

NOTAS CRITICAS

LAS PRIVATIZACIONES EN ESPAÑA

Luis Gámir

Ediciones Pirámide. Madrid, 1999



Durante los últimos años, la literatura sobre privatizaciones ha sido rica y extensa. Las privatizaciones, aun siendo un fenómeno generalizado en la mayoría de los países, han tenido una relevancia escasa en la economía española. Existen libros que han tratado de recoger el caso español desde aspectos diversos, como el trabajo de Gómez Acebo, Abogados (1997): *Teoría y práctica de las privatiza-*

ciones, publicado por McGraw Hill; o bien el de Alvaro Cuervo (1997): *La privatización de la empresa pública*, en Ediciones Encuentro. No obstante, como comentaré, nos encontramos con un libro esperado y necesario para conocer mejor el proceso de la privatización en nuestro país.

La privatización se suele analizar desde una triple perspectiva. En primer lugar, es frecuente realizar un análisis económico sobre la relevancia e importancia del fenómeno, tanto en su consideración de los fondos obtenidos por el sector público, como de las mejoras en la eficiencia del sistema económico, al tiempo que se trata de justificar el proceso por las singulares relaciones de agencia y de incentivos de la empresa pública, donde el supuesto propietario —el Gobierno y los altos funcionarios— no dejan de ser agentes de la propiedad (los ciudadanos) y, por ello, utilizan la empresa pública para lograr sus propios fines (teoría de la elección pública). Dicha singular relación de agencia es la base para explicar los problemas de eficiencia en el comportamiento de la empresa pública. Existe un segundo nivel de análisis del proceso de privatización unido a la propia empresa pública, es decir, a las consecuencias que sobre el diseño organizativo, sobre la estrategia y sobre los resultados tiene la privatización, que es el análisis micro-micro del proceso. Finalmente, desde la sociología y desde la política se plantean análisis y valoraciones del proceso para la sociedad en su conjunto.

El libro que nos ocupa contiene la singularidad del conocimiento del profesor Gámir, tanto de las teorías de la agencia, los problemas de incentivos, explicativas del proceso —tratados en los trabajos de

John Vickers y George Yarrow (1995): *Privatization: An Economic Analysis*, The MIT Press, y en el de Stephen Martin y David Parker (1997): *The Impact of Privatization Ownership and Corporate Performance in the UK*, Routledge—, como de la política económica a considerar en la valoración del mismo, unido a sus vivencias como Catedrático de Política Económica y responsable del Consejo Consultivo de Privatizaciones.

El libro trata de integrar las razones del proceso no sólo desde una perspectiva de teoría de la agencia, sino desde el análisis de las supuestas razones de existencia de la empresa pública: los monopolios naturales, las externalidades, las políticas de empleo y políticas regionales, la competencia y la supuesta función de solidaridad de la empresa en el marco de las posiciones políticas de una economía que se mueve hacia la consolidación sectorial y la globalización de los mercados. Desde este enfoque de economía política, el autor presenta interesantes aportaciones y sugerencias, huyendo de apriorismos y dogmas, analizando las razones del proceso con una mezcla de razonamiento económico y valoración de políticas económicas posibles en la España de fin de milenio.

El libro se estructura en seis capítulos. Los tres primeros tratan de analizar el proceso con una perspectiva histórica, de las nacionalizaciones a las privatizaciones, para después presentar la generalización del mismo —«la internacionalización del proceso privatizador»— y terminar con un estudio de las razones para privatizar. La segunda parte del libro se centra en el proceso privatizador español a partir del «actual marco de privatizacio-

nes en España», analizando el proceso español de privatizaciones, desde junio de 1996— para terminar con el estudio del Consejo Consultivo de Privatizaciones y un resumen a modo de conclusión.

El proceso privatizador ha movilizad o sectores muy amplios de la población española, es más, en los últimos meses el centro de atención son las estrategias y los sistemas de incentivos de las empresas privatizadas. Pudiera pensarse que el interés de la sociedad española, conforme a la lógica judeo-cristiana, tras la muerte de la empresa pública (privatizada) se dirige ahora hacia el análisis del alma o espíritu de la misma, es decir, no nos podemos separar de lo público y vemos con preocupación dos fenómenos: el surgir de nuevas empresas públicas en las comunidades autónomas y ayuntamientos y el que se exija a las empresas públicas privatizadas determinados comportamientos por el hecho de haber sido públicas. El alma de la empresa pública permanece a la hora de estudiar la empresa española.

El profesor Gámir, en el primer capítulo de su libro, trata de situar a la empresa pública y a la propiedad de los medios de producción, como centro de la discusión de una economía de mercado «corregida», donde se destacan los fallos del mercado, sin considerar con igual relevancia los fallos políticos o la actuación de los políticos y la Administración a la hora de corregirlos. La idea de una economía mixta y la búsqueda de un cierto igualitarismo dio razones macro a la acción de la empresa pública. La crisis de la actuación de la empresa pública, la teoría de la elección colectiva y las teorías de la economía de las organizaciones —derechos

de propiedad y teoría de la agencia— hicieron necesario revisar la justificación de la empresa pública. El autor reflexiona desde un planteamiento político de centro con pragmatismo, pero también exigiendo, la necesidad de la utopía: maximizar de forma armonizada la libertad política, económica y personal, la solidaridad y el equilibrio en la distribución geográfica del poder, es decir, evitar los excesos de poder de los monopolios, y las consecuencias negativas de la desigualdad social, evitando tensionar socialmente el país sin sensibilidad ni diálogo social.

Las privatizaciones como proceso generalizado tienen una corta historia, los últimos 20 años. El libro presenta los datos del proceso en Europa occidental, y la singularidad de la Europa oriental, con su consideración como variable política, analizando las privatizaciones en Latinoamérica y Asia. Con ello se sientan las bases para preguntarnos por las razones para privatizar.

La política de privatizaciones se presenta como la búsqueda de la eficiencia en el funcionamiento de las empresas y de la economía en general. El análisis de los enfoques teóricos justificativos del proceso —teoría principal y agente— y de las limitaciones que implica la propiedad pública —los directivos están controlados por unos agentes de la propiedad, políticos y altos funcionarios, que no tienen por qué buscar maximizar el valor de la empresa ni diseñar un sistema de incentivos con tal objetivo—, se centra en el estudio de la teoría de los fallos del Estado —teoría del *Public Choice*— que presupone que los políticos y funcionarios buscan maximizar su interés en vez

de los intereses generales. Así, se habla de conductas de maximización del voto, de compromisos y del egoísmo de políticos y altos funcionarios, sin olvidar, como nos recuerda el autor, que pudiera tratarse de una simplificación, sin evidencia empírica clara.

Por ello, de forma sugerente, los tres tipos de problemas planteados —fallos del mercado, fallos del Estado y búsqueda de la eficiencia productiva de la empresa— se combinan en la propuesta de una función objetivo del «político electo» cuando actúa como principal de la empresa pública en la búsqueda de la eficiencia —*profit*—, el *benefit* —vinculado a algún tipo de actuación pública— y las preferencias personales y del partido —ideología y valores—. Este deseo de unir la actuación micro —maximizar el valor de la empresa— con la consideración de la empresa pública como instrumento de la política económica, así como considerar la ideología del partido gobernante, es una explicación novedosa sobre la eterna discusión de la eficiencia de la empresa pública que uno puede compartir o no, pero que al menos debe analizar.

Este capítulo termina con la mención a viejos tópicos de la empresa pública, como es su justificación ante los monopolios naturales, la política regional, las externalidades y el empleo. En este punto se estudian siempre los ajustes de empleo que produce la privatización y, en menor medida, la generación de empleo que hace posible la liberalización de los mercados, así como el dinamismo que implica el aumento de la competencia. Se finaliza con la mención a las variables políticas de la privatización, los efectos sobre la desigualdad, la devolución de

poder a la sociedad civil o el desarrollo del accionariado popular.

La segunda parte del libro —tiene información suficiente para ser un libro— aborda el actual marco de privatizaciones en España, diferenciándolo del marco privatizador anterior a 1996, haciendo hincapié en el Decreto-Ley de 1995, creador de la Agencia Industrial del Estado y de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). La integración en esta última de la primera, en 1997, es una modificación inicial del nuevo marco privatizador de España que se acuerda el 26 de junio de 1996, al establecer el Gobierno las bases del Programa modernizador del Sector Público Empresarial del Estado, creándose los dos agentes centrales del proceso, SEPI y SEPA.

El análisis del proceso de privatización español diferencia dos períodos: 1) hasta junio de 1996; y 2) desde junio de 1996 hasta el momento actual. En ambos casos, a la hora de presentar datos, el autor diferencia las privatizaciones realizadas fuera del mercado de valores de las ofertas públicas de ventas (OPV) de empresas públicas. También presenta una información exhaustiva y completa de dicho proceso con las cifras más significativas del mismo. El estudio de los aspectos cuantitativos y comparativos entre los períodos es, sin duda, una información de gran utilidad para todos los estudiosos del tema.

Se analizan con detalle las privatizaciones a través del mercado de valores desde junio de 1996, y por ello el lector puede comprender con facilidad la distribución de las ofertas públicas de ventas, los agentes gestores y asesores, los incentivos y

las comisiones, las formas y las rentabilidades comparadas de cada OPV concreta. Quiero manifestar que es un trabajo completo que, conforme al espíritu del Consejo que preside, pretende dar publicidad y transparencia al proceso privatizador, concluyendo con un trabajo iniciado por Germa Bel que el autor completa al estudiar los costes de las OPV en España, desde 1986 a la actualidad.

Igualmente de interés, quizás por menos conocido, es el estudio de las privatizaciones realizadas al margen del mercado de valores, por concurso restringido o por subasta, siendo la primera vez que se realiza un análisis tan detallado y riguroso del mismo.

La parte final del libro se dedica al Consejo Consultivo de Privatizaciones, siendo de interés, más que sus funciones, sistema de funcionamiento y procedimiento, las principales recomendaciones del mismo. Este punto es muy relevante para comprender la mejora del proceso privatizador, en la búsqueda de la publicidad, concurrencia y transparencia del proceso.

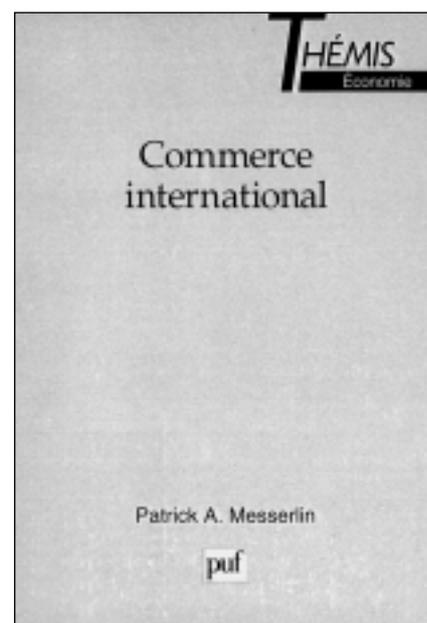
La lectura del libro que comento permite conocer en detalle el proceso privatizador español, dándonos información sistematizada y rigurosa del mismo. El profesor Gámir evita las valoraciones personales y basa sus comentarios sobre los datos. Es de agradecer ese esfuerzo pues, sin negar su condición de Catedrático de Política Económica, Presidente del Consejo Consultivo de Privatizaciones y miembro del Congreso de los Diputados, no pretende vender políticas económicas sino analizarlas con rigor. Es más, en su introducción teórica, pienso que existen datos suficientes para una mayor reafir-

mación de la bondad del proceso en la mejora de la eficiencia de la empresa, en la apertura de los mercados, incluso aceptando fracasos y aplazamientos en la liberalización pro-competencia. Se agradece ese intento de búsqueda de una justificación de la existencia de la empresa pública, unido al *benefit*, a los fallos del mercado y a sus dudas ante muchos supuestos fallos del Estado. Considero que el trabajo realizado por el profesor Luis Gámir constituye un paso muy importante en el análisis de las privatizaciones en España por su claridad y su rigor.

Alvaro Cuervo García
Catedrático de Economía de la Empresa
Universidad Complutense de Madrid

COMMERCE INTERNATIONAL

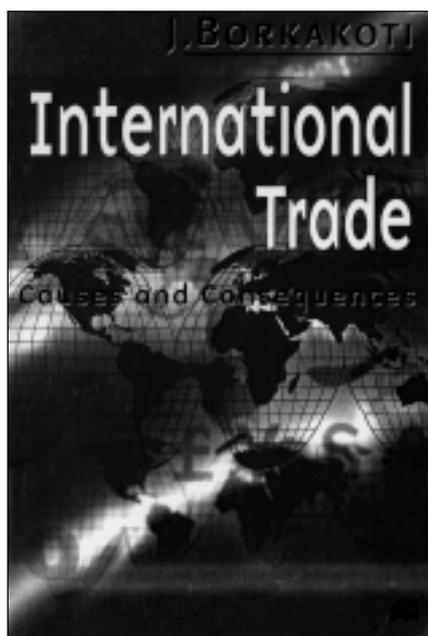
C. Messerlin
PUF, col. Thémis, 1998, 416 páginas



INTERNATIONAL TRADE. CAUSES AND CONSEQUENCES

J. Borkakoti

MacMillan, 1998, 602 páginas



Textos paralelos I

Entre los autores latinos, que la literatura y la historia recuerdan, ocupa un lugar destacado la figura de Plutarco cuyas *Vidas paralelas*, constituyen un elemento de consulta indispensable para quienes desean conocer las de determinados griegos y romanos. Limitándonos sólo al empleo del título consolidado nos hemos permitido agrupar en una serie de comentarios bibliográficos algunas obras que, referidas a materias que tienen que ver con la economía internacional, se han publicado recientemente. Quede así justificado el título genérico.

Iniciamos la serie con las obras dedica-

das al comercio internacional (aspectos teóricos) que han elaborado M. Messerlin y J. Borkakoti. El primer autor es un antiguo conocido, especialmente por sus contribuciones en el campo de la política comercial y sus instituciones internacionales. Recordamos entre ellas una de las primeras obras aparecidas sobre la Organización Mundial del Comercio (OMC) —tanto por el momento de aparición como por su calidad— su *Nouvelle organisation mondiale du commerce* (Dunod, 1995) y un buen conjunto de trabajos. Acerca del segundo, profesor en la Universidad de Middlesex, ésta es la primera obra que hemos tenido oportunidad de conocer.

Se trata de dos libros eminentemente didácticos, que contienen una información actualizada y rigurosa acerca de la materia. Si bien uno y otro emplean tratamientos distintos (con el empleo de un mayor número de instrumentos analíticos en el caso de Borkakoti) hay un buen número de elementos similares. Uno y otro parten de la exposición histórica de los modelos explicativos del comercio internacional —en síntesis, el ricardiano, el Heckscher Ohlin, el denominado «de factores específicos» y los modelos de competencia imperfecta— y sobre los mismos realizan una serie de excursiones complementarias. En el caso de Borkakoti encontramos mayor número de alusiones a contrastes empíricos de los modelos —un tanto en la línea abierta en los últimos años por los de Bowen *et al.* y de Francois *et al.* a los que dedicaremos una de estas reseñas paralelas— mientras que Messerlin se inclina por un análisis más extenso de la

teoría de la protección y de la política comercial.

Las similitudes no se limitan a éstas. Messerlin emplea con frecuencia ejemplos de experiencias internacionales de actualidad, exponiéndolos a través de «ventanas» o «recuadros» de atención específica. Borkakoti también extrae de las realidades internacionales inmediatas otros ejemplos interesantes. Messerlin indica al final de cada capítulo un cierto número de lecturas para ampliación de los conceptos previamente estudiados. Borkakoti dedica una serie de apéndices y de capítulos de menor extensión hacia la profundización de algunos conceptos. Pero es evidente que no se trata sino de coincidencias genéricas, plausibles en los dos y que corresponden a estilos de presentación. Después, sin duda, nos encontramos en presencia de dos formas de enfocar la enseñanza de los aspectos del comercio internacional. Aunque, ciertamente, Messerlin en muchos de sus trabajos da la impresión de emplear muy a fondo las vías norteamericanas, nunca se llega a olvidar de su capacidad para la síntesis y la ordenación metodológica francesa, con búsqueda de la claridad. Borkakoti se inclina por tratamientos algo más abstractos.

A lo largo de 12 capítulos, con subdivisiones sistematizadas, Messerlin desarrolla conceptos para los que el texto de Borkakoti emplea 30 (ciertamente de extensiones parecidas a las subdivisiones del autor francés) así como 16 apéndices, de los que pasamos a resaltar los que nos parecen los puntos más importantes.

Uno de los méritos del trabajo de Messerlin es la presentación previa de los problemas reales o de las situaciones que cada modelo intenta explicar. Así, el de Ricardo se presenta en una situación «en la que el papel del capital es modesto». Las máquinas no abundan y prácticamente son artesanales. En consecuencia, pueden identificarse los salarios como los más importantes (o exclusivos a efectos de análisis) costes de producción. Además, no existen grandes costes de ajuste puesto que al no existir especialización los trabajadores pueden pasar sin dificultades de una actividad a otra. Corresponde a una etapa posterior a la revolución industrial que Messerlin caracteriza por «haber creado un foso muy profundo entre los países avanzados tecnológicamente (como era el caso de Inglaterra), y por lo tanto de mayor eficacia en la producción de todos los bienes, y el resto del mundo»,

La situación se modifica a lo largo del siglo XIX, a cuyo término Francia, Holanda y también Alemania y los Estados Unidos han llenado su vacío tecnológico anterior respecto a Gran Bretaña. En consecuencia, las ganancias basadas en las diferencias de tecnologías de producción quedaban limitadas a los imperios coloniales. Heckscher y, después, Ohlin y Samuelson se preguntan acerca de la existencia de ganancias en el intercambio de bienes cuando hay similitud en las tecnologías de los países intervinientes. La respuesta es que los países se caracterizan por la abundancia relativa de sus dotaciones totales de factores de producción. Seguirán

produciéndose ganancias en el comercio porque en los países con abundancia relativa en un factor se registra una ventaja comparativa en la producción del bien que utiliza ese factor con más intensidad. El país exportará ese bien para pagar las importaciones del bien (supuesto un modelo con sólo dos bienes) relativamente intenso en el otro factor.

Messerlin pone de manifiesto que 60 años después —de ellos 30 en los que se ha registrado una progresiva liberalización de los intercambios comerciales como consecuencia de la creación del GATT— siguen existiendo dos cuestiones que los modelos anteriores no llegan a explicar: a) la reacción de resistencia de las economías a la movilidad de los factores de producción (resistencia a los «ajustes») manifestada de forma especial en los años setenta, y b) las situaciones en que los mecanismos de competencia perfecta no funcionan. A la primera responderá con lo que el autor define como «modelo de factores específicos». A la segunda, con los denominados modelos de competencia imperfecta. Todos indicarán que la situación de comercio es mejor que la de autarquía y en el caso de la competencia imperfecta ello se demuestra mediante contrastes empíricos.

Las explicaciones sobre estos modelos constituyen el núcleo fundamental de la primera parte del texto. Además de situar de forma muy adecuada tales modelos, Messerlin lleva a cabo un esquema ilustrativo de sus diferencias y el análisis de las que denomina sus extensiones. De forma simplificada, las

hipótesis de los distintos modelos básicos responderían al siguiente esquema:

Modelo	Ricardo	Heckscher-Ohlin	Factores específicos	Competencia imperfecta
¿Economías de escala?	No	No	No	Sí
¿Tecnología idéntica?	No	Sí	Sí	Sí
Factores producción	1	2	3	1
Movilidad factores prod.	Sí	Sí	Sí/No	Sí

Por su parte, el modelo básico ricardiano permite a Messerlin presentar en su tratamiento sus antecedentes y su formulación más estilizada —debidamente originalmente a Stuart Mill— el problema de su generalización y sus extensiones al análisis de la relación entre comercio internacional, empleo y salarios, las que se derivan del progreso técnico y a los denominados bienes no comercializables (no transables para otros autores). El modelo H-O se presenta bajo ciertas formas (dual, geométrica) y considerando las situaciones de equilibrio general (los teoremas de Stolper-Samuelson y la condición de Marshall-Lerner). También, como en la exposición del ricardiano, se analizan sus extensiones a diversos casos como son los supuestos de precios rígidos, la relación con el salario mínimo y el paro, las de crecimiento empobrecedor, los bienes no comercializables y el comercio de servicios o los movimientos internacionales de los factores de producción.

En el caso de los modelos de competencia imperfecta, y tras una primera exposición de las distorsiones al comercio como consecuencia de la implantación de subvenciones, impuestos sobre

el consumo y derechos aduaneros, el autor introduce en primer lugar los supuestos de existencia de economías de escala y uno de los grandes temas objeto de discusión en los ochenta (las acciones estratégicas) para centrar su análisis posterior en las situaciones de competencia imperfecta con un bien homogéneo y con productos diferenciados. El modelo de factores específicos permite a Messerlin analizar los costes del ajuste en economías autárquicas y en economías abiertas.

Dos tipos de cuestiones completan el volumen. Unas se refieren a la política comercial y ocupan los cuatro capítulos finales de la obra. Otras, que encontramos en el primer capítulo, ponen de manifiesto los argumentos frente a consideraciones «tópicas» del comercio internacional. En una presentación muy adecuada, Messerlin indica que el estudio de los modelos «permite» comprender los determinantes fundamentales de los intercambios internacionales y las razones de la apertura de las economías. Pero no aclaran las conductas a observar cuando, por razones externas a las puramente económicas, resulta preciso mantener o tomar medidas proteccionistas. De ahí que, tras los modelos, Messerlin se consagre a presentar la teoría de la protección y también las dimensiones políticas de la política comercial. Los títulos genéricos —protección y país pequeño, protección y país grande y protección y competencias imperfectas— abren paso a una exposición muy sistematizada de los instrumentos y conceptos tradicionales (arancel, restricciones cuantitativas, subvenciones, *dumpings*,

protección efectiva o arancel óptimo como los más destacados entre los incluidos).

Messerlin abre su obra con tres afirmaciones que, posiblemente, llaman la atención a quienes se aventuren en el análisis del comercio internacional en su vertiente teórica, sin tener previamente unos conocimientos de micro y macroeconomía. Ciertamente, a través de una serie de ejemplos fáciles de comprender, el autor resuelve la situación, pero resultan interesantes las tres afirmaciones que introducen el texto. Son las siguientes: 1) la ganancia del intercambio proviene de las importaciones; 2) la ganancia del intercambio requiere una especialización del país; 3) el equilibrio de la balanza comercial es un problema macroeconómico, no un problema de comercio internacional. Y, como decimos, nos ha impresionado la valentía de comenzar un manual con afirmaciones que parecen un tanto provocadoras y, desde luego, no explicables según opiniones extendidas (los tópicos con que suelen despacharse estos temas).

A continuación se mencionan algunos reparos de cierta monta a este manual. Se registran en ciertas ocasiones errores tipográficos en las notaciones de los elementos que se exponen, errores que el lector puede corregir fácilmente. Si bien incluye, al final de cada capítulo, una relación de lecturas de ampliación, echamos de menos el tradicional repertorio bibliográfico que estamos seguros sería, por la seriedad del autor, muy ilustrativo. Finalmente, quizá sería conveniente un pequeño apéndice recordatorio de algunos conceptos del análisis matemático.

Posiblemente las características de la edición no permitan este género de inclusiones, pero en estos puntos la obra contrasta con la de su paralelo de reseña.

Varias aportaciones pedagógicas interesantes aguardan al lector de los primeros capítulos de la obra de J. Borkakoti. En primer lugar, una introducción poco frecuente (en textos de análisis teórico) descriptiva de datos relativos al comercio internacional que, aunque circunscritos al caso del Reino Unido permiten una justificación del porqué de la teoría del comercio internacional. Nos parece acertado pues pensamos que debe existir un renacimiento de la primera razón de ser de la ciencia económica como es el estudio de la naturaleza y las causas de los fenómenos. En segundo lugar, una síntesis interesante de la metodología económica en la que se hace hincapié en las continuas contrastaciones de las hipótesis y en la capacidad de predicción de las teorías. Por último, un capítulo destinado a mostrar, sobre textos originales, las aportaciones iniciales de los clásicos a la teoría del comercio internacional. En su selección nos parece que el autor contribuye a una cierta desmitificación de autorías científicas. Es el caso de la obra de R. Torrens o la del padre de J. Stuart Mill.

Pero lo que nos parece más significativo es que el texto no limita sus compromisos a estas observaciones iniciales. En efecto, a lo largo de la obra encontramos en todos los capítulos una introducción que sitúa el tema a estudiar en un contexto esclarecedor de los problemas que se quieren abordar —ciertamente no como lo hace Messerlin, esto es, con

una valoración de las circunstancias históricas—, así como una exposición de las principales contrastaciones empíricas a que han sido sometidas las aportaciones teóricas. En este sentido nos ha parecido un texto digno de encomio, que hace honor a la frase de F. Bacon con la que se abre («No debemos ser como las arañas que simplemente tejen cosas desde su interior ni como las hormigas que se limitan a coleccionar sino como las abejas que a la vez recolectan y ordenan»). Y, además, en forma muy sistematizada, todo capítulo finaliza con unos interesantes resúmenes y conclusiones.

También, como un dato diferenciador, el texto, antes de entrar en la exposición de las diferentes teorías, proporciona una visión general de las fuentes del comercio internacional, recurso que no encontramos frecuentemente en otros libros. En la actual especialización de las aportaciones de quienes escriben sobre economía internacional, en la que encontramos autores volcados en temas de finanzas internacionales y otros centrados en los de comercio, nos parece muy conveniente aclarar, previamente, una serie de conceptos (diferencias de precios, dotaciones de factores, productividad, capital humano, economías de escala, innovación, diferenciación de productos, estructura de mercados, etcétera), que permiten situar al no especialista (como antes señalábamos en el caso de Messerlin) ante los temas. Pensamos, además, que este enfoque puede contribuir a llenar los vacíos tradicionales entre explicaciones procedentes de la economía de la empresa y los *internatio-*

nal business y las que proporcionan la macroeconomía y diversos enfoques de la microeconomía.

Naturalmente, la exposición de las teorías comienza con el modelo ricardiano. Borkakoti lleva a cabo una exposición muy sistematizada en la que destacamos dos aspectos: la presentación de las hipótesis del modelo empleando unas notaciones de fácil lectura, la solución del mismo mediante sus consideraciones geométrica y analítica y las modificaciones de los supuestos iniciales. Debe destacarse que el autor también reserva un capítulo comparativo, no como hace Messerlin de las hipótesis, a las ganancias obtenidas en situaciones de libertad de comercio. Pero lo que más llama la atención es, sobre todo, el conjunto de estudios empíricos tendentes a mostrar la validez de la teoría.

El autor pone de manifiesto que ha habido que esperar 134 años para que un autor, McDougall, llevase a cabo los primeros intentos sobre la corroboración empírica del modelo ricardiano. La nómina de seguidores es amplia e incluye nombres tan conocidos como Stern, Balassa y Kreinin y otros, al menos para nosotros, menos conocidos (Sailor, Bronson, Mc Gilvray y Simpson). Nuestro autor subraya los problemas metodológicos que se derivan de la imposibilidad de comparación con los estados de autarquía y las mediciones internacionales de la productividad y, tras llevar a cabo la exposición de los estudios empíricos señalados, afirma que parece claro que «la productividad de la mano de obra es un factor importante en la determinación de los resultados de la exportación, pero

que parece claro que ese no es el único factor que contribuye a bosquejar el modelo del comercio internacional».

Analiza el autor a continuación el modelo Heckscher-Ohlin siguiendo pautas similares a las empleadas para el modelo ricardiano. Aquí dedica un capítulo completo al tratamiento matemático que han llevado a cabo diversos trabajos. Destaca, en nuestra opinión, el del autor de uno de los manuales más conocidos sobre comercio internacional: R.W. Jones. Tras el mismo se entra en la consideración de las extensiones del modelo sencillo con la introducción de diversas hipótesis, se analizan dos teoremas de estática comparativa, el Stolper-Samuelson y el de la igualación de los precios de los factores. Termina esta parte teórica con la exposición de una sofisticación del modelo Ricardo-Viner.

A continuación se exponen las comprobaciones empíricas de estas aportaciones. Quizá la más conocida sea la realizada por Leontief sobre el modelo HOS que da lugar a la «paradoja» de su nombre y a estudios en otros países empleando tablas *input-output* (Tatemoto-Ichimura para Japón, Bharadwaj para el comercio norteamericano-hindú, Roskamp para Alemania, y Baldwin, Stern y Maskus para Estados Unidos). En una línea crítica de la paradoja de Leontief se encuentran Leamer y otros autores (Trefler, Bowen, etcétera). Borkakoti también dedica dos capítulos a tratar los estudios empíricos sobre las hipótesis del modelo HOS.

Sigue el texto presentando una serie de consideraciones que se centran en concepciones metodológicas de estática

comparativa y de dinámica. Dan origen a algunos teoremas (el de Rybczynski) y a la consideración de las relaciones entre crecimiento y comercio internacional. Estudia, a continuación, las nuevas teorías de las proporciones de los factores (con hipótesis sobre las relaciones capital/mano de obra, intensidad/destreza, la introducción de la I+D, etcétera), y la denominada teoría de la neotecnología, en la que destaca el nombre de Krugman. Muchos autores han llevado a cabo comprobaciones empíricas de esas distintas hipótesis (Hufbauer, Hirsch, Goodman, Eyhun, por ejemplo). El tratamiento *in extenso* de las mismas es presentado por Borkakoti con una buena sistemática.

Se abordan, a continuación, las que podríamos denominar teorías «diferenciales» que se refieren a la introducción de enfoques un tanto alejados de los tradicionales que estudian básicamente la oferta. Los enfoques de Lindert acentúan la demanda. Algunas de sus concepciones —la importancia de las variedades y de las diferenciaciones de productos en la determinación del volumen de comercio entre países con niveles similares de renta *per cápita*— han sido recogidas de forma inicial por Grubel y Lloyd y han dado origen a una amplia literatura sobre lo que ha venido a llamarse «comercio interindustrial». Sobre estos temas se ha llevado a cabo una amplísima investigación que resume Borkakoti señalando que no sabemos si estos modelos son aceptables empíricamente y ello porque «no se ha comprobado ninguna teoría».

Los últimos capítulos de la obra — siempre con la misma sistemática— se

consagran a temas de actualidad, aunque aparentemente no interrelacionados. Sus objetivos son: el crecimiento endógeno y el comercio internacional, la política comercial, y la integración económica. Entre ellos, cerrando los interesantes resúmenes de teorías y contrastaciones de las mismas encontramos un capítulo destinado a presentar las ganancias del comercio. En su línea de realismo metodológico Borkakoti concluye que «aunque el teorema general sobre las ganancias del comercio son una de las más antiguas proposiciones del comercio internacional, dicho teorema no ha sido aceptado de forma concluyente en el mundo; pero el comercio internacional no habría sobrevivido durante tantos siglos si el mundo no lo hubiese encontrado beneficioso».

Dos aspectos operativos más cierran la obra: una extensa bibliografía y un elevado número de apéndices donde se recogen los aparatos matemáticos y económicos necesarios para la comprensión de las teorías. Esto nos ha parecido extraordinariamente útil para los diferentes niveles de exigencia habituales en la formación de la disciplina del comercio internacional. Para ello basta con seleccionar los capítulos adecuados. De esta selección pueden salir las mejores adecuaciones a cada necesidad. También el continuo contraste teoría-contrastación de la misma nos parece un enfoque importante para intentar suavizar las no siempre fáciles relaciones entre quienes se dedican prioritariamente —y a veces excluyentemente— a alguno de los enfoques señalados.

En definitiva, los textos paralelos, en

este caso, y en forma similar a las «vidas» en que se inspiraron, no son textos idénticos. Encontramos en ellos ciertas similitudes, pero también diferencias. Son perfectamente compatibles y en buena medida complementarios. Aunque su objetivo principal sea didáctico —y en este sentido hay que recomendarlos— habrán de aprovechar a quienes quieren conocer lo que hoy existe en el campo de la teoría, y del fundamento de la práctica, del comercio internacional.

Miguel Angel Díaz Mier

Universidad de Alcalá

Antonio M. Avila Alvarez

Universidad Autónoma de Madrid

RESEÑAS

LAS RELACIONES DE EMPLEO EN ESPAÑA

Faustino Miguélez y Carlos Prieto
(dirección y coordinación)

Siglo XXI de España editores, S.A.
Madrid, 1999. 548 páginas

El empleo tiene en nuestras sociedades un significado que va mucho más allá del hecho de que sea la actividad económica por medio de la cual la mayor parte de las personas obtienen los recursos económicos necesarios para vivir y que hace que quienes carecen de él carezcan también de éstos. El empleo tal y como se entiende en esta obra —el reconocimiento público del trabajo según reglas que



garantizan a la persona que lo realiza una remuneración previamente establecida y una existencia social digna en tanto que ciudadano— es la dimensión central en torno a la cual se halla construido nuestro orden social. De ahí la especial relevancia política de todas las instituciones, organizaciones y prácticas sociales que lo conforman (sindicatos, empresas, organizaciones empresariales, negociación colectiva, concertación social, conflictividad laboral, intervención estatal) y de su profunda crisis actual. Es ese empleo y esas relaciones de empleo lo que grandes especialistas en la materia de nuestro país analizan en este trabajo.

La presente obra está estructurada en seis partes. En la primera, que trata sobre las condiciones socioeconómicas, aparecen colaboraciones de Antonio Vázquez, analizando la economía española en el marco de la economía europea y mundial. Así como de Carlos García Serrano, Luis Garrido y Luis Toharia

analizando el empleo y paro en España. La segunda parte trata de empresas y empresariado y en ella M.^a José Aguar, Alexandre Casademunt y Joaquim M. Molins, hacen un estudio de las organizaciones empresariales en la etapa de la consolidación democrática (1986-1997). Mientras que, Antonio Martín Artiles analiza la organización del trabajo y las nuevas formas de gestión laboral.

La tercera parte, referida a trabajadores y sindicalismo, comienza con la aportación de Albert Recio sobre la segmentación del mercado laboral en España. A continuación, Faustino Miguélez hace un repaso tanto del presente como del futuro del sindicalismo en España. Para finalizar, Andreu Lope y Ramón Alós, contribuyen con un trabajo sobre la acción sindical en la empresa.

La cuarta parte se refiere a la intervención estatal, iniciándose con una colaboración de Antonio Baylos sobre la intervención normativa del Estado en las relaciones laborales colectivas, en el período 1987-1997. Por otro lado, Lorenzo Cachón y Juan I. Palacio hacen hincapié en la política de empleo en España desde el ingreso en la Unión Europea.

La quinta parte subtitulada el proceso de las relaciones de empleo, comienza con un repaso a la negociación colectiva en los noventa firmado por Faustino Miguélez y Oscar Rebollo; mientras que Alvaro Espina trata la concertación social en España, desde la huelga general de 1988 a los acuerdos de 1997.

La última parte, referida a las condiciones de empleo, comienza con la aportación de Jordi Roca y Josep González Calvet sobre la evolución de los costes laborales y las diferencias salariales en

España. Por otra parte, Armando Fernández analiza la evolución del trabajo asalariado en la España de las últimas décadas. Cierra este volumen la reflexión de Carlos Prieto sobre la crisis del empleo y su reflejo en el orden social.

Francisco Gallego Colmenar

COMO CONSOLIDAR LA RECUPERACION ECONOMICA

Edición a cargo de Círculo del Empresarios. Madrid, diciembre 1998, 381 páginas



La evolución de la economía española en los últimos dos años se ha caracterizado por los avances realizados en la convergencia nominal con sensibles descensos de la inflación y del déficit público en un contexto de elevado crecimiento económico, creación de empleo y

equilibrio de las cuentas externas. El buen comportamiento de la actividad y del empleo se ha traducido también en un sensible avance de la convergencia real. Este proceso ha sido posible gracias a una política macroeconómica dirigida a corregir los desequilibrios básicos y a una estrategia, en el lado de la oferta, destinada a dar flexibilidad a la economía y elevar su potencial. En estos momentos, España aparece inmersa en una senda de crecimiento estable y sostenido.

El título del *Libro Marrón* de este año apunta hacia una cuestión fundamental: ¿Qué hacer para consolidar la actual fase de recuperación económica? Esta pregunta es relevante si se tiene en cuenta que las anteriores fases expansivas se han visto estranguladas por la reaparición de tres desequilibrios: la inflación, el déficit público y la restricción exterior en forma de abultados déficit en la balanza de pagos por cuenta corriente. La emergencia de estos problemas ha forza-

do a introducir medidas de ajuste, que han puesto un abrupto final a los periodos de expansión con sus inevitables consecuencias: aumentos del desempleo y pérdida de las ganancias logradas en la convergencia real.

Por otra parte, la política económica necesaria para consolidar y prolongar la etapa expansiva protagonizada por la economía española se enmarca en un nuevo escenario, definido por la creación de una zona monetaria común en Europa, de la cual España forma parte. Este hecho limita de una manera drástica el margen de actuación de los gobiernos al consolidar una cultura de estabilidad macroeconómica en el área de la Unión Europea. En este contexto, la tarea de los gobiernos se ciñe a lograr una posición fiscal equilibrada y a desplegar políticas de oferta para flexibilizar los mercados. La Unión Económica y Monetaria define de alguna manera las restricciones de las políticas nacionales.

Los criterios señalados con anterioridad enmarcan la mayor parte de los trabajos contenidos en este Libro Marrón. Desde diversas perspectivas, un grupo de destacados economistas españoles (Argandoña; De la Dehesa; Termes; Ugarte; Velarde Fuertes; entre otros) da su peculiar versión de cuáles deben ser las estrategias económicas capaces de combinar la estabilidad macroeconómica con avances en la convergencia real. Aunque existen diferencias de enfoque y de matiz, entre los autores existe un consenso esencial acerca del diagnóstico de la situación de la economía española y de las medidas básicas para prolongar el vigente ciclo expansivo. Este es un elemento muy importante ya que asegura de alguna manera una continuidad en los parámetros básicos de la política económica española y la blindada frente a cambios drásticos de orientación.

F.G.C.