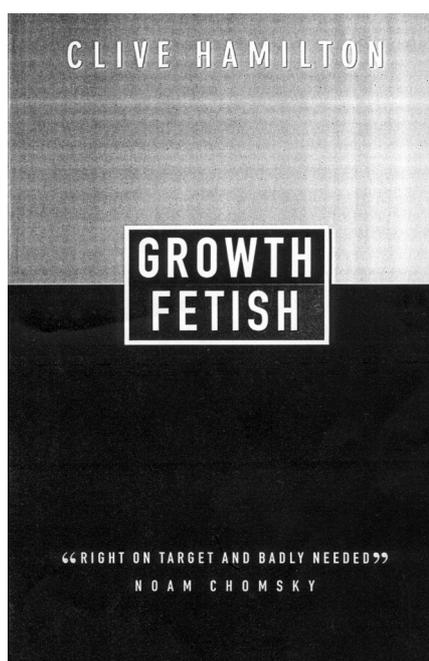


# NOTAS CRÍTICAS

## GROWTH FETISH

**Clive Hamilton**

Pluto Press, Londres, 2004



El estudio del crecimiento económico y de los factores que pueden mejorarlo, así como las causas que han propiciado la prosperidad de las naciones, son dos aspectos que han despertado el interés de los economistas y sociólogos en las últimas décadas. La aparición de modelos mucho más sofisticados y desarrollados, así como una mejor información estadística, son algunas de las circunstancias que han dado lugar a este interés. Obviamente, no se trata de temas nuevos para los economis-

tas y sociólogos; la novedad radica en la disponibilidad de datos, cada vez en mayor medida, que permiten no sólo profundizar en las aportaciones ya realizadas, sino también innovar.

La conclusión alcanzada, con más o menos matizaciones, es positiva. No cabe duda de que las naciones han experimentado una importante evolución en los últimos siglos, de tal manera que el nivel de bienestar de los ciudadanos se ha visto mejorado sensiblemente. El estudio de la convergencia nos muestra que con las actuaciones adecuadas, sobre todo con una política fiscal no muy activa y dejando libertad para la movilidad de los factores productivos y del comercio, las naciones convergerán entre sí, reduciéndose paulatinamente las diferencias en el crecimiento entre las naciones pobres y ricas.

Así pues, conocer las causas que han propiciado la prosperidad y el crecimiento en los países más desarrollados resulta de interés, no sólo para mantener su situación, sino también para considerar si dicha experiencia es extrapolable a los menos desarrollados, permitiéndoles crecer más deprisa y acelerando, por tanto, el proceso de convergencia. Los mecanismos del mercado imperantes en las economías más avanzadas, serían los encargados de superar los problemas que pudieran surgir, como por ejemplo, en la distribución de la renta.

Pero ante esta conclusión, sin duda positiva, surgen en cambio un conjunto de dudas y de temores a

los que los estudiosos de estos temas han tratado de enfrentarse y dar respuesta. En términos generales, se contemplan los efectos que tienen sobre el medio ambiente, el papel de las instituciones, la cultura, las sociedades de la información, la distribución de la renta, etcétera. Ello ha dado lugar, en consecuencia, a una literatura que es crítica con las posturas tradicionales, en la que se cuestiona el tipo de crecimiento que se está consiguiendo y si beneficia a la mayoría de la sociedad.

Y es precisamente en este ámbito en el que habría que encuadrar el libro del profesor Hamilton objeto de este comentario. A través de sus páginas se exponen las diferentes críticas a la sociedad occidental regulada bajo el sistema capitalista desde distintas perspectivas: económica, cultural, filosófica y medioambiental. Su objetivo es, por tanto, criticar la ideología política dominante y los aspectos culturales de las economías occidentales. Para ello desentraña los dos principios fundamentales inherentes al capitalismo, como son, la necesidad del crecimiento económico, mediante el cual se pretende justificar las políticas de los gobiernos considerando que gracias a él se pueden alcanzar los distintos objetivos macroeconómicos, y la importancia del progreso para estas sociedades.

Para desarrollar este análisis, el autor divide su libro en una introducción y ocho capítulos, en los que se estudian diferentes temas, tales

como el consumismo, las actitudes respecto al trabajo, el papel del gobierno y el medio ambiente. En el último capítulo el autor presenta su visión respecto a cuál sería la alternativa a una sociedad después de alcanzar un cierto crecimiento.

En concreto, el capítulo primero analiza lo que se podría denominar obsesión por el crecimiento. Hamilton señala que el crecimiento se ha convertido en un orgullo nacional, acusando de incompetencia a aquellas naciones que crecen menos que las demás. Se trata de una obsesión que no sólo afecta a las naciones más desarrolladas, sino también a las menos favorecidas.

El segundo capítulo se centra en el bienestar, destacándose el hecho de que a pesar de que existe una obsesión por el crecimiento, en cambio se ha prestado una relativa menor atención a sus efectos sobre el bienestar. Esto es, si aquellas naciones que crecen más, incrementan también el bienestar. Hamilton considera que ello puede deberse a que si la respuesta fuese negativa, entonces algunas de las instituciones, estructuras políticas y actuaciones dejarían de estar justificadas.

El capítulo tercero titulado «identidad» se centra en los efectos del consumismo, considerando las prácticas de comercialización y el exceso de consumo que se presenta en las sociedades occidentales.

El progreso, el otro principio en el que se fundamenta el sistema capitalista, como indicamos anterior-

mente, es desarrollado en el capítulo cuarto, en el que se pasa revista a la evolución de ese concepto y al papel que tiene la globalización.

El capítulo quinto se centra en la política, haciendo especial hincapié en lo que se ha venido denominando «la tercera vía», que como indica el autor, fue acuñado por la socialdemocracia en respuesta a la ola de neoliberalismo que imperó, a nivel mundial, durante las décadas ochenta y noventa del pasado siglo.

Las actitudes respecto al trabajo son estudiadas en el siguiente capítulo, ya que en las sociedades en las que el problema económico ha sido resuelto, el trabajo ha dejado de ser el medio principal de supervivencia material, sino que se considera como un medio para desarrollar el potencial humano. Surgen nuevas actividades y diferentes posibilidades a la hora de analizar el mercado de trabajo. Un ejemplo de ello sería la consideración del trabajo realizado en casa, gracias a los nuevos avances tecnológicos, especialmente Internet.

El capítulo siete se centra en el medio ambiente. En él se afirma que las pautas de consumo material que están siguiendo las economías más desarrolladas, y al que se refiere en el capítulo tercero, no son sostenibles desde el punto de vista medioambiental.

Por último, el capítulo octavo se centra, como ya indicamos anteriormente, en exponer una sociedad alternativa a la era que surge tras es-

tas etapas de crecimiento. Ello significa llevar a cabo importantes transformaciones en diferentes ámbitos, tales como las relaciones de poder, las instituciones sociales, las reglas éticas, las reglas de comportamiento entre los distintos agentes económicos, las actitudes sobre el medio ambiente y, finalmente, sobre nuestra conciencia y conocimiento. Ello significa llevar a cabo transformaciones en el trabajo, la forma de medir el progreso, la educación, el marketing o el medio ambiente, entre otros.

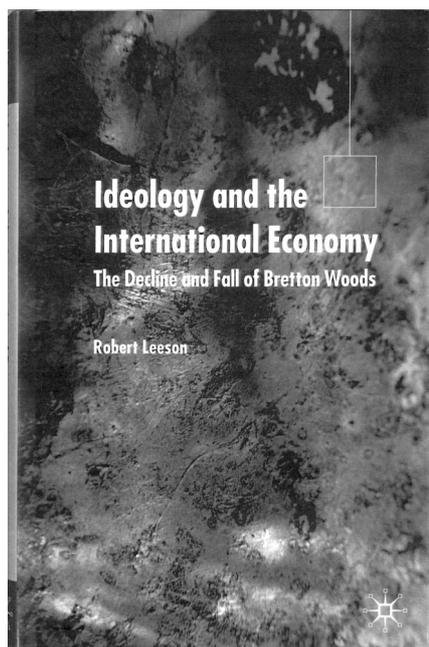
En definitiva, a través de la exposición anterior se comprueba que se trata de un libro muy interesante, que analiza el crecimiento y el progreso desde una perspectiva alternativa a la tradicional, y que, con independencia de que se esté de acuerdo o no con algunas de sus afirmaciones, es interesante conocer.

*Miguel Ángel Galindo Martín*  
Universidad de Castilla-La Mancha

### IDEOLOGY AND THE INTERNATIONAL ECONOMY. THE DECLINE AND FALL OF BRETTON WOODS

**Robert Lesson**  
McMillan, 2004

Nos encontramos ante un libro paradójico. Su autor es un *Associate Professor In Economics*, en la australiana Universidad de Murdoch, prácticamente desconocida entre



nosotros. De hecho, del libro nos interesó su sugerente título sobre las relaciones ideológicas y la economía internacional y su brillante subtítulo sobre el declinar y caída del sistema de Bretton Woods.

Como todos los estudiosos e interesados en los temas de las relaciones internacionales conocen, con el nombre de Bretton Woods o de sistema de Bretton Woods, se ha denominado el orden económico planificado (o para no molestar a los delicados neoliberales pactado) diseñado por las potencias anglosajonas para el mundo de posguerra.

Dicho orden se sustentaba en un trípode institucional que se encargaba de los aspectos básicos de la economía internacional. Así: a) se encontraba el FMI, que era su piedra basilar que se encargaría de los aspectos monetarios teniendo por ob-

jetivo, evitar un uso arbitrario y discriminatorio de los tipos de cambio, fundamentalmente a través de la constitución de un sistema de cambio «fijo» con cláusulas de escape para situaciones de crisis en las balanzas de pagos de los miembros; b) el Banco Mundial, inicialmente denominado Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (o Desarrollo) que se encargaría de conceder créditos para reconstruir las economías devastadas por la guerra; y c) el GATT (sustituto de una no nata Organización Internacional de Comercio), al que se encargaría de disciplinar las relaciones comerciales, con un sistema proclive al libre comercio (aunque no estrictamente libre-cambista), fundamentado en los principios de no discriminación (articulado a través de la cláusula de nación más favorecida y de trato nacional) y de publicidad (a través de las notificaciones y la publicación de normas) de política comercial de los Estados.

Este sistema funcionó, entre 1947-1972, y funcionó eficazmente, contribuyendo al éxito de lo que Forrester denominó los Treinta Gloriosos; la época, según las más notables estimaciones estadísticas y económicas (valga por ejemplo el trabajo de A. Maddison 2002) de mayor crecimiento económico, mas del doble que el registrado en la época entre 1972-1990, la definida como neoliberal por el uso de una política de tipos de cambio flexible, que sustituyó a la ya indicada de

tipo fijo establecida en el sistema de Bretton Woods. Como comentario debe señalarse que esta siguiente época está denominada por las teorías monetarias de Friedman pero curiosamente, además de tener menos crecimiento, reflejó un incremento notable del desempleo en todo el mundo.

Ahora bien, como señala el autor, el sistema de Bretton Woods, fue identificado quizá exageradamente con la figura e imagen de Keynes y tuvo, desde su principio, la enemistad de un grupo de economistas que con origen en Hayek y Knight, que liderados por Friedman y partiendo de una defensa de la libertad equiparada a un sistema de tipo de cambio flexible, lucharon por su eliminación.

El libro narra, a partir de una riquísima documentación, el proceso, esencialmente político e ideológico, no científico, por el que Friedman convierte una herejía académica en el contexto vigente de cambio fijo, el tipo de cambio flexible a través de un potente grupo de presión académica y política, en ideología y política económica dominante.

Como decimos, el libro utiliza un riquísimo e inexplorado archivo documental, nacido de los documentos y correspondencia de Friedman con los Secretarios de Estado del Tesoro norteamericanos en los que influyó o colaboró (Schulz, Connolly, Simon) de Presidentes de la Reserva Federal (Burns, antiguo patrocinador de Friedman), de la

correspondencia aclaratoria del autor con estos personajes y de los propios archivos de los Presidentes de EE UU (especialmente Nixon). Todo ello expuesto en un brillante recital que distingue el proceso académico y el proceso político de influencias para sustituir un mito por otro mito, así como el análisis de la influencia de Friedman en el mundo intelectual con senadores, su enfrentamiento con el sacerdote del tipo de cambio fijo, el director del FMI Per Jacobson (ridiculizado como un ser maniático por Friedman, como si él fuera un dechado de tolerancia y ecuanimidad).

Quedan subrayadas en el texto algunas de las concepciones de Friedman, auténticas opiniones políticas sin fundamento racional, que nos han llamado la atención, así como su relación con el breve canciller del Exchequer Powell, conocido racista y defensor de los blancos o el alucinado senador de Arizona Barry Goldwater, ambos representantes de opciones ultraconservadoras (sin compasión por el prójimo) tan querido a Friedman, que siempre se quejó de que el sustituto de Reagan no fuera el actual Secretario de Estado de Defensa, Donald Rumsfeld (conocido hombre de negocios que mezcla, con manga ancha, los intereses públicos y privados) en vez de George Bush, poco extremista para su gusto, que dio paso, según él, al período económico catastrófico de Clinton. En fin, una joya.

Friedman, curiosamente, además se declara a sí mismo como un ser apolítico, alejado del infierno de Washington, pero, sin embargo, lo que se deduce del libro es que tiene una conducta de persona volcada totalmente a la política, escribiendo y permitiendo memorandos e informes a todos aquellos personajes políticos que piensa que pueden poner en práctica sus ideas.

Quizá la enseñanza más aprovechable de este libro, de lectura obligatoria para los especialistas de las relaciones internacionales económicas, es el natural escepticismo con el que hay que considerar las doctrinas económicas, especialmente aquellas de carácter «científico», esto es, según los seguidores de Friedman fundamentadas en evidencias empíricas contrastables por casi todos.

Claro que con ésta entraríamos en el interminable debate sobre el carácter científico (que no necesariamente no racional) en general, de las ciencias sociales y ampliado el mismo si cabe para la más formalizada de todas ellas, la economía, que paradójicamente y en contra de las aportaciones iniciales más se aleja del mundo real. Al final, buena parte de estas opciones «científicas» se fundamentan en opciones políticas e ideológicas (confirmando la afirmación del filósofo alemán Fichte, de que dependiendo del tipo de hombre, será el tipo de filosofía que realiza) que se impone o no se impone en función del juego político, sin más pretensión.

Aquí probablemente por la metodología usada, encontramos el fallo más notable del libro. Para nosotros es la desconexión que muestra con los problemas reales que se da en el momento en que Friedman quiere imponer sus ideas. Entre ellos recordemos nos encontramos las cuestiones relativas al déficit de la balanza de pagos norteamericana, junto al fortalecimiento de las economías europeas y japonesas, a la instauración de la Gran Sociedad de Johnson, o a los desequilibrios presupuestarios nacidos de la guerra de Vietnam. De todo ello hay un pálido reflejo en el libro cuando en su página 138, Friedman llega a quejarse de que los funcionarios y defensores de FMI representan los intereses europeos más que los norteamericanos o sus páginas 132-133 en las que nos encontramos que es el Departamento de Estado Norteamericano el que fomenta y financia los viajes de promoción de Friedman en el extranjero. En todo momento se está ante opciones políticas, esto es de opciones dirigidas al ejercicio del poder y la hegemonía.

Si se defendió en 1940 el sistema de tipo de cambio fijo era, entre muchas razones, porque convenía a los intereses norteamericanos y si se cambió con Nixon al tipo de cambio flexible, causante de permanentes crisis económicas y financieras, es porque, en ese momento, también convenía a los intereses norteamericanos para defender su hegemonía. Nos encontramos en defi-

nitiva ante una opción de poder, no ante opciones ni científica, ni racional. Esta opción por el poder y la hegemonía es la que está tras la caída del sistema de Bretton Woods, que sin embargo, hoy por hoy, ha sido el que proporcionara la mayor prosperidad en la historia económica de la Humanidad. Toda una lección.

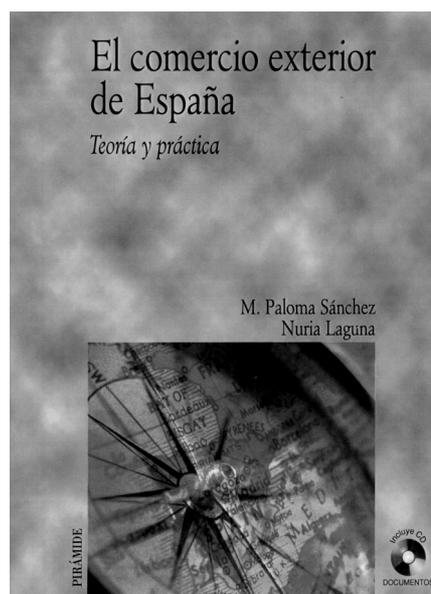
**Antonio M.<sup>a</sup> Ávila**  
Profesor de Comercio Internacional.  
TPGA. Universidad Autónoma

**Miguel Ángel Díaz Mier**  
Profesor titular de Organización  
Económica Internacional.  
Universidad de Alcalá de Henares

## EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA: TEORÍA Y PRÁCTICA

**M. Paloma Sánchez**  
**Nuria Laguna**

Ediciones Pirámide, Madrid, 2003,  
329 páginas



El propósito de este interesante libro es muy ambicioso pues trata de abordar en un solo manual tres materias diferentes: el análisis del sector exterior de la economía española, los elementos esenciales de la teoría económica del comercio internacional y las llamadas *técnicas de comercio exterior*, esto es el conocimiento de los procedimientos prácticos a seguir para realizar operaciones de exportación e importación. Correspondientemente el público al que puede ser útil es muy amplio, y abarca desde estudiantes universitarios o de másters de especialización a responsables empresariales de departamentos de comercio exterior.

Las tres materias tratadas por las autoras se combinan en cada uno de los siete capítulos en que está dividido el libro, aunque en cada uno de ellos predomine una u otra aproximación. Así, por ejemplo en el *capítulo 1. Marco conceptual y evolución* se definen y sintetizan los instrumentos analíticos e interrelaciones entre variables más habitualmente utilizados para el estudio del sector exterior de una economía: grados y efectos de la integración económica, balanza de pagos, relación entre el saldo de la balanza por cuenta corriente y el ahorro y la inversión nacionales, tipos de cambio fijos, flexibles, sector exterior en Contabilidad Nacional. Para explicar e ilustrar estos conceptos se recurre en ocasiones a recuadros intercalados en el texto principal. Pero a la vez, en este

capítulo, se realiza una primera aproximación sintética a la evolución del sector exterior de la economía española desde 1960 a la actualidad.

Con todo, en mi opinión el enfoque predominante del libro es el correspondiente a un manual de técnicas de comercio exterior. Así, el lector interesado podrá conocer desde una perspectiva práctica los elementos esenciales de una operación de comercio exterior, identificándose los documentos más importantes a manejar y los trámites a realizar, tanto si se trata de comerciar con un país de la UE como un país tercero. Se incluyen en este ámbito explicaciones pormenorizadas para manejar el Arancel Integrado Comunitario o TARIC, la declaración aduanera a través del Documento Único Administrativo (DUA) y los denominados INCOTERMS (FOB, CIF, DEQ...).

Del mismo modo se abordan los sistemas de cobros y pagos asociados a las transacciones comerciales, incluyendo los medios de pago más habitualmente utilizados (crédito documentario, remesa documentaria...) e ilustrando su funcionamiento mediante esquemas aclaratorios. En este caso, como en el resto del libro, no se trata de un simple recetario de procedimientos de gestión más o menos complejos y abstractos, sino que se trata de enmarcarlos en los principios básicos determinados por la normativa existente, en este caso concreto la legislación de control de cambios en

España y su evolución en los últimos años. Ésta es una gran ventaja de este libro frente a muchos otros manuales de técnicas de comercio exterior existentes; en este caso se explica, además, la filosofía que explica la regulación existente, referenciada con toda precisión por si quieren consultarse las leyes, reglamentos o directivas comunitarias que la conforman, incluso con las direcciones de Internet que pueden consultarse. El libro incluye también un CD-ROM con los principales documentos y formularios que deben utilizarse en las operaciones de comercio internacional.

De particular interés es el capítulo dedicado a las barreras al comercio internacional, tanto las barreras arancelarias, donde se explican las medidas de política arancelaria en la Unión Europea (UE), el Sistema de Preferencias Generalizadas o la reglamentación en materia de franquicias, como las barreras no arancelarias, que hace referencia a las restricciones cuantitativas, los obstáculos técnicos y sanitarios y las barreras fiscales. El origen comunitario de gran parte de esta normativa obliga a las autoras a tratar *in extenso* cuestiones relativas a la UE, y de hecho hay un capítulo específico dedicado a las grandes líneas de su evolución desde el Tratado de Roma a la Unión Económica y Monetaria.

Igualmente, para los responsables empresariales interesados en beneficiarse de algunas de las medidas de fomento del comercio exte-

rior es posible encontrar el detalle de los numerosos instrumentos de apoyo público existentes en España y los principales organismos que los gestionan. Se incluye también en este epígrafe una descripción de la regulación y operativa de los regímenes aduaneros cuyo objetivo es la facilitación del comercio (tránsito, perfeccionamiento activo, importación temporal...).

La última de las materias abordadas por este libro, la del análisis básico del sector exterior de la economía española, se concreta principalmente mediante introducciones acompañadas de cuadros estadísticos sobre la balanza de pagos. De este modo los capítulos centrales del libro, dedicados a la regulación y operativa de exportaciones e importaciones, se abren con un análisis de la balanza comercial española. Por su parte, la descripción de la balanza de servicios española y sus diferentes componentes se incluye en el capítulo *Principales servicios ligados con el comercio de mercancías*, en el que, con posterioridad se detallan los aspectos prácticos en materia de transporte y seguros que deben manejar los operadores de comercio internacional.

Por otro lado, la orientación pedagógica que las autoras han querido dar a su libro queda de manifiesto con la inclusión al final de cada capítulo de un resumen del mismo, seguido de sendos apartados de Preguntas de Revisión y de Preguntas de Discusión.

Posiblemente hubiera sido interesante completar el texto ilustrando y explicando las técnicas de comercio exterior necesarias para la implantación de las empresas en el exterior y para acuerdos de colaboración con otras empresas extranjeras, aspecto éste en que todavía queda mucho camino por recorrer, especialmente a las empresas pequeñas y medianas españolas. En efecto, en un mundo crecientemente globalizado e interdependiente es evidente que las meras transacciones comerciales con el exterior no son suficientes, y que formas de colaboración más amplias con empresas localizadas en otros países pueden permitir un aprovechamiento más completo de las ventajas comparativas o competitivas respectivas. Cabe aducir, en cualquier caso, que el primer paso para el establecimiento de este tipo de relaciones más complejas es el meramente comercial, que es el tratado en el libro.

También debe señalarse que para algunos de los conceptos teóricos explicados y para el propio análisis del sector exterior español el lector interesado en profundizar deberá recurrir a otras obras más especializadas, pues en definitiva este es un libro de síntesis.

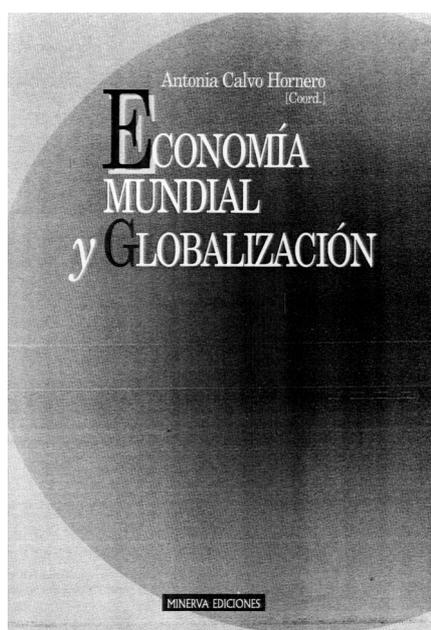
En resumen, se trata de un muy aprovechable libro de texto, utilizable también como libro de consulta, pensado fundamentalmente para facilitar el aprendizaje de las técnicas de comercio exterior, bien es-

estructurado y escrito con rigor. Además, y a diferencia de otros manuales al uso, tiene la ventaja de contextualizar los procedimientos de gestión y de familiarizar al lector con los conceptos teóricos esenciales del comercio internacional y con las características básicas del sector exterior español, aspectos todos ellos indispensables para desenvolverse con garantías en el mundo de los negocios internacionales.

**Luis Orgaz**  
Dirección General de Comercio  
e Inversiones

## ECONOMÍA MUNDIAL Y GLOBALIZACIÓN

**Antonia Calvo (coordinadora)**  
Ediciones Minerva, 411 páginas,  
2004



El libro *Economía Mundial y Globalización*, coordinado por la doctora Antonia Calvo Hornero, catedrática de la UNED, es fruto del homenaje que la Sociedad de Economía Mundial (SEM) ha querido rendir al Profesor D. Manuel Varela Parache. En esta publicación han colaborado toda una gran variedad de especialistas del ámbito de la economía y que, de una manera u otra, están ligados con el Profesor Varela.

Este libro, excelentemente prologado por el Profesor Rafael Martínez Cortiña, catedrático de la Universidad Complutense de Madrid, puede dividirse en dos partes. La primera de ellas dedicada a la economía internacional y conformada por nueve artículos. La segunda parte se dedica a la economía europea y consta de siete artículos.

Joaquín Guzmán, Catedrático de la Universidad de Sevilla, es el autor del artículo *La importancia de la ética en la Economía*. A través del mismo, intenta clarificar la relación entre ética y economía. Para ello, aporta argumentos que justifican la importancia que tiene la ética en la economía y analiza los diferentes enfoques éticos en la economía actual.

A continuación dos ópticas diferentes sobre la globalización de la economía. En primer lugar, el Profesor Juan Irazo, Catedrático de la UNED, en su artículo *La nueva economía de la globalización* analiza cómo este proceso se ha visto acelerado por el desarrollo de las tecnologías de la información y de los

transportes. Asimismo, la eliminación progresiva de los obstáculos institucionales al libre comercio ha actuado como catalizador del proceso de globalización, sin perder de vista los problemas y efectos asociados al mismo. Dado el proceso actual de globalización, el Profesor Irazo analiza y desarrolla el concepto de Nueva Economía, particularizando en la Nueva Europa.

En segundo lugar, los profesores Luis Martínez de Azagra y Francisco Galván Fernández, Catedráticos de la Universidad de La Laguna, con su aportación *Repensando la globalización y el desarrollo* abordan las repercusiones sociales de la globalización. Comienzan exponiendo diferentes definiciones sobre el crecimiento y plantean la posibilidad de desarrollar líneas de actuación que resuelvan los problemas, fundamentalmente sociales, fruto de la globalización. Defienden un nuevo ordenamiento económico, primando el contexto local frente a la expansión del sistema global con el fin de lograr mayor equidad, democracia, diversidad e integridad medioambiental.

En *Sistemas portuarios y accesibilidad marítima*, el Profesor Fernando González Laxe, Catedrático de la Universidad de La Coruña, estudia la transformación del sistema portuario a la luz de la globalización, repasando los efectos y características de la globalización marítima. Todo ello le conduce a analizar el desarrollo de la nueva economía

portuaria y sus repercusiones sobre los *hinterlands* territoriales y los procesos de especialización.

El Profesor Juan José Durán, Catedrático de la Universidad Autónoma de Madrid, en *El ámbito institucional de la inversión directa en el exterior y la gobernanza de la empresa multinacional* trata la necesidad de establecer normas de aceptación internacional para hacer frente a los conflictos de intereses en el marco de las empresas multinacionales. Esto supone la convergencia normativa entre países, la aceptación de la reciprocidad, la coordinación internacional de las políticas y una articulación eficaz entre liberalización, política de defensa de la competencia y el proceso político. A continuación el Profesor Durán explica los elementos que motivan la inversión directa extranjera, favorecida por la liberalización de la economía mundial. Asimismo, analiza la dificultad que entraña el establecimiento de unas pautas de comportamiento operativo para las empresas multinacionales y la importancia de la responsabilidad social de las mismas.

*La liberalización de los movimientos de capital y los problemas de deuda de los países emergentes* es la aportación que realiza a esta publicación Guillermo de la Dehesa, Director del *Centre for Economic Policy Research* (CEPR). El autor estudia la relación existente entre las últimas crisis financieras y la liberalización de los sistemas finan-

cieros y de los flujos de capital en muchos países en desarrollo y cómo la puesta en marcha de políticas macroeconómicas sanas y estabilizadoras, la existencia de una regulación y supervisión prudencial y un ritmo de liberalización financiera pausado y secuencial pueden disminuir el riesgo de crisis. En su artículo Guillermo de la Dehesa también trata el impacto de los regímenes cambiarios tanto sobre la estabilidad macroeconómica, como sobre la posibilidad de producir crisis de tipo de cambio o financieras en los países emergentes. En este sentido concluye la necesidad de conseguir que cada régimen cambiario se adapte a la singularidad de cada país. Por último, analiza las causas que llevan a los países emergentes a niveles de endeudamiento excesivo y qué medidas deben tomarse para llevarlo a niveles sostenibles.

Con el trabajo *La 9ª Ronda de la OMC: ¿una Ronda para el desarrollo?*, Ana Fernández-Ardavín y M.ª Ángeles Rodríguez, Profesoras de la UNED, comienzan analizando la evolución del comercio internacional desde el establecimiento del GATT y la puesta en marcha de la OMC y recogen las sucesivas rondas de negociación llevadas a cabo dentro del marco multilateral de comercio. En este contexto, se brinda una atención especial a la relación existente entre el progreso de las relaciones comerciales internacionales y el desarrollo. Así, se dedica

una parte a la Ronda del Desarrollo, iniciada en Doha en noviembre de 2001, recogiendo su contenido y el fracaso de la Conferencia Ministerial de Cancún, México, ante la dificultad de armonizar los intereses de los países desarrollados y en desarrollo. El trabajo termina estudiando el proceso de liberalización comercial en los países en desarrollo analizando sus repercusiones y la necesidad de adoptar políticas complementarias que, en determinados casos, colaboren, minoren o compensen los efectos de la liberalización comercial y les permita su integración en el marco internacional.

El Profesor Eduardo García Cuenca, Catedrático de la Universidad de Granada, investiga sobre la importancia de los mercados de productos básicos para los países en desarrollo en su artículo *Los mercados de productos básicos. Algunos modelos de funcionamiento*. Tras una breve introducción, analiza los factores que inciden en estos mercados (diferenciando entre factores de demanda, oferta e institucionales) y las medidas que tratan de garantizar los ingresos por exportación de productos básicos. En este sentido analiza el papel de la UNCTAD en estos mercados, así como la puesta en marcha de Convenios o Acuerdos Internacionales para intentar disminuir la inestabilidad de los precios de las materias primas. Concluye señalando cómo el desarrollo de nuevas formas y mercados, así como los resultados

de Algunos Acuerdos, permiten percibir un pequeño avance en la reducción de la inestabilidad de los precios de los productos básicos, aunque persiste la necesidad de avanzar en la búsqueda de soluciones.

Volviendo de nuevo al concepto de Nueva Economía, Luis Hernández, Profesor Titular de la Universidad Complutense de Madrid, en su artículo *Comercio justo: ¿una alternativa para el desarrollo del Sur?* se centra en los efectos de la globalización, que suponen un aumento, a nivel mundial, de la pobreza y, por lo tanto, de las desigualdades económicas entre países. En este marco, el Profesor Luis Hernández explica cómo nace el concepto de comercio justo, sus tendencias y las instituciones implicadas en el mismo. También analiza su funcionamiento, destacando, como objetivo básico, la lucha contra la pobreza de los países del Sur. Cierra su trabajo estudiando el espacio que el comercio justo ocupa en España, aún lejos de los niveles de otros países europeos. Asimismo, sitúa el comercio justo como una alternativa al comercio tradicional y la necesidad de avanzar en el mismo a través de la confianza y fidelización de los consumidores.

Francesc Granell, Catedrático de la Universidad de Barcelona, contribuye a este homenaje con *De la independencia a la interdependencia en los procesos de ampliación y profundización de la integración euro-*

*pea*. Su autor distingue entre los avances cualitativos y cuantitativos de la construcción de la Unión Europea (UE). Los avances cualitativos están ligados, en los primeros momentos, a la creación del marco institucional, legal y presupuestario y al establecimiento de la Política Agraria Común (PAC). A partir de la primera ampliación, en 1973, los avances en el proceso de construcción europeo fueron tanto cualitativos como cuantitativos, en ambos casos afectados por la crisis del sistema Monetario de Bretton Woods, el Plan Werner, la serpiente monetaria europea y finalmente por el establecimiento del Sistema Monetario Europeo (SME). Con las sucesivas ampliaciones y reformas de los tratados se ha ido avanzando en ambos sentidos a la vez que se ha reforzado la integración. Respecto a la actual ampliación, el autor defiende la postura de que esta ampliación no introduce una dimensión cuantitativa inmanejable sino elementos novedosos dadas las características propias de los nuevos socios.

El Profesor Ángel Viñas, Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid, aborda *La defensa de los intereses nacionales en la Comisión Europea*. En este artículo, su autor lanza un interrogante importante respecto a la Comisión, ¿puede desprenderse el interés general, que preconiza esta institución, de la mera agregación de los elementos en los que los 25 Estados miembros encuentren un terreno común? En

este sentido, plantea el crucial interés de los Estados miembros por estar en la Comisión y cómo los mismos pueden influir en el proceso de toma de decisiones, haciendo primar los intereses nacionales. Para ello distingue dos vías de influencia, las formales y las informales. Las primeras, amparadas por el funcionamiento de la Comisión, las segundas, relacionadas con el nombramiento de los altos funcionarios. No obstante, explica cómo las reformas de Romano Prodi han proporcionado una mayor autonomía a la Comisión en materia de personal y cómo incidirá la incorporación de los funcionarios de los nuevos Estados miembros. Entre las conclusiones del autor, alude a la necesidad de que la Comisión alcance mayor transparencia y responsabilidad ante el Consejo y el Parlamento, como resultado de su mayor heterogeneidad.

Carmen Ceña y Joaquín Zamorano, profesores de la Universidad Complutense de Madrid, con su colaboración *Convergencia en la UE: algunas consideraciones* reflexionan sobre las disparidades macroeconómicas entre los países que componen el área del euro. En una primera parte del artículo, estudian las características del ciclo europeo, como indicador de la cohesión existente, y los mecanismos de ajuste del área del euro. Según sus autores, estos últimos no han sido muy eficaces durante los tres últimos años y buscan los factores que lo explican. La se-

gunda parte del artículo la dedican a determinar los elementos que influyen en la cohesión económica de la UE a medio plazo. Para ello analizan los factores relacionados con la Nueva Geografía Económica y la Nueva Geografía Industrial, como determinantes para la localización industrial, y sus efectos sobre la cohesión en la UE. Así ponen de manifiesto la situación menos ventajosa de los países más pobres situados en la periferia de la UE. Además, otros factores, como la tecnología y la innovación contribuyen a aumentar las desigualdades entre las regiones centrales y las de la periferia. Todo ello contribuye a aumentar las divergencias en el área del euro.

*La disciplina fiscal en la UEM. El Pacto de la Estabilidad y Crecimiento* es la contribución de Antonia Calvo, Catedrática de la UNED. Con este artículo aboga por la necesidad de respetar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) y las consecuencias derivadas de su no cumplimiento. Con este objetivo, estudia la importancia de la disciplina fiscal en el área del euro y la necesidad de resolver los problemas de su incumplimiento. A lo largo del trabajo la autora reflexiona sobre el significado de la existencia de reglas fiscales y el azar moral, la importancia de la disciplina fiscal en el área del euro, la consistencia del PEC y su papel como regla fiscal, la crisis del PEC y, por último, sobre la necesidad de coordinar la política económica y fiscal en la UEM.

También el Pacto de Estabilidad y Crecimiento es tratado, desde otra perspectiva, por el Profesor Santos Ruesga, Catedrático de la Universidad Autónoma de Madrid, en su artículo *Unión Europea: el Pacto de Estabilidad*. Sitúa el debate existente sobre el PEC a dos niveles, uno político, referido a la viabilidad y cumplimiento del Pacto; otro en el ámbito de la economía política, sobre el que el Profesor Santos Ruesga centra su trabajo. Con este fin, repasa los orígenes del PEC y el discurso teórico en el que se sustenta. En este punto dedica una parte a las críticas que pueden verse sobre el PEC, tanto desde sus fundamentos teóricos como en cuanto a su aplicación. Además, señala los condicionantes políticos y económicos a los que se enfrenta la puesta en práctica del PEC. Concluye su trabajo abordando las posibles líneas de reforma o incluso alternativas con vistas a proporcionar mayor flexibilidad al PEC, un ajuste de los parámetros referenciales a las características específicas de cada país e incluso la posibilidad de cambiar el criterio de referencia, primando el criterio referido al endeudamiento en vez del déficit, entre otras alternativas.

Miguel Ángel Díaz Mier y Antonio María Ávila, Profesores de la Universidad de Alcalá de Henares y de la Autónoma de Madrid respectivamente, con su colaboración *Nuevas consideraciones sobre la política comercial de la Unión* tratan de establecer los elementos que diferencian

la política comercial de la UE, fundamentada en el carácter específico del proceso de integración europea, de la que practican otros países. Para ello se basan en dos parámetros, uno, el proceso de toma de decisiones, otro la interrelación entre los elementos políticos y económicos. Siguiendo el hilo conductor de este trabajo, los autores recogen las aportaciones más recientes respecto a los factores que caracterizan a la política comercial común. También recogen algunas consideraciones sobre la aplicación de la geoconomía al análisis de las políticas comerciales e incluyen las aportaciones de la corriente institucionalista.

Carmen D. Wehbe, Profesora Titular de la Universidad de la Laguna, cierra este libro-homenaje con *Situación actual de la Unión Europea: insuficiencias y rupturas*. La autora analiza las rupturas, colapsos y brechas del proceso integrador europeo, en la actualidad, tanto en un plano interno como externo, aunque sin olvidar la dificultad que supone diferenciar entre ambos. Desde un punto de vista interno y aludiendo a las rupturas que ha experimentado o experimenta el proceso de integración europea, comienza refiriéndose a los problemas crecientes en materia de cohesión y convergencia real en la UE. En segundo lugar, estudia las crecientes necesidades y el presupuesto insuficiente de la UE. A continuación se centra en la escasa e insuficiente atención prestada a los aspectos

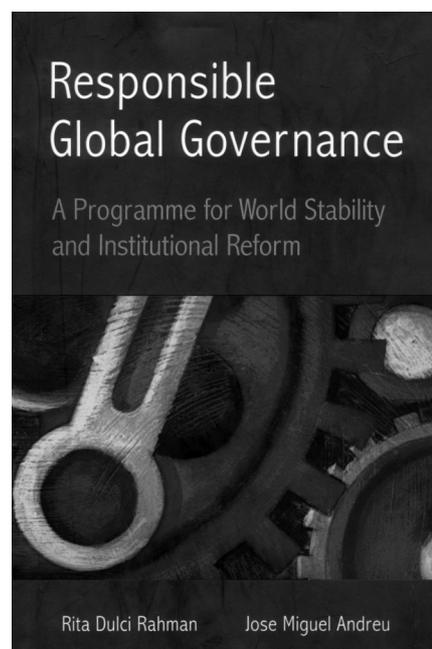
sociales y, por último, alude al déficit democrático que caracteriza al proceso de integración europeo. La última parte de su artículo la dedica a reflexionar sobre la dimensión externa de la UE.

**M.<sup>a</sup> Ángeles Rodríguez Santos**  
Profesora de Economía Aplicada.  
UNED

## RESEÑAS

### RESPONSIBLE GLOBAL GOVERNANCE. A PROGRAMME FOR WORLD STABILITY AND INSTITUTIONAL REFORM

**Rita Dulci Rahman y José Miguel Andreu**  
Academic Foundation, New Delhi, 2004



Ésta es una obra de reflexión general sobre el gobierno del sistema económico internacional, de las asimetrías existentes entre países, de los fallos en el modelo económico actual, de sus consecuencias, así como de sus posibles soluciones. No se trata de un libro de texto ni tampoco de una reflexión sin teoría. Tal vez esta combinación estudio/reflexión sea uno de los elementos más interesantes de toda la obra. De hecho el libro acepta dos lecturas, una rápida, donde se transmiten ideas, y otra lenta, incluyendo pies de página, de mayor contenido teórico, donde se contrastan y relacionan ideas.

Los autores pasan de la descripción de la realidad a su explicación, haciendo uso de las principales teorías que se han ido proponiendo por los economistas. Se critica el uso interesado del modelo liberal por parte de los países desarrollados y la falta de instituciones adecuadas con las que hacer frente al problema del subdesarrollo.

Comienzan los autores describiendo los cambios en el pensamiento económico que se han producido en el siglo XX. El modelo económico neoclásico promete una asignación eficiente de recursos en el mercado, pero lo cierto es que el modelo aplicado por los países desarrollados no es sino una interpretación interesada de los postulados del pensamiento neoclásico por parte de los países

desarrollados; los países desarrollados niegan a los países en desarrollo algunos de los principios básicos del modelo que propugnan, como la libre circulación de mercancías a través del comercio internacional, la libre circulación de personas a través de los flujos migratorios internacionales, y los mecanismos redistributivos que garanticen la estabilidad social necesaria para el fomento del ahorro y la inversión. Todos los países desarrollados realizan transferencias internas hacia las regiones con menor nivel de infraestructuras, transferencias que no conceden a terceros países.

El *Consenso de Washington* forjado en torno al Fondo Monetario Internacional, al Banco Mundial y al Tesoro de EE UU propone las condiciones necesarias para el crecimiento: baja inflación, control de la política fiscal, bajos tipos impositivos, liberalización interna de mercados y del tipo de cambio, orientación hacia la exportación, inversión en infraestructuras, salud, educación y programas de reducción de la pobreza. Para los autores estas condiciones son una visión limitada de las condiciones necesarias para promover el desarrollo. Lo cierto es que el *Consenso de Washington* no garantiza el desarrollo, tal vez, incluso, no sea ni necesario para el mismo.

La historia económica del siglo XX ha estado marcada por el paso de un orden económico liberal, a fi-

nales del siglo XIX a un período de economía neoliberal que se inició en 1973. Sólo entre 1950 y 1973 cabe hablar de la *edad de oro del capitalismo*, un período de crecimiento sostenido y con reducción de las desigualdades entre países desarrollados y en desarrollo y aplicación de propuestas keynesianas para el estímulo de la producción. Lo cierto es que las últimas décadas están dando lugar a una nueva configuración del orden económico mundial, basado en el *gap* de crecimiento entre los EE UU y la UE y la irrupción de China como nueva potencia económica mundial. Respecto del menor crecimiento en Europa, los autores resaltan que en los últimos 25 años, mientras que el número de horas trabajadas per cápita aumentó un 12 por 100 en EE UU, en Europa éstas cayeron un 12 por 100, lo que explica la creciente disparidad entre niveles de renta per cápita entre estas dos áreas. También contribuyen la menor competencia y la segmentación de mercados en Europa, así como la lentitud en la toma de decisiones comunitarias<sup>1</sup>.

El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, las Naciones Uni-

das son instituciones pensadas para gestionar las necesidades de un mundo que ya no existe, que se encuentran atadas por un reparto de poder poco realista, que perpetúa la estructura de poder de mediados del siglo XX. Tampoco la OMC, a pesar de su mayor grado de multilateralidad, ha permitido una creciente presencia de los países en desarrollo en el comercio mundial. El creciente poder de EE UU en la economía y la política internacional, más aún tras la desaparición del bloque comunista, genera una estructura de poder con pocos contrapesos. La UE actual resulta poco adecuada, por su lentitud en la toma de decisiones y por no disponer de un ejército propio que, por otra parte, liberaría enormes recursos en caso de unificar las estructuras militares de sus Estados miembros. Se echa tal vez, en falta, en este capítulo la mención de las instituciones en la sombra, o mejor dicho, en la penumbra del FMI, es decir, los códigos voluntarios de aplicación, el sistema de comités del G-7 y todo lo que se ha venido en llamar la «nueva arquitectura financiera internacional», que explica también las dificultades de canalización de recursos financieros hacia los países en desarrollo.

Las soluciones al *gap de crecimiento* entre países desarrollados y países en desarrollo pasa por actuar en los siguientes campos:

- Ayuda oficial al desarrollo.
- Fomento del comercio internacional.

— Canalización de los flujos migratorios.

— Reforma de las instituciones internacionales.

La ayuda oficial al desarrollo existente en la actualidad es escasa (apenas el 0,23 por 100 del PNB de los países donantes), y en regresión (alcanzó el 0,51 por 100 en 1960) fragmentada en diversas instituciones e instrumentos, condicionada geográficamente tanto en la asignación, como en la adquisición de las compras que financia, no se concentra en quien más lo necesita, ni en quien mejor la usa y está sujeta a procedimientos burocráticos que entorpecen su eficacia. Su propio nombre, «ayuda», debería ser modificado por el de «transferencias» públicas internacionales.

Las transferencias públicas internacionales son absolutamente necesarias para crear la estabilidad social en la que puede desarrollarse la inversión privada. No es posible pensar que la inversión directa internacional (IDE) va a acudir a los países con menor nivel de renta, si éstos carecen de las infraestructuras básicas. La IDE se produce básicamente entre países desarrollados. La que se dirige a países en desarrollo, además, se concentra en muy pocos países.

Los autores proponen unas transferencias públicas internacionales del 2 por 100 del PNB de los países donantes, es decir, un monto unas ocho veces superior a la actual AOD, y en cualquier caso

<sup>1</sup> En la preparación de estos capítulos, los autores se inspiran en numerosos informes recientes, entre los que destacan el estudio de A. MADDISON acerca del *crecimiento económico* en la perspectiva del cambio de milenio y la reflexión del Premio Nobel J. Stiglitz acerca del *descontento de la globalización*.

más del doble de las propuestas más ambiciosas formuladas en estos últimos años por Gordon Brown o Kofi Anan. Este nivel fue ya sugerido por el premio Nobel Jan Tinbergen. El Plan Marshall, por ejemplo, supuso una transferencia anual de recursos a Europa equivalente al 1 por 100 del PNB de Estados Unidos. En la situación actual, la cifra del 2 por 100 del PIB de todos los países donantes sería equivalente al 13 por 100 del PNB de los países receptores (los de renta baja o media-baja). Este nivel de transferencia supondría un crecimiento del PIB cercano al 8 por 100, y del 6 por 100 en la renta per cápita, lo que permitiría cuadruplicar la renta de los países receptores en una generación. De esta forma, los países más pobres pasarían, en el curso de una generación, a tener una renta similar a la de países como Costa Rica o Tailandia.

El segundo pilar sobre el que se asienta la reforma es el del comercio internacional. El enfoque a corto plazo que preside las negociaciones comerciales actuales, basadas en el *quid pro quo* más absoluto, constituye un permanente factor de riesgo de las rondas multilaterales, acrecienta la tentación para formar áreas comerciales regionales y multiplica las posibilidades de establecimiento de guerras comerciales.

El tercer pilar es el de los flujos migratorios, que deben ser reconducidos para que pasen de la ilegalidad

a la legalidad, desincentiven el tráfico mafioso de seres humanos. Para ello se impone, lógicamente, una mayor apertura de fronteras, que aunque de forma gradual, no se explica suficientemente en esta obra.

Por último, el pilar institucional, tal vez sea el más ambicioso y mejor desarrollado de los que tratan los autores. Las Naciones Unidas constituyen una institución bien intencionada pero diseñada para un mundo que ya no existe. El sistema de veto en el Consejo de Seguridad resulta inoperante y arcaico al impedir la toma de decisiones por mecanismos democráticos entre naciones. Asimismo, el propio veto impide la reforma de la institución. De ahí, que la única vía posible para los autores sea la refundación de Naciones Unidas, desde fuera del sistema de Naciones Unidas, por parte de una inmensa mayoría de países que no deseen mantener el actual sistema. Esta masa crítica de naciones garantizaría la viabilidad del proyecto. Las nuevas Naciones Unidas deberían, así, contar con un presupuesto ampliado y un ejército propio, bien dotado y con capacidad operativa en caso de ser movilizado por la institución.

Las nuevas naciones Unidas se regirían por mayorías cualificadas, con un consejo de seguridad con mayor nivel de participación de todos los países del mundo, sobre una base de rotaciones periódicas,

que alcanzarían incluso, a los países más poderosos.

Naciones Unidas podría entonces dar cabida a una nueva institución, UNICO (United Nations Institution for Cooperation) que reagruparía las actuales instituciones de desarrollo de Naciones Unidas, incluido el Banco Mundial. UNICO se encargaría de la recepción y canalización de las transferencias públicas internacionales donadas (no prestadas) por los países desarrollados. En cada región estos fondos serían canalizados a través de un REUNICO (Regional UNICO), que tendría capacidad para decidir sobre los programas beneficiarios de una parte de los fondos.

La clave del sistema de transferencias estaría en su condicionalidad, lo que los autores denominan la «fórmula polinómica» de asignación de los fondos. Los fondos de UNICO se asignarían, así, en función del nivel y la distribución de la renta, del endeudamiento existente, del gasto militar, del déficit público, de la capacidad de endeudamiento en los mercados privados, de la ausencia de conflictos bélicos (internos y externos), etcétera.

La lógica detrás de la fórmula polinómica es que el incumplimiento de los requisitos daría lugar a la pérdida de enormes volúmenes de recursos financieros, por lo que se establecería una sana competencia entre países para la obtención de los fondos. Competencia que debería explicarse, tal vez, con mayor

## LOS LIBROS

grado de detalle, dada la importancia que juega en el buen funcionamiento del esquema que proponen los autores.

Falta sin embargo, en mi opinión, una mejor explicación de los incentivos que genera el sistema propuesto, una mayor vinculación con el análisis de la corrupción y la falta de compromiso de las instituciones y gobiernos y, tal vez. Ahora bien, las actuales instituciones son, al fin y al cabo, el resultado de un consenso sobre objetivos muy ambiciosos que en su día acordaron las principales naciones.

Respecto al crecimiento económico de otras regiones, especialmente en Asia, lo cierto es que los autores no explican del todo su éxito económico. Estos países constituyen una excepción, notable, al fracaso generalizado del crecimiento en los PED, que habrá que explicar si se quiere realmente contrastar la hipótesis acerca de la aplicación sesgada del modelo económico internacional que propone el *Consenso de Washington*.

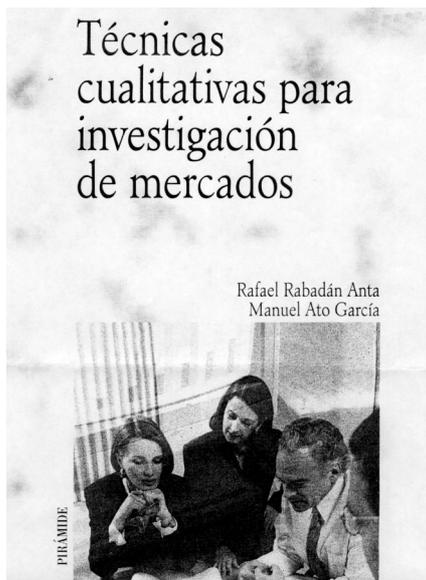
No cabe duda de que las propuestas realizadas por los autores pueden parecer utópicas, y por ello irrealizables, pero parten de un análisis correcto: no se trata de una aportación altruista, desinteresada por parte de los países donantes. El desarrollo económico mundial beneficia no sólo a los países en desarrollo sino también a los donantes, que ven reducida muchas fuentes de conflictos re-

gionales, amplía los mercados, contiene las tensiones migratorias y evita situaciones de estancamiento ligadas a la falta de certidumbre.

**Alberto Sanz Serrano**

## TÉCNICAS CUALITATIVAS PARA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

**Rafael Rabadán Anta  
y Manuel Ato García**  
Editorial Pirámide, 2003



La investigación cualitativa en marketing ha sido tradicionalmente una de las áreas menos desarrolladas en la literatura. La búsqueda de bibliografía sobre el tema era una tarea compleja y con escasos resultados. Únicamente algunos manuales de Investigación de Mercados han dedicado algunos capítulos a tratar

esta metodología de investigación. La creciente utilización de estas técnicas en el campo profesional exige un mayor tratamiento y desarrollo docente en las asignaturas de Investigación de Mercados impartidas en las licenciaturas de Administración de Empresas, Psicología, Publicidad e Investigación y Técnicas de Mercado y en los diferentes máster y cursos de especialización de posgrado. El presente libro viene a llenar esta laguna existente a nivel docente y a satisfacer la demanda de aquellos profesionales interesados en profundizar en el conocimiento de la investigación cualitativa.

Los profesores Rafael Rabadán Anta y Manuel Ato García han impartido docencia sobre esta materia en la Universidad de Murcia durante muchos años y han desarrollado paralelamente una amplia trayectoria investigadora sobre metodología cualitativa. Este manual es uno de los frutos de este magnífico trabajo.

La investigación cualitativa ofrece un abanico enorme de posibilidades para conocer mejor el entorno donde se mueve la empresa. La visión que proporciona un estudio cualitativo complementa y enriquece la aportación de los estudios cuantitativos. Actualmente la mayor parte de las investigaciones de mercado realizadas por las empresas en el ámbito comercial incorporan ambas metodologías, cualitativa y cuantitativa. La principal aportación de este manual es la exhaustiva y profunda revisión y descripción de las distin-

tas familias de técnicas cualitativas aplicadas en el área comercial incluyendo numerosos ejemplos y aplicaciones prácticas.

El primer capítulo introduce al lector en las características metodológicas de la investigación cualitativa, reflexionando sobre su papel en la investigación comercial e incorporando datos de su nivel de aplicación en España. El siguiente capítulo está dedicado a las técnicas grupales que es la metodología cualitativa más utilizada en marketing. Los autores describen las principales tipologías de dinámicas grupales (Tormenta de Ideas, Grupo Nominal, Grupo de Enfoque y Técnica Delphi) ilustrándolas con diferentes aplicaciones prácticas. En el capítulo tercero se desarrolla el proceso metodológico de las técnicas de entrevista en profundidad. A continuación se dedica un extenso capítulo a las técnicas de observación. Los autores reconocen la importancia creciente de esta metodología en investigación comercial describiendo la enorme cantidad de posibilidades que ofrece a los profesionales de marketing para conocer mejor las características de sus mercados. Los últimos capítulos tratan la metodología de las técnicas proyectivas y las técnicas subjetivas. La asociación libre de palabras, el test de Rosenzweig, las láminas de Tagliacarne y el test de habilidades en la negociación son algunas de las técnicas proyectivas desarrolladas. En el apartado dedicado a las técnicas subjetivas se incluyen las listas

de adjetivos, la clasificación Q y el diferencial semántico. Actualmente ambas técnicas, proyectivas y subjetivas, se utilizan principalmente de forma complementaria a otras técnicas de investigación. Al final de cada capítulo los autores incorporan numerosos apéndices con ejemplos de aplicación real y con interesantes propuestas de prácticas a realizar con las técnicas desarrolladas previamente.

*Ángel Fernández Nogales*

### ¡COMPETITIVIDAD!

Revista del Instituto de Estudios Económicos, n.ºs 2 y 3, 2003

España se ha convertido en una economía moderna, plenamente incorporada a la realidad económica global. En este nuevo contexto, nuestros agentes deben tener como referencia continua la búsqueda de la competitividad, entendida ésta como la capacidad para ganar cuota de mercado, tanto en el interior como en el exterior, de forma sostenida en el tiempo. En los países más desarrollados la competitividad no depende tanto de los costes como de las características del producto (diseño, calidad, contenido tecnológico, marca, etcétera) y, en general, de la capacidad para innovar, segmentar mercados, producir diferentes líneas de producto en función de las necesidades del consumidor y



responder con rapidez a las acciones de los rivales. La evolución de la competitividad depende de una serie de variables, entre las que destaca el desempeño de las empresas en los mercados (que exige, sobre todo, dinamismo y flexibilidad), pero también el entorno global (dotación de infraestructuras, mercados de capital, nivel tecnológico del país) y las variables institucionales (funcionamiento del mercado laboral, sistema educativo y fiscal, seguridad jurídica, estabilidad macroeconómica) que creen las condiciones adecuadas para el desarrollo empresarial.

En un marco de creciente integración económica, como es el caso de la eurozona, el peligro de mantener un diferencial de inflación con los restantes socios europeos tiene un coste en términos de pérdida de competitividad. En la práctica, no es posible esa estabilidad de precios

sin las necesarias reformas estructurales que doten de suficiente flexibilidad a los mercados de bienes, servicios y factores y sin una adecuada coordinación del conjunto de políticas económicas aplicadas, sobre todo fiscal y monetaria. Por tanto, si la política monetaria del BCE se orienta a garantizar la estabilidad general de precios, la política fiscal debe asegurar un crecimiento ordenado de la demanda agregada que apoye al BCE en la consecución de su objetivo. Asimismo, el fracaso en la corrección de los desequilibrios puede generar incertidumbres, que los mercados financieros podrían traducir en aumentos del riesgo país y, en consecuencia, de los tipos de interés. De ahí la necesidad de recuperar el cumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, para garantizar un margen amplio de actuación de la política fiscal, que permita funcionar eficazmente a los estabilizadores automáticos y que desempeñe un papel anticíclico, de modo que ayude a amortiguar fluctuaciones adversas a las que pueda enfrentarse la economía.

El proceso de consolidación fiscal, junto con las reformas estructurales, mejora la asignación de los recursos públicos, ya que contribuye a reducir el componente estructural del gasto público y a destinar mayores esfuerzos de financiación de aquellas partidas que inciden directamente en la productividad y competitividad del tejido productivo (infraestructuras, I+D+i o educa-

ción). Esto permite mejorar el potencial de crecimiento de nuestra economía, crear empleo y, en consecuencia, seguir avanzando en la convergencia real con Europa y en la cohesión territorial. Y es que la adecuada dotación de infraestructuras y de capital público constituye un factor determinante para incrementar la competitividad del tejido productivo y eliminar cuellos de botella que estrangulan el crecimiento económico. En los últimos años, de forma paralela a la mejoría general de la actividad económica y de la mayor holgura de las finanzas públicas, hemos asistido a una sostenida y gradual recuperación de la inversión, a través de las diversas partidas que recogen la misma en los Presupuestos públicos.

La partida de la inversión pública que tiene una incidencia más directa sobre la competitividad de la economía es la de infraestructuras, que es la que mayor atención ha recibido en los últimos años. En el caso de España, el efecto multiplicador de las infraestructuras sobre el tejido productivo es muy significativo, debido, precisamente, a nuestro retraso relativo respecto a otras regiones europeas más avanzadas. Por otra parte, las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC) constituyen un poderoso instrumento, tanto en su vertiente estratégica de fomento de la competitividad como en su vertiente de cohesión social y territorial. Por ello, su difusión, no sólo es un elemento

imprescindible para incrementar la competitividad y el dinamismo de una economía basada en el conocimiento y la mejor garantía del propio desarrollo económico, sino que también permite eliminar los posibles riesgos de fractura social entre los que tienen y los que carecen de acceso a la información. El desafío para España consiste en superar la etapa de crecimiento basado en la inversión y en la tecnología importada y entrar en la etapa basada en la innovación y en la producción de bienes y servicios de tecnología punta, porque es ahí donde reside la fuente principal de las ventajas competitivas.

Junto con la eliminación de los desequilibrios fundamentales de la economía, también se ha optado por dotar de mayor protagonismo a la iniciativa privada y a la competencia (mediante la liberalización de los mercados de bienes, servicios y factores), eliminando, así, las trabas que impiden la adecuación de la oferta a los cambios impuestos por el nuevo entorno. A este respecto, las políticas estructurales de oferta van encaminadas a incrementar la competencia en los mercados y, por consiguiente, a flexibilizar la economía como medio de adaptación ante las circunstancias cambiantes del entorno y, por ello, se intentan recuperar los sistemas de incentivos como motores del funcionamiento de la economía, a través de la innovación, la asunción de riesgos, el trabajo y el ahorro. En este

sentido, ha sido necesario restar protagonismo a la intervención pública y eliminar regulaciones administrativas innecesarias o erróneas que restringen la competencia y restan eficiencia en la asignación de recursos.

La aplicación de políticas de oferta tiene como objeto liberalizar y flexibilizar el tejido productivo y adaptarlo al nuevo entorno competitivo y global, caracterizado por la revolución tecnológica, máxime en el contexto de la eurozona, donde la flexibilidad de los mercados es fundamental para afrontar posibles choques asimétricos. La introducción de competencia en determinados sectores (energía, telecomunicaciones, suelo, etcétera) elimina tensiones en los precios y reduce los costes de nuestro tejido productivo, lo que acelera

el ajuste estructural, incentiva el proceso innovador y se traduce en un importante beneficio, en términos de eficiencia y crecimiento económico. En el caso de España, se han llevado a cabo transformaciones estructurales importantes para adaptar nuestra oferta a los requerimientos de un mercado competitivo y global, pero es necesario intensificar y acelerar el proceso de liberalización de sectores clave como transportes, telecomunicaciones y energía, y también introducir reformas que intensifiquen la competencia en otros sectores.

En definitiva, la promoción de la internacionalización de nuestras empresas, junto con la mejora de su nivel tecnológico, mediante la elevación de la calidad del sistema educativo y la potenciación de la inversión

en infraestructuras y en I+D+i, constituyen las vías para elevar la competitividad de nuestra economía y, en consecuencia, su crecimiento y su aportación al bienestar social. En este sentido, la próxima ampliación de la UE no debe ser interpretada como una amenaza para la economía española, sino como una oportunidad, puesto que, además de suponer una ampliación del mercado potencial para nuestros productos, deberá servir de acicate para que, tanto desde el sector público como desde el privado, se tomen medidas encaminadas a la mejora de la productividad y al desarrollo de ventajas competitivas que nos permitan orientar nuestra estructura productiva hacia los sectores o actividades más dinámicos y creadores de valor añadido.

