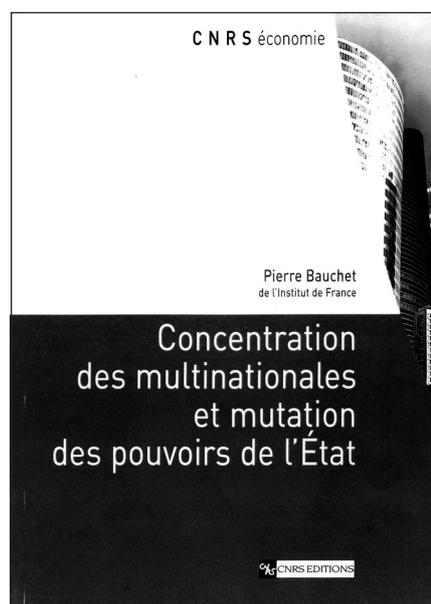


NOTAS CRÍTICAS

CONCENTRATION DES MULTINATIONALES ET MUTATION DES POUVOIRS DE L'ÉTAT

Pierre Bauchet

CNRS editions, 2003, 105 páginas



En la reseña de este texto pretendemos no sólo realizar la presentación de un texto interesante sino también efectuar un breve comentario a un problema candente para el conjunto de las ciencias sociales y que viene constituyendo para los abajo firmantes motivo de reflexiones continuadas: el papel del Estado en el campo de la economía y en especial en las relaciones económicas internacionales.

El autor del texto, Pierre Bauchet, está especialmente cualificado para un análisis de este tipo porque aúna experiencia teórica y práctica, puesto que agregado de Universidad, director de estudios de la famosa ENA (que tanta hostilidad suscita a la prensa económica anglosajona, especialmente *The Economist*, en cuanto fuente de élites distintas a los anglosajones, tendente a ver las debilidades de estos funcionarios y ocultar la de los formados en las escuelas anglosajonas), director científico del CNRS, Presidente de la Universidad de París, etcétera.

El autor parte de dos ideas conceptos básicos: por un lado, de una distinción entre globalización y mundialización; por otro, de la configuración del Estado y su pérdida de poder, *infra* y *supra*. Veamos esto con detenimiento. Hemos dicho en anteriores ocasiones que la palabra globalización, si no es entendida como un proceso de formación continua de un gran mercado que abarca toda la tierra, resulta un concepto vacío y polisémico, constituyendo más un artefacto para toda suerte de guerras y guerrillas intelectuales que un instrumento analítico. Pues bien, a esa característica polisémica y vacía, Bauchet le añade un matiz más. Para él la globalización es la toma de conciencia a escala planetaria de realidades a las que hay que afrontar de manera total y que origina fenómenos difíciles de administrar (pandemias, catástrofes ecológicas y de otros tipos, etcétera).

La mundialización, por el contrario, constituye para el autor la multiplicación de las relaciones voluntarias y organizadas entre los agentes de la economía. De esta forma, la globalización no puede ser reglamentada. La otra, la mundialización, puede y debe ser reglamentada y responde a la «diversificación» de las relaciones humanas, permitida por la revolución y los avances en las tecnologías aplicadas sobre todo a la información y a los transportes.

Claro está que, en la tercera parte, la distinción tiene como objeto aprovechar la mala prensa que suscita el término «globalización» para sustituirlo por el concepto francés de la mundialización. A nuestro juicio ello es baladí. Y constituiría un puro juego semántico aderezado por una dosis de chauvinismo. Pero lo importante sería poner de manifiesto que hay funciones controlables y otras menos controlables en el proceso de creación de la economía mundial

En ese contexto, como indicamos, Bauchet sitúa el análisis de la realidad del Estado en la vida económica. Sin decirlo ni señalarlo expresamente, parte de la evolución histórica de la constitución del Estado como forma de organización del poder político caracterizado por la concentración y monopolización del poder que llegó a constituirse hasta bien entrado el siglo XX en el principal agente de las acciones económicas. Pero el autor señala que hoy

el Estado se encuentra con una reducción de sus poderes tanto por la aparición de las organizaciones internacionales como por la aparición de grandes compañías, las multinacionales (*supra*), que condicionan y limitan sus poderes. En el otro lado (*infra*) la disminución se originaría por la transferencia de poderes a los entes infraestatales sean estas regiones o grandes agencias independientes. Esta situación descrita no le hace llegar a Bauchet a la tesis de la desaparición de los Estados, sino que, por el contrario, subraya los importantes poderes que aún conserva el Estado como principal fórmula y expresión de convivencia política.

En el primer orden en la obra se pone de manifiesto el irresistible desarrollo de las multinacionales (65.000 con más de 850.000 empresas asociadas), tanto en cuantía como en incremento de su poder debido al creciente fenómeno de su concentración (100 de ellas realizan un 25 por 100 de las actividades del total) a través de fusiones y adquisiciones o de acuerdos de cooperación y alianzas, acciones que obligan a modificar su gestión, sus técnicas de dirección y sus estrategias. Pero este fenómeno no impide que el Estado siga actuando y condicionando de diversas formas las actuaciones de esas empresas.

Aún más, muchas de tales empresas han sido fundadas o impulsadas por los propios Estados, como fórmula de manifestación de

su propio poder, hasta el punto que han llegado a formarse —y éste es un fenómeno conocido pero poco investigado— auténticas coaliciones entre los Estados y las multinacionales en las que ambos son a la vez condicionantes y condicionados. Tales fórmulas se fundamentan tanto en razones económicas como en políticas y militares (pensemos en el apoyo que el Pentágono norteamericano o el Estado francés dan a las multinacionales relacionadas con materias de tecnología, de seguridad o defensa).

Pero todo ello, no quiere decir que el Estado no domine la economía mundial (como le gustaría a algunos de los pensadores autocalificados de neoliberales tan poco liberales por cierto) sino que el Estado actualmente tiene que contar con unos límites que antes no tenía (la expresión de la soberanía quizá no haya existido salvo en los textos).

Los Estados, al menos los de los países desarrollados, en sus presupuestos, no sufren la mundialización, sino que la aprovechan para financiar sus crecientes gastos sociales (Bauchet subraya el poco conocido dato de que en EE UU, que pasa por ser uno de los Estados con menos desarrollo del Estado de Bienestar, en las presidencias neoliberales y neoconservadoras de los Presidentes Reagan y Bush, pese a retóricas políticas, el gasto social se ha incrementado en un 30 por 100.

Los presupuestos estatales han favorecido políticas económicas empresariales (pensemos en el Airbus o Boeing y los contenciosos generados por los mismos) o cómo la normativa fiscal alemana discrimina positivamente su industria de contenedores, la primera mundial o la discreta renacionalización de los ferrocarriles británicos tras el desastre de las privatizaciones neoliberales, tema del que tampoco se habla demasiado.

Lo que sí parece cierto es que la creación de un espacio económico mundial obliga a los Estados, y ello creemos está en la propia naturaleza de las cosas, a crear organizaciones supranacionales. No olvidemos nunca el origen estatal de la miríada de organizaciones internacionales para regular el espacio económico mundial y hacer posible el principio básico de cooperación internacional. Cuando se habla de estos temas, los comentaristas y los medios de comunicación suelen referirse al FMI, al Banco Mundial o la OMC, quizá los organismos más conocidos por su carácter básicamente económico. Sin embargo, para entender el fenómeno nosotros debemos pensar en otro tipo de organismos, más técnicos, menos visibles pero muy eficaces en su actuación (por ejemplo la OMI, que fija normas antipolución en el tráfico marítimo, OACI para la navegación aérea y más).

Lo que ocurre, y ello es puesto de manifiesto por el autor, es que para afrontar los desórdenes co-

merciales y financieros, los movimientos migratorios debidos a la desigual distribución de las riquezas, los problemas medioambientales, estos organismos internacionales resultan, hoy por hoy, claramente insuficientes. Incluso los mismos, además de limitaciones funcionales y compitiendo para actuar, deben enfrentarse y —esto el autor no lo señala—, a problemas de legitimación política (su origen no democrático), los cuales, a nuestro juicio, se deben más a fallos de los mecanismos de discusión y toma de decisiones que a la propia naturaleza de las organizaciones ¿Por qué resulta más democrático una ONG compuesta por activistas, se supone bien intencionados, en uno u otro sector, que los representantes democráticamente elegidos en los diversos Estados que toman decisiones en los Organismos internacionales?.

En resumen, el autor presenta un resumen claro y equilibrado y realista de la actitud y situación del Estado en la vida económica y sus nuevas limitaciones (las multinacionales y las instituciones internacionales) en cuyo origen paradójicamente participó.

Antonio M.^a Ávila

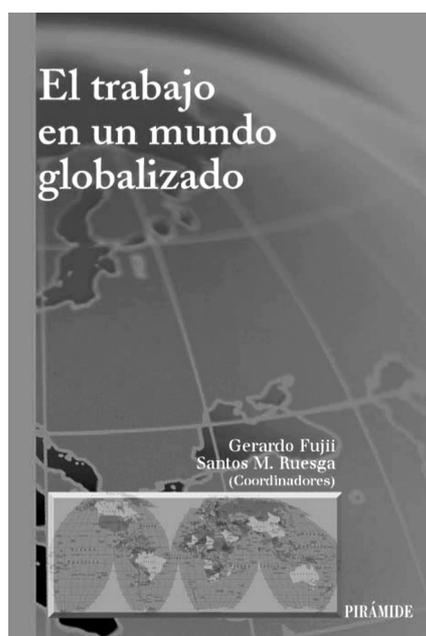
*Profesor de Comercio Internacional.
TPGA. Universidad Autónoma
de Madrid*

Miguel Ángel Díaz Mier

*Profesor titular de Organización
Económica Internacional.
Universidad de Alcalá de Henares*

EL TRABAJO EN UN MUNDO GLOBALIZADO

Gerardo Fujii y Santos M. Ruesga (coordinadores)
Ediciones Pirámide, Madrid, 2004



La globalización es el concepto de moda. Varias decenas de libros sobre el fenómeno, desde los enfoques más variopintos, casi siempre críticos, pueblan las estanterías. Superada la declaración del título, éste no es un libro sobre la globalización. Ni a favor ni en contra. Afortunadamente, pensarán muchos, ya saturados de la inflación de textos abstractos que introducen anécdotas cogidas por los pelos en un marco teórico preestablecido. Es mucho mejor que eso. Es la recopilación de análisis en profundidad sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo en diversas lugares del mundo sin someterse a las

rigideces del sistema de pensamiento neoclásico. Abundan los estudios sistemáticos de una parte del mundo, salvadas las discutidas aportaciones de Hernando de Soto, es tan mencionada como olvidada en el *mainstream* de la economía laboral: América Latina.

Las disyuntivas más trascendentes a las que se enfrenta la economía laboral encuentran respuesta en este libro. La mayoría, contundentes. ¿Cuáles son los principales dilemas de los rígidos, aunque en dosis diversas, mercados laborales europeos? La persistente disparidad en las tasas de desempleo y, un problema hoy durmiente en España tras un lustro de contribución inmigrante, el envejecimiento de la población, apremia Santos Ruesga, de la Universidad Autónoma de Madrid. ¿Cuál es la receta correctora? Durante décadas la contestación de cualquier economista ortodoxo hubiera contestado que la flexibilización, sin siquiera detenerse a definir a expurgar el concepto. Muchos gobiernos europeos siguieron sus preceptos. Se aplicaron en fórmulas muy heterogéneas que se agruparon bajo el mismo crédito de flexibilización. A partir de una revisión exhaustiva, Ruesga llega a una conclusión dispar sobre sus resultados. Las políticas de desregulación han tenido unos efectos contradictorios, cuando no marcadamente contraproducentes, con la pretensión de mejorar el ajuste entre oferta y demanda de trabajo.

La idea de que la única vía posible para luchar contra el desempleo y otras rigideces anexas del mercado de trabajo es la profundización en estas malogradas recetas tiene una respuesta convincente en un texto teórico de Julio y Teresa de apellido López ambos, ambos profesores de la Universidad Nacional Autónoma de México. Partiendo de unas premisas exquisitamente ortodoxas en ciencia económica, con profusión de curvas y derivadas, finiquitan que ningún modelo teórico tiene la virtud mítica de corregir el desempleo de manera espontánea. La experiencia reciente avala sus conclusiones. También el sentido común fuera de las matemáticas. Sólo el mundo fragmentado de la microeconomía neoclásica podía ignorar que la reducción de los costes laborales tiene efectos profundos sobre la demanda agregada que, a su vez, se trasladan al nivel general del empleo.

Durante décadas al modelo europeo de rigidez laboral se le contraponía la evidencia estadounidense. Allí sí se crean empleos, era el mantra neoclásico en los años setenta y ochenta. Cuando en los noventa la Unión Europea superó de largo el ritmo de creación de empleo de Estados Unidos se cambió el prisma. Para mantener constante la imaginada superioridad ideológica del modelo laboral estadounidense se recurrió entonces a la productividad como parámetro para medir la eficiencia económica. Allí sí que

crece la productividad laboral, que es la base del crecimiento futuro, decían los mismos ignorando las premisas anteriores. Justo lo que se había dado durante décadas en Europa y que hasta entonces pasaba desapercibido en su análisis. Haga lo que haga la economía europea, ya sea crear empleos o elevar su productividad, parece que siempre debe mimetizar el modelo estadounidense. Jacques Feyssinet, de la Universidad de París, analiza el sentido del cambio de la ideología dominante en la economía laboral en Europa que ha hecho posible ignorar estas evidencias. Y cómo ha sido posible mantener algunas de las características de lo que puede denominarse como modelo laboral europeo.

Para contrapesar este ideario tan difundido, John Schmitt, de Center for Economic and Policy Research, realiza un análisis exhaustivo de la evolución histórica del mundo laboral en Estados Unidos. Llega a una conclusión obvia para todos menos para los obtusos de la pertinaz flexibilización. La desregulación del mercado de trabajo ha colaborado a la mejora de las condiciones laborales en Estados Unidos. Pero el progreso no se ha distribuido por igual entre todas las capas de trabajadores. Más bien al contrario. La desregulación ha tenido una responsabilidad capital en el crecimiento de la desigualdad en salarios, renta y salarios. Hasta el punto de que las capas medias y bajas del trabajo ni si-

quiera han podido mejorar su poder adquisitivo desde los años setenta a la par de que se les ha sometido a mayores niveles de precariedad laboral.

América Latina ha sido banco de pruebas de las recetas flexibilizadoras. La paradoja ha estado en contemplar cómo fórmulas creadas para otros ámbitos han caído en territorios ya dominados por formas muy flexibles de relaciones industriales: el empleo informal. Un conjunto de estudios de caso se encargan de medir sus efectos. Sus autores son Rafael Agacino de la Universidad Central de Chile, Norberto García de la Oficina Internacional del Trabajo y Gerardo Fujii de la Universidad Nacional Autónoma de México. La conclusión de todos es clara. Aunque con una tremenda diversidad, las reformas estructurales en América Latina apenas han modificado la elasticidad producto-empleo en países con fuertes crecimientos demográficos. Por el contrario, han conllevado un aumento del empleo informal, destino masivo de los nuevos entrantes al mercado de trabajo, y un paralelo deterioro de los salarios reales pagados en el sector formal. Es decir, las recetas neoclásicas han tenido éxito en la flexibilización del ámbito del trabajo, pero sin sus efectos beneficiosos para el conjunto de la economía que, en última instancia, se han trasladado al sector real de la economía, incluyendo el empleo.

En conjunto, el libro analiza con eficacia los peligros, efectos y riesgos de una profundización en la flexibilización del mercado de trabajo. Ausentes están las recetas alternativas más allá de retrotraerse al paraíso keynesiano de la post-Guerra Mundial. Pero ése es quizás un debate alternativo para el que la compilación cumple con un papel de primera magnitud. Desnuda las carencias de la flexibilización como idea nodriza benéfica para todos los contextos y circunstancias. Lo que puede ser beneficioso para una sola empresa o un solo país, puede jugar en contra del conjunto de la economía. Pone en juego variables que habían permanecido escondidas entre las grandes variables macroeconómicas. Y, con ello, contempla la economía laboral desde un prisma novedoso.

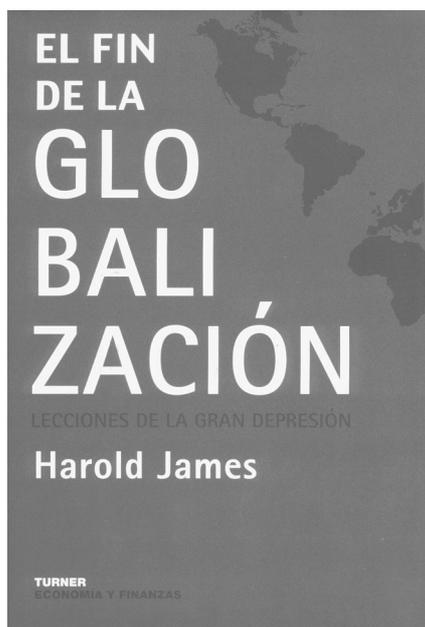
Carlos Res Nestares
Universidad Autónoma de Madrid

RESEÑAS

EL FIN DE LA GLOBALIZACIÓN. LECCIONES DE LA GRAN DEPRESIÓN

Harold James
Turner Economía y Finanzas,
Madrid, 2003, 312 páginas

En línea con otros analistas contemporáneos, Harold James, profesor de Historia en la Universidad de Princeton, se resiste a considerar la



globalización como el futuro económico indiscutible. Situándose al margen de los lugares comunes y las modas del pensamiento, comienza negando la novedad del fenómeno globalizador, indicando cómo ya a finales del siglo XIX se produjo un marcado movimiento hacia una mayor integración económica mundial que desembocó en un final dramático al producirse la Gran Depresión de 1929, cuyas consecuencias se prolongaron durante toda la década siguiente.

James se adentra en este negro episodio de la historia económica moderna y extrae de él lecciones para el presente. Seguidamente, describe con detalle las crisis financieras padecidas por distintos países en el período que separa a las dos guerras mundiales, analizando los mecanismos que provocaron el desplome de las instituciones finan-

cieras y obligaron a tomar medidas restrictivas al comercio, favoreciendo en muchos casos la adopción de políticas económicas de carácter nacionalista.

Se destaca el papel de las nuevas tecnologías (casi una nueva revolución industrial) en el proceso, así como el protagonismo creciente de las instituciones financieras internacionales, que deberán adaptarse a las nuevas condiciones de la economía mundial.

LA INDUSTRIA EN ESPAÑA

Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 3/2002



A pesar de su pérdida de importancia cuantitativa en favor del sector terciario en las economías desarrolladas, el sector industrial conti-

núa siendo un importante motor de desarrollo económico y fuente de progreso técnico. El proceso de industrialización en España ha sido uno de los más exitosos del mundo desarrollado, especialmente tras la apertura y liberalización que se inicia con el Plan de Estabilización de 1959, al hacer posible la importación de bienes de equipo necesarios para la modernización de nuestra estructura productiva, facilitar la entrada de inversión directa extranjera y exponer a las empresas españolas a la competencia exterior, estimulando, así, su competitividad. Asimismo, no debemos olvidar la extraordinaria importancia del turismo para el desarrollo industrial español como principal fuente de divisas, lo que hizo posible la adquisición de maquinaria y bienes de equipo en el exterior. Esta etapa se cierra con la grave crisis de los años setenta, que golpeó a España con mayor dureza que a otros países, debido a la mayor especialización relativa en sectores intensivos en mano de obra y con escasa relevancia tecnológica, que obligó a un fuerte reajuste marcado por los procesos de liberalización, reducción del intervencionismo estatal y apertura e integración económica dentro de la UE, lo que permitió, una vez culminado el proceso, equiparar nuestra estructura industrial a la de los países de nuestro entorno y abandonar la tradicional orientación hacia el mercado interno. En este sentido, la actividad exterior co-

mienza a ser pieza clave dentro de la estrategia de nuestras empresas industriales.

Al mismo tiempo, el sector industrial español ha experimentado una notable transformación estructural, en sintonía con lo sucedido en los países de nuestro entorno. Entre los cambios estructurales más destacados cabe mencionar, en primer lugar, el intenso proceso de terciarización de la actividad, como resultado de la mayor elasticidad-renta de la demanda de servicios, la tendencia a la externalización de actividades que antes se realizaban en el seno de la misma empresa y el recurso creciente a los servicios especializados a las empresas. En el caso español hay que añadir, además, la desindustrialización derivada del proceso de reconversión industrial en la primera mitad de los años ochenta. Por otro lado, en el proceso de industrialización en España destaca su concentración geográfica, en especial en Cataluña, Valencia, Madrid y País Vasco, con cerca del 60 por 100 de la industria del país, acompañada de una relativa especialización sectorial en cada uno de dichos territorios.

La industria española presenta ciertas deficiencias, como la reducida dimensión empresarial, la dependencia energética y tecnológica respecto al exterior, su todavía escasa presencia internacional y el fuerte peso dentro de nuestra estructura productiva de las ramas industriales tradicionales, menos di-

námicas, de menor crecimiento de la demanda y menor contenido tecnológico. Pero el problema central que subyace a todos los anteriores es la falta de competitividad, es decir, la pérdida de capacidad para competir en un entorno en el que se ha sustituido la competencia en precios por otra centrada en la diferenciación del producto como mecanismo para ganar cuota de mercado, esto es, el diseño, la calidad, el contenido tecnológico, la marca, etcétera. En este sentido, la intensificación de la competencia a escala internacional, como consecuencia del mayor grado de apertura y globalización de la economía, exige un esfuerzo constante a nuestras empresas para poder competir y seguir creando riqueza y empleo y elevar el nivel de bienestar de nuestra sociedad. Esta cuestión cobra además especial relevancia ante la próxima incorporación a la UE de varias economías de Europa Oriental, de bajos costes salariales, lo que ha suscitado el temor a que nuestras industrias desplacen sus actividades hacia aquellos países, con la pérdida de puestos de trabajo que supuestamente ello conllevaría.

La internacionalización de la actividad productiva constituye un mecanismo clave para el aumento de la competitividad y de la eficiencia del tejido productivo, a través de la reducción de costes y de las ganancias de cuota de mercado. Estos aumentos de eficiencia se transmitirán al conjunto de la economía, a

través de diversos mecanismos, como precios más bajos, mejores servicios o la asignación más eficiente de los recursos que son liberados, lo que se traducirá en un crecimiento del empleo, de la riqueza y del bienestar social a largo plazo, compensando la pérdida de puestos de trabajo a corto plazo por la deslocalización de las actividades de menor productividad. La internacionalización de la cadena productiva por parte de las empresas industriales españolas ha sido tradicionalmente muy limitada, siendo la exportación su principal vía de integración en los mercados mundiales. El grueso de la inversión realizada por empresas españolas en el extranjero procede de un reducido número de sectores, sobre todo de servicios (sector petrolífero, financiero, servicios públicos y telecomunicaciones). Además, dichas inversiones se concentran en una zona geográfica muy delimitada, Iberoamérica, con objeto de beneficiarse de las oportunidades derivadas de los procesos de desregulación y privatización de dichas economías y aprovechando la ventaja resultante de nuestras afinidades culturales y lingüísticas.

Una de las cuestiones que más interés despierta respecto a la dificultad de la industria española para adaptarse a las nuevas pautas competitivas es la del insuficiente desarrollo tecnológico de nuestro país.

El reducido esfuerzo inversor en I+D+i y la escasa penetración de las tecnologías de la información en nuestro tejido productivo en comparación con los países de nuestro entorno limitan seriamente nuestra capacidad para competir, para incrementar nuestra productividad y para desarrollar actividades generadoras de mayor valor añadido.

La introducción de las tecnologías de la información y de la comunicación tiene un impacto positivo sobre la eficiencia y la productividad global de la economía, como consecuencia de la reducción de los costes de transacción y de información y la consiguiente intensificación de la competencia. Su impacto económico se deja sentir tanto a través de los efectos sobre la eficiencia y la productividad derivados de su introducción en el sistema productivo como por la vía de la demanda, al surgir nuevos productos y actividades, es decir, nuevas oportunidades de negocio. A esto hay que añadir el importante efecto de arrastre sobre el conjunto de la economía de las inversiones en infraestructuras de telecomunicaciones y en capital productivo asociado a las nuevas tecnologías.

La formación de personal cualificado constituye otro factor fundamental para la elevación del nivel tecnológico del país y para el aprovechamiento del potencial que entrañan los avances tecnológicos para el crecimiento económico y el bien-

tar social. El papel del sistema educativo en este ámbito es especialmente relevante, por lo que es necesario elevar los niveles de eficiencia y calidad de la enseñanza con el fin de adaptar ésta a las exigencias que plantea la Sociedad de la Información. Otro de los factores que más influencia ejerce sobre la capacidad innovadora empresarial es el acceso a la financiación externa. Así, las empresas de menor tamaño, o más jóvenes, son las que se enfrentan a mayores problemas en este sentido. En particular, en nuestro país el tamaño empresarial es determinante en la capacidad innovadora, debido a la dificultad que encuentran las empresas más pequeñas para acceder a la financiación externa, lo que justifica la intervención del Estado a través de la concesión de ayudas y subvenciones a las actividades de I+D+i. Además de las ventajas derivadas de su tamaño, las grandes empresas aprovechan el uso más intensivo de ciertos mecanismos que favorecen el proceso innovador, en particular la cooperación externa y el control de las actividades tecnológicas. En cualquier caso, la elevación del nivel tecnológico de nuestro tejido empresarial requiere, como condición indispensable, un cambio de cultura en el seno de nuestras PYMES que favorezca la innovación constante, como paso obligado para potenciar la diferenciación de productos.

En el próximo número de
Información Comercial Española. Revista de Economía

Ética y economía

<i>Miguel Ángel Galindo</i>	Presentación
Aspectos teóricos	
<i>Joaquín Guzmán</i>	El rol de la ética en la ciencia económica
<i>Antonio Argandoña</i>	Economía, teoría de la acción y ética
<i>Miguel Gómez Uranga</i>	Fundamentos éticos del mercado en la teoría económica institucional
La dimensión económica	
<i>Isabel Pardo García</i>	Aspectos éticos de la política regional
<i>Miguel Ángel Díaz Mier</i>	Ética empresarial e internacional
<i>Miguel Ángel Galindo</i>	Ética del consumo y del crecimiento
<i>Óscar Alfranca Burriel</i>	Ética y conflicto en el medio ambiente
<i>Manuel Gutiérrez Lousa</i>	Ética y fiscalidad
El campo empresarial	
<i>M.ª Soledad Castaño</i>	Los valores éticos del capital social y su influencia en el crecimiento económico
<i>M.ª Teresa Méndez Pícazo</i>	Ética y responsabilidad social corporativa
<i>Yolanda Fdez. Jurado y M.ª Esther Vaquero Lafuente</i>	Una visión ética de la utilización de las TIC
<i>Nieves García Santos</i>	Ética, equidad y normas de conducta en los mercados de valores: la regulación del abuso de mercado
Otros temas	
<i>Inmaculada Carrasco</i>	Ética, cultura y economía
<i>Miren Maite Ansa Eceiza</i>	Economía y justicia social: Cuatro tradiciones éticas

Coordinador de la sección monográfica: *Miguel Ángel Galindo Martín*

Últimos números publicados:

Crisis monetarias y financieras internacionales

El sector exterior español

IED en la Europa ampliada

Marruecos

El modelo económico de la UE

México

Protocolo de Kioto: el difícil equilibrio entre medio ambiente y competitividad

Números en preparación:

Competitividad e internacionalización de los servicios

75 años de economía española

Nuevas tendencias en economía y fiscalidad internacional

