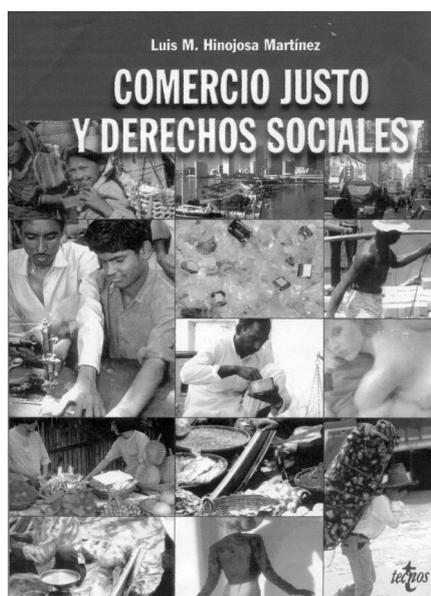


NOTAS CRÍTICAS

COMERCIO JUSTO Y DERECHOS SOCIALES

Luis M. Hinojosa Martínez
Tecnos, 2003, 204 páginas



En el amplio marco de las realidades sociales la expresión «comercio justo» (*fair trade*) ha encontrado una operatividad que se refleja en un gran número de actividades. De ahí que, como mínimo, resulten oportunas las reflexiones sobre la misma. Queremos hacer notar que, quizá desde algunos puntos de vista estrictos, no estamos de acuerdo con la traducción por falta de precisión del adjetivo *fair*. Éste, en efecto, ha sido definido como «razonable» en su aplicación al valor (al menos en interpretación utilizada en la

moderna contabilidad) y como «leal» cuando se ha asociado a la competencia (la *fair competition* ha encontrado su desarrollo internacional en los últimos decenios). No olvidemos tampoco que, en su aplicación más extendida, la utilizada en fútbol *fair* unida a *play* se conoce como «juego limpio». Pero no entremos en esta discusión semántica. Aceptemos como aplicable el calificativo de «justo» en su uso en el comercio internacional.

En ese orden la expresión se aplica a una buena cantidad de fenómenos sociales y económicos que intentan resaltar especialmente las diferencias de precios que se presentan en los procesos de comercialización. Pensamos que es una cuestión que requiere que se dediquen estudios desde diversas disciplinas. Uno de ellos es el que motiva nuestros comentarios. Se debe al profesor L. M. Hinojosa, de la Universidad de Granada, en un texto impecablemente cuidado que invita a esas reflexiones que debe suscitar la investigación universitaria rigurosa. En el texto encontramos muy bien adecuada la utilización de una amplísima base doctrinal. Pero también, en apropiada técnica jurídica, la investigación se ha extendido a buen número de sentencias jurisdiccionales y a las realidades y las normas de instituciones internacionales como la Organización Internacional del Trabajo, la Mundial del Comercio y la Unión Europea.

No podemos olvidar que el profesor Hinojosa es de formación jurídica y tiene una notable formación en materias económicas.

Un conocimiento operativo y contrastado de lo que ocurre en instituciones internacionales, quizá menos conocidas por los economistas, como es el caso de la Organización Internacional del Trabajo y en otros de mayor conocimiento como es la Unión Europea. Ciertamente el concepto de «condicionalidad social» puede ser aplicable a materias de alcance interior, pero también a relaciones internacionales, al menos en su sentido más amplio. Resultan así oportunas las aportaciones del texto a las que nos referiremos más adelante.

El libro reúne una magnífica información cuidada y documentada sobre las cuestiones planteadas en el ámbito de la regularización del comercio internacional, especialmente desde el término de la Ronda de Uruguay del GATT y la creación de la OMC. Como más adelante señalaremos, a partir de los años 1995 y siguientes se intensificaron las presiones sobre el concepto de *dumping* social. Recordemos aquí simplemente que se pretendía la posibilidad de aplicación del sistema de solución de diferencias de la OMC, dada la eficacia en la aplicación de sus acuerdos sobre todo en comparación con los mecanismos de la OIT. El profesor Hinojosa lleva a cabo a una presentación muy acertada de la que se denominó «polémica del *dumping* social».

El texto se estructura en cinco capítulos que se inician con una síntesis afortunada del estado actual de la llamada «condicionalidad social», concepto de necesitada precisión porque si bien pueden señalarse las grandes líneas de las relaciones entre los intercambios comerciales y las normas laborales que, no olvidemos, se pueden manifestar en el precio de los objetos de intercambio, éstas han sido definidas de diversas formas pocas veces coincidente.

Así, el profesor Hinojosa se refiere a las relaciones entre comercio, salarios y productividades y a la generalización de códigos de buena conducta y de prácticas de etiquetado social como formas de hacer operativas en etapas de auge de las integraciones regionales unas normas referentes a todas las relaciones. En este orden —es opinión que compartimos— cabe destacar el uso proteccionista de la condicionalidad social, esto es, las dificultades para la entrada en países (especialmente los de mayor nivel de renta) de productos fabricados en países donde las normas laborales son de menor grado de exigencia. En tal sentido, como señala el autor, hoy por hoy, más allá de los convenios de la OIT sobre negociaciones laborales, libertades sindicales, etcétera, no se encuentran normas internacionales sobre condicionalidad. No deja de ser curioso —y es algo que debemos subrayar— que el país que menor número de convenios de la OIT ha firmado sea el que

proponga una regulación internacional de esta materia.

Entra el libro en un análisis muy interesante de los instrumentos y organigramas de la OIT en sus intentos por conseguir un conjunto de medios aplicables a las relaciones laborales con intención de normas mínimas. A este capítulo le siguen el dedicado al estudio de la condicionalidad social en el GATT y la OMC. Nos recuerda el autor que en la carta de La Habana de 1947, que buscaba la creación de una Organización Internacional de Comercio, se incorporaba (art. 7) una cláusula relativa a la condicionalidad social bajo la expresión «condiciones de trabajo no equitativo». Es evidente como muestra la historia que tal OIC nunca vio la luz y pensamos que algunas de las razones que impulsaron a los promotores de la idea a no presentar la ratificación de esa carta a su legislatura (nos referimos al caso importantísimo de los Estados Unidos) tenían que ver con esta obligación. En definitiva, hoy por hoy no han llegado a crearse normas mínimas de condiciones laborales.

El estudio de los artículos del GATT, especialmente el III (trato nacional), el VI (*dumping*) y el XVI (subvenciones) lleva al autor a considerar que, pese al uso extendido del «*dumping* social» (origen de una polémica en la que también resulta necesaria la precisión del término), no resulta posible encuadrarlo en los citados artículos. Tampoco ca-

bría encuadrar la condicionalidad en el conjunto de excepción del artículo XX. En efecto es difícil que, incluso con excesos de imaginación, pudiera incluirse en las relativas a la moral pública, salud pública, seguridad, etc. Evidentemente, el GATT pretende una aplicación no discriminatoria de las normas comerciales de los países y el riesgo de que los principales países actuaran de manera discriminatoria frente a las importaciones de productos fabricados en condiciones laborales menos exigentes que las que rigen en el país importador es muy elevado. De ahí las dificultades técnicas para incluir el tema en el conjunto de las excepciones. Ahora bien, parece de interés como mínimo tomar conciencia de la cuestión y estudiarla.

Centrando el problema parecería que la cuestión servía para llegar a pactar unas normas laborales básicas (lo que en opinión del autor sería competencia de la OIT) que cuando son vulneradas con consecuencias comerciales caerían en el dominio de actuación de la OMC. Una posible fórmula de acción conjunta, hoy por hoy, no permitida por las normas de la OIT, sería la aplicación del modelo de las excepciones al cumplimiento de las obligaciones comerciales de los países por motivo de la balanza de pagos. Es en primer término el FMI quien debe definir si los países que buscan establecer alguna exención de sus obligaciones están realmente en situación de grave crisis financiera o

monetaria y más adelante es la OMC quien concede la excepción. Podemos pensar en un procedimiento semejante para este caso.

Evidentemente, también cabe estudiar las medidas adoptadas en el tratamiento de estas cuestiones en algunos acuerdos de integración como son los de la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Su examen, que cierra el bien documentado estudio del profesor Hinojosa, nos permite obtener esa fórmula para el tratamiento de la condicionalidad social.

Al llegar a ese punto nos volvemos a preguntar por la cuestión social. Se ha popularizado la expresión comercio justo, especialmente aplicada a las ventas de productos fabricados en países en desarrollo en los mercados más importantes del mundo con sus consecuencias sobre las remuneraciones de los productores del mundo en desarrollo.

Sin duda el tema presenta una multitud de aspectos sociales, políticos y económicos que deben ser analizados, entre otras razones, para evitar que pueda argumentarse como motivo de rechazo de importaciones, o del establecimiento de medidas compensatorias de las diferencias de precios. Nos parece que el concepto de «individualidad social», pese a su aparente tecnicismo, es más adecuado para recoger esta multitud de aspectos que entran en los problemas no sólo de las relaciones comerciales Norte-Sur.

A manera de resumen podríamos señalar:

1) Que existe un problema real, el de la diversidad de relaciones laborales y su regulación nacional e internacional.

2) Que puede hacerse un uso no discriminatorio de tales diversidades en las relaciones comerciales internacionales.

3) Que se han planteado desde diversas perspectivas (proteccionistas en un lado, especialmente alentadas por grupos de interés que no aceptarían las normas laborales en sus países; las del desarrollo de distintos países, en las que se encuentran también grupos y organizaciones muy diversas) las cuestiones de la relación entre normas laborales y normas comerciales.

4) Que existen organismos que, en grandes líneas, se dirigen a la regulación del comercio internacional, cuya experiencia y principios de funcionamiento parecen contrastados (de modo especial el sistema de solución de litigio de la OMC), así como la OIT cuya competencia se dirige a las citadas normas laborales.

5) Que nos parece razonable que, a través de una mejor cooperación en los distintos ámbitos entre los distintos organismos que contribuyen a analizar y solucionar los problemas se busquen remedios a los mismos.

En este sentido la contribución de estudios de la calidad científica del realizado por el profesor Hinojo-

sa colaboran, sin duda, a definir y centrar las cuestiones. De ahí su oportunidad.

Antonio M.^a Ávila

Profesor de Comercio Internacional.

TPGA

Universidad Autónoma

Miguel Ángel Díaz Mier

Profesor titular de Organización

Económica Internacional

Universidad de Alcalá de Henares

EL DIFERENCIAL DE DESEMPLEO ANDALUZ: ANÁLISIS MACROECONÓMICO DEL MERCADO DE TRABAJO ANDALUZ EN COMPARACIÓN CON EL RESTO DE ESPAÑA (1980-2000)

Carlos Usabiaga Ibáñez

Aconcagua Libros. Sevilla, 2004, 134 páginas

A la pregunta de cuál es el principal problema de la sociedad española, un ciudadano español situaría probablemente el empleo (o más bien la falta de él) como primer candidato en la lista, aun teniendo en cuenta que desde el año 1995 la tasa de desempleo ha venido cayendo velozmente —en parte por razones estadísticas— y que han surgido otras preocupaciones importantes, tanto económicas —como el alto precio de la vivienda—, como de otros tipos —por ejemplo, el terrorismo internacional—. Si se le plantea esa misma pregunta a un ciudadano andaluz, la probabilidad de que éste

sítue el desempleo en lo más alto de la clasificación es aún mayor que para el caso español. De hecho, en un reciente estudio de dos investigadores de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA), Namkee Ahn y José Ramón García, titulado «Job Satisfaction in Europe», se refleja que el determinante más importante para alcanzar la felicidad, ese ansiado estado más o menos utópico, es la estabilidad en el empleo. Por lo tanto, a la luz del trabajo mencionado, se podría concluir que las autoridades públicas, a todos los niveles, tienen a su alcance hacer más felices a sus ciudadanos —y votantes—, a través de la consecución de unas mejores condiciones laborales en el ámbito de aplicación de sus políticas económicas. Sin embargo, las herramientas concretas más apropiadas para promover este aumento del bienestar vía mejora del mercado de trabajo todavía, a día de hoy, continúan siendo objeto de controversia entre los economistas.

Un libro que contribuye a enriquecer la comprensión de todo este complejo problema es el del profesor Carlos Usabiaga, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pablo de Olavide e investigador de centrA. En esta escueta obra, de menos de 150 páginas, este autor muestra de manera magistral sus dotes docentes e investigadoras al combinar, de una manera novedosa, conceptos muy difundidos en los textos de macroeconomía interme-

dia (ley de Okun, curva de Phillips, curva de Beveridge, NAIRU, etcétera) con avanzadas, pero a la vez asequibles debido a la forma en que se explican, técnicas estadísticas y econométricas (entre otras, análisis *shift-share*, de economías virtuales, análisis SVAR, ecuación de salarios), de cara a determinar las causas del persistente diferencial que presenta, desde los años ochenta hasta la actualidad, la tasa de desempleo andaluza en relación a la del resto de España. El autor realiza el notable esfuerzo de adaptar un ambicioso y laborioso estudio, presentado especialmente mediante el uso de tablas y gráficos, al cual acompaña una rica y abundante bibliografía —a la cual se remite continuamente invitando a profundizar en los temas—, de modo que pueda ser comprensible para los estudiantes universitarios y gestores políticos interesados en estos temas, e incluso —en ocasiones— para un público más amplio.

El autor divide este trabajo en cuatro capítulos, a los cuales le añade un resumen final, a modo de conclusión, que consta a su vez de diversos puntos, de entre los cuales destacaríamos el punto 6.5, titulado «Síntesis final».

En cuanto a la temática de cada capítulo, podemos señalar que el primero versa sobre una batería de relaciones, nociones, teorías, enfoques, etcétera, que son hábilmente expuestos por el autor, y que son escogidos por su papel explicativo

en la generación del elevado desempleo español y europeo de las últimas décadas, sin menoscabo de su aplicación potencial a otras áreas económicas. Como muestra de los elementos abordados en este capítulo, podríamos mencionar la famosa «euroesclerosis», término de alguna forma relacionado con la noción NAIRU, y la rigidez salarial, concepto que incluso trasciende más allá del mundo académico.

El capítulo segundo compara, desde una perspectiva más práctica, de forma bastante exhaustiva los dos mercados de trabajo objeto de estudio, el andaluz y el del resto de España, prestando atención a las variables habituales en este tipo de aproximación. En este punto merece ser destacado el meritorio esfuerzo adicional que realiza el profesor Usabiaga a nivel estadístico, de cara a mejorar la muestra comparativa a la que enfrenta los datos de desempleo andaluces. Así, el autor prefiere utilizar, con muy buen criterio, estadísticas del resto de España, excluida la región andaluza, en lugar de las cifras, más accesibles pero menos representativas, de España considerada en su conjunto. Esta filosofía se mantiene a lo largo de toda la obra.

El capítulo tercero repasa diversas relaciones macroeconómicas básicas para Andalucía y para el resto de España. Para ello, el autor se vale fundamentalmente del análisis gráfico. Este capítulo aborda conceptos tan diversos, aunque re-

lacionados, como el crecimiento de la producción, del empleo y de la productividad, la ley de Okun o la curva de Phillips.

En el capítulo cuarto el profesor Usabiaga realiza varias simulaciones sobre el comportamiento del desempleo andaluz comparado con el del resto de España usando técnicas que, como él mismo reconoce, presentan limitaciones por ser básicamente descriptivas y de carácter contable; nos referimos al análisis *shift-share* y de economías virtuales. Asimismo, también se aplican en este capítulo técnicas más sofisticadas, para el análisis SVAR de la curva de Beveridge y la estimación de la ecuación de salarios. Cada una de las técnicas mencionadas aporta distintas causas potenciales de la aparición y el mantenimiento del diferencial de desempleo entre Andalucía y el resto de España. Así, el análisis *shift-share* descarta la contribución tanto de la estructura de la población activa, como de la estructura sectorial en la formación del diferencial de desempleo andaluz. El análisis de economías virtuales resalta el mayor crecimiento de la población activa andaluza como principal factor explicativo de la mayor tasa de desempleo. El análisis SVAR de la curva de Beveridge subraya la importancia de problemas de naturaleza estructural (o de persistencia o «histéresis»). Por último, el análisis de la ecuación de salarios señala que la no adecuación de los aumen-

tos salariales al crecimiento de la productividad es la principal «culpable» de las diferencias observadas en las tasas de desempleo.

En la síntesis final, antes comentada, se detallan los factores potencialmente determinantes del desempleo diferencial andaluz apuntados en este trabajo. En una unión monetaria, como era España antes de la adopción del euro, dos mecanismos de ajuste se tornan imprescindibles ante *shocks* idiosincráticos de sus regiones: la flexibilidad salarial y la movilidad geográfica entre éstas (véase la teoría de las áreas monetarias óptimas de Robert Mundell). Carlos Usabiaga menciona en este resumen final la ausencia del primer mecanismo como una de las causas del crecimiento diferencial del desempleo andaluz, al no existir el efecto moderador del desempleo sobre los salarios. De hecho, la formación no competitiva de los salarios es abordada, desde diversos ángulos, en diferentes capítulos de esta obra. Por su parte, el segundo mecanismo apuntado no aparece recogido en la lista debido a que el autor parte de la base en su estudio de la falta de movilidad geográfica —citando numerosos trabajos en este sentido—. Por tanto, en el caso andaluz, al no funcionar ambos mecanismos de ajuste, éste se ha producido exclusivamente «por el lado de las cantidades» y no de los precios, como sería lo óptimo en nuestra opinión. En esta línea, una posible vía de actuación para atajar, o suavizar al menos, el problema de

desempleo español y andaluz pasaría por abaratar los alquileres y fomentar otras medidas de diversa índole para que los trabajadores españoles puedan desplazarse a otras localidades para conseguir un empleo. Otras variables determinantes del diferencial de desempleo andaluz dignas de ser resaltadas son: el «seguro familiar» —muy importante en Andalucía—, el crecimiento diferencial de la población activa, la mayor tasa de cobertura de las prestaciones por desempleo, cuando se incluye el subsidio agrario, y la economía sumergida. Sin duda, no estaría de más una reflexión detenida sobre dicha síntesis, que apunta otros factores adicionales, por parte de los responsables políticos. Después de todo lo comentado, ¿qué podríamos echar en falta en el análisis presentado en esta obra? En realidad, el propio autor reconoce que un tratamiento más extenso y profundo de los temas abordados sobrepasa el objetivo último del libro. Así, el profesor Usabiaga señala que su principal intención al abordar este trabajo es la de estimular esta línea de investigación, tanto en el campo macroeconómico como en un nivel más microeconómico, enfatizando las conexiones entre ambos, y buscando arrojar luz sobre las medidas necesarias de política económica que podrían contribuir al mejor funcionamiento del mercado de trabajo andaluz y a la disminución de su tasa de desempleo.

Para terminar, nos viene a la memoria una frase, implícitamente

LOS LIBROS

contenida en el tipo de análisis planteado en este trabajo, y que nuestros políticos deberían acuñar para entender por qué nuestro mercado de trabajo es ineficiente, y para poder plantear las acciones a llevar a cabo para remover los obstáculos que impiden alcanzar un mejor funcionamiento. Así, parafraseando a Steven Landsburg, en su magnífico libro *The Armchair Economist*: «La gente responde a incentivos; lo demás es nota a pie de página».

Alejandro García Cintado

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Javier Alonso Rivas e Idefonso Grande Esteban,
ESIC, 2004.



El consumo ha ido adquiriendo especial relevancia en la Economía, tanto a nivel macroeconómico como microeconómico. Este manual es uno de los resultados de la labor docente e investigadora de dos profesores universitarios españoles que imparten, desde hace años, la asignatura de Comportamiento del Consumidor en la Universidad Autónoma de Madrid y en la Universidad Pública de Navarra. El libro está dirigido tanto a los estudiantes, como a los compañeros del área de Comercialización e Investigación de Mercados que vayan a impartir la asignatura.

Javier Alonso enseña esta asignatura desde finales de los años setenta. Empezó a interesarse por esta área cuando realizó su tesis doctoral y a lo largo de estos años ha ido publicando distintos manuales sobre la materia. Idefonso Grande ha participado en esta edición incorporando diversos temas, modificando contenidos, actualizando e incorporando imágenes y un CD que permite seguir mejor la asignatura puesto que presenta la estructura de cada tema, fotografías, vídeos, estadísticas y datos actuales del EGM.

Cada capítulo del libro comienza con unas metas formativas y finaliza con unas ideas para recordar y unas cuestiones para debatir. Está aderezado con múltiples ejemplos, casos, datos y experiencias relacionadas con las variables que se están estudiando.

Se divide en cinco partes: el estudio del comportamiento del consumi-

dor, entorno e influencias externas, análisis de estructuras internas, proceso de decisión e investigación y ética.

La primera parte es introductora. En el primer tema se recuerdan ideas fundamentales sobre el marketing y su papel en la empresa. El tema continúa con una primera noción sobre comportamiento del consumidor y una reseña histórica sobre esta área. El segundo tema se centra en la integración interdisciplinar del comportamiento del consumidor, facilitando ideas que provienen de enfoques económicos y psico-sociológicos. El tema finaliza con el estudio de las necesidades. El tercer y último tema de esta introducción se basa en exponer un marco instrumental para el estudio de la disciplina.

Siguiendo este modelo, se estudian en la segunda parte las influencias externas, es decir, el entorno de la demanda, la cultura, los estratos sociales, los grupos referenciales y la familia. A estas variables se dedican los temas cuatro a siete.

En la tercera parte, dedicada a las variables internas, se analizan la percepción, el aprendizaje, la memoria, los criterios de evaluación, la personalidad, los estilos de vida y las actitudes. A este análisis se dedican los temas ocho a once.

La tercera parte se divide en dos temas en los que se estudia el proceso de decisión, es decir, el reconocimiento del problema, la búsqueda de información, el proceso de compra y las actuaciones postcompra.

Por último, en los capítulos catorce y quince, dedicados a investigación y ética, se analiza la investigación sobre el consumidor, haciendo especial hincapié en los métodos de obtención de información primaria. El último tema de esta parte y del libro se centra en explicar el consumerismo, la ética, la sociedad y la respuesta de las empresas.

En la primera edición del libro, Javier Alonso comentaba que para él, la docencia es «disfrutar enseñando». Si el profesor disfruta en el aula es más alta la probabilidad de que sus estudiantes también disfruten, y si esto ocurre estará más cerca del objetivo de su formación. Con este libro se consigue que el alumno disfrute de la docencia del Comportamiento del Consumidor.

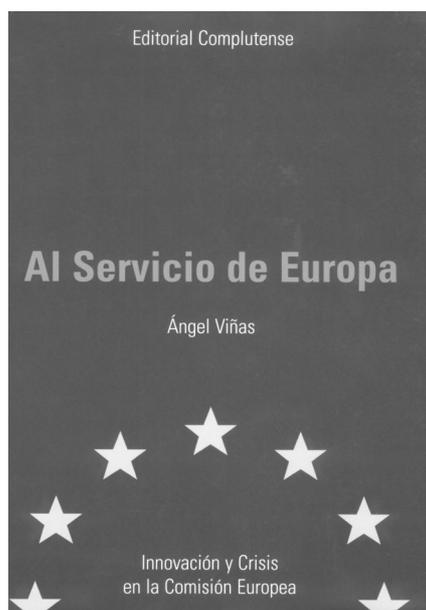
Mónica Gómez Suárez

RESEÑAS

AL SERVICIO DE EUROPA. INNOVACIÓN Y CRISIS EN LA COMISIÓN EUROPEA

Ángel Viñas
Editorial Complutense,
Madrid, 2005,
572 páginas

Como indica Enrique Barón en el prólogo del libro, esta obra retoma, innovando, un título clásico de memorias de políticos que escribieron al servicio del Estado o de la Corona.



En este caso se trata de relatar la experiencia de un historiador como alto funcionario de una original institución política, la Comisión Europea, pieza fundamental de la Unión Europea.

Al mismo tiempo, viene a cubrir un importante hueco en la literatura científica, en la medida en que el tratamiento normal de las instituciones comunitarias suele recoger una cronología de tratados, cumbres y crisis, mientras que faltan estudios que expliquen cómo funcionan en el día a día los engranajes comunitarios. Por ello, el autor se centra en explicar el funcionamiento interno de la institución, al tiempo que describe con detalle los principales acontecimientos que ha vivido a lo largo de sus 14 años en la Comisión, en el período que discurre entre el apogeo de la época Delors y los años que siguieron a la compleja crisis con el Parlamento. Asimismo, en los primeros siete capí-

tulos, combina la información sobre la formulación de políticas en la Unión Europea con las aportaciones españolas a la esfera comunitaria (especialmente en lo que se refiere a las relaciones con América Latina), situándose a caballo entre la política de la Unión Europea y la política exterior española.

En el volumen, que consta de 20 capítulos divididos en cuatro partes, se describen las labores de la Comisión, la forma en que se trabaja y el clima que se respira en ella. Asimismo, se explica cómo se compagina la defensa de los intereses nacionales con la de los intereses comunitarios que, lejos de limitarse a la mera suma de los intereses nacionales, poseen una entidad propia. La primera parte se dedica a analizar la estrategia llevada a cabo desde las instituciones comunitarias en América Latina, destacándose el papel desempeñado por España en la intensificación de las relaciones entre ambas regiones. La entrada de España y Portugal en la entonces CEE coincidió con un impulso democratizador general en América Latina cuyas principales manifestaciones fueron el primer compromiso real por la pacificación y regionalización de Centroamérica. Más tarde surgió el Grupo de Río entre las democracias emergentes latinoamericanas, los acuerdos de asociación con México y Chile y el de Mercosur. Vista desde la perspectiva actual, la labor de aquellos años adquiere toda su dimensión.

LOS LIBROS

La segunda parte describe las políticas destinadas a robustecer el papel de la Comisión en el mundo de las relaciones multilaterales, identificando algunos de los problemas que fueron surgiendo, en particular en Naciones Unidas, y el creciente papel de la Comisión en la PESC. De esta forma se muestra cómo fue encajando en «un mundo de Estados una organización dotada de un componente supranacional». A pesar de su inicial debilidad, la representación de la Comisión fue adquiriendo un papel real en la coordinación y elaboración de posiciones entre los Estados miembros, viéndose en todo momento apoyada por el Parlamento Europeo, que ha defendido con reiteración la necesidad de una representación de la Unión como tal en el Consejo de Seguridad.

La tercera parte estudia detalladamente los antecedentes y desencadenantes de la crisis Santer, la primera gran crisis del sistema comunitario, haciendo balance de los errores que pudieron provocarla.

La cuarta parte describe la situación actual y presenta una serie de reflexiones acerca de las funciones de la Comisión, los intereses españoles, la Política Exterior y de Seguridad Común, los derechos humanos y el apoyo a la democratización. Analiza el peso de los intereses nacionales y el debilitamiento que sufre hoy la institución en comparación con las «épocas doradas» (como fueron los años Delors).

Por último, el autor ofrece unas «Sugerencias sobre la política de apoyo a la democratización y los derechos humanos», que aparecen en forma de anexo.

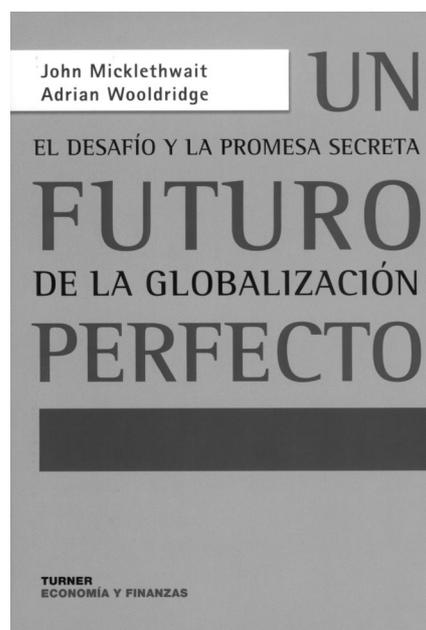
En definitiva, se trata de una obra que ilustra con gran detalle un período muy importante de la política comunitaria y que será muy bien recibida por todos los interesados en la realidad política de la UE.

M.L.G.P.

UN FUTURO PERFECTO. EL DESAFÍO Y LA PROMESA SECRETA DE LA GLOBALIZACIÓN

John Micklethwait y Adrian Wooldridge

Turner Economía y Finanzas,
Madrid, 2003,
448 páginas



Los autores de esta obra afrontan el reto de traducir los diversos aspectos de la globalización a una terminología comprensible y humanizada, dando sentido a un vocablo abstracto con ejemplos concretos tomados de la realidad inmediata. Lejos de reducir la sociedad globalizada a una mera clasificación de ganadores y perdedores, la enfocan como el producto de una concepción fundamental y moderna de la libertad, cuyo ritmo de crecimiento está unido a la expansión de los derechos democráticos. El resultado es una rica síntesis de casos particulares, análisis y argumentos que constituye un alegato sólido y audaz a favor de los beneficios de este fenómeno económico, social y político «que todos invocan pero que nadie se atreve a definir».

El volumen se estructura en seis partes. En la primera, los autores comienzan buscando una definición amplia de globalización que abarque no sólo el comercio, sino también las comunicaciones e incluso la cultura o la moda, y que tenga también en cuenta las fuerzas que la impulsan y los efectos que produce.

La segunda se dedica a analizar lo que los autores denominan «los tres motores de la globalización»: las comunicaciones, los mercados financieros internacionales y la transferencia de tecnología.

La tercera parte disecciona los principales mitos de la globalización y las peculiaridades de la gestión en la era global, mientras que la cuarta

aborda las repercusiones políticas de la globalización desde las perspectivas del Estado-nación y de los organismos supranacionales, como la ONU.

La quinta parte, denominada «Ganadores y perdedores» aborda algunas consecuencias del proceso, como por ejemplo la contaminación, y la sexta analiza algunas de las reacciones ante el proceso.

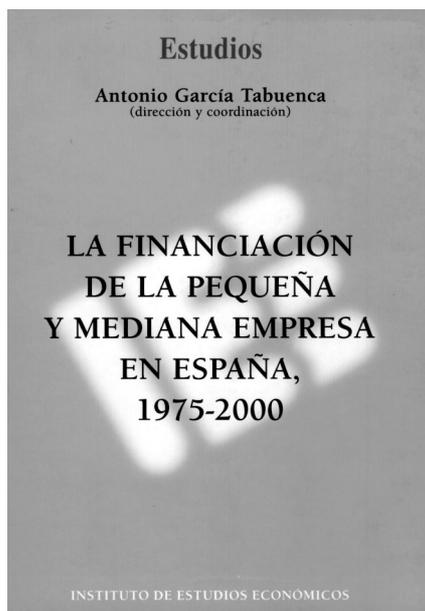
Con esta obra, la Editorial Turner inicia una colección dedicada a temas económicos y financieros desde un enfoque que pretende combinar la selección de temas de actualidad con un tratamiento riguroso de los mismos, con el objetivo de llegar no sólo a los lectores especializados, sino a todos los interesados en el mundo de la economía y las finanzas. Y no cabe duda de que la globalización es uno de los fenómenos que más interés y controversia están suscitando en los últimos tiempos.

M.L.G.P.

LA FINANCIACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN ESPAÑA, 1975-2000

Antonio García Tabuenca
(Director y coordinador)

La estructura empresarial española se caracteriza por un predominio de unidades productivas de pequeña dimensión. Al finalizar el año 2000, el *Directorio Central de Empresas* com-



putaba en España un censo total de 2.595.392 unidades, de las que el 99,84 por 100 eran pequeñas y medianas (PYME).

En los últimos 25 años ha aumentado notablemente el interés público y el de la investigación académica por el fenómeno de la pequeña y mediana empresa y su papel en las economías contemporáneas. Llama la atención la sorprendente dinámica de entrada y salida de estas unidades productivas en los mercados, adaptándose con rapidez a las nuevas formas productivas, a los cambios tecnológicos y a la evolución de la demanda. Como consecuencia de ello, las PYME se han convertido en uno de los epicentros de la vida económica, particularmente por ser creadoras de empleo neto.

La concepción de una PYME entraña un significado económico y productivo. Una pequeña empresa,

por su menor necesidad de inmovilizado fijo, su mayor rotación de activos y sus costes de producción generalmente más bajos, se asocia a flexibilidad organizativa, a capacidad de adaptación, a dependencia de la coyuntura, a alta movilidad, a modos de producción por el sistema de subcontratación, a nueva empresa, a creatividad empresarial y a innovación. Pero, por su dimensión y mayor opacidad de información respecto a los agentes económicos, también se asocia a mayor dificultad y coste en el acceso a recursos financieros externos, indispensables para que un proyecto se desarrolle. Evidentemente, la realidad está muy lejos de estas características comunes o patrones simplificados, y ni la mayoría de las PYME los tiene, ni tampoco la mayoría de ellas se lo plantea, porque no sabe o porque no puede. Es decir, la heterogeneidad y la dispersión de este colectivo son inmensas.

Dentro de esta dinámica, también la pequeña y mediana empresa ha logrado, en las dos últimas décadas y media, un relevante grado de notoriedad en el debate de las Administraciones y en el diseño y ejecución de políticas públicas específicas. A ello han contribuido la sensibilidad social y política sobre el problema del desempleo y el dinamismo empresarial. En este contexto, ha ido tomando fuerza la idea de la conveniencia y necesidad de que los poderes públicos atiendan los obstáculos a los que generalmente

se enfrentan estas unidades productivas de menor dimensión.

El presente estudio persigue dos objetivos. En primer lugar, analizar la evolución y los problemas que se derivan de la estructura financiera de la empresa no financiera en España desde que existen fuentes estadísticas que permiten un estudio sistemático (principios de la década de los ochenta, con la creación de la Central de Balances). Basándose en fundamentos teóricos y en el propio análisis empírico, la investigación profundiza en el comportamiento de la PYME, que a la hora de materializar sus necesidades financieras y de relacionarse con los mercados de crédito o capital adopta una posición subóptima respecto a las empresas de tamaño grande. El segundo objetivo de la investigación es explorar los principales sistemas y las políticas de apoyo que han ido configurando las Administraciones Públicas para paliar los teóricos fallos del mercado de estas unidades. Y también, desde la perspectiva de la intervención pública, de justificar, o no, la existencia de estos sistemas de apoyo en términos económicos y de valorar sus resultados tras un razonable período de aplicación.

Por otra parte, con el fin de profundizar en el análisis, se han utilizado cuatro bases de datos que permiten un contraste de los princi-

pales indicadores financieros. Junto a la base tradicional elaborada por el Banco de España (Central de Balances), que ofrece resultados agregados de variables financieras, se han añadido otras tres bases nuevas, con datos individualizados, que enriquecen las argumentaciones más comunes empleadas por la literatura en esta materia.

El estudio que presentamos consta de dos partes. La primera se centra en el análisis de la financiación de la empresa española no financiera en función de la variable tamaño. Para ello se examinan la estructura del pasivo y algunos de los indicadores financieros más relevantes del conjunto de empresas estudiadas para cada una de las cuatro bases estadísticas referidas. En la investigación se considera siempre prioritario el tamaño empresarial: de ahí que las PYME sean las unidades productivas que estructuran el recorrido del trabajo, a través de la comparación con las empresas grandes. Paralelamente a lo anterior, se estudia la evolución temporal y sectorial y el comportamiento respecto al ciclo, que robustece el cuerpo analítico y aporta matices para la comprensión.

En la segunda parte se revisan y se estudian las políticas de apoyo a la financiación de las PYME que se han abordado por parte de las Administraciones Públicas en los úl-

timos lustros. Siguiendo iniciativas de países europeos o recomendaciones comunitarias, los gobiernos han utilizado cuatro vías principales para impulsar o incentivar la financiación empresarial. Primera: favoreciendo el acceso al crédito (garantías) o reduciendo su coste (bonificación del crédito y *leasing*). Segunda: apoyando la dotación de recursos propios a empresas que inician la andadura empresarial o acometen proyectos innovadores o de alto riesgo (sistema de capital riesgo/inversión). Tercera: movilizándolo mercados financieros específicos (segundos mercados) o impulsando la regulación y el desarrollo de instrumentos de innovación financiera (titulización de activos) para que las PYME puedan reducir las restricciones de acceso a recursos de capital. Y cuarta: mediante programas horizontales de subvención a proyectos específicos de mejora de competitividad de las empresas (tecnología, diferenciación de producto, etcétera). Se examina, asimismo, el destacado papel que llevan a cabo los gobiernos regionales en esta materia.

Finalmente, el trabajo recoge una visión panorámica de las etapas de los Gobiernos españoles entre 1976 y 2000, y analiza los recursos destinados a la promoción de la pequeña y mediana empresa dentro de los Presupuestos Generales.