategias que las empresas españolas utilizan para mejorar su capacidad de competir, constitu-

## LOS LIBROS

yen los objetivos básicos de esta obra. Para realizar esta ambiciosa tarea, se ofrece una rigurosa evidencia empírica consistente en una muestra de casi mil establecimientos industriales de cincuenta o más empleados, de todos los ámbitos geográficos, tamaños y sectores de actividad. Los resultados obtenidos en este trabajo permiten concluir que el impulso modernizador que incorpora la empresa española es todavía modesto. No obstante, también se constata la existencia de un grupo reducido de empresas de excelencia que avanzan en el diseño de estructura organizativas más planas y permeables. Este colectivo de las mejores empresas españolas, ha alineado las nuevas tecnologías con el cambio de la estructura interna, obteniendo un alto compromiso de sus trabajadores, que cada vez más cuentan con altos grados de responsabilidad y autonomía en el desempeño de sus tareas y en la consecución de los objetivos de la empresa.

### PROMOCIÓN COMERCIAL

**Enrique Bigné (coordinador)**  
ESIC Editorial,  
Madrid, 2003  
528 páginas

La promoción es, hoy en día, una de las variables de mayor interés dentro del *marketing-mix* de las empresas y organizaciones. Es visible para cualquier consumidor y en mu-



chas ocasiones la cara más visible de las empresas.

Esta obra está realizada por 23 autores procedentes de 18 universidades, todos ellos doctores en Ciencias Económicas y Empresariales y profesores, de materias relacionadas con la promoción, en sus respectivas universidades. Cada capítulo contiene una parte conceptual y otra práctica, compuesta por ejemplos reales del mercado, lecturas, aplicaciones para su discusión y casos prácticos.

El libro está estructurado en 16 capítulos, desarrollado en cuatro partes. En la parte general, se abordan los fundamentos de la promoción comercial, la respuesta del consumidor a la promoción comercial, la planificación de la campaña de promoción, la eficacia de la promoción y los efectos económicos y sociales de la promoción.

La segunda parte está dedicada a la Publicidad, tratando los temas siguientes: Objetivos y presupuesto, Mensaje y creatividad publicitaria, Planificación de medios publicitarios, Agentes y regulación publicitaria.

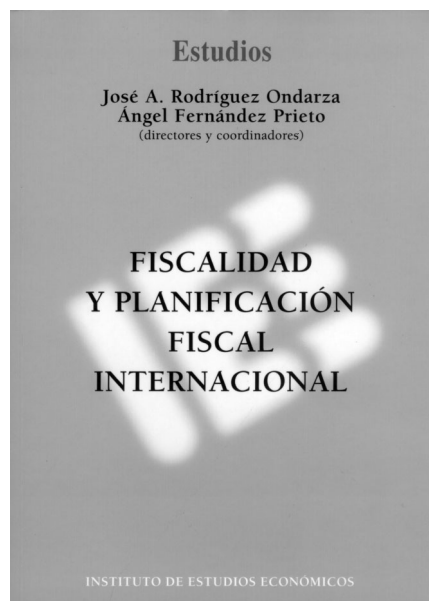
La tercera parte se ocupa de la Promoción de Ventas: Naturaleza y ámbito de la promoción, Técnicas, Venta personal.

Por último, la cuarta parte analiza otras herramientas Promocionales: Patrocinio, Ferias y exposiciones, Promoción directa e interactiva y Relaciones públicas.

### FISCALIDAD Y PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL

**J. A. Rodríguez Ondarza  
y A. Fernández Prieto  
(directores y coordinadores)**  
Instituto de Estudios Económicos  
Colección Estudios  
Madrid, 2003  
532 páginas

La economía mundial en las últimas dos décadas se ha caracterizado por su creciente globalización. En este proceso han incidido la desregulación y la liberalización de amplios sectores económicos y, sobre todo, una estrategia de globalización empresarial. La globalización económica genera importantes beneficios en la economía mundial, entre los que destaca el apreciable aumento de la producción, derivado del incremento de las inversiones y



del reforzamiento de las actividades de innovación. Además, la globalización concede grandes oportunidades de progreso a los países en vías de desarrollo y permite una mejora sustancial en los niveles de vida de sus habitantes.

Los efectos de la globalización económica en los sistemas fiscales nacionales han supuesto un «ensanchamiento» de la importancia de los aspectos internacionales de los tributos dentro de la disciplina tributaria globalmente considerada. Este nuevo escenario obliga a replantear principios, conceptos, métodos y estrategias por parte de los Estados ante una situación dinámica caracterizada por la libertad de movimiento de los factores productivos, la innovación tecnológica, la competencia por atraer inversiones y la búsqueda de la eficiencia en la asignación de recursos en el ámbito mundial. En es-

tas circunstancias, es preciso analizar el marco normativo de la fiscalidad internacional en el ordenamiento español y su adaptación a este nuevo escenario. El análisis debe comprender tanto las medidas previstas para favorecer la internacionalización y la competitividad de la empresa española como la regulación de la imposición en España de los no residentes, todo ello desde la perspectiva del principio de neutralidad impositiva. Por otro lado, la importancia que ha adquirido la globalización económica obliga a estudiar el desplazamiento temporal al extranjero de trabajadores para prestar sus servicios y evitar los indeseables efectos de la doble imposición internacional.

El estudio del marco normativo de la fiscalidad internacional española no es completo si no se aborda el papel que juegan los convenios celebrados por España para evitar la doble imposición, en cuanto instrumentos para convenir el reparto de soberanías fiscales, de políticas de coordinación fiscal y evitar la doble imposición internacional, la discriminación fiscal y el fraude. En esta misma línea de análisis es imprescindible abordar los problemas que suscita la imposición indirecta en las operaciones internacionales, tanto desde una perspectiva comunitaria como extracomunitaria, donde rigen los principios de neutralidad y libre competencia.

El análisis anteriormente descrito no agota una problemática caracteri-

zada por su complejidad y dinamismo. Así, es preciso abordar algunos problemas específicos. El primero de ellos es la compleja tributación del ahorro en el ámbito de la Unión Europea. La armonización de esta materia es una vieja aspiración en el seno de la Unión que parece que por la vía de la coordinación fiscal y la necesaria cooperación administrativa va a culminar con éxito. En segundo lugar se encuentra la problemática del régimen fiscal de los *holdings*. El estudio de esta materia requiere el análisis del régimen previsto para este tipo de entidades en la legislación española, así como un acercamiento a los regímenes similares adoptados por otros Estados, en particular por los Estados miembros de la Unión Europea. Por último, y en relación con la estrategia de creación de instrumentos financieros competitivos, es necesario estudiar los aspectos internacionales de las entidades de inversión colectiva y, en particular, sobre la SIMCAV española.

En el ámbito internacional es imprescindible abordar el análisis de las normas antiabuso y su eficacia. Para ello es conveniente el estudio de los precios de transferencia. Este tipo de normas pretenden garantizar el cumplimiento del principio internacional de independencia (*arm's length principle*), que podría verse alterado cuando las operaciones se realizan entre entidades vinculadas. La normativa en materia de precios de transferencia busca asegurar que el beneficio se grave

en aquel sujeto que lo obtiene realmente y en el Estado al que se atribuye el poder de someterlo a tributación. En esta misma línea, es necesario el estudio de las entidades en régimen de atribución de rentas que constituían en ocasiones un eficaz instrumento de elusión fiscal y que aparecen reguladas en la Ley 46/2002, de 18 de diciembre, de reforma parcial del impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y por la que se modifican las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de no Residentes.

Por otro lado, es preciso abordar la transparencia fiscal internacional, que puede calificarse también como un tema clásico. Este tipo de normas antiabuso provoca algunos problemas, pues algunos tribunales han dado la razón a aquellos autores que habían afirmado la incompatibilidad de estas normas con los convenios para evitar la doble im-

sición. También se debe abordar un problema de extraordinaria complejidad como son las medidas adoptadas en los convenios para evitar la doble imposición contra la utilización abusiva de los mismos y, en particular, a través de dos tipos de conducta: el *treaty shopping* y el *rule shopping*. Ambas conductas abusivas tienen en común que pretenden reducir la tributación en el Estado de la fuente mediante la aplicación indebida de un convenio de doble imposición. La experiencia internacional, los informes internacionales y los distintos Estados han potenciado recientemente un eficaz instrumento de cooperación para luchar contra la elusión fiscal: el intercambio de información entre Administraciones Tributarias. En esta misma línea, la asistencia mutua entre Administraciones de diferentes Estados en la recaudación constituye un instrumento fundamental

para la aplicación efectiva de un sistema tributario.

Finalmente, en el Estudio se aborda la competencia fiscal perjudicial. La competencia fiscal sana, que favorece la eficiencia económica y racionaliza el gasto público, puede, en ocasiones, derivar en estrategias que desvirtúan la plena competencia. Este asunto ha adquirido una importancia fundamental. Prueba de ello es que, como consecuencia de las actuaciones de la OCDE, un buen número de territorios que antes recibían la calificación de paraíso fiscal han iniciado políticas de colaboración internacional y determinadas conductas agresivas de Estados «respetables» han sido suprimidas por ser contrarias a los usos de una competencia fiscal que escondía auténticas subvenciones y ayudas del Estado.

**Sumario remitido por el IEE**