

ECONOMISTAS

COLEGIO DE

MADRID

76

1998
Año XVI

**Nuevos
mercados
para la
empresa
española**

Pedro Ballvé Lantero
Pablo Bustelo
Enrique Fanjul
Enrique Fernández de Córdoba
Fernando Luengo
Victoriano Reinoso y Reino
Alvaro Rengifo Abbad
Francisco Javier del Río Sánchez



ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

1998 - Número 76

Consejo de Redacción

Emilio Ontiveros Baeza (Director)
 José María Pérez-Montero (Secretario)
 José Antonio Alonso Rodríguez
 M.ª Eugenia Callejón de la Sal
 Alvaro Cuervo García
 Joaquín Estefanía Moreira
 Yolanda Fernández Lommen
 José Luis García Delgado
 José Manuel González-Páramo
 José Antonio Martínez Soler
 Javier Monzón de Cáceres
 Rafael Myro Sánchez
 Gerardo Ortega Miguel
 Ignacio Santillana del Barrio

Diseño de portada

Manuel Estrada

Edita

Colegio de Economistas de Madrid

Redacción y Administración

Flora, 1 - 28013 Madrid
 Teléfono: 559 46 02

Produce e Imprime

Artes Gráficas Danubio, S.L.

Depósito legal

M-13.155-1983
 ISSN 0212-4386

La sección «En Portada»
 ha sido coordinada por
 José Antonio Alonso Rodríguez
 y Javier Monzón de Cáceres



El Colegio de Economistas de Madrid no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos publicados en ECONOMISTAS. Los únicos responsables son sus propios autores, que no siempre reflejan los criterios de las instituciones a las que pertenecen.

5 Editorial**7 En Portada**

- | | | |
|----|---|---|
| 7 | <i>Alvaro Rengifo Abbad</i> | Hacia una mayor presencia de la empresa española en los mercados emergentes |
| 16 | <i>Francisco Javier del Río Sánchez</i> | La integración de nueva generación en América Latina y el Caribe: retrospectiva y perspectiva |
| 26 | <i>Fernando Luengo</i> | Transición y capitalismo en Europa Central |
| 40 | <i>Pablo Bustelo</i> | Sombras en el <i>milagro</i> asiático: las economías emergentes de Asia oriental en 1996-1997 |
| 46 | <i>Enrique Fanjul</i> | China: un mercado emergente para España |
| 54 | <i>Enrique Fernández de Córdoba</i> | Países emergentes en África del Norte |
| 62 | <i>Victoriano Reinoso y Reino</i> | Oportunidades del Nuevo Entorno Energético Internacional |
| 70 | <i>Pedro Ballvé Lantero</i> | Rusia: un país emergente y oportunidades para las empresas españolas |

76 Tribuna

- | | | |
|----|--------------------------------------|--|
| 76 | <i>Alvaro Espina</i> | La emergencia del sistema de relaciones industriales y la modernización económica: España, 1977-1997 |
| 96 | <i>Carmen Gutiérrez del Castillo</i> | Los Parlamentos nacionales en el contexto de la Unión Monetaria Europea |

108 Crónicas

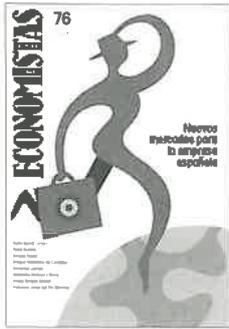
- | | | |
|-----|--|--|
| 108 | Bodas de oro de la primera promoción de licenciados en Ciencias Económicas (1947-1997) | |
|-----|--|--|

110 Premio Nobel

- | | | |
|-----|---|---|
| 110 | <i>Angel Berges y Francisco J. Valero</i> | Un Premio Nobel de Economía para las opciones |
|-----|---|---|

124 Libros





Nuevos mercados para la empresa española

Dos grandes tendencias parecen condicionar la actual configuración del entorno de competencia internacional: la creciente globalización de los mercados, por una parte, y la regionalización de los escenarios económicos, por la otra. Pese a tratarse de tendencias en apariencia discordantes, lo cierto es que en el curso de la economía mundial en los últimos años se han revelado perfectamente compatibles —y aún mutuamente reforzantes— dando origen a un escenario mundial crecientemente competido, en el que rigen poderosos centros de gravitación económica, que dejan sentir su influencia sobre entornos regionales definidos.

Si el diagnóstico realizado se considera aceptable, para toda economía resulta obligado encontrar un escenario regional de proyección preferente compatible con una activa estrategia de internacionalización que le permita responder a las exigencias de la creciente globalización de los mercados. Así pues, diversificación creciente de escenarios internacionales y selección de ámbitos regionales de proyección preferentes constituyen exigencias simultáneas del presente momento para toda economía que trate de fortalecer su posición competitiva en el escenario internacional. Pues bien, la capacidad que la economía española ha revelado para adaptarse a las condiciones de ese entorno internacional más abierto y competido ha de ser evaluado con relativo optimismo. La ganancia experimentada en sus cuotas de mercado en el exterior pone en evidencia que las ventas españolas crecieron a mayores ritmos que la demanda mundial. Un proceso que ha sido compatible con una perceptible —aunque insuficiente, como se verá— ampliación del escenario geográfico sobre el que se proyecta la oferta española. El que tal ampliación del ámbito internacional no se haya traducido en una creciente diversificación geográfica de las ventas puede interpretarse en función del dominante —y hasta ahora creciente— protagonismo que los mercados comunitarios tienen como punto de origen y destino de los flujos comerciales españoles. Pero, también, como expresión de las insuficiencias que la economía española revela para hacer compatible, a los ritmos requeridos, el reto de su creciente internacionalización con las exigencias que se derivan de la requerida diversificación de mercados. En este ámbito, el juicio ha de ser notablemente más crítico: el bajo nivel de diversificación de los flujos comerciales e inversores constituye una de las principales debilidades competitivas de la economía, en un entorno de creciente globalización de los mercados.

Una insuficiencia que puede tener sus implicaciones futuras, por cuanto son muchos de los mercados más dinámicos —los llamados mercados emergentes—, en donde es más débil la presencia española. En este sentido, tanto las Administraciones Públicas como empresas están obligadas a redoblar los esfuerzos para lograr una más sólida e intensa presencia española en esos mercados más dinámicos y prometedores.

Conscientes de la importancia de esa tarea, ECONOMISTAS dedica su presente monografía a analizar la evolución pasada y las perspectivas futuras de los mercados emergentes, analizando las posibilidades que los mismos presentan para la empresa española. Aun cuando el concepto de mercado emergente es discutible, a los efectos de la presente monografía se tomaron como tales los siguientes: algunos países de América Latina, especialmente los ubicados en el cono Sur; países del Norte de África, especialmente Túnez y Marruecos; los países de Europa del Este, especialmente la República Checa, Polonia, Hungría y Eslovenia; las grandes economías continentales de Rusia y China; y los países de la cuenca del Pacífico, tanto los «dragones» de primera generación como el grupo de países seguidores en ese entorno continental.

Para confeccionar el número, se consideró conveniente integrar las aportaciones provenientes de tres campos del ejercicio profesional: el procedente del ámbito de la investigación académica, el vinculado a responsabilidades públicas con competencias en materia de promoción comercial en el exterior y la propia opinión de agentes empresariales comprometidos en procesos de proyección internacional en esos nuevos mercados. Y, así, el número se abre con un trabajo de **A. Rengifo**, Director General de Política Comercial e Inversiones Exteriores, en el que se da cuenta del nivel de presencia de la empresa española en el exterior y se analizan las políticas públicas dirigidas a mejorar ese nivel de presencia internacional. Tres profesores universitarios son los encargados de realizar un diagnóstico de la situación en la que se encuentran tres áreas de las que son analistas especializados: se trata de **F. J. del Río**, Profesor de la Universidad de Salamanca, que estudia el activo proceso de integración subregional en América Latina; de **F. Luengo**, Profesor de la Universidad Complutense, que analiza de forma crítica el proceso de reformas llevado a efecto en los países de Europa del Este; y de **P. Bustelo**, Profesor de la Universidad Complutense, que analiza las insuficiencias y posibilidades futuras de las economías emergentes de la cuenca del Pacífico. Las posibilidades y dificultades que para la empresa española supone un mercado tan amplio y dinámico como el chino son analizadas por **E. Fanjul**, Presidente del Comité Empresarial Hispano-Chino; y los mercados del Norte de África, especialmente Marruecos y Túnez, son estudiados en detalle por **E. Fernández de Córdoba**, Delegado de SEPI para África del Norte. Finalmente, dos empresas con experiencia en mercados emergentes, analizan su peculiar proceso de internacionalización. Y, así, **V. Reinoso y Reino**, Vicepresidente y Consejero Delegado de Unión Fenosa, analiza la experiencia de su empresa, con proyección destacada en países iberoamericanos; y **P. Ballvé**, Presidente de Campofrío, analiza desde la peculiar perspectiva de su experiencia, las posibilidades que brinda el mercado de Rusia.

Hacia una mayor presencia de la empresa española en los mercados emergentes

1. Introducción

La importancia creciente del sector exterior en la evolución de las economías modernas se ha venido reflejando, entre otros aspectos, en su incidencia sobre el ciclo económico: mientras los problemas en la Balanza de Pagos han precipitado, a menudo, la llegada de fases recesivas en numerosos países, el sector exterior ha sido también frecuentemente el componente de la demanda agregada que, en primer lugar y en mayor medida, ha contribuido a sacar a muchas economías de dichas recesiones y a garantizar la sostenibilidad de su crecimiento a medio y largo plazo. De hecho, buena parte de los países considerados «emergentes» han recibido esta calificación a raíz del fuerte aumento en sus exportaciones y de la forma en que éstas han contribuido al crecimiento económico de los mismos.

Al margen del caso concreto de estos países, hay un hecho indudable: los flujos internacionales de bienes, servicios y capitales han experimentado en los últimos años un crecimiento considerablemente mayor al de la economía mundial. Así, en el período 1990-1996, el valor del comercio mundial de mercancías creció un 7 % en promedio anual y las inversiones directas internacionales lo hicieron en promedio en un 8,3 %, mientras el Producto Interior Bruto creció en torno al 3,1 % anual, en términos reales.

La traducción inmediata y obvia de este proceso es el mayor grado de apertura alcanzado por la economía mundial y la creciente interdependencia entre los países que la integran. No es objeto de este artículo analizar los diversos factores (liberalización de los regímenes de comercio, reducción del coste de los transportes, avances tecnológicos, integración regional ...) que se encuentran detrás de esa creciente «globalización» de los intercambios a nivel mundial. Pero sí es preciso destacar que este hecho constituye el nuevo marco de referencia para el conjunto de los operadores económicos y, en especial para las empresas, las cuales se ven enfrentadas a una mayor competencia en sus mercados domésticos y a una creciente necesidad de competir por cuotas de mercado en el exterior.

La empresa española, que durante décadas adoleció, en general, de una escasa vocación exportadora (tendiendo a recurrir a los mercados exteriores cuando la demanda doméstica sufría descensos acusados) es un claro exponente del cambio de cultura que han impuesto las circunstancias. En los últimos treinta años la tasa de apertura de nuestra economía (porcentaje que

representan la suma de importaciones y exportaciones sobre el PIB) se ha duplicado, pasando del 16,1 % en 1967 al 38,5 % en 1996. Tan solo en los últimos ocho años el valor de nuestras exportaciones se ha multiplicado por 2,5 y nuestro país ha ganado 0,5 puntos de cuota en el mercado mundial, pasando de 1,4 % en 1989 a 1,9 % en 1996. Este fuerte crecimiento ha permitido a España situarse como decimoquinto mayor exportador del mundo, el pasado año. Merece la pena destacar que nuestro país alcanzó también la decimoquinta posición mundial en el ranking de países inversores en el exterior durante 1996, aunque con una cuota muy inferior (en torno al 1 % del total mundial).

Estos datos, si bien merecen una valoración muy positiva, no pretenden arrojar triunfalismo alguno sobre la posición actual y perspectivas que se abren a la empresa española y ello, fundamentalmente, por tres motivos.

En primer lugar, el proceso de internacionalización de la empresa española ha sido relativamente tardío, si lo comparamos al de muchos países de nuestro entorno. Todavía existe un amplio margen para que numerosas pequeñas y medianas empresas se incorporen con carácter permanente a las actividades de exportación.

En segundo lugar, España es en la actualidad la octava potencia industrial del mundo y la décima por renta y global mientras que, como se ha señalado anteriormente, es la decimoquinta exportadora. En este sentido, existe también un trecho importante a recorrer.

Finalmente, los destinos de las exportaciones y las inversiones españolas en el exterior se encuentran poco diversificados. Frente a los mercados «naturales» para la empresa española, como son la Unión Europea e Iberoamérica, el resto de países, entre los que se encuentran algunos de los de mayor crecimiento y potencial de mercado en el mundo, absorben todavía una cuota muy reducida de nuestras operaciones en el exterior.

En efecto, la creación y desviación de comercio producidas por la entrada de España en la Comunidad Europea en 1986 han contribuido a modificar notablemente la distribución geográfica de nuestro comercio exterior: mientras la CE absorbía el 52 % del total de las exportaciones en 1985, la UE-12 (mismos países) concentró el 69 % del total en 1996. Al margen de ese «efecto-adhesión», lo cierto es que la cercanía, las similitudes, el tamaño y el poder adquisitivo de este mercado lo siguen configurando como el destino natural por excelencia para el exportador

español, independientemente del tamaño de la empresa.

Iberoamérica, por su parte, constituye actualmente una opción más clara para la gran empresa inversora española que está abordando preferentemente a través de adquisiciones y alianzas estratégicas este mercado. Con el 44 % del total de los proyectos de inversión directa en el exterior en 1996, Iberoamérica se ha consolidado como destino predilecto frente a la UE. Conviene recordar que, de acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo, España ya se situó entre 1990 y 1994 como primer inversor directo europeo (y segundo mundial después de EE.UU.) en la región. Con los datos de 1997, esta tendencia inversora a Iberoamérica se confirma y refuerza. En los nueve primeros meses el año, sobre una inversión exterior total de 1,4 billones de pesetas, superior a la realizada durante el conjunto de 1996, el 55 % ha sido destinado a Iberoamérica, lo que supone igualmente un fuerte ascenso respecto a 1996.

Ciertamente, la empresa española debe aprovechar las ventajas competitivas que proporciona el grado de penetración ya alcanzado en estos países. Pero es igualmente preciso ampliar tanto el número de empresas que exportan o invierten de forma significativa (más de 100 millones de pesetas anuales) en el extranjero, como los destinos geográficos de nuestra exportación e inversión exterior, teniendo en cuenta que existen importantes mercados emergentes en los que la presencia de la empresa española es aún muy débil.

2. Los países «emergentes» como nuevo destino para las exportaciones e inversiones exteriores: el caso de España

El concepto de «mercado emergente» es difícil de delimitar, dado el carácter genérico y no siempre objetivo del término. Sin embargo, es posible clasificar como emergentes, en primer lugar, a los países que vienen experimentando un proceso acelerado de crecimiento económico y cuyas perspectivas son las de una consolidación de dicho crecimiento a tasas superiores a la media mundial e incluso a las de países de su entorno.

Un segundo criterio delimitador de este tipo de países vendría determinado por el tamaño de su economía y por la evolución de su sector exterior. El desarrollo de los países «emergentes» suele venir inducido por un fuerte aumento en sus

exportaciones de bienes derivado de sus ventajas en costes relativos de producción (es el caso de los «dragones asiáticos») (1) o por importantes flujos de inversiones directas por parte de empresas extranjeras atraídas por el tamaño y potencial de crecimiento de dichos países.

Partiendo de estos criterios el primer gran grupo de países que, como tal, pueden ser considerados «emergentes», es el conjunto de los países en desarrollo. Esta aproximación viene avalada por el Banco Mundial cuyas previsiones de crecimiento del PIB en los próximos 10 años sitúan en el 5,4 % anual el crecimiento de los países en desarrollo y en el 2,8 % el de los desarrollados (OCDE y los cuatro «dragones asiáticos»).

Dentro de los países en desarrollo, los mayores crecimientos corresponderán a los países del Este y Sur de Asia (7,6 % y 5,9 % en promedio anual, respectivamente). No obstante, en el caso de los países del Este asiático estas tasas de crecimiento económico serán inferiores en el futuro a las experimentadas durante el período 1990-1996. Por el contrario, otras regiones cuyas previsiones de crecimiento son más modestas (Este de Europa y antigua URSS; Iberoamérica y Caribe, África Subsahariana), superarán holgadamente las tasas de crecimiento de los años 1990-1996 y, en ese sentido, tendrán un comportamiento más «emergente».

Por otra parte, el conjunto de los países en desarrollo, gracias a un crecimiento anual casi tres puntos superior al de los países desarrollados durante el período 1992-2020, llegarán a duplicar su participación en el PIB mundial. Este crecimiento del tamaño relativo de sus economías irá acompañado por una mayor tasa de acumulación del capital: el stock de capital invertido en los países en desarrollo crecerá al 6 % anual entre 1992 y 2020, prácticamente el doble de la tasa correspondiente a los países de renta alta en dicho período. Paralelamente, las exportaciones de los países en desarrollo, creciendo en un promedio anual del 8,1 % entre 1992 y 2020 duplicarán también su cuota en el comercio mundial, hasta rozar el 50 % del total. Las importaciones de estos países aumentarán también de forma significativa su participación en el conjunto de las importaciones mundiales.

Entrando en un análisis desagregado, los cinco grandes países en desarrollo (China, India, Brasil, Indonesia y las economías en transición, tomadas como conjunto) tendrán un comportamiento en línea con la tendencia que se acaba de señalar, con la excepción de China que destaca por su impresionante evolución: de cumplirse las

previsiones del Banco Mundial, en el año 2020 China absorberá el 4 % del PIB y el 10 % del comercio exterior mundial.

En todo caso, estos cinco países, con un 16 % de la producción mundial, aglutinarán en el año 2020 el 20 % de las importaciones y el 22 % de las exportaciones mundiales, cerca del doble de lo que suponen agregadamente en la actualidad.

Un segundo grupo de países que merecen atención especial es el compuesto por Malasia, Filipinas y Tailandia, auténticos «nuevos dragones» del sureste asiático que, entre 1992 y 2020, creciendo a una media anual del 7,1 %, van a triplicar su cuota conjunta en el PIB y en las exportaciones mundiales.

Por lo que atañe al resto de áreas geográficas, es posible destacar algunos países que, en función de su evolución económica reciente y de su peso relativo en las correspondientes regiones, podrían ser también catalogados como emergentes, desde la perspectiva del mercado que ofrecen al exportador e inversor internacional. Así, en Latinoamérica cabría citar los casos de México (a pesar de su condición de país OCDE), Venezuela, países del Cono Sur e incluso la República Dominicana; en África, los casos de Angola, Costa de Marfil y Marruecos; en Oriente Medio, los casos de Jordania, Líbano y Emiratos Arabes Unidos; en Europa Central y Oriental, los casos de Chequia, Polonia, Hungría y Rumanía.

Pasando a considerar ahora la posición relativa alcanzada por la empresa española en estos mercados en 1996, el primer hecho destacable es que mientras la Unión Europea absorbió el 38 % de las importaciones mundiales, este área fue el destino del 71 % de las exportaciones españolas de bienes y servicios. Iberoamérica y los países de Europa Central y Oriental recibieron a su vez el 5 % y 2 % respectivamente del total de las importaciones mundiales, porcentajes idénticos a lo que supusieron estos mercados en el conjunto de la exportación española.

Por el contrario, áreas tan importantes por su volumen de importaciones como Norteamérica (18 % del total mundial) o Asia (25 %) solo absorbieron el 4,6 % y el 7,4 %, respectivamente, del total de las exportaciones españolas en 1996.

Se observa, por tanto, un enorme sesgo de la exportación española hacia un mercado maduro como el europeo, en detrimento del mercado emergente por excelencia, Asia. Sorprende igualmente que mercados también emergentes y más accesibles por afinidad cultural o cercanía geográfica, como son el latinoamericano y el europeo oriental, no supongan para nuestras exportacio-

nes una cuota diferencial mayor a la que estas regiones representan como importadores a nivel mundial.

Cabe señalar, no obstante, que las exportaciones a ambas áreas geográficas han crecido desde 1992 a tasas considerablemente más elevadas que las del conjunto de la exportación española. Por el contrario, con la excepción de los años 1993 y 1994, las exportaciones españolas a China y «dragones asiáticos», han experimentado crecimientos bajos (incluso negativos en 1996) respecto a la media de las exportaciones españolas, lo cual no resulta alentador, dado el gran potencial importador de estos mercados.

En materia de inversiones exteriores, la escasa presencia de la empresa española en ciertas áreas geográficas es aún más llamativa. Si exceptuamos a los países iberoamericanos, el resto de los países en desarrollo recibieron menos del 1 % de la inversión española en el exterior entre 1995 y 1996, mientras que, a nivel mundial, estos mismos países absorbieron el 27 % de la Inversión Directa Internacional en dichos años.

No es menos cierto que un área emergente de gran interés estratégico para la empresa española, como es Iberoamérica, ha acumulado en el período 94-96, el 35 % de dicha cifra de inversiones y que con una media anual de 531 millones de dólares, nuestro país se ha convertido en los cinco primeros años de la década en el primer inversor europeo en la región. Sin embargo, es preciso recordar que mientras la inversión directa mundial en Iberoamérica se ha multiplicado por 2,5 entre 1991 y 1996, en Asia lo ha hecho por 3,6 y en Europa Central y Oriental, por 5, lo que indica que se trata de áreas tanto o más atractivas para la comunidad inversora internacional y a las que la empresa española debe prestar una creciente atención.

Ciertamente, la empresa española es cada vez más consciente de las ventajas derivadas del proceso de internacionalización (detección y explotación de oportunidades de mercado, cercanía a proveedores y clientes, diversificación de riesgos...). No obstante, es igualmente necesario que el conjunto de los agentes sociales perciban la importancia de los beneficios que, para la economía, entraña el consolidar una fuerte base de empresas que estén presentes en los mercados exteriores, con el consiguiente aumento en la eficiencia en el sistema productivo, creación de empleo, mayores ingresos por la balanza de pagos, etc...

Desde la Administración, la labor a realizar sigue siendo considerable. En los últimos años,

una vez suprimidas las barreras físicas, fiscales y técnicas al comercio frente a nuestros socios comunitarios que actuaban como protectoras, y a su vez limitadoras, del crecimiento de la economía española, el país ha seguido avanzando inexorablemente por el camino de la construcción europea, con un elevado nivel de consenso social y político al respecto.

El Gobierno es responsable, no sólo de llevar a término los compromisos adquiridos frente a la Unión Europea, sino también de contribuir a que ciudadanos y empresas conozcan y asuman los retos que implica la Unión Económica y Monetaria. El gran esfuerzo que se está realizando por conseguir el cumplimiento de los criterios establecidos en el Tratado de Maastricht, al margen de permitir a España acceder desde el primer momento a la tercera fase de la UEM, es positivo en sí mismo ya que va a garantizar que las empresas puedan desenvolverse en condiciones óptimas de estabilidad macroeconómica a medio y largo plazo. Las reformas estructurales en marcha, en particular la reforma del mercado de trabajo, el programa de privatizaciones y la liberalización de mercados estratégicos como el de la energía y las telecomunicaciones, son otros destacados elementos de la política económica general que ya están contribuyendo a fortalecer la posición competitiva global de nuestras empresas.

Sin embargo, desde la Administración Comercial, los esfuerzos deben ir más allá de lo que supone crear un entorno favorable para el desarrollo competitivo de las empresas. En el contexto de la liberalización del sector exterior impuesta por el proceso de construcción europeo y por el reforzamiento del sistema multilateral de comercio con la creación de la OMC, la política comercial española debe perseguir un doble objetivo que ya se recoge en el Plan 2000 para la Exportación, lanzado en junio de 1997 por la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa.

Por un lado, la Política Comercial española debe tratar de ampliar la actual base exportadora e inversora, centrando sus actuaciones especialmente en aquellas empresas que todavía desconocen los mercados exteriores.

Por otro lado, dicha política debe adoptar paulatinamente un carácter más ofensivo. Así, en lugar de buscar la protección de la producción de determinados sectores, debe centrarse en el objetivo de captar nuevos mercados en áreas emergentes como el Sudeste Asiático o Europa Central y Oriental, donde nuestra cuota de mer-

cado es aún muy reducida y que constituyen los focos de mayor dinamismo económico en los próximos años.

3. Instrumentos de fomento de las exportaciones e inversiones en países emergentes

Para alcanzar estos objetivos, la política comercial exterior española se desarrolla fundamentalmente a través de tres áreas de actividad: la financiación internacional de las exportaciones e inversiones, las medidas de información y asistencia técnica y la promoción comercial. Es preciso destacar que la batería de instrumentos que se describen a continuación centran su actividad en los países en desarrollo.

La política de fomento financiero de nuestras exportaciones cuenta con tres instrumentos fundamentales: el Fondo de Ayuda al Desarrollo, el crédito y seguro de crédito a la exportación y la participación en Instituciones Financieras Multilaterales, al margen de otros instrumentos novedosos como la Línea de Financiación de Estudios de Viabilidad (FEV).

El Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) constituye un instrumento de cooperación bilateral basado en la concesión de créditos y ayudas, en términos concesionales, a países en desarrollo, que están ligados a la adquisición por el país beneficiario de bienes y servicios españoles.

Los créditos FAD persiguen un doble objetivo: por un lado, la ayuda al desarrollo de las economías menos avanzadas y por otro, el fomento de la exportación de la producción nacional hacia estos mercados de creciente interés para la empresa española.

Tras seis años en que la dotación presupuestaria anual del FAD se ha venido agotando, en 1996, se ha producido un descenso en el monto de las operaciones financiadas con cargo a este Fondo. Ello es debido, por un lado, al enfriamiento de las economías de los países receptores y a su sometimiento en muchos casos a las disciplinas de organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial) que impiden o reducen significativamente sus posibilidades de endeudamiento con el exterior, y por otro, a la consolidación definitiva de la «Reforma de Helsinki» del Consenso de la OCDE que impide la financiación de proyectos comercialmente viables y supone la eliminación de las listas de posibles receptores de países que, tradicionalmente, habían sido destino de exportaciones españolas financiadas con dichos créditos.

En todo caso, la política de fomento financiero de la exportación española en países emergentes con cargo al FAD, se está viendo fortalecida por la firma de nuevos programas financieros bilaterales. En la actualidad, España tiene firmados 25 programas con otros tantos países, que prevén importantes paquetes de financiación concesional mixta. El desglose geográfico de estos programas es el siguiente: 5 está firmados con países asiáticos, 6 con países del Maghreb y Oriente Medio, 2 con países africanos y 12 con iberoamericanos.

Además de los créditos concesionales, estos programas contemplan considerables volúmenes de créditos comerciales, concedidos conforme a las condiciones del Acuerdo General sobre Líneas Directrices en Materia de Crédito a la Exportación con apoyo Oficial, conocido como Consenso OCDE.

Como instrumento de política comercial, los créditos comerciales reciben dos tipos de apoyo financiero oficial. Por un lado, existe un seguro de tipo de interés con objeto de eliminar los riesgos en que pudiera incurrir la entidad financiadora al conceder créditos a tipo de interés fijo, que es instrumentado por el Instituto de Crédito Oficial a través de los denominados Convenios de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI). Por otro, se utiliza un Seguro de Crédito a la Exportación, proporcionado por la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE) por cuenta del Estado.

El Seguro de Crédito a la Exportación permite cubrir las pérdidas en que las entidades financiadoras pudieran incurrir por los créditos concedidos para financiar operaciones de exportación. CESCE cubre, por cuenta propia, los riesgos comerciales derivados del comercio exterior para créditos con un plazo de amortización inferior a dos años y, por cuenta del Estado, los riesgos comerciales con plazo de amortización superior, así como la gestión de la cobertura de los riesgos políticos y extraordinarios.

Como nuevo instrumento de la política comercial en mercados emergentes, desarrollado durante el último año y derivado financieramente del FAD, destaca la Línea para Financiación de Estudios de Viabilidad (FEV).

Este instrumento, que complementa y potencia los anteriores, permite a las empresas estar presentes en los proyectos desde las primeras fases de su gestación. La Línea, dotada con 10.000 millones de pesetas, financia estudios de viabilidad realizados por empresas consultoras españolas con el objetivo de conseguir la adjudicación

de proyectos a empresas contratistas españolas, es decir, de incrementar la exportación de bienes y servicios a los países en desarrollo.

Existen tres vías o modalidades de utilización de los fondos de la Línea FEV:

La *Modalidad Pública* se instrumenta mediante una donación de Gobierno a Gobierno y comprende estudios de proyectos y programas que vayan a ser financiados con fondos procedentes del Gobierno receptor, fondos de Organismos Multilaterales, fondos desligados bilaterales o créditos comerciales en condiciones OCDE. Esta modalidad es la incluida en los Programas Financieros bilaterales.

La *Modalidad Privada* se refiere a estudios relacionados con proyectos que van a ser financiados con fondos privados de terceros o con los fondos que genere el propio proyecto a través de las múltiples variedades del «Project Finance» cada vez más utilizadas en los procesos de privatización de sectores claves de las economías de los países en desarrollo, que dadas sus expectativas de rentabilidad, atraen la participación de capitales privados extranjeros. Esta modalidad se instrumenta a través de una póliza de seguro a contratar con CESCE.

Por último, la *Modalidad Multilateral* se instrumenta mediante la dotación, con cargo a la Línea FEV, de los fondos de consultoría con los Bancos Multilaterales. Estos fondos financian estudios de viabilidad realizados por consultoras españolas, de proyectos que financian dichos bancos en el ámbito geográfico en que actúan.

Respecto a los Fondos de consultoría con los bancos multilaterales, recientemente se han ampliado los establecidos con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Africano de Desarrollo (BAD), Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) y con el Banco Mundial. Esta mayor disponibilidad financiera permite a los bancos citados incrementar la contratación de consultoras españolas para la realización de estudios de viabilidad e indirectamente aumentar las posibilidades de adjudicación de proyectos a nuestras empresas exportadoras en sus respectivas demarcaciones.

Al hilo de lo anterior, es preciso hacer referencia a otro aspecto importante de nuestra Política Comercial en países en desarrollo «emergentes» como es la participación española en los Organismos Multilaterales de Financiación al Desarrollo.

La presencia de España en dichas instituciones abre a las empresas españolas nuevas oportu-

nidades de participar en los concursos convocados por ellas para contratos de obra y suministros, aparte de los de consultoría ya mencionados.

Nuestro país es miembro de una serie de Instituciones Financieras Multilaterales tales como, el Banco Mundial, los Bancos de Desarrollo Interamericano, Asiático y Africano, el Banco Europeo de Inversiones, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, la Convención de Lomé, así como los Programas comunitarios para América Latina, Asia y el Mediterráneo o los Programas Phare, Tacis, Ecip y Jop.

En conjunto, estas instituciones y programas efectúan anualmente adjudicaciones de proyectos por un valor superior a los 40.000 millones de dólares, a la vez que requieren de los países socios contribuciones en forma de suscripción de acciones, donaciones o empréstitos de una envergadura similar.

No obstante, la participación de nuestras empresas en los concursos internacionales de origen multilateral es aún inferior a la deseable. Para corregir esta situación es preciso actuar en los dos frentes posibles. Por parte de la Administración, agilizando y ampliando los instrumentos descritos, así como incrementando el número de expertos nacionales en el «staff» de dichas instituciones y, por parte de las empresas, ampliando su participación en las licitaciones y asignando más recursos al conocimiento de las técnicas de funcionamiento, con frecuencia complicadas y lentas, de estas instituciones multilaterales.

Junto a los citados mecanismos de fomento financiero a la exportación, la Administración española dispone de una serie de instrumentos de apoyo a la inversión en el exterior, que no son únicamente de carácter financiero o de garantía sino también de tipo fiscal.

Entre las medidas de carácter fiscal figuran aquéllas que suponen un incentivo directo a las operaciones de inversión como son las deducciones en la cuota íntegra del Impuesto de Sociedades, de determinados gastos ligados a la creación de filiales y sucursales en el exterior y otras cuyo objetivo es mejorar el tratamiento de la doble imposición internacional, a fin de equiparar nuestra legislación a la vigente en otros países de nuestro entorno. Por otra parte, destacan los convenios que el Estado español ha suscrito con más de 30 países para evitar la doble imposición que, en forma de impuestos directos, recae sobre las rentas obtenidas por un residente de un país, en el otro país contratante.

Como instrumentos de carácter financiero de apoyo a la inversión, cabe citar los establecidos por el ICO y por la Compañía de Financiación del Desarrollo (COFIDES).

La Línea ICO-ICEX para la Internacionalización de la empresa facilita la financiación a las pymes de sus proyectos de inversión productiva en cualquier país del mundo si bien en países en desarrollo (no OCDE), los créditos gozan de dos puntos de subvención de interés, a cargo del ICEX. Esta línea está dotada con 20.000 millones de pesetas anuales y se canaliza a través de entidades financieras intermediarias y de COFIDES.

Junto a esta línea, destaca el Programa de Financiación de Inversiones en el Exterior (PROINVEX) del ICO, incluido en el Plan 2000 para la Exportación y destinado a la financiación mediante préstamos, garantías y avales, de grandes proyectos de inversión en el exterior. Este programa, lanzado recientemente, cuenta con una dotación anual de 80.000 millones de pesetas.

En cuanto a COFIDES, se trata de una sociedad estatal con participación de capital privado, cuyo objeto es el fomento de inversiones productivas de empresas españolas para contribuir, con criterios de rentabilidad, al desarrollo de países menos avanzados pero que son gran potencial e interés para las empresas inversoras españolas.

Aparte de los recursos propios, que superan los 6.500 millones de pesetas, COFIDES gestiona la línea de crédito ICO-ICEX a la que se ha hecho mención anteriormente, otra línea de 2.000 millones de pesetas con tipo de interés preferente financiado por el ICEX y moviliza además recursos comunitarios en el marco de los programas ECIP (European Community Investment Partners) y JOP (Joint-venture Opportunity Programme).

Con estos recursos financieros COFIDES facilita contactos entre inversores españoles y socios extranjeros, asesora en el diseño de los proyectos de inversión, financia asistencia técnica, formación y gestión y cofinancia proyectos de inversión mediante operaciones de «capital riesgo». La actividad de la compañía en este ámbito se centra en Iberoamérica, Asia, países mediterráneos y del Este de Europa.

La actividad de fomento de las inversiones en estas áreas geográficas emergentes por parte de COFIDES se va a ver reforzada a partir de enero de 1998 con la previsible puesta en marcha del Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX),

especialmente adaptado a las operaciones realizadas mediante «project finance», el Fondo de Garantías para operaciones de Financiación de Inversiones en el Exterior (GIEX) y el Fondo de Capital Riesgo para pequeñas y medianas empresas FONPYME, que serán gestionados por esta compañía.

Respecto a los instrumentos importantes desde el punto de vista de la garantía de la inversión, cabe señalar los Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRIS) que España ha firmado ya con 42 países entre los que se sitúan prácticamente todos los considerados «emergentes». Estos acuerdos bilaterales constituyen una iniciativa institucional para potenciar y proveer un marco seguro y favorable a las actividades de las empresas españolas en el exterior y constituyen un mecanismo complementario a las pólizas de Inversiones que las empresas pueden suscribir con CESCE o MIGA (Banco Mundial).

Mediante los APPRIS se consigue que el inversor español cuente con una serie de derechos adicionales a los ofrecidos por la legislación sobre inversión extranjera y movimiento de capitales del país en que se realiza la inversión. Los riesgos que se contemplan en los acuerdos son, fundamentalmente, las expropiaciones, nacionalizaciones, pérdidas derivadas de conflictos armados y la imposibilidad de transferencia de las rentas de la inversión.

Junto a los instrumentos fiscales, financieros y de garantía que se acaba de repasar existen una serie de mecanismos de información y asistencia técnica (obstáculos en acceso a mercados, reconocimiento mutuo, certificación, divulgación de instrumentos de política comercial comunitaria), de cooperación institucional y de promoción comercial que se han visto ampliados y mejorados con la puesta en marcha, por parte de la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pyme, del Plan 2000 de Exportación.

Entre las medidas de promoción comercial, a llevar a cabo por el ICEX destaca, por ejemplo, el «impulso a la actuación promocional en mercados emergentes». En el marco de este programa se contempla la creación, dentro del ICEX, de un Observatorio de Mercados Emergentes, el aumento en la participación en Ferias en estos mercados (el 67 % de los pabellones oficiales en 1997 van a celebrarse en países considerados emergentes de Asia, Latinoamérica y Europa Central y Oriental) y el fomento de las misiones inversas, con estos países.

4. Conclusiones

Las cerca de 100 medidas que incorpora el Plan 2000 de Exportación, presentado el pasado mes de enero refuerzan y completan los ya numerosos instrumentos de apoyo a la exportación e inversión en países emergentes, que la Administración ha venido desarrollando en los últimos años, consciente de la fuerte competencia que en este campo, imponen las políticas comerciales de los países de nuestro entorno.

A juzgar por la positiva evolución de nuestros flujos de exportación e inversión en el exterior, se podría pensar que estos instrumentos han tenido un papel relevante en la misma. Sin embargo, no es posible discernir en qué medida, toda vez que también aparecen como factores explicativos otros de tipo coyuntural (situación económica internacional, depreciación de la peseta) o estructural, siendo el más importante la propia adaptación de las empresas al entorno más complejo pero con mayores oportunidades que ofrece el mercado global.

Todavía subsisten, empero, puntos débiles en el sector exportador español, que, si bien van siendo superados, se pueden poner aún especialmente de manifiesto en mercados difíciles como los emergentes:

- Baja especialización relativa en sectores de demanda fuerte.
- Atraso relativo en términos de I + D, capital humano e infraestructuras.
- Escaso tamaño y número de las empresas que exportan.
- Elevado grado de concentración geográfica de las exportaciones e inversiones en el exterior.

Ciertamente, una activa política económica y comercial que ayude a superar estas debilidades está plenamente justificada. No se debe perder de vista que, en un marco multilateral de comercio reglado pero mucho más liberal, los instrumentos de protección han dejado de tener su peso tradicional y es necesario sacar partido de los mecanismos que faciliten la presencia de nuestras empresas en terceros mercados bien a través de la negociación comercial, bien a través del ejercicio de los derechos que otorga la reglamentación internacional del Comercio.

En ese sentido el Plan 2000 para la Exportación configura un marco adecuado para una estrategia facilitadora del acceso a nuevos mercados (asiáticos, de Europa Oriental y Central, mediterráneos, Iberoamérica) al establecer como elementos nucleares de nuestra política comercial,

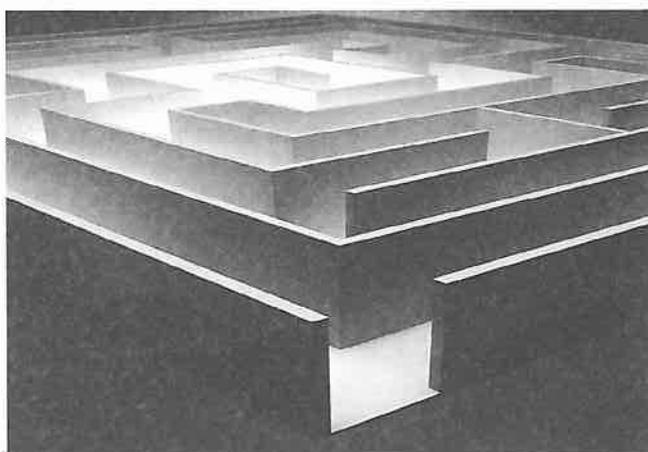
un intercambio de información más fluido entre la Administración y los sectores económicos, una utilización más extensiva de los instrumentos de financiación y de ayuda al desarrollo y un apoyo a la empresa, a través de mejoras en los sistemas de información y promoción, de forma que éstos lleguen sobre todo a las pequeñas y medianas empresas.

El mejor indicador del éxito de esta política sería alcanzar el ambicioso objetivo que resume el planteamiento del Plan 2000 de Exportación: conseguir que al menos 2.000 nuevas empresas se inicien en la exportación antes del año 2000. □

NOTAS

- (1) *Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur.*

Si cuando le hablan de
productos bancarios, fondos de inversión,
bolsa, fiscalidad, rentabilidad, etc.,
tiene esta sensación...



...acuda a nosotros,
lo verá todo más fácil.

FIBANC pone a disposición de cada uno de sus clientes un servicio de asesoramiento y gestión personalizada realizado a través de nuestros Directores de Cuentas, profesionales que, de acuerdo con sus deseos y necesidades, le aconsejarán la opción más adecuada para mejorar el coste, rentabilidad y fiscalidad de sus cuentas, sus ahorros y sus inversiones.

Si usted también quiere disfrutar de un servicio y asesoramiento personalizado y mejorar su rentabilidad y fiscalidad, llámenos para concertar una entrevista con uno de nuestros Directores de Cuentas.

FIBANC
BANCA PERSONAL

Núñez de Balboa, 88 - 28006 MADRID - Tel. (91) 431 24 24

FONDOS DE DINERO - FONDOS DE RENTA FIJA - FONDOS DE RENTA VARIABLE - FONDOS DE PENSIONES - CUENTAS CORRIENTES
PLANES DE ACUMULACION DE CAPITAL - OPERACIONES DE BOLSA - PRODUCTOS DERIVADOS - SERVICIOS BANCARIOS
CRÉDITOS HIPOTECARIOS - INVERSIONES INTERNACIONALES

La integración de nueva generación en América Latina y el Caribe: retrospectiva y perspectiva

Francisco Javier del Río Sánchez
 Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales
 Profesor de Economía de América Latina y el Caribe
 del Instituto de Estudios de Iberoamérica y Portugal.
 Universidad de Salamanca

1. Introducción

En la década de los noventa el proceso integrador latinoamericano y caribeño ha experimentado cambios profundos (1) que lo han sacado de su atonía de décadas anteriores.

Dichos cambios, derivados de una combinación de factores endógenos y exógenos a la región —de naturaleza no sólo económica— (Bataller, 1995, págs. 30 y 31), permiten hablar en la actualidad de la existencia de una *nueva generación de procesos regionales y subregionales de integración* y, en general, de la existencia de nuevas iniciativas integradoras.

Entre las mismas destacan, por su importancia, la «Iniciativa para las Américas» (IPA) del ex-presidente norteamericano G. Bush (1990); la constitución del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y de la Organización de Estados del Este del Caribe (OEEC) (1991); la creación del «Grupo de los Tres» (G-3) (1992); el establecimiento del Área de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) (1992); la firma, a lo largo de toda la década, de numerosos acuerdos de liberalización comercial entre distintos países de la región (por ejemplo, entre Argentina y Venezuela (1990), Bolivia y Uruguay (1991), Argentina y Ecuador (1993) y Bolivia y Brasil (1994)); el acuerdo de la Cumbre de Miami en relación al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (1994); la propuesta de creación del Espacio Económico Suramericano (EES) del presidente Cardoso (1994); la «ampliación» del MERCOSUR con la firma del acuerdo de asociación comercial con Chile y el acuerdo marco con Bolivia (1996), etcétera. (2).

Todas estas iniciativas recientes coexisten, por otra parte, con los aún vigentes procesos integradores surgidos en las décadas de los sesenta, setenta y ochenta: el Mercado Común Centroamericano (MCCA) (1960), el Pacto Andino (PA) (1969), la Comunidad del Caribe (COMCA) (1973) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (1980) —sucesora de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) (1960)— (véase cuadro I).

A la vista de todo lo señalado no cabe ninguna duda de que la integración latinoamericana y caribeña es, al menos en su configuración actual, una auténtica *amalgama integradora*. Este hecho nos parece importante, entre otras cosas, por arrojar serias dudas acerca de la factibilidad futura de la convergencia integradora continental (objetivo puesto de manifiesto —en numerosas ocasiones— en las declaraciones de los mandatarios latinoamericanos (3)).

CUADRO I
FUNDAMENTO JURIDICO Y COMPOSICION ACTUAL DE LOS PROCESOS SUBREGIONALES DE INTEGRACION DEL CONTINENTE AMERICANO

ALADI	<i>Tratado de Montevideo (1980)</i> Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
ALCA	<i>Acuerdo de Miami (1994)</i> Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Cristóbal y las Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.
ALCAN	<i>Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1992)</i> Canadá, Estados Unidos y México.
COMCA	<i>Tratado de Chaguaramas (1973)</i> Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y las Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago.
G-3	<i>Tratado de Cartagena (1992)</i> Colombia, México y Venezuela.
MCCA	<i>Tratado de Managua (1960)</i> Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
MERCOSUR	<i>Tratado de Asunción (1991)</i> Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
PA	<i>Acuerdo de Cartagena (1969)</i> Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Fuente: Elaboración propia.

Antes de abordar esta cuestión, vamos a presentar, en el siguiente epígrafe, un panorama de la situación actual de las distintas iniciativas señaladas con anterioridad (y, en particular, su importancia *real* en el desempeño económico regional). Como fácilmente podrá comprobarse, la posición relativa de cada una de ellas es muy diferente, y ello permite hablar de una integración regional de múltiple velocidad.

2. La integración de nueva generación: Retrospectiva

Como es bien conocido, al inicio de la década de los noventa se produjo una clara revitalización de la integración económica latinoamericana y caribeña (4). Prueba de ello es que, en 1990, se presentó ya un primer —y ambicioso— proyecto integrador: la IPA del ex-presidente norteamericano G. Bush.

El objetivo comercial de esta iniciativa era, *a largo plazo*, constituir una zona de libre comercio continental; y, *a corto plazo*, estrechar la cooperación entre los Estados Unidos y los países

latinoamericanos y caribeños de cara a la conclusión «exitosa» (5) de la ronda Uruguay del GATT. La consecución del primer objetivo habría de llevarse a cabo extendiendo, progresivamente, la preexistente zona de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá (auténtico embrión del proceso) al resto de países del continente (6).

El primer fruto significativo de esta iniciativa fue la firma, el 17 de diciembre de 1992, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Canadá, Estados Unidos y México (7). Como puede apreciarse en el cuadro II, el espacio económico integrado derivado de dicho tratado —el ALCAN— es, en la actualidad, el más importante desde el punto de vista del tamaño del mercado doméstico (población y producto interior bruto), nivel de desarrollo económico (producto interior bruto per cápita) e intercambios comerciales intra-grupo (comercio intra-grupo (8)).

Si el paradigma de la integración norteamericana es el ALCAN, el paradigma de la integración sudamericana es el MERCOSUR. Dicho proceso, formalmente constituido mediante la firma del

CUADRO II
PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE LOS PROCESOS SUBREGIONALES DE INTEGRACION DEL CONTINENTE AMERICANO (1995)

	Pob. (Mill. de hab.)	PIB (Bill. de US\$ de 1990)	PIBpc (US\$ de 1990)	CIG (%)
ALCAN	383,0	6.926,0	18.082	47,3
COMCA	5,9	16,1	2.748	n.d.
MCCA	29,6	29,4	992	19,9
MERCOSUR	203,8	648,0	3.179	21,5
PA	99,3	190,6	1.919	10,8

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del BID (1997). <http://www.iadb.org/statistics/4.htm>. Los datos referidos al comercio intra-grupo corresponden al año 1996. P: población; PIB: producto interior bruto; PIBpc: producto interior bruto per cápita; CIG: comercio intra-grupo; ALCAN: Área de Libre Comercio de América del Norte; COMCA: Comunidad del Caribe (solamente incluye Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago); MCCA: Mercado Común Centroamericano; MERCOSUR: Mercado Común del Sur; PA: Pacto Andino; n.d.: no disponible.

Tratado de Asunción, el 26 de marzo de 1991, engloba a las dos economías más diversificadas e industrializadas de América del Sur (Argentina y Brasil) y a otras dos de importancia relativa mucho menor (Uruguay y Paraguay) (9).

A pesar de ser la unión aduanera más reciente en América Latina y el Caribe, MERCOSUR ha resultado ser, de hecho, la más dinámica de todas ellas (Bataller, 1995, pág. 33). Esto se ha manifestado, desde un punto de vista estrictamente económico, en el aumento que ha experimentado su comercio intra-grupo en el período 1990-1996, superior al de cualquier otro grupo subregional (véase cuadro III).

Recientemente, además, la firma en la X Reunión Cumbre del MERCOSUR del acuerdo de asociación comercial con Chile y el acuerdo marco con Bolivia (1996) ha dado lugar a la aparición de un MERCOSUR *ampliado*, que refuerza así su influencia económica y política continental, a la espera de las necesarias reformas institucionales que en un futuro próximo habrá de afrontar (10). Como puede comprobarse en el cuadro II, este proceso ocupa actualmente el segundo puesto regional por detrás del ALCAN, si bien es cierto que a una considerable distancia de éste (particularmente en lo que se refiere al producto interior bruto, al producto interior bruto per cápita y al comercio intra-grupo).

La vitalidad de la integración regional se ha manifestado también, en lo que va de década, en la firma de numerosos acuerdos de liberalización comercial de carácter binacional o plurinacional

CUADRO III
EVOLUCION DEL COMERCIO INTRA-GRUPO EN LOS ESQUEMAS DE INTEGRACION DEL CONTINENTE AMERICANO (1990-1996)

	CIG1990 (%)	CIG1996 (%)	Δ CIG (%)
ALCAN	42,8	47,3	4,5
COMCA	12,6	n.d.	n.d.
MCCA	17,3	19,9	2,6
MERCOSUR	8,9	21,5	12,6
PA	4,1	10,8	6,7

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del BID (1997), OMC (1996, pág. 31) y Gana (1995, pág. 149). CIG1990: comercio intra-grupo en el año 1990; CIG1996: comercio intra-grupo en el año 1996; Δ CIG: incremento del comercio intra-grupo en el período 1990-1996; ALCAN: Área de Libre Comercio de América del Norte; COMCA: Comunidad del Caribe (solamente incluye Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago); MCCA: Mercado Común Centroamericano; MERCOSUR: Mercado Común del Sur; PA: Pacto Andino; n.d.: no disponible.

(véase cuadro IV). Dichos acuerdos, denominados en la literatura *de nueva generación* (Gana, 1995, pág. 149) han perseguido, generalmente, el establecimiento de preferencias arancelarias entre economías no fronterizas y con una elevada similitud en la orientación de su política económica.

Por otra parte, estos acuerdos han ido tejiendo una auténtica *tela de araña* que ha dado lugar a una elevada interconexión entre los distintos procesos subregionales de integración, y al surgimiento de algunos grupos comerciales significativos (como ha sido el caso del G-3 entre Colombia, México y Venezuela).

Como muy acertadamente han señalado Gitli y Ryd (1991, pág. 53), no cabe duda de que la aparición en escena de la IPA, así como la actual proliferación de acuerdos de nueva generación, se corresponde con una particular forma de entender el proceso integrador en América Latina y el Caribe: la convergencia hacia un mercado común mediante la multilateralización progresiva de las concesiones recíprocas.

En diciembre de 1994, y en un ambiente de moderado optimismo por la buena situación económica regional (11), el proceso integracionista dio un nuevo paso adelante con la celebración de la Cumbre hemisférica de Miami, en la que participaron 34 jefes de Estado. Fue en dicha cumbre en la que se consensuó la formación del ALCA para el año 2005, además de llegarse a otros acuerdos económicos y políticos de rango inferior.

CUADRO IV
ACUERDOS DE NUEVA GENERACION EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

PAISES PARTICIPANTES	OBJETIVOS PRINCIPALES
Argentina y Venezuela (1990)	Preferencias arancelarias y cooperación económica.
Bolivia y Uruguay (1991)	Preferencias arancelarias y cooperación económica.
Argentina y Chile (1991)	Preferencias arancelarias y cooperación económica.
Chile y México (1991)	Zona de libre comercio y fomento de las inversiones.
Argentina y Bolivia (1991)	Preferencias arancelarias y cooperación económica.
México y Centroamérica (1992)	Zona de libre comercio y cooperación económica.
Venezuela y COMCA (1992)	Aumento de las relaciones comerciales bilaterales y fomento de las inversiones.
Argentina y Ecuador (1993)	Preferencias arancelarias y cooperación económica.
Bolivia y Chile (1993)	Aumento de las relaciones comerciales bilaterales y cooperación económica.
Chile y Venezuela (1993)	Zona de libre comercio y fomento de las inversiones.
Colombia y Chile (1991)	Zona de libre comercio y fomento de las inversiones.
Brasil y Perú (1993)	Preferencias arancelarias y cooperación económica.
Venezuela y Centroamérica (1991)	Zona de libre comercio.
Colombia, Venezuela y Centroamérica (1993)	Zona de libre comercio y fomento de las inversiones.
Colombia y COMCA (1993)	Aumento de las relaciones comerciales bilaterales.
Bolivia y Brasil (1994)	Preferencias arancelarias y cooperación económica.
Brasil y Venezuela (1994)	Preferencias arancelarias y cooperación económica.
Ecuador y Uruguay (1994)	Preferencias arancelarias y cooperación económica.
Bolivia y Paraguay (1994)	Preferencias arancelarias y cooperación económica.
Ecuador y Paraguay (1994)	Preferencias arancelarias.
Bolivia y México (1994)	Aumento de las relaciones comerciales bilaterales.

Fuente: Elaboración propia a partir del original de Gana (1995, págs. 158 y 159).

La Cumbre de Miami, por otra parte, puso de manifiesto el cambio de aptitud de los Estados Unidos en relación a la integración continental y, en cierta medida, la resurrección de la Doctrina Monroe. Algunos autores (por ejemplo, Roy, 1996, pág. 442) han calificado dicho cambio de «contraataque del Imperio».

Finalmente, hay que hacer referencia a la revitalización integradora sudamericana de los tres últimos años. El hecho más significativo al respecto ha sido la «ampliación» del MERCOSUR, el 25 de junio de 1996, con la firma del acuerdo de asociación comercial con Chile y el acuerdo marco con Bolivia.

Estos acuerdos han tenido, para ambas partes, un marcado carácter *estratégico*. Para el MERCOSUR ha supuesto el acceso, a través de Chile, al Océano Pacífico (y, por esa vía, al importante mercado de los países del sudeste asiático). Por otra parte, el acuerdo con Bolivia le ha permitido beneficiarse de los recursos energéticos de este país (petróleo y gas natural) a un coste inferior al que lo venía haciendo con anterioridad.

Por su parte, Chile y Bolivia han podido acceder al mayor mercado sudamericano en condiciones preferentes y, en el caso de este último país (sin salida al mar), el acceso al Océano Atlántico.

La consecución de una zona de libre comercio entre el MERCOSUR, Chile y Bolivia (objetivo último de los acuerdos) es, en consecuencia, el instrumento necesario para alcanzar los propósitos estratégicos señalados.

3. La integración de nueva generación: Perspectiva

En la actualidad, existen más incertidumbres que certezas en relación a la evolución futura del proceso integrador latinoamericano y caribeño.

Tal y como se ha anticipado en la introducción, de la amalgama integradora en la que se ha convertido el proceso en la primera mitad de la década de los noventa se deriva el interrogante fundamental de *cómo llevar a cabo la convergencia integradora continental* si, tal y como han declarado los mandatarios latinoamericanos, verdaderamente se desea.

El problema, al contrario de lo que pudiera parecer, no sólo es *técnico-económico* (armonización de los códigos de aduana; aproximación de las estructuras arancelarias; establecimiento de un arancel exterior común; coordinación de las políticas macroeconómicas; elección de foros de concertación..., etc.), sino también —y sobre todo— *político*. Buena prueba de ello es que en la Cumbre hemisférica de Miami dos países, Estados Unidos y Brasil, lideraron posiciones claramente encontradas: la convergencia continental como resultado de la *ampliación gradual* del ALCAN al resto de países de la región (propuesta norteamericana) y la convergencia continental como resultado de la *aproximación gradual* de los distintos procesos subregionales de integración entre sí (propuesta brasileña).

Desde un punto de vista estrictamente geopolítico, es evidente que no es baladí proceder de una u otra forma, y ello dificulta enormemente el consenso necesario entre los distintos países para abordar un proyecto de gran envergadura, como es el caso.

La proliferación de acuerdos de nueva generación introduce, por otra parte, problemas adicionales a los ya mencionados. Entre ellos, cuatro nos parecen especialmente relevantes (12): *a) la falta de concertación regional* derivada de liberalizaciones comerciales que responden, únicamente, a los intereses particulares de las economías firmantes de cada acuerdo; *b) el surgimiento de un modelo integrador de varias*

velocidades a consecuencia de la disímil intensidad de participación en el mismo de cada economía; *c) la dispersión de esfuerzos* en la que incurren algunas economías (13) que participan en numerosas (por no decir excesivas) instancias integradoras; *d) la inseguridad jurídica* (y concomitante *confusión jurídica*) derivada de la superposición de normativas que regulan aspectos similares (fundamentalmente comerciales) en las mismas economías (14).

En opinión de algunos especialistas (Salgado, 1995, pág. 83), los acuerdos de nueva generación hacen más complicado y conflictivo el proceso de integración en la región o, lo que es lo mismo, aportan más perjuicios que beneficios al mismo. En esa misma línea argumental, y de forma muy gráfica, se ha señalado también que la proliferación de este tipo de acuerdos contribuye a la *balcanización* de la integración hemisférica (Saborio, 1995, pág. 97). En todo caso, y a pesar de su generalidad, este tipo de opiniones no son unánimemente compartidas por la profesión.

Los procesos subregionales de integración tampoco están exentos de problemas específicos, aun cuando la posición relativa de cada uno de ellos al respecto sea muy diferente. Así, por ejemplo, el PA presenta problemas *graves, estructurales y de origen diverso*, lo cual arroja serias dudas acerca de su viabilidad futura. Algunos de esos problemas son los siguientes: sistemático incumplimiento de los acuerdos por parte de las economías de menor desarrollo relativo (Ecuador y Bolivia); progresiva vinculación de sus miembros a espacios geo-económicos distintos (Colombia y Venezuela a América del Norte y Centroamérica; y Bolivia, Perú y Ecuador al Cono Sur) (15); escaso nivel de comercio intra-grupo (10,8 % en 1996) en relación a otros procesos de integración; negativo desempeño económico de Venezuela (motor del proceso) en los últimos ejercicios; permanentes transformaciones institucionales sin que se consolide un modelo definido; escarpada orografía y disposición geográfica no radial de los distintos países; periódicos enfrentamientos bélicos por litigios fronterizos, etc. El acumulado de problemas del PA es de tal magnitud que, en algunos foros de debate, se reflexiona ya —abiertamente— sobre el fracaso y ruptura de éste.

La situación es muy diferente, sin embargo, en el MERCOSUR. Aunque es innegable la existencia de diversos problemas en este proceso (en particular, las asimetrías económicas y políticas entre las distintas economías que lo forman; la debilidad institucional del mismo por el carácter

exclusivamente inter-gubernamental de su proceso de toma de decisiones; la divergente evolución de las cuotas de mercado bilaterales entre Argentina y Brasil; la diferente vocación comercial de las dos grandes economías del acuerdo, etc.), no es menos cierto que estos problemas —en general— *no parecen graves, son coyunturales y tienen un marcado carácter económico* (16). Por este motivo, el dinamismo comercial del MERCOSUR ha sido muy notable en su corta existencia, y ya ha alcanzado niveles de comercio intra-grupo elevados (21,5 % en 1996).

A todo lo señalado hay que añadir, además, que las previsiones de los organismos económicos internacionales son optimistas en relación a la evolución futura del MERCOSUR. Según el Banco Interamericano de Desarrollo, por ejemplo, en la segunda mitad de la década de los noventa la renta per cápita de éste aumentará, ininterrumpidamente, desde 3233,9 US\$ (en el año 1996) hasta 3640 US\$ (en el año 2000). Dicho aumento vendrá acompañado de un distanciamiento progresivo de la renta per cápita del MERCOSUR del promedio regional, lo que dará lugar a la aparición de una brecha, al finalizar la década, de 705,1 US\$ (17). De suceder así las cosas, el MERCOSUR se consolidaría como un auténtico *mercado emergente*.

Entre las dos situaciones extremas que se han comentado hasta aquí (la del PA y la del MERCOSUR), existen otras de carácter intermedio. El paradigma de ellas es, sin lugar a dudas, la situación del MCCA.

Dicho proceso, que fue el de mayor éxito en el primer período de la historia integradora regional (1960-1973), se encuentra en la actualidad con *problemas de distinta naturaleza, pero no todos ellos graves ni estructurales*. Este hecho hace que se contemple su futuro con moderado optimismo, lo cual contribuye a atraer la atención de nuevas economías al mismo (como ha ocurrido con Panamá, en febrero de 1993, al crearse el Sistema de Integración Centroamericano (SICA) (18)).

Dos son los problemas verdaderamente graves y estructurales del MCCA: la inestabilidad política del mismo y su aún no definitiva pacificación (problema *político*), y la enorme pobreza que padece buena parte de su población (problema *económico*). Aunque últimamente se han dado pasos importantes para resolver el primero de estos problemas (por ejemplo, la sustitución de Gobiernos dictatoriales por otros democráticos y la firma de acuerdos de paz entre éstos y las fuerzas guerrilleras), no hay que olvidar que

Centroamérica ha sido, en las últimas décadas, una de las regiones más conflictivas del mundo, y por ello la situación actual debe considerarse *frágil* hasta que el paso del tiempo demuestre lo contrario.

En relación al problema de la pobreza, hay que señalar que la situación es especialmente grave en Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala. Estos países se encuentran entre los de menor renta per cápita de toda América Latina y el Caribe (véase cuadro V), no alcanzando en ningún caso el 35 % de la renta per cápita de ésta (3080,3 US\$). La situación descrita se agrava si se tiene en cuenta que en el primer quinquenio de la década de los noventa el nivel de actividad económica ha sido modesto en la mayor parte de las economías del MCCA, especialmente en Nicaragua y Honduras (donde el promedio de las tasas de crecimiento del producto interior bruto ha sido, respectivamente, del 0,6 % y 2,5 %).

Finalmente, no queremos dejar de mencionar un problema al que tendrán que enfrentarse los países centroamericanos, a corto plazo, si el actual paradigma de integración latinoamericano y caribeño (el *regionalismo abierto* (19)) se consolida: su marginación comercial frente a las grandes —y mejor dotadas— economías de la región (20). Solventar este problema exige implementar una estrategia difícil de definir y, además, hacerlo con celeridad (ya que la pérdida de posiciones competitivas en un mercado fuertemente integrado —y globalizado— es difícil de recuperar).

CUADRO V
RENTA PER CAPITA DE LOS PAISES
LATINOAMERICANOS Y CARIBEÑOS (1994)

País	PIBpc (US\$)	País	PIBpc (US\$)
Argentina	4.177,5	Colombia	1.577,0
Trinidad-Tob.	3.666,0	Ecuador	1.423,2
Venezuela	3.376,6	Paraguay	1.281,5
Chile	3.171,8	Rep. Dominic.	1.223,8
Uruguay	2.641,2	Guatemala	961,8
México	2.569,4	Perú	953,9
Brasil	1.959,5	Bolivia	708,2
Panamá	1.955,2	El Salvador	701,8
Jamaica	1.630,3	Honduras	653,0
Costa Rica	1.606,0	Nicaragua	435,2

Fuente: CEPAL (1996, pág. 191). PIBpc: producto interior bruto per cápita.

4. Evolución económica reciente de los principales procesos subregionales de integración: aspectos generales (21)

En el primer quinquenio de la década de los noventa las economías del MERCOSUR han obtenido tasas de crecimiento promedio del producto interior bruto muy diferentes: 6,2 % Argentina, 1 % Brasil, 2,8 % Paraguay y 3,9 % Uruguay.

El intenso crecimiento económico argentino ha sido especialmente meritorio, ya que se ha logrado en un marco de creciente estabilidad de precios (hecho que se pone de manifiesto al observar la evolución de la tasa de crecimiento del índice de precios al consumo en esta economía: 2314 % en 1990, 171,7 % en 1991, 24,9 % en 1992, 10,6 % en 1993 y 4,2 % en 1994). En los dos últimos ejercicios económicos (1995 y 1996), y a pesar de las negativas secuelas en Argentina de la crisis mexicana, la inflación también se ha reducido (situándose en un 1,6 % en 1995 y en un —histórico— 0 % en 1996).

En Brasil, sin embargo, las cosas han sido muy diferentes. Este país, que ha padecido hiperinflación crónica a lo largo de la década de los ochenta y primera mitad de la década de los noventa, no ha alcanzado una cierta estabilidad de precios hasta que la inflación se ha situado, en 1995, en el 23,1 % (nivel que contrasta, significativamente, con el 2.111,6 % de 1994). En el último ejercicio económico (1996) la inflación se ha situado ya por debajo del 10 %.

Por lo que respecta a las economías del PA, y en particular a las más importantes desde el punto de vista regional, hay que destacar el contraste entre la estabilidad —y fortaleza— del crecimiento económico colombiano (con tasas del 4 % en 1990, 1,8 % en 1991, 3,8 % en 1992, 4,7 % en 1993, 5,6 % en 1994 y 5,3 % en 1995) y la inestabilidad del crecimiento económico venezolano (con tasas del 6,8 % en 1990, 9,7 % en 1991, 5,8 % en 1992, -0,2 % en 1993, -2,9 % en 1994 y 3,8 % en 1995). Esta última economía, además, ha experimentado continuos aumentos en el nivel general de precios desde 1994, situación que ha desembocado en una hiperinflación del 103 % en 1996.

En relación a la economía mexicana, estrechamente vinculada a las dos anteriores por su participación en el G-3, hay que reseñar la difícil situación por la que ha atravesado la misma, en los dos últimos ejercicios económicos (especialmente en el de 1995), como consecuencia de la crisis de balanza de pagos desencadenada a finales de 1994.

A corto plazo, dicha crisis tuvo tres efectos: la devaluación del peso mexicano, el aumento de los tipos de interés y la reducción de las cotizaciones de las acciones mexicanas en las principales bolsas mundiales. A medio plazo, se produjo una fuerte recesión económica (como se constata en el hecho de que la tasa de crecimiento del producto interior bruto experimentara —en el primer semestre de 1995— una reducción del 5,8 %), un aumento del desempleo (que situó su tasa en el 6,6 % a mediados de 1995 —la más alta de la década—) y un rebrote inflacionista (que hizo que la inflación alcanzara el 52 % al finalizar el año —prácticamente el doble que el nivel más elevado de la década—).

En febrero de 1996 (catorce meses después del estallido de la crisis) aparecieron los primeros signos de recuperación económica en México (22).

En las economías del MCCA hay que destacar que prácticamente todas ellas han logrado estabilidad de precios y crecimientos económicos aceptables en el primer quinquenio de la década de los noventa. En concreto, las tasas de crecimiento promedio del producto interior bruto y del índice de precios al consumo han sido, respectivamente, las siguientes: 4,6 % y 21 % en Costa Rica, 4,9 % y 17,4 % en El Salvador, 3,8 % y 22,7 % en Guatemala y 2,5 % y 16,9 % en Honduras.

La excepción a este buen comportamiento general de la subregión fue Nicaragua. El crecimiento promedio de esta economía, un 0,6 %, ha sido el más reducido de América Latina y el Caribe en el período señalado. Además, la hiperinflación ha estado presente en los ejercicios de 1990 y 1991 (7.485,2 % y 2.945,1 % respectivamente), si bien es cierto que la situación se ha normalizado desde entonces.

5. El MERCOSUR como principal mercado emergente

A día de hoy el MERCOSUR representa, sin lugar a dudas, el mercado latinoamericano con mayor potencial de crecimiento sostenido y de expansión comercial de los próximos años (IRELA, 1997, pág. 19 (23)).

Desde el punto de vista *macroeconómico* las estimaciones llevadas a cabo por el BID corroboran esta afirmación. En efecto, dicho organismo anticipa elevadas tasas de crecimiento del producto interior bruto real en el MERCOSUR en todos y cada uno de los ejercicios económicos

del período 1997-2000 (superiores, por lo general, a las correspondientes al conjunto de América Latina y el Caribe en los mismos ejercicios). En concreto, dichas tasas son las siguientes: 5,0 % en 1997, 5,1 % en 1998, 4,3 % en 1999 y 4,4 % en el 2000 (y para el conjunto de la región: 4,7 % en 1997, 4,9 % en 1998, 4,4 % en 1999 y 4,1 % en el 2000) (24).

Desde el punto de vista *microeconómico* (probablemente el de mayor interés para los empresarios que proyecten exportar o invertir en el MERCOSUR), hay que señalar las buenas perspectivas de crecimiento de algunos sectores industriales y de servicios: el sector automotriz (automóviles y partes de automóviles), el sector químico, el sector agroalimentario (en particular, las industrias de bebidas), el transporte aéreo (y, en general, el turismo) y los servicios bancarios y financieros. El sector automotriz es el más dinámico de todos ellos y se estima que en lo que queda de década la inversión extranjera directa en el mismo superará los 18.000 millones de US\$ (25) (IRELA, 1997, págs. 19 y 20).

En relación a la posible evolución de la competencia en estos —y otros— sectores del MERCOSUR, es importante tener en cuenta que el cronograma integrador actual distingue dos objetivos a corto plazo y uno a largo plazo que, de alcanzarse, han de aumentar significativamente, aunque de forma paulatina, dicha competencia.

Los objetivos a corto plazo (denominados *objetivo 2001* y *objetivo 2006*) se refieren, respectivamente, a la consecución de una zona de libre comercio *perfecta* en el año 2001, y a una unión aduanera *perfecta* en el año 2006, entre todas las economías que forman el proceso (26).

El objetivo a largo plazo (denominado *objetivo 2012*) es, sin embargo, mucho más ambicioso: se refiere al establecimiento de la unión monetaria en la subregión en el año 2012, una vez que se hayan cumplido determinadas condiciones económicas (la elección de las variables de coordinación macroeconómica, la coordinación macroeconómica efectiva entre las economías, etcétera) (27).

6. Conclusiones

Los profundos cambios que ha experimentado la integración económica latinoamericana y caribeña, a lo largo de la primera mitad de la década de los noventa, han dado lugar a la aparición de un conjunto amplio de iniciativas integradoras (entre las que destacan la IPA, el ALCAN, el MER-

COSUR, el G-3 y los acuerdos de nueva generación) que se han sumado a otras ya existentes con anterioridad (el MCCA, el PA, la COMCA y la ALADI).

El resultado de todo ello ha sido una verdadera *amalgama integradora* que, de no ser por cuestionar la viabilidad futura de la convergencia integradora continental, no tendría mayor importancia, y habría de ser considerada una manifestación más de la *diversidad* como principal característica regional.

Cuando se profundiza en el problema de la convergencia, tal y como nosotros hemos hecho, se llega a la conclusión de que la complejidad del mismo deriva —en primera instancia— de su origen multicausal, ya que son tanto factores económicos (la armonización de los códigos de aduana; la aproximación de las estructuras arancelarias; la coordinación de las políticas macroeconómicas, etc.) como políticos (las diversas opciones de convergencia) los que combinados dan lugar a la existencia del mismo.

Por otra parte, la continua proliferación de acuerdos de nueva generación no coordinados, y la manifiesta debilidad de algunos procesos subregionales de integración (con problemas quasi-irresolubles) añaden obstáculos adicionales a la tan deseada convergencia.

Así las cosas, el futuro a este respecto es incierto, aunque ello no parece limitar (al menos de momento) el progreso de determinadas iniciativas integradoras. Así sucede, concretamente, en el caso del ALCAN y del MERCOSUR, que libres de problemas graves y estructurales en su diseño y funcionamiento institucional, así como en su desempeño económico, continúan logrando buenos resultados comerciales (incrementando el comercio intra-grupo un 3 % y 6 %, respectivamente, según los últimos datos disponibles (1996)), situación que probablemente se mantendrá en el futuro. □

NOTAS

- (1) Una síntesis de los mismos puede verse en Del Río (1996, págs. 33-35).
- (2) Puesto que en el presente artículo vamos a llevar a cabo un análisis intra-continental, no mencionamos aquí —ni más adelante— ninguna iniciativa integradora que haya vinculado a las economías de América Latina y el Caribe con otras de continentes distintos del americano. El caso más relevante al respecto ha sido, en el primer quinquenio de la década de los noventa, la firma del Acuerdo Marco Interregional de Cooperación Económica y Comercial entre el MERCOSUR y la UE (1995). Sobre el mismo, véase Marín (1996).

- (3) Véase, por ejemplo, la Declaración de Foz de Iguazú suscrita por los presidentes de Argentina y Brasil el 30 de noviembre de 1985.
- (4) Así lo señalan, explícita o implícitamente, la mayor parte de los economistas latinoamericanistas. Véase, por ejemplo, Bataller (1995, págs. 30-33), Del Río (1996, pág. 33) y Gana (1995, págs. 138 y 139).
- (5) Es decir, según los intereses de los Estados Unidos.
- (6) Sobre la IPA pueden verse, entre otros muchos, Gana (1994, págs. 136 y 137), Gitti y Ryd (1991, págs. 149-151) y Tulchin (1992).
- (7) El tratado entró en vigor el 1 de enero de 1994.
- (8) El comercio intra-grupo es un indicador comercial del grado de consolidación de un grupo económico o, lo que es lo mismo, de su madurez como tal. Numerosos autores (por ejemplo, Dornbush, 1989, pág. 26 y Meller, 1993, pág. 82) lo utilizan para efectuar comparaciones entre los mismos.
- (9) Buena prueba de ello es que, en conjunto, estas dos economías no superan el 5 % de la población, producción y comercio del MERCOSUR. Sobre la asimetría interna de éste, véase Ferrer (1995, págs. 49-53).
- (10) En particular, la transformación de su sistema de decisión inter-gubernamental al objeto de dotarse de uno supranacional.
- (11) Téngase en cuenta que en el período 1990-1994 se produjo una clara recuperación del crecimiento económico que coincidió con una elevada estabilidad de precios. Dicho crecimiento alcanzó —en promedio— un 3,4 %, contrastando significativamente con el 1,1 % de la década anterior. Por otra parte, a partir del año 1992 sólo la economía brasileña experimentó episodios hiperinflacionistas.
- (12) Los dos primeros son señalados por Vacchino (1989, págs. 64-72).
- (13) Por ejemplo, Venezuela.
- (14) Por ejemplo, en México. Téngase en cuenta que, según el artículo 44 del tratado constitutivo de la ALADI (a la que pertenece México), este país no está facultado para negociar unilateralmente con Estados Unidos y Canadá (como de hecho ha ocurrido).
- (15) Este problema se denomina «fractura interna» del PA.
- (16) El lector interesado en la problemática del MERCOSUR puede consultar, entre otras muchas, las siguientes referencias: Del Río (1996, pág. 38), Ferrer (1995, págs. 49-53), Gana (1994, págs. 138 y 139) y Primo Braga et al. (1994, pág. 587).
- (17) Dicha brecha era, en el año 1996, de 603,7US\$.
- (18) El SICA (formado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) es el embrión de un MCCA ampliado, si bien es cierto que su función actual es, básicamente, pacificadora (y por lo tanto, política).
- (19) Proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir en lo posible un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente (véase CEPAL, 1994, pág. 8). Un término equivalente es el de regionalismo no excluyente.
- (20) Los fundamentos teóricos de esta aseveración están estrechamente relacionados con la naturaleza de la mayor parte del comercio internacional actual (comercio imperfectamente competitivo derivado del aprovechamiento de las economías de escala y la diferenciación de la producción). Sobre el particular, véase Rainelli (1997).
- (21) La información estadística que se presenta a continuación se ha obtenido, principalmente, de CEPAL (1996, págs. 70, 100 y 101). El lector interesado en la coyuntura económica regional puede consultar también BBV (1996, págs. 3 y 4).
- (22) El índice de producción industrial aumentó un 4,1 % respecto al mismo mes de 1995 —primera tasa de crecimiento positiva en un año.
- (23) Este dossier del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) es, de entre los trabajos que se han publicado recientemente sobre el MERCOSUR, uno de los más interesantes.
- (24) Las tasas estimadas por el BID de crecimiento del producto interior bruto real per cápita son las que se presentan a continuación. En el MERCOSUR: 3,3 % en 1997, 3,4 % en 1998, 2,6 % en 1999 y 2,7 % en el 2000. En el conjunto de América Latina y el Caribe: 2,9 % en 1997, 3,1 % en 1998, 2,7 % en 1999 y 2,4 % en el 2000.
- (25) La enormidad de esta cifra es evidente cuando se tiene en cuenta que el Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos de Argentina estima, en el período 1997-2000, una inversión extranjera directa total —en este país— de 13.300 millones de US\$.
- (26) La imperfección actual es debida a la existencia de sectores temporalmente excluidos de la zona de libre comercio (los automóviles y el azúcar, por ejemplo) y a que el arancel exterior común no cubre la totalidad de las importaciones de bienes (sino sólo el 85 %).
- (27) Este objetivo, al contrario que los otros dos, no se ha acordado aún formalmente. El año señalado (2012) aparece en un estudio sobre la viabilidad de la moneda única realizado por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil en abril de 1997.

BIBLIOGRAFIA

- Bataller, F. (1995): «Sombras y luces de ayer y de hoy en la integración latinoamericana», *Síntesis*, núm. 24, págs. 27-41.
- BBV (1996): *Servex (Boletín de Comercio Exterior)*, núm. 97, Madrid.
- CEPAL (1996): *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, Ed. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- (1994): *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, Ed. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Del Río, F. J. (1996): «Presente y futuro de la integración económica latinoamericana», *Boletín de Información Comercial Española*, núm. 2.493, págs. 33-39.
- Dornbush, R. (1989): «Los costes y beneficios de la integración económica regional: una revisión», *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 15, págs. 25-54.
- Ferrer, A. (1995): «Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas», *Síntesis*, núm. 24, págs. 43-67.

Gana, E. (1995): «Enfoques de cooperación macroeconómica en el ámbito de la integración en América Latina», *Síntesis*, núm. 24, págs. 135-160.
 (1994): «Procesos de integración subregional y coordinación de políticas macroeconómicas», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, núm. 732-733 (América Latina. Balance de una década de ajuste y reformas económicas), págs. 131-142.
 Gitli, E. y Ryd, G. (1991): «La integración latinoamericana frente a la Iniciativa para las Américas», *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 20, págs. 149-164.
 IRELA (1997): *El MERCOSUR: perspectivas de un bloque emergente*, dossier núm. 61, Madrid.
 Marín, M. (1996): «Nuevas orientaciones en las relaciones de la Unión Europea con América Latina: el acuerdo con MERCOSUR», *Situación*, núm. 1, págs. 249-262.
 Meller, P. (1993): «América Latina en un eventual mundo de bloques económicos», *Síntesis*, núm. 19 (América Latina en la economía mundial), págs. 51-86.

OMC (1996): *Informe Anual 1996*, vol. II, Ginebra.
 Primo Braga *et al.* (1994): «Regional integration in the Americas: Déjà Vu all over again?», *The World Economy*, vol. 17, núm. 4, págs. 577-601.
 Rainelli, M. (1997): *La nouvelle théorie du commerce international*, Ed. La Découverte, Paris.
 Roy, J. (1996): «El proceso de Miami, un año después», en *EFE (1996): Anuario Iberoamericano 1996*, págs. 441-449. Agencia EFE, Madrid.
 Saborio, S. (1995): «Centroamérica 2000: el reto de la internacionalización», *Síntesis*, núm. 24, págs. 93-98.
 Salgado, G. (1995): «El Grupo Andino: entre dos concepciones de la integración económica», *Síntesis*, núm. 24, págs. 69-92.
 Tulchin, J. S. (1992): «La iniciativa Bush para las Américas», *América Latina, Hoy*, núm. 4, págs. 39-47.
 Vacchino, J. M. (1989): «Esquemas latinoamericanos de integración: problemas y desarrollos», *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 15, págs. 57-84.

Si precisa insertar **PUBLICIDAD EN PRENSA**

nosotros ...

LE INFORMAMOS

LE ACONSEJAMOS

LE GESTIONAMOS

CUALQUIER TIPO DE ANUNCIO

- FINANCIERO (Obligatorios)
- OFICIAL (Edictos)
- COMERCIAL, CAMPAÑAS
- PEQUEÑOS ANUNCIOS, etc.

EN CUALQUIER MEDIO (PRENSA)

- PERIODICOS DE TIRADA NACIONAL, REGIONAL Y LOCAL
- BOLETINES OFICIALES (B.O.R.M.E., B.O.E.), etc.

!!!En el más breve tiempo posible y con la mejor tarifa del mercado!!!

Llámenos e infórmese sin compromiso



DEBOD PUBLICIDAD, S.L.
 c/ Ventura Rodríguez, 13. 1º
 28008 MADRID

Telf: (91) 542 33 92
Fax: (91) 542 06 52

SOMOS SERVICIO OFICIAL DE:

ABC

DIARIO 16

EL MUNDO

EL PAIS

ya

NEGOCIOS

Expansión

Consúltenos para cualquier otro medio

Transición y capitalismo en Europa Central

1. Introducción

Desde finales de la pasada década los países que habían pertenecido al desaparecido bloque del Este están experimentando transformaciones de una gran trascendencia, que afectan tanto a sus estructuras socioeconómicas y políticas como al sistema de relaciones internacionales. Estas reformas constituyen una experiencia insólita y de dimensiones históricas, y están orientadas en el terreno económico a sustituir el mecanismo de gestión administrativa de la actividad productiva por otro sustentado en el mercado.

El capitalismo y el mercado mundial han sido dos de los referentes básicos de los diferentes Gobiernos —en ocasiones con sustratos ideológicos muy dispares— que han gestionado la transformación. En concreto, la estrategia de cambio incorporaba importantes desafíos: productivos —modernizar la base material de la economía—, estabilizadores —mantener bajo control la inflación, el déficit público y los pagos exteriores—, y sistémicos —crear nuevas instituciones, definir un nuevo marco legal, desarrollar las relaciones mercantiles y favorecer la aparición de nuevos agentes económicos—; asimismo, se pretendía una activa y sólida participación en los mercados internacionales.

El reto que han de enfrentar los estudios sobre los nuevos procesos que están convulsionando el universo ex comunista consiste en valorar los resultados cosechados en estos años, cuando se está cerca de alcanzar una década de recorrido de las primeras reformas.

Ciertamente no es mucho el lapso de tiempo transcurrido, sobre todo si se repara en la envergadura de los cambios que los Gobiernos pretenden propiciar, pero sí parece suficiente para reflexionar sobre la dirección, la profundidad, la consistencia, los costes y los logros de las reformas; en todo caso, esta valoración ha de tener siempre presente que los objetivos globales de las mismas no eran otros que democratizar el régimen político, hacer posible la modernización económica y social, y alcanzar una inserción favorable en el mercado mundial.

Las reflexiones que se exponen a continuación pretenden contribuir a ese debate. Dado que el análisis, siquiera superficial, de cada una de las diferentes vertientes de la reforma excede con mucho los límites del presente trabajo, nos centraremos en algunas transformaciones registradas en el sistema económico.

2. La edificación de un nuevo sistema económico: objetivo crucial de las estrategias de reforma

Los partidos comunistas pretendieron reformar, sobre todo a partir de los años setenta, el mecanismo de planificación; buscaron su flexibilización—incluso se intentó simular la existencia del mercado—, pero al mismo tiempo preservaron la propiedad estatal de los medios de producción, la dirección centralizada, conforme a criterios administrativos, de la actividad económica y el férreo control ejercido por los respectivos partidos comunistas. Con esas restricciones, el sistema de planificación burocrática continuó instalado en sus inercias, pero sumergido en una crisis cada vez más pronunciada.

En ese contexto de profundo deterioro y de descomposición interna de las relaciones administrativas, se desencadenaron las convulsiones de finales de los ochenta; las rupturas políticas con el viejo régimen alumbraron un nuevo diseño de las reformas, pasando a ser un objetivo esencial de las mismas la creación de un orden económico y social basado en el mercado. Este objetivo se ha colocado como una pieza esencial de una estrategia más amplia que también perseguía la estabilización macroeconómica, la reestructuración del aparato productivo y la inserción en los mercados exteriores.

La cuestión básica que debe centrar el debate es la capacidad de los nuevos Gobiernos para levantar sobre las ruinas del orden burocrático un nuevo sistema económico homologable al que existe en las economías occidentales, que permita sostener un proceso de acumulación y propiciar un reparto del ingreso compatible con el apoyo social a las reformas emprendidas.

La configuración de aspectos cruciales de estas economías dependerá de cómo se resuelva este desafío: las estructuras de poder, la distribución de la renta y la riqueza, el contenido del proceso de acumulación, las alianzas y las estrategias de los diferentes grupos sociales, la legitimidad social y viabilidad de las reformas, los vínculos con los capitales y mercados foráneos, el funcionamiento de los mercados domésticos y, en último término, las relaciones entre las esferas económica y sociopolítica.

El contrapunto de esta perspectiva—que pertenece a la esfera de la economía política— lo ofrecen aquellos análisis que, con un notable sesgo, presentan el crecimiento económico que actualmente conocen la mayor parte de los países de Europa Central, la suavización de las ten-

siones inflacionarias, el relativo control de los déficit públicos, la mercantilización de las relaciones económicas o la apertura hacia el mercado mundial como datos incontrovertibles del éxito de las reformas. En nuestra formulación, éstas contienen una propuesta modernizadora que demanda el surgimiento de nuevas relaciones entre las instituciones, los agentes y los procesos económicos, que deben constituir una alternativa al viejo orden administrativo.

Pero el enunciado de cambio sistémico resulta todavía un ámbito de análisis demasiado amplio, que se presta a muy diferentes aproximaciones; por ello, se requiere especificar la temática que se aborda y el grupo de países al que se aplica. El surgimiento de un nuevo orden socioeconómico se examina, en las líneas que siguen, desde una triple perspectiva: el peso de la herencia administrativa, la emergencia de nuevas estructuras sociales y las interacciones entre los ámbitos estatal y privado.

Esta selección no es caprichosa ni, por supuesto, ignora o desprecia otros factores igualmente importantes en la estructuración del nuevo orden económico y social, como las transformaciones políticas, el surgimiento del nuevo tejido institucional o la emergencia de un sistema financiero; sin embargo, hemos querido retener tres de los aspectos que están configurando de manera decisiva y que aportan perfiles singulares al propio proceso de transformación sistémica.

Términos como bloque del Este, países ex comunistas o incluso otros más inocuos como países de Europa Central, no permiten captar uno de los rasgos esenciales del proceso de transformación que está experimentando la región: la desigualdad, tanto en lo que se refiere a la gestión de las reformas como a su impacto sobre la estructura económica y social (Andreff, 1997a). A pesar del universo en apariencia uniforme y monolítico de la planificación burocrática, de la orientación capitalista de las reformas, de la adopción del modelo occidental como único referente histórico de las mismas y de los paralelismos que se aprecian en las jerarquías establecidas por las políticas económicas diseñadas por los diferentes Gobiernos, tiende a consolidarse un escenario cada vez más diverso y heterogéneo.

Desde esta perspectiva, parece obligado diferenciar el curso seguido por los países más avanzados de la región—la República Checa, Polonia, Hungría y Eslovenia— de otro grupo de países más atrasados en términos relativos—Bulgaria, Rumanía, Eslovaquia y Albania— (Economic Commission for Europe, 1997). En el primer grupo

CUADRO 1
INDICADORES ECONOMICOS BASICOS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Hungría							
Producto Interior bruto (1989 = 100)	96,5	85,0	82,4	81,9	84,3	85,5	86,0
P. industrial bruta real (1989 = 100)	90,7	74,1	66,9	69,6	76,2	79,7	82,3
Formación bruta de capital fijo real (1989 = 100)	92,9	83,2	81,0	82,7	93,0	89,0	81,0
Consumo total real (1989 = 100)	97,3	92,3	92,9	97,9	95,7	89,9	87,6
Desempleo (porcentaje de la fuerza de trabajo, al final del período)	1,7	8,0	12,3	12,1	10,9	10,4	10,5
Índice de precios al consumo (porcentaje de variación media anual)	28,9	35,0	23,0	22,6	19,1	28,5	23,6
Salarios brutos nominales en la industria (porcentaje de variación media anual)	22,4	25,3	26,0	25,8	20,8	21,2	21,4
República Checa							
Producto interior bruto (1989 = 100)	98,8	84,7	79,2	78,5	80,6	84,4	88,1
P. industrial bruta real (1989 = 100)	96,5	73,0	67,2	63,6	65,0	70,9	75,8
Formación bruta de capital fijo real (1989 = 100)	97,9	80,5	87,7	81,0	95,0	108,4	127,8
Consumo total real (1989 = 100)	105,0	80,8	88,2	89,9	92,7	94,2	98,1
Desempleo (porcentaje de la fuerza de trabajo, al final del período)	0,7	4,1	2,6	3,5	3,2	2,9	3,5
Índice de precios al consumo (porcentaje de variación media anual)	9,7	56,6	11,1	20,6	10,0	9,1	8,9
Salarios brutos nominales en la industria (porcentaje de variación media anual)	3,1	20,5	21,0	20,0	15,7	18,1	17,7
Polonia							
Producto interior bruto (1989 = 100)	88,4	82,2	84,4	87,5	92,1	98,5	104,5
P. industrial bruta real (1989 = 100)	75,8	66,8	69,4	73,8	82,6	90,4	98,6
Formación bruta de capital fijo real (1989 = 100) (a)	75,2	60,1	52,3	60,0	65,5	83,5	101,6
Consumo total real (1989 = 100)	88,3	94,9	98,2	103,3	107,3	111,7	119,7
Desempleo (porcentaje de la fuerza de trabajo, al final del período)	6,5	11,8	14,3	16,4	16,0	14,9	13,6
Índice de precios al consumo (porcentaje de variación media anual)	585,8	70,3	45,3	36,9	33,2	28,1	19,8
Salarios brutos nominales en la industria (porcentaje de variación media anual)	369,0	67,0	64,4	40,8	41,2	31,9	26,3
Eslovaquia							
Producto interior bruto (1989 = 100)	97,5	83,3	77,9	75,0	78,7	84,0	89,8
P. industrial bruta real (1989 = 100)	95,5	78,7	67,6	60,5	63,2	68,4	70,1
Formación bruta de capital fijo real (1990 = 100)	100,0	74,8	71,5	68,5	65,0	68,7	91,7
Consumo total real (1989 = 100)	103,3	76,9	75,5	74,3	71,7	73,6	82,7
Desempleo (porcentaje de la fuerza de trabajo, al final del período)	1,6	7,9	10,4	14,4	14,8	13,1	12,8
Índice de precios al consumo (porcentaje de variación media anual)	10,4	61,2	10,2	23,1	13,4	10,0	6,0
Salarios brutos nominales en la industria (porcentaje de variación media anual)	3,4	15,8	19,8	18,3	17,5	15,2	14,7
Rumanía							
Producto interior bruto (1989 = 100)	94,4	82,2	75,0	76,1	79,1	84,7	88,2
P. industrial bruta real (1989 = 100)	81,9	63,3	49,4	50,1	51,7	56,6	62,1
Formación bruta de capital fijo real (1989 = 100)	64,4	44,0	48,9	53,0	63,9	69,4	73,1
Consumo total real (1989 = 100)	108,9	96,0	90,6	91,7	95,2	108,8	113,4
Desempleo (porcentaje de la fuerza de trabajo, al final del período)	1,3	3,0	8,2	10,4	10,9	9,5	6,3
Índice de precios al consumo (porcentaje de variación media anual)	5,1	170,2	210,7	256,2	137,1	32,2	38,8
Salarios brutos nominales en la industria (porcentaje de variación media anual)	9,7	125,0	173,5	216,3	130,3	54,2	53,4

CUADRO 1 (continuación)
INDICADORES ECONOMICOS BASICOS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Bulgaria							
Producto interior bruto (1989 = 100)	90,9	80,2	74,4	73,3	74,6	76,2	68,5
P. industrial bruta real (1989 = 100)	83,2	64,7	54,4	48,5	52,6	55,5	54,9
Formación bruta de capital fijo real (1989 = 100)	100,0	80,1	74,3	61,3	61,9	67,4	—
Consumo total real (1989 = 100)	100,6	92,3	89,4	86,2	82,3	79,9	—
Desempleo (porcentaje de la fuerza de trabajo, al final del período)	1,8	11,1	15,6	16,4	12,8	11,1	12,5
Indice de precios al consumo (porcentaje de variación media anual)	50,6 (bc)	338,5	91,3	72,9	96,2	62,1	123,1
Salarios brutos nominales en la industria (porcentaje de variación media anual)	21,9	175,4	193,0	13,2	61,4	59,8	105,6
Eslovenia							
Producto interior bruto (1989 = 100)	91,9	84,5	79,9	62,1	66,5	89,9	93,0
P. industrial bruta real (1989 = 100)	89,5	78,4	68,0	66,2	70,4	71,8	72,5
Formación bruta de capital fijo real (1990 = 100)	100,0	88,5	76,2	85,3	96,0	116,1	—
Consumo total real (1990 = 100)	100,0	91,6	88,8	98,9	102,8	108,9	—
Desempleo (porcentaje de la fuerza de trabajo, al final del período)	4,7	8,2	13,3	15,5	14,2	14,5	14,4
Indice de precios al consumo (porcentaje de variación media anual)	549,7	117,7	201,3	31,8	19,8	12,6	9,7
Salarios brutos nominales en la industria (porcentaje de variación media anual)	361,4	68,4	195,7	43,8	27,1	17,0	13,1
Albania							
Producto interior bruto (1989 = 100)	90,0	65,1	60,4	66,2	72,4	78,6	—
P. industrial bruta real (1989 = 100)	86,7	50,4	35,2	31,7	25,8	23,9	—
Formación bruta de capital fijo real (1990 = 100)	—	—	—	—	—	—	—
Consumo total real (1989 = 100)	—	—	—	—	—	—	—
Desempleo (porcentaje de la fuerza de trabajo, al final del período)	9,5	12,0	27,0	22,0	18,0	13,1	12,1
Indice de precios al consumo (porcentaje de variación media anual)	—	35,5	193,1	85,0	21,5	8,0	—
Salarios brutos nominales en la industria (porcentaje de variación media anual)	—	—	—	69,5	34,5	29,3	—

(a) Formación de capital bruto (incluye variaciones en los stocks).

(b) Precios al por menor.

(c) Diciembre-mayo de 1990

Fuente: Economic Commission for Europe.

de países —entre los cuales también se aprecian notables discrepancias en sus respectivas trayectorias— las relaciones estructurales básicas presentan ya un formato capitalista. Mientras, en el grupo de los más atrasados los intereses, las instituciones y los reguladores administrativos han desempeñado un papel determinante tanto en el contenido como en el ritmo de los cambios; las reformas aplicadas han sido más erráticas; las estructuras emergentes presentan perfiles amorfos, como resultado de una curiosa simbiosis entre los elementos administrativos y los propiamente mercantiles, sin que esa simbiosis autori-

ce a hablar del surgimiento y mucho menos de la consolidación de sistemas económicos como los que existen en Occidente.

Es cierto que en algunas de las economías de este segundo grupo de países también se ha ampliado de manera sustancial el espacio que hace posible el desarrollo de prácticas mercantiles y que éstas han cobrado un notable impulso. Pero ello se ha producido en un contexto dominado por la debilidad de las instituciones, la inestabilidad política y la falta de credibilidad de la política económica. En este escenario han tendido a prevalecer los procesos espontáneos y la

desregulación, la apropiación de los patrimonios, el reciclaje de las élites procedentes del viejo sistema burocrático, la lógica de la especulación, la preocupación por el corto plazo y la consolidación de grupos que se organizan para defender sus intereses corporativos. Estas debilidades han quedado clara y dramáticamente puestas de manifiesto con las crisis de Bulgaria y Albania.

Las consideraciones que siguen en las próximas páginas se refieren más bien a lo acontecido en el grupo de países más avanzados de la región. Pretendemos analizar la amplitud y la profundidad del cambio sistémico, así como las anomalías y singularidades que han aparecido en ese proceso; todo ello referido, como se ha señalado antes, a la herencia administrativa, las estructuras sociales y los vínculos entre el sector público y la iniciativa privada.

3. La herencia administrativa

Uno de los objetivos esenciales de los Gobiernos que han protagonizado la reforma era liquidar y superar la herencia administrativa, sabedores de que este discurso les aseguraba una amplia base social de apoyo. Ha sido desmantelado el marco institucional sobre el que se sustentaba la planificación, la tupida red de relaciones administrativas ha sido sustituida por una creciente liberalización de los mercados, ha sido suprimida la dependencia orgánica de las empresas con el aparato estatal y han quedado reducidos a su mínima expresión los vínculos regionales que se habían establecido alrededor del Consejo de Ayuda Económica Mutua. En fin, las fuerzas comunistas partidarias del restablecimiento del viejo régimen han perdido los resortes de poder y han quedado confinadas a posiciones marginales en el nuevo mapa político.

En la nueva situación creada por las reformas apenas se reconocen los trazos del sistema administrativo. Constituye un grave error, sin embargo, suponer que la eliminación de las estructuras administrativas garantiza por sí misma la emergencia y consolidación de otras de signo capitalista, como las que existen en los países occidentales.

La consecución de este segundo objetivo requiere un horizonte temporal más amplio y, sobre todo, precisa de políticas económicas distintas de las que se aplican cuando de lo que se trata es de destruir el sistema de planificación, nuevos agentes sociales comprometidos con el proceso de creación de riqueza, y no sólo con la

apropiación de los bienes que pertenecen al Estado, un marco institucional capaz de regular la economía y de transmitir información a los agentes económicos, y la modernización del tejido productivo.

Un segundo error es considerar que la supresión de las instituciones propias de la planificación, los cambios políticos y un discurso marcadamente anticomunista, suponen una ruptura en todos los órdenes con el pasado administrativo. Por el contrario, lo que caracteriza a la actual situación es la proliferación de estructuras híbridas, que pueden tener cierto grado de permanencia, porque en torno a ellas se articulan los intereses de los grupos sociales ganadores de las transformaciones.

Las reformas no sólo presentan todavía una limitada envergadura sino, y esto es lo más importante, están impregnadas de elementos procedentes del sistema burocrático. Bien es cierto que el escenario en el que estos últimos se desenvuelven ha experimentado profundas modificaciones y tiene ya un marcado carácter mercantil.

Esta situación no debe ser interpretada en términos de involucionismo, pues no hay fuerzas con vocación y con capacidad para restablecer el viejo orden comunista. Ni siquiera en términos de paralización de la dinámica de reformas, pues es precisamente la continuidad de las mismas la que permitirá consolidar la nueva estratificación social y reciclar la posición y las alianzas de aquellos grupos que habían disfrutado en las décadas precedentes de una posición privilegiada.

El devenir de las reformas invita a examinar las estrategias de transición hacia el mercado como procesos complejos, en los que aparecen interrelacionados intereses diversos y hasta contradictorios; intereses que están condicionando de manera decisiva el curso de las transformaciones, tanto en el contenido como en el ritmo con que se aplican. La síntesis de lo viejo —que ya es muy distinto de la imagen que proyectaba el sistema de planificación— y de lo nuevo —que es igualmente distinto de la visión que nos transmiten el diseño inicial de las estrategias de reforma, de las políticas encargadas de materializarlas y de la realidad que funciona en los países capitalistas desarrollados— nos muestra una situación con numerosos rasgos específicos, en la que adquieren un perfil singular las relaciones —no sólo en términos de conflicto sino también de articulación e interacción— entre lo público y lo privado, lo económico y lo político, la regulación ins-

titucional y el libre juego de las fuerzas del mercado.

Las claves sociales y políticas resultan imprescindibles para captar la manera en cómo está cristalizando esa síntesis, así como para definir las fuerzas y los intereses que están configurando este proceso. Pero adentrarse en este enfoque requiere superar el planteamiento superficial, sesgado, interesado e insuficiente que sobre la herencia burocrática y sobre el propio proceso de transformación sistémica han tenido los Gobiernos postcomunistas.

En resumen, si la comparación se establece con las estructuras administrativas, las transformaciones han sido muy importantes, y éstas no han consistido sólo en el desmantelamiento del sistema de planificación, sino que, al menos en parte, han dado lugar a un nuevo tejido institucional y a un nuevo sistema de reguladores basados en el mercado. No obstante, estos países todavía están lejos de haber incorporado los rasgos productivos, sociales, políticos e institucionales presentes en los países capitalistas desarrollados; por el contrario, se aprecian importantes desviaciones de ese «modelo», que, de consolidarse, contribuirían a aumentar la tipología de estructuras económicas que integran el mercado mundial. (Flores, 1997a: 110). Pese a todo, a diferencia de lo que sucede con los países de la región con un diseño de reforma más incierto e impreciso, en las economías más avanzadas se está dando un parcial proceso de convergencia sistémica con los países occidentales, que se vería reforzado con su integración en la Unión Europea.

4. Las nuevas estructuras sociales

El proceso de reforma económica tenía que alterar necesariamente las estructuras sociales heredadas del sistema administrativo. No tanto porque éstas se caracterizasen por su igualitarismo —imagen que, sin duda alguna, forma parte de la mitología creada y mantenida por los Estados comunistas— sino porque la naturaleza de las desigualdades se originaba en la compartimentación burocrática, en el control de los recursos productivos por parte del Estado y en la omnipresencia de la política en todas las esferas de la vida económica y social. Estos rasgos explican los peculiares mecanismos de promoción y movilidad social y el desigual acceso de los diferentes grupos sociales a la renta y a la riqueza en las economías planificadas.

Las reformas orientadas hacia el mercado han introducido una nueva racionalidad económica y nuevos mecanismos de apropiación de los recursos productivos, vertebrados alrededor de las políticas privatizadoras, la liberalización, la nueva matriz de precios, el acceso a los mercados financieros y las alianzas con los capitales extranjeros. Estos y otros factores, que ponen de manifiesto el predominio de lo económico sobre la lógica burocrática, han conducido a una radical redistribución de la renta y la riqueza.

El aumento de las desigualdades a que ha dado lugar esta redistribución ha sido interpretado por los Gobiernos que han promovido las reformas como la condición básica de la que depende la capacidad de acumulación, el aumento de la inversión productiva y la mejora en la productividad del trabajo y del capital.

Entre los grupos sociales que están obteniendo ganancias de las transformaciones destacan aquellos que ya se encontraban entre los beneficiarios del viejo orden administrativo, pero también han mejorado las posibilidades de acumulación de algunos de los nuevos actores económicos y sociales. Esta es una de las diferencias notables con otros países de la región en los cuales los grupos que han surgido de la *nomenklatura* se han encontrado en una posición aún más privilegiada para hacer valer sus intereses de manera corporativa y de este modo apropiarse del patrimonio estatal.

Entre los segmentos sociales procedentes del viejo sistema burocrático que han obtenido beneficios de las reformas se encuentran una parte de los cuadros de los partidos comunistas, los gerentes de las empresas estatales y, en algunos casos, los mandos intermedios, aquella parte de la burocracia estatal vinculada a las instituciones financieras y los grupos que habían acumulado un capital en la zona gris de la economía.

Si bien se aprecian diferencias entre los países, se puede sostener como idea general que todo este capital previo a las reformas se ha reciclado y se ha convertido en capital económico, tanto en forma de activos productivos como financieros (Kováč, 1996).

También se encuentran entre los ganadores los nuevos empresarios privados —incluyendo los que han accedido a esa condición a través de la adquisición de empresas de propiedad estatal— y los grupos vinculados a las instituciones y a los movimientos financieros. Igualmente han gozado de ciertos privilegios los trabajadores de las empresas estatales que han participado en los procesos de privatización a

CUADRO 2
INDICADORES SOBRE EL SECTOR EXTERIOR

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Hungría							
Exportaciones (millones de dólares)	9.731	10.226	10.681	8.921	10.738	12.905	13.113
Importaciones (millones de dólares)	8.797	11.449	11.123	12.648	14.623	15.406	16.169
Saldo balanza comercial (millones de dólares)	934	-1.223	-442	-3.727	-3.885	-2.501	-3.055
Saldo balanza por cuenta corriente (millones de dólares)	127	267	324	-3.455	-3.911	-2.480	-1.678
Inversión extranjera directa recibida (millones de dólares)	311	1.459	1.471	2.339	1.146	4.453	1.983
Deuda externa neta (miles de millones de dólares)	20,2	18,7	17,1	17,9	21,8	19,7	—
Tasa de cambio (respecto al dólar)	63,21	74,73	78,98	91,91	105,11	125,69	152,65
República Checa							
Exportaciones (millones de dólares)	—	—	8.767	13.205	14.252	21.647	21.918
Importaciones (millones de dólares)	—	—	10.368	12.859	14.968	25.262	27.824
Saldo balanza comercial (millones de dólares)	—	—	-1.601	346	-716	-3.615	-5.906
Saldo balanza por cuenta corriente (millones de dólares)	-338	1.143	-305	115	-50	-1.362	-4.476
Inversión extranjera directa recibida (millones de dólares)	120	511	1.004	568	862	2.562	1.428
Deuda externa neta (miles de millones de dólares)	4	7	7	5,8	6,1	3,2	—
Tasa de cambio (respecto al dólar)	—	—	—	29,15	28,79	26,54	27,14
Polonia							
Exportaciones (millones de dólares)	18.291	14.912	13.187	14.202	17.272	22.898	24.350
Importaciones (millones de dólares)	12.619	15.531	16.141	18.758	21.596	29.079	36.940
Saldo balanza comercial (millones de dólares)	5.672	-619	-2.955	-4.555	-4.324	-6.182	-12.590
Saldo balanza por cuenta corriente (millones de dólares)	716	-1.359	-269	-2.329	-944	-2.299	-8.505
Inversión extranjera directa recibida (millones de dólares)	10	117	284	580	542	1.134	2.741
Deuda externa neta (miles de millones de dólares)	44	44,8	43,1	43,3	36,4	29,3	—
Tasa de cambio (respecto al dólar)	9.500	10.576	13.627	18.136	22.723	2.42	2,70
Eslovaquia							
Exportaciones (millones de dólares)	—	—	3.708	5.445	6.714	8.585	8.821
Importaciones (millones de dólares)	—	—	3.889	6.543	6.705	8.917	10.925
Saldo balanza comercial (millones de dólares)	—	—	-182	-1.098	10	-332	-2.104
Saldo balanza por cuenta corriente (millones de dólares)	-767	-786	173	-559	712	646	-1.401
Inversión extranjera directa recibida (millones de dólares)	18	82	100	134	170	157	119
Deuda externa neta (miles de millones de dólares)	1,9	2,1	2,6	3,3	2,7	1,6	—
Tasa de cambio (respecto al dólar)	—	—	—	30,80	31,93	29,71	30,68
Rumanía							
Exportaciones (millones de dólares)	4.570	4.266	4.363	4.892	6.151	7.910	7.660
Importaciones (millones de dólares)	6.889	5.793	6.260	6.522	7.109	10.278	9.970
Saldo balanza comercial (millones de dólares)	-2.320	-1.528	-1.897	-1.630	-958	-2.368	-2.311
Saldo balanza por cuenta corriente (millones de dólares)	-1.650	-1.369	-1.460	-1.174	-428	-1.639	-2.336
Inversión extranjera directa recibida (millones de dólares)	-18	37	73	94	341	419	210
Deuda externa neta (miles de millones de dólares) (a)	0,6	1,6	2,7	3,5	4	—	—
Tasa de cambio (respecto al dólar)	22,43	71,84	307,98	760,12	1.654	2.033	3.085
Bulgaria							
Exportaciones (millones de dólares)	5.232	3.288	3.908	3.693	3.994	5.362	4.500
Importaciones (millones de dólares)	5.584	2.587	4.453	4.722	4.194	5.665	4.300
Saldo balanza comercial (millones de dólares)	-352	701	-545	-1.028	-200	-303	200
Saldo balanza por cuenta corriente (millones de dólares)	-1.710	-77	-360	-1.098	-25	-26	-34
Inversión extranjera directa recibida (millones de dólares)	4	56	42	40	105	90	82
Deuda externa neta (miles de millones de dólares) (a)	9,9	11,2	12,2	12,6	10,4	—	—
Tasa de cambio (respecto al dólar)	0,79	17,45	23,42	27,85	54,13	67,08	177,88

CUADRO 2 (continuación)
INDICADORES SOBRE EL SECTOR EXTERIOR)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Eslovenia							
Exportaciones (millones de dólares)	4.118	3.874	6.681	6.083	6.828	8.316	8.306
Importaciones (millones de dólares)	4.727	4.131	6.141	6.501	7.304	9.492	9.397
Saldo balanza comercial (millones de dólares)	-609	-257	540	-418	-476	-1.176	-1091
Saldo balanza por cuenta corriente (millones de dólares)	518	129	926	192	540	-36	47
Inversión extranjera directa recibida (millones de dólares)	4	65	111	113	128	176	186
Deuda externa neta (miles de millones de dólares)	1,9	1,8	1	1,1	0,8	1,6	—
Tasa de cambio (respecto al dólar)	—	27,57	81,29	113,24	128,81	118,52	135,37
Albania							
Exportaciones (millones de dólares)	0,231	0,101	0,072	0,123	0,199	0,202	0,211
Importaciones (millones de dólares)	0,381	0,409	0,524	0,421	0,549	0,650	0,910
Saldo balanza comercial (millones de dólares)	-150	-308	-452	-298	-410	-448	-699
Saldo balanza por cuenta corriente (millones de dólares)	-118	-168	-51	15	-43	-15	-85
Inversión extranjera directa recibida (millones de dólares)	—	—	20	58	53	70	76
Deuda externa neta (miles de millones de dólares)	0,094	0,498	0,635	0,655	0,768	—	—
Tasa de cambio (respecto al dólar)	8,90	24,20	75,03	102,06	94,62	93,14	104,33

(a) Deuda externa bruta.

Fuente: Economic Commission for Europe.

través de la adquisición de acciones de los establecimientos en los que trabajan a un precio preferencial. A estos grupos hay que sumar los inversores foráneos —y los capitales domésticos que han establecido alianzas con ellos—, que, por lo general, han disfrutado de una discriminación positiva, lo cual les ha permitido tomar posiciones en el mercado en las actividades con mayor potencial de crecimiento, bien a través de las adquisiciones de empresas estatales que han sido puestas en venta, bien por medio de la realización de inversiones en nueva planta.

El contrapunto de esta situación se encuentra en el progresivo proceso de empobrecimiento en el que se han visto atrapados amplios segmentos de la población (familias monoparentales, niños, mujeres, discapacitados, personas de la tercera edad, minorías étnicas, población rural, desempleados y trabajadores ocupados en zonas deprimidas o en industrias en crisis) (Cuadernos del Este, 1996).

A corto plazo, partes significativas de estos colectivos se enfrentan al problema de la supervivencia, en una situación en la que se han abandonado los referentes igualitarios del sistema administrativo y en la que lo social ha quedado relegado a una posición subordinada en comparación con los valores propios de la cultura mercantil y lo estrictamente monetario.

La reestructuración del tejido empresarial heredado de la planificación, la supresión de los instrumentos de protección social del viejo sistema, conectados a las situaciones de pleno empleo y al decisivo papel del Estado en la actividad económica, el desfase existente entre la aparición de nuevas y crecientes necesidades sociales y el modesto aumento —y en algunos casos el recorte— de los programas de protección social y el culto al más estricto individualismo al que se entregan los ganadores de la reforma, han contribuido a la intensa degradación social de los últimos años.

Además de la pérdida de capacidad adquisitiva que han experimentado los ingresos de amplios segmentos de la población —pérdida que ha sido defendida desde las instancias gubernamentales como una exigencia de la lucha contra la inflación—, se ha asistido a un proceso que provoca la desvalorización de las destrezas y las cualificaciones, la incapacidad para incorporar las nuevas pautas de comportamiento características de la economía de mercado y un estado de mínima protección social. En estas condiciones, la reincorporación de estos colectivos a la actividad productiva, incluso en una situación de crecimiento como la que existe en la actualidad, se presenta como problemática.

Por otro lado, la crisis fiscal de los Estados nacionales, su debilidad, en parte provocada

por la pérdida de legitimidad que han experimentado, y el acoso realizado por los grupos sociales influyentes, que pretenden consolidar su posición utilizando las prebendas de los poderes públicos, dejan un escaso margen a las estrategias redistributivas de las que se pudieran beneficiar los perdedores de las reformas.

Los Gobiernos que han aplicado las políticas económicas, y sus asesores, no sólo argumentan la inevitabilidad y hasta la necesidad de una estructura social sustentada en una distribución de la renta y la riqueza desigual, sino que se muestran persuadidos de que los mercados emergentes y un contexto económico más expansivo ofrecerán nuevas y mejores posibilidades para todos los grupos sociales, incluidos los que hasta el momento han visto cómo se deterioraba su situación.

Sin embargo, tan optimistas pronósticos no se están cumpliendo por el momento; más bien al contrario, el crecimiento económico registrado durante los últimos años —en algunos casos superior al que conocen los países occidentales— no parece capaz por sí mismo de atenuar de manera significativa, y mucho menos de erradicar, los procesos de dualización social y las situaciones de pobreza severa. Pero acaso ese discurso dominante, en el que se relega lo social y se confía en las virtudes balsámicas del mercado y del crecimiento, sea el que más favorece los intereses de las clases sociales privilegiadas.

Otro rasgo destacado que conviene mencionar es el siguiente: mientras que la polarización social se mantiene e incluso se agrava con el paso de los años, convirtiéndose en uno de los rasgos sustantivos del proceso de reforma, el surgimiento y consolidación de una constelación de clases intermedias se presenta como una de las principales carencias de estos países. En otros términos, la nueva estructura social está cristalizando en torno a sus dos polos extremos, lo cual está agravando los procesos de dualización social.

Una estructura social definida con estos parámetros afecta de manera negativa al funcionamiento de la actividad económica: aleja a una parte importante de la población de los procesos de producción y consumo, alienta el surgimiento de pautas de consumo con un fuerte impacto sobre las importaciones e introduce un importante factor de inestabilidad social y política, al tiempo que deslegitima la propia estrategia de reforma.

5. Estado, iniciativa privada y economía

Tres de las características básicas del sistema de planificación burocrático eran la propiedad por parte del Estado de los principales medios de producción, la distribución de los recursos productivos desde instancias administrativas y la omnipresencia de lo político en todos los terrenos de la vida económica y social.

Desde una concepción radicalmente diferente, los Gobiernos que han liderado el proceso de transición han impulsado la liberalización de los mercados y la inserción de la actividad económica en el mercado mundial, han afirmado el protagonismo de los precios y las decisiones adoptadas por las empresas como principal instrumento de asignación de los recursos productivos, han promovido el surgimiento y consolidación de un sector privado, tanto a partir de nuevas actividades como de la privatización de las empresas de propiedad estatal y han aplicado políticas destinadas a reducir drásticamente el gasto público.

Esta estrategia de desestatización se ha defendido en nombre de un *corpus* de ideas que se pueden resumir del siguiente modo: *a)* el sector público es ineficiente o, en el mejor de los casos, menos eficiente que la iniciativa privada, *b)* la condición imprescindible para que surja un sector privado potente y para que los mercados impongan la nueva racionalidad económica es que se asista en el menor plazo posible a una retirada estratégica del Estado, *c)* la consecución de la estabilización macroeconómica depende de que el Estado aplique, con el necesario rigor, programas de austeridad financiera, y *d)* en torno al sector público se encuentran atrincherados los intereses de aquellos grupos que se oponen a las reformas.

No podemos examinar con detalle este planteamiento, pero sí conviene realizar algunas precisiones que nos devuelven una relación entre lo privado y lo público más compleja, contradictoria e incierta de la que se desprende de las afirmaciones precedentes.

a) La política económica de los Gobiernos de la región ha estado orientada a la reducción del déficit público y al fortalecimiento del sector privado. Para alcanzar estos objetivos se han reducido de manera apreciable el volumen de recursos dedicado a sostener financieramente las empresas, se han recortado los programas de inversión pública, se han privatizado numerosas empresas públicas, se han eliminado buena parte de las subvenciones a los precios y se han

suprimido en gran medida los instrumentos de intervención directa del Estado en la economía. Sin embargo, pese a que los Gobiernos parecían empeñados en alcanzar una suerte de Estado mínimo (Flores, 1997), es necesario reparar en que la intervención del sector público continúa siendo muy importante.

Tres ejemplos pueden ilustrar tan paradójica situación. En primer término, el saneamiento y la reestructuración del sector financiero, una parte del cual todavía pertenece al sector público, ha exigido consagrar cantidades sustanciales de recursos en esa dirección, en forma de préstamos o títulos de deuda pública. En segundo lugar, el espectacular aumento del desempleo, con un perfil cada vez más estructural, la pauperización de amplios segmentos de la población y el progresivo envejecimiento demográfico, también han supuesto una importante presión sobre las arcas públicas. Y en tercer lugar, el general agravamiento de los déficit registrados por las administraciones públicas ha conducido a un aumento en las necesidades de financiación, lo cual ha obligado a dedicar una parte creciente de los gastos públicos a atender los pagos en concepto de intereses y de amortizaciones.

La contradicción existente entre una de las premisas básicas de las estrategias de reforma y el rumbo seguido por los acontecimientos, exige considerar las presiones, inercias y nuevas necesidades financieras que han conducido a que la presencia del sector público en la economía sea notable.

Desde el punto de vista de la dinámica económica, cabe destacar una idea esencial: las políticas orientadas hacia la sustitución de los sistemas burocráticos por economías de mercado no deben contemplarse sólo como un ambicioso plan destinado a ahorrar recursos al servicio de un objetivo estabilizador —aunque éste sea un componente esencial de las mismas, sobre todo en la primera etapa—; la transición también consume una gran cantidad de recursos y, lo que acaso sea más importante, la modernización productiva y social de los países de Europa Central requiere acometer cuantiosas inversiones, una parte de las cuales tendrá necesariamente un componente público. Pero esta dimensión financiera no agota el potencial de intervención de los poderes públicos, cuyo concurso es asimismo necesario en parcelas tan importantes como la regulación de los mercados, la desmonopolización de la economía, la reconstrucción del tejido social o el propio fortalecimiento del sector privado. En resumen, la viabilidad del proceso de

transición obliga a un replanteamiento de la intervención del Estado en la actividad económica —los objetivos, los instrumentos, los ámbitos en los que se ha de realizar y los recursos con que se debe financiar— con el objeto de favorecer las reformas (Andreff, 1997).

b) El segundo grupo de consideraciones que deseamos efectuar se refiere al avance registrado por el sector privado. En el grupo de países que estamos analizando, su aportación al producto interior bruto se sitúa entre el 60 % y el 70 %; queda muy lejos, pues, aquella situación en la que la mayor parte del producto se generaba en el interior del sector estatal.

Pero la transición hacia un sistema de relaciones vertebrado alrededor del sector privado ha deparado también resultados contradictorios. Uno de los aspectos más preocupantes se encuentra en los vínculos establecidos con las instancias financieras.

En efecto, uno de los aspectos que mejor definen la fragilidad del sector privado —tanto el que se crea «ex novo» como el que surge de la venta o cesión del patrimonio estatal— reside en las ingentes necesidades de financiación de las nuevas empresas. La renovación de los equipos productivos, la reestructuración organizativa, el despliegue de nuevas estrategias de comercialización y la conquista de nuevos mercados requiere disponer de una financiación adecuada, tanto en los tipos de interés aplicados sobre los préstamos como en las condiciones de amortización de los mismos.

En general esas necesidades no han sido cubiertas de manera satisfactoria por el incipiente sistema financiero (World Bank, 1996). En primer lugar, los bancos han mantenido buena parte de sus recursos comprometidos en operaciones de dudosa rentabilidad con grandes empresas estatales. Los créditos de dudoso cobro representan un alto porcentaje de sus activos, lo cual limita su rentabilidad, les impide cumplir con los requisitos de solvencia fijados por los organismos financieros internacionales y les sitúa en una delicada situación financiera, en algunos casos próxima a la quiebra. Algunos de estos bancos han continuado practicando una política crediticia opaca, de la que se han beneficiado empresas que no garantizan un retorno adecuado de los préstamos.

En segundo lugar, buena parte de las instituciones financieras han optado por instalarse en mercados que ofrecen mayores certezas, aún cuando las rentabilidades fueran modestas, como los de deuda pública. En tercer lugar, los bancos

han desplegado una estrategia crediticia hacia el sector privado basada en la fijación de altos tipos de interés y en la exigencia de elevadas garantías colaterales, situación que se ha visto agravada por el escaso desarrollo de los mercados hipotecarios. Y en cuarto lugar, la capacidad de los mercados de capitales para suministrar financiación a las empresas ha sido bastante limitada, no sólo por su reducido tamaño, sino, sobre todo, por el papel preponderante que en ellos desempeñan los títulos de deuda pública y los emitidos por compañías controladas por los capitales extranjeros. Por lo demás, hay que hacer notar que los bancos padecen notables insuficiencias en cuanto a la oferta de servicios y competencias técnicas que, cada vez más en los países occidentales, constituyen un componente esencial de la operativa y los ingresos bancarios.

c) Finalmente, conviene realizar algunas precisiones sobre las estrategias privatizadoras. La transferencia a la iniciativa privada del sector empresarial perteneciente al Estado ha sido uno de los estandartes básicos de los Gobiernos que han impulsado las reformas, una demostración de su compromiso con las mismas y una prueba inequívoca de su carácter irreversible.

Gobiernos de distinto signo ideológico han promovido amplios procesos de privatización, bien a través de la venta de empresas, bien a través de su distribución semigratuita entre la población. Los países que han avanzado de manera más resuelta en esta dirección han sido Hungría —aplicando un modelo inspirado en la venta— y la República Checa —aplicando otro basado en la distribución de cupones de privatización.

En poco tiempo ha sido creado un marco legal e institucional que ha permitido evaluar los activos y los pasivos de las empresas estatales, convertirlas en sociedades por acciones, reestructurarlas en el terreno organizativo y transferirlas a manos privadas. Se puede afirmar que la estrategia privatizadora ha progresado con rapidez, pese a la existencia de importantes límites como: la crítica situación financiera de buena parte de los establecimientos estatales, el insuficiente volumen de ahorro doméstico y la ausencia de una clase social de empresarios capitalistas. Los mayores avances se han obtenido en la privatización del comercio, la distribución, los servicios personales, la pequeña y mediana producción industrial y la agricultura.

Pero también alrededor de las estrategias privatizadoras ha surgido una compleja problemática (European Bank for Reconstruction and Development, 1995). En primer lugar, la transfe-

rencia de las empresas estatales al sector privado ha agravado los procesos de polarización social. Hay que tener en cuenta, además, que este masivo proceso de redistribución de la riqueza acumulada a lo largo de décadas de planificación burocrática ha situado en una posición privilegiada a los grupos procedentes de la *nomenklatura* empresarial y política del viejo sistema, que se han apropiado de una parte sustancial de los activos nacionales, en algunos casos en connivencia con los bancos y los capitales foráneos (valga como ejemplo lo que con eufemismo se ha denominado privatización espontánea). Así pues, las privatizaciones han constituido una pieza fundamental en la configuración de las relaciones de poder y de la nueva estructura social. Esta dimensión apenas ha sido tenida en cuenta por quienes han postulado una rápida y masiva transferencia de la propiedad pública a la iniciativa privada (Csaba, 1995a).

En segundo lugar, cuando la venta o cesión de los activos estatales ha beneficiado a los *insiders*, directivos y trabajadores de las empresas que son objeto de la privatización, la gestión de la empresa ha tendido a desarrollarse conforme a unas pautas que frenan o reducen el impacto de la necesaria reestructuración (Andreff, 1997). Parecido resultado han deparado los procesos de privatización masiva que han conducido a que se articule en el interior de la empresa una amalgama de intereses contradictorios, por ejemplo, los que representan los bancos acreedores de la empresa y los fondos de inversión.

En tercer lugar, la privatización ha progresado con un ritmo ciertamente desigual. Las grandes empresas o aquellas que operan en sectores atravesados por la crisis, han despertado un interés menor entre los eventuales inversores. Así, mientras que una parcela de la actividad económica, la que ha pasado a manos privadas, se moderniza, siquiera parcialmente, otro segmento importante de la economía queda relegado a una posición periférica, siendo precisamente en este ámbito donde el Estado detenta un patrimonio empresarial mayor.

En cuarto lugar, la relación entre privatización y reestructuración ha sido más compleja y contradictoria de lo que los Gobiernos habían previsto. Si bien es cierto que la definición de las nuevas relaciones de propiedad ha creado en algunos casos las condiciones para que las empresas diseñen y apliquen políticas destinadas a la reestructuración organizativa, productiva, financiera y comercial, parece claro que, en general, se ha producido un cierto desfase entre ésta

y la privatización. Más aún con excesiva frecuencia el aspecto dominante de la reestructuración ha sido el ajuste de plantillas, en un contexto de políticas y estrategias marcadamente defensivas (Flores, 1997b).

En quinto lugar, los nuevos agentes privados, cuando les ha sido posible, han tendido a conservar las posiciones cuasi monopolistas heredadas del viejo sistema administrativo y han utilizado en su propio beneficio la compartimentación de los mercados. Esta política acomodaticia también se puede aplicar a algunos de los grupos multinacionales que han penetrado en los mercados del Este.

Finalmente, cabe señalar que cuando la estrategia privatizadora ha pretendido encontrar inversores estratégicos y ha privilegiado la entrada de capitales foráneos, la respuesta de éstos ha sido desigual, en cuanto al volumen de recursos comprometidos, y discreta en lo referente a la repercusión de estas inversiones en la estructura económica de los países receptores. El volumen de inversiones no ha colmado las expectativas de los Gobiernos y han tendido a localizarse en aquellos segmentos productivos que son rentables o que cuentan con un potencial de crecimiento futuro.

Así pues, las políticas privatizadoras emprendidas en estos países ofrecen una dimensión ambivalente: han constituido uno de los objetivos esenciales de los Gobiernos y, de este modo, han sido un fin en sí mismas; pero, al mismo tiempo, el cambio en los derechos de propiedad presenta problemas peculiares y nuevos, y sitúa a las empresas ante el desafío de su modernización (Csaba, 1995b).

6. Reflexión final: ¿Qué puede aprender Occidente del cambio sistémico?

Las reformas llevadas a cabo en los países de Europa Central pertenecientes al desaparecido bloque del Este aportan un ingente caudal de experiencias que deben ser examinadas por los Gobiernos y las empresas occidentales. Esta reflexión es más necesaria aún en el ámbito de la Unión Europea (UE), dada la importancia económica, política y estratégica de aquellos países en el proceso de construcción europeo.

En las páginas precedentes hemos pretendido poner de manifiesto las contradicciones y la fragilidad que subyace en el proceso de transición hacia el mercado que gestionan los Gobiernos postcomunistas. Algunos de los rasgos de la «transición realmente existente» parecen confir-

mar ese punto de vista: la pronunciada polarización social, las disparidades espaciales, el enquistamiento de grupos e intereses procedentes del sistema administrativo, la debilidad del sector financiero, la difícil articulación del sector público y el desfase observado entre privatización y reestructuración empresarial. Obviamente, también se han producido en estos años notables progresos, tanto en el desmantelamiento de las instancias administrativas como en la estabilización financiera, la liberalización, la apertura hacia el exterior y la emergencia de un nuevo sistema económico. Este escenario de claroscuros demuestra la complejidad, la inestabilidad y la incertidumbre de las transformaciones en curso.

El papel de la comunidad internacional y, en particular, de los países integrantes de la UE ha sido tan ambivalente como el propio discurrir de las reformas. Por un lado, las economías ex comunistas han recibido una cantidad apreciable de recursos financieros, tanto en concepto de ayuda como de flujos privados, y han participado en diferentes programas de cooperación con los países occidentales; pero, por otro lado, éstos han contemplado los cambios en el Este con un sentimiento que ha combinado satisfacción, porque se situaban en los parámetros de capitalismo y del mercado mundial, severidad, pues se exigía de los Gobiernos la aplicación de drásticos planes de austeridad financiera, y distancia, pues se consideraba que la comunidad internacional debía modular la ayuda prestada en función del esfuerzo y de los éxitos alcanzados en la conducción de las reformas. En cuanto a la participación de los capitales privados en el proceso de reforma, ésta ha sido discreta, selectiva y, a todas luces, insuficiente.

El resultado de todo ello ha sido que las expectativas de los Gobiernos postcomunistas no se han visto confirmadas. En lo que concierne a la UE, el apoyo dispensado a las economías en transición se ha resentido de la difícil armonización de los intereses de los países occidentales, de las encrucijadas del propio proceso de construcción europeo y de una concepción tributaria en exceso de consideraciones económicas de corto plazo, habiendo quedado en un plano subordinado otras propuestas de mayor calado estratégico.

Una reformulación de este planteamiento debería conducir a un compromiso más intenso de la UE con las reformas y, sobre todo, a una nueva consideración de los objetivos y los instrumentos sobre los que vertebrar la cooperación. En este artículo se ha enfatizado la necesidad de

reforzar el proceso de cambio sistémico, sin que éste deba ser entendido esencial o fundamentalmente como liquidación del orden burocrático o simple liberalización de las relaciones económicas.

Las iniciativas institucionales de la UE pueden y deben desarrollarse en paralelo con las estrategias desplegadas por los países. Han sido el Gobierno y las empresas afincadas en Alemania quienes mejor han entendido en Europa occidental el alcance histórico de los procesos de transición, la necesidad de involucrarse en los mismos y el potencial de crecimiento que subyace en las reformas.

La participación de otros países, como España, es claramente periférica. Más aún, la percepción de que la integración de las economías centro-europeas en el espacio comunitario (ya sea por el reforzamiento de las interdependencias económicas, o por la incorporación de algunas de ellas a la UE) representa una amenaza para nuestra economía; amenaza que se concreta en la distribución de los fondos sociales y estructurales, en el potencial agroalimentario de los países del Este y en la especialización de estos países en industrias relativamente tradicionales e intensivas en la utilización de trabajo barato. Todo ello, explica en gran medida la reticente posición mantenida por los responsables gubernamentales españoles en Bruselas a la hora de articular un amplio marco de cooperación Este-UE.

No es posible entrar en la discusión de estos y otros argumentos que avalan una estrategia europeo-aislacionista. Sí queremos señalar, no obstante, que los procesos de reforma actualmente en curso permiten tanto el desarrollo de la cooperación intergubernamental como la implantación de las empresas occidentales. Algunos de los ámbitos en los que existe un alto potencial para el fortalecimiento de los vínculos con los países de Europa Central son: la fuerte demanda de importaciones, tanto de bienes de inversión como de artículos de consumo duradero, la competitividad de sus exportaciones, buena parte de las cuales se desarrolla bajo un esquema de comercio intra-industrial, las políticas privatizadoras, que se extienden al sector servicios, los acuerdos de subcontratación, la emergencia de las bolsas de valores y la cooperación tecnológica. También hay que señalar que, cuando menos en los países más avanzados de la región, el crecimiento económico parece sustentarse sobre bases más estables: las perturbaciones macroeconómicas se han suavizado y los riesgos políticos se han reducido de manera considerable.

De todo ello se deduce que una lectura de la situación de los países del Europa Central en términos de confrontación productiva y social no sólo es, como poco, unilateral, sino que puede convertirse en un obstáculo para una ventajosa redefinición de las estrategias internacionales de las empresas españolas. En un terreno más general, el fortalecimiento del proyecto europeo, tanto en la esfera económica como en la política, requiere de una decidida intervención estratégica en los países del antiguo bloque del Este. □

BIBLIOGRAFIA

- Andreff, Wladimir (1997a): «La transformation économique des pays de l'Est huit ans après: résultats et défis pour l'avenir», próxima aparición en *Cuadernos del Este*, núm. 20.
- Csaba, László (1995a): «The Political Economy of the Reform Strategy: China and Eastern Europe Compared», *Kopint-Datort, Discussion Papers*, núm. 34, noviembre.
- Csaba, László (1995b): «Privatisation and Distribution in Central and Eastern Europe: Theory and Evidence», *Discussion Papers*, núm. 32, octubre.
- Cuadernos del Este* (1996): «Nuevas élites postsoviéticas», núm. 18.
- Economic Commission for Europe (1997): *Economic Survey of Europe in 1996-1997*, United Nations, New York.
- European Bank for Reconstruction and Development (1995): *Transition Report 1995. Investment and Enterprise Development*, London.
- European Commission (1997): «Bank Restructuring in Central Europe», *European Economy, Supplement C, Economic Reform Monitor*, núm. 1, febrero.
- Flores, Gabriel (1997a): «Cambios institucionales», en VV.AA., *Economías de Europa del Este. 1989-1996 Balance provisional, Informe Económico Anual, Instituto de Europa Oriental*, Madrid.
- Flores, Gabriel (1997b): «Privatización y características específicas de los sistemas capitalistas postsoviéticos», próxima aparición en *Cuadernos del Este*, núm. 20.
- Kovács, Imre (1996): «Economic Elite in Russia, Poland and Hungary. Property and Social Origin», *Working Papers of Political Science, Institut for Political Science, Hungarian Academy of Sciences*, núm. 5, Budapest.
- World Bank (1996): *From Plan to Market, World Development Report*, Oxford University Press, New York.

500 Pta.
descuento

Presentando el cupón especial MINERVA

Nombre

Dirección

Población

Profesión

No válida para Entradas de Estudiantes. Canjeable por 1 Entrada en las taquillas de IFEMA/ARCO.

Los datos personales voluntariamente facilitados podrán ser incluidos en un registro informatizado y aun ser cedidos a terceros, exclusivamente para la mejor prestación de los servicios de IFEMA, bajo la protección de la Ley Orgánica 5/1992, de 29 de Octubre y disposiciones complementarias, salvo que en el plazo de TREINTA DIAS se comunique lo contrario. IFEMA advierte del derecho para acceder a estos datos, a rectificarlos y aun a cancelarlos.

FERIA INTERNACIONAL DE ARTE CONTEMPORÁNEO

INTERNATIONAL CONTEMPORARY ART FAIR



MADRID 12 - 17 FEBRERO

PROGRAMAS ESPECIALES

Project Rooms

Cutting Edge

X Encuentros en el Arte Contemporáneo

dirigidos por José Jiménez y Fernando Castro

Mesas Redondas

dirigidas por Dan Cameron y Octavio Zaya

IBERIA
TRANSPORTISTA OFICIAL

Miisterio Educación y Cultura

COOPERACION
ESPAÑOLA

Ayuntamiento de Madrid

Comunidad de Madrid

Cámara de Comercio
e Industria de Madrid

Caja de Madrid

ICEX

IFEMA
Feria de
Madrid

HORARIO: Jueves 12: 14:00 a 21:00 horas • Viernes 13 a Martes 17: 12:00 a 21:00 horas

INFOIFEMA Tel: (34-1) 722 51 80 / 50 00 • Fax: (34-1) 722 58 01 • e-mail: arco@ifema.es • http://www.arco.ifema.es

Sombras en el *milagro* asiático: las economías emergentes de Asia oriental en 1996-1997

1. Introducción

Tras registrar en 1996 una notable desaceleración en su crecimiento, las economías dinámicas de Asia (EDA) han vivido en 1997 fenómenos alarmantes: quiebra de algunos de los otrora potentes conglomerados empresariales (*chaebol*) en Corea del Sur en el primer trimestre; crisis financieras en varios países del sudeste asiático a partir de julio; y, para colmo de males, desastre ecológico en Indonesia y Malasia en octubre y caída de la bolsa de Hong Kong, con importantes repercusiones en otros mercados de valores, a finales de ese último mes.

Tales sobresaltos han puesto de nuevo sobre el tapete el debate sobre si es perdurable o no el llamado *milagro* económico asiático, que ha exhibido en los últimos decenios tasas prodigiosas de crecimiento, transformaciones estructurales intensas y mejoras sustanciales en el nivel y la calidad de vida de la población. Algunos destacados analistas, como Krugman (1997), ven confirmadas sus tesis de años atrás sobre el inevitable declive económico de Asia oriental. Otros especialistas, más cautos, observan esos fenómenos como simples reveses coyunturales que no ponen en cuestión los fundamentos básicos del auge de la orilla asiática del Pacífico.

Este artículo pasa revista a la pérdida de fuelle en el ritmo de crecimiento de las EDA, a las causas y consecuencias de las recientes crisis financieras y al debate, más de fondo, sobre el tipo de expansión de la orilla asiática del Pacífico y sobre sus eventuales límites. Concluye que, a pesar de los reveses de los dos últimos años, todo hace pensar que el auge económico de Asia oriental proseguirá en lustros venideros.

2. Una coyuntura adversa en 1996

Como puede verse en el cuadro 1, algunas economías de la región, como las de Corea del Sur, Tailandia y Singapur, sufrieron en 1996 lo que allí se interpretó como una *recesión*, puesto que el crecimiento del PIB se redujo sustancialmente (en unos dos puntos) respecto del año anterior. Las economías asiáticas (sin contar Japón) vieron aumentar en 1996 su PIB conjunto en apenas un 7,4 %, la cifra más baja desde 1991. En cuanto a Japón, inmerso desde 1992 en su recesión más grave desde el final de la segunda guerra mundial, el crecimiento siguió siendo lento en 1996, si bien se observó cierta recuperación, que no ha continuado, sin embargo, en 1997.

CUADRO 1
TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB, 1981-1997

	1981-90	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
Japón	4,0	4,0	1,1	0,1	0,6	1,4	3,6	1,9
China	10,4	9,2	14,3	13,5	12,6	10,5	9,7	11,0
Corea del Sur	12,7	9,1	5,1	5,8	8,6	8,9	7,1	6,4
Taiwán	8,0	7,6	6,8	6,3	6,5	6,0	5,6	6,0
Hong Kong	6,9	5,1	6,3	6,1	5,3	4,8	4,5	5,5
Singapur	6,5	7,3	6,2	10,4	10,1	8,8	7,0	7,0
Malasia	5,2	8,7	7,8	8,3	8,5	9,5	8,3	8,0
Tailandia	7,9	8,1	8,1	8,3	8,8	8,7	6,7	0,9
Indonesia	6,0	8,9	7,8	7,3	7,5	8,2	7,8	6,8
Filipinas	1,0	-0,6	0,3	2,1	4,4	4,8	5,5	4,5
Vietnam	7,1	6,0	8,6	8,1	8,8	8,7	6,7	9,9
Laos	sd	4,0	7,0	5,9	8,1	7,1	7,5	7,0
Camboya	sd	7,6	7,0	5,9	8,1	7,1	7,5	7,6
Myanmar	-0,1	-0,7	9,7	5,9	6,8	7,2	7,0	sd
Tercer Mundo	4,3**	4,9	6,5	6,5	6,8	6,0	6,5	6,6
Unión Europea	2,2**	1,6	1,1	-0,5	2,9	2,5	1,6	2,4
OCDE	2,4	0,8	1,5	1,1	2,8	2,4	3,0	2,4
Mundo	3,4**	1,8	2,8	2,7	4,1	3,7	4,0	4,4

*: previsiones a octubre de 1997.

** : 1979-88.

Fuentes: BASD, FMI y *Far Eastern Economic Review*.

En cualquier caso, el crecimiento de Asia oriental siguió superando con creces a la media mundial (4 %). Por añadidura, los motivos que explican ese crecimiento más lento son, sobre todo, de índole coyuntural, como ha expuesto el economista principal del Banco Asiático de Desarrollo (Desai, 1997):

— La adopción deliberada de políticas de austeridad, encaminadas a combatir la inflación (China), hacer frente a la escasez de mano de obra (Taiwán y Singapur) o reducir los déficit por cuenta corriente (Malasia, Tailandia, Indonesia y Corea del Sur).

— El menor crecimiento de las exportaciones (22 % en 1995 y 5 % en 1996), debido, a su vez, a tres factores principales: el menor aumento de la demanda de importaciones de la OCDE (17 % en 1995 y 2 % en 1996); la caída de las cotizaciones en el mercado de componentes electrónicos (que afectó sobre todo a Corea del Sur, Singapur y Malasia); y la renovada competencia japonesa, por causa de la depreciación del yen.

Por añadidura, fenómenos coyunturales de este tipo ya se dieron en períodos anteriores (por ejemplo en 1985), lo que no impidió, en contra de la opinión de algunos pesimistas, que el crecimiento alto se reanudase en años posteriores. Con arreglo a las estadísticas del Banco Mundial, el aumento anual medio del PNB per cápita alcanzó, en 1985-95, 8,4 % en Tailandia, 8,3 % en

China, 7,7 % en Corea, 6,2 % en Singapur, 6 % en Indonesia, 5,7 % en Malasia y 4,8 % en Hong Kong. A efectos de comparación, la tasa correspondiente a España fue de 2,6 % en ese mismo período.

3. Las crisis financieras

Como es bien conocido, los ataques especulativos contra el *baht* tailandés desde mediados de mayo se extendieron al conjunto del sudeste asiático durante el verano. Entre julio y octubre esa moneda perdió un 32 % de su valor respecto de dólar, caída que se vio incluso superada en el caso de la rupia indonesia (35 %) y que se contagió al *ringgit* malayo (25 %) y al peso filipino (19 %). Incluso Singapur, con las reservas en divisas per cápita más altas del mundo, no pudo impedir que su moneda se depreciara en un 10 %. Los índices bursátiles de la zona se desplomaron en un 40-50 %.

Cabe destacar, entre las causas que explican el *castigo* de los mercados financieros internacionales a las monedas y las bolsas del sudeste asiático, los siguientes aspectos de la situación de las economías de esa región desde 1995:

— Un tipo de cambio, respecto del dólar, virtualmente fijo, con objeto de abaratar las importaciones y combatir así la inflación; desde el ini-

cio de la escalada del dólar en la primavera de 1995, las monedas del sudeste asiático se habían, por tanto, apreciado sustancialmente respecto del yen japonés y de otras divisas asiáticas (particularmente del *yuan* chino, que se había devaluado un 30 % en 1994), de resultados de una política de ancla nominal que, sin embargo, ya había demostrado tener, en otras latitudes, grandes inconvenientes.

— Un elevado déficit por cuenta corriente (una media, en 1995-97, de 8,1 % del PIB en Tailandia, de 5,4 % en Indonesia, de 5 % en Malasia y de 4,1 % en Filipinas), financiado con importantes entradas de capital extranjero, sobre todo a corto plazo, dadas las perspectivas de crecimiento, la estabilidad cambiaria y la desregulación financiera.

— Un notable endeudamiento externo, destinado principalmente a financiar inversiones en el sector inmobiliario, como demuestra un servicio de la deuda que ya alcanzaba, en 1996, 33 % de las exportaciones en Indonesia, 15 % en Filipinas y 14 % en Tailandia.

— Una política fiscal expansiva, con objeto de poner en marcha grandes —y en ocasiones dudosamente rentables— proyectos de infraestructura, combinada con una política monetaria moderadamente restrictiva, con objeto de atraer capital foráneo para financiar el déficit corriente.

Como puede verse, se trataba de una situación potencialmente explosiva (de hecho, era una clara *invitación a la crisis*) y, en la práctica, no muy distinta, salvadas las diferencias obvias, de la vigente en México durante 1994, pese a lo cual los Gobiernos de la región apenas tomaron medidas para remediarla, en la confianza de que el crecimiento proseguiría sin sobresaltos.

Las consecuencias previsibles de las crisis financieras son, además del alto coste en divisas en el que los bancos centrales han incurrido en el vano intento inicial de defender la paridad y del aumento en los tipos de interés con idéntico fin, un incremento del coste en moneda local de los empréstitos exteriores, proyectos de infraestructura cancelados o postergados, pérdida de confianza entre los inversores extranjeros y encarecimiento de las importaciones, así como eventual migración empresarial, que puede incluso anular los efectos positivos sobre las exportaciones de la depreciación monetaria.

Con todo, no parece que la crisis vaya a afectar mucho a la inversión directa extranjera y no cabe descartar que la depreciación de las monedas permita aumentar los ingresos en concepto de exportación y por turismo. En Tailandia e

Indonesia, la austeridad fiscal y monetaria, combinada con la apertura financiera, hace augurar, no obstante, mayores tipos de interés, menor inversión y, en suma, menos crecimiento y más inflación. Por ejemplo, el crecimiento del PIB difícilmente superará 1 % en Tailandia en 1997 y 1998, frente a 8,7 % en 1995 y 7 % en 1996.

A finales de octubre pasado, el fracasado intento de los especuladores internacionales por extender tal crisis a Hong Kong, en la idea peregrina de que la moneda local podría perder su paridad fija, vigente desde 1983, respecto del dólar, puso claramente de manifiesto que el sudeste asiático era y es mucho más vulnerable, desde el punto de vista externo, que las economías, más sólidas, del noreste de Asia (Wolf, 1997). En efecto, los pequeños *dragones* (Corea del Sur, Taiwán o Hong Kong), y, claro está, China o Japón disponen de mayores reservas en divisas (220.000 millones de dólares en Japón, 130.000 millones en China, 88.000 millones en Hong Kong, 80.000 millones en Taiwán y 34.000 millones en Corea), tienen una política industrial más eficaz (que les ha permitido, por ejemplo, canalizar la deuda y la inversión externas hacia actividades ahorradoras o generadoras de divisas) y, sobre todo, son menos dependientes del capital foráneo a corto y largo plazo, como indican unas tasas de servicio de la deuda y unos cocientes entre la inversión directa y la formación bruta de capital fijo que muestran valores sustancialmente más bajos.

4. El debate sobre la productividad

La polémica sobre el tipo de crecimiento de Asia oriental, popularizada en un controvertido artículo de Krugman (1994), se remonta, como es sabido, a principios del decenio en curso (véanse Kim y Lau, 1994 y Young, 1994 y 1995). Esos autores se dedicaron, en los primeros años noventa, a descomponer el auge de la orilla asiática del Pacífico entre el atribuible al aumento de los *inputs* (capital y trabajo) y el debido al crecimiento de la productividad de esos factores (PTF, o el residuo resultante). La conclusión principal de tales estudios era que la expansión había obedecido mucho más a la movilización de recursos que a un incremento en la eficiencia: había sido, en suma, un crecimiento por *transpiración* en vez de por *inspiración*. Krugman iba incluso más allá: el auge de Asia oriental no tenía nada de *milagro* (era el mero resultado de inversiones, masivas eso sí, en capital físico y humano) y el creci-

miento de los *dragones* asiáticos era en realidad muy similar al experimentado por nada menos que la Unión Soviética entre 1930 y 1975, de manera que, al igual que en el caso de las economías de planificación central, el crecimiento no se podría mantener a medio plazo. Las tasas de actividad y de inversión, cuyo incremento desde 1960 explicaba, en opinión de esa corriente, la mayor parte del crecimiento económico, no podrían aumentar más allá de un nivel máximo, a partir del cual se empezarían a notar los rendimientos decrecientes, especialmente si los coeficientes capital-producto alcanzaban cifras próximas a las de los países desarrollados.

La primera afirmación pasaba por alto que las tasas de inversión en Asia oriental han sido excepcionalmente altas (35 % del PIB de media, más del doble de las registradas, sin ir más lejos, en América Latina y el triple de las de Europa occidental) y que ese enorme esfuerzo inversor ha descansado en tasas igualmente sobresalientes de ahorro (Singapur ahorra un impresionante 52 % de su PIB, mientras que Malasia, Tailandia o China superan el 35 %, frente al 20 % de América Latina). Además, la tesis del *milagro inexistente* ignora que tales tasas se han combinado con aspectos tan necesarios para el desarrollo como han sido la estabilidad macroeconómica, la orientación al exterior, la enorme eficacia de la política industrial y un aprendizaje técnico, basado en la importación de innovaciones foráneas, sin precedente histórico ni parangón internacional (véase Rodrik, 1997).

Algunos políticos asiáticos se rebelaron contra la comparación de sus países con la extinta Unión Soviética. Por ejemplo, Lee Kuan Yew, el polémico *hombre fuerte* de Singapur y el principal valedor de la controvertida tesis de los *valores asiáticos*, dijo que equivalía a comparar Singapore Airlines (quizá la mejor compañía aérea del mundo) con la tan criticada Aeroflot.

En lo que atañe al fundamento empírico, el Banco Mundial y muchos economistas analizaron detenidamente las cifras de Lau, Young o Krugman para concluir, sencillamente, que estaban equivocadas. Estudios posteriores (Sarel, 1996 y 1997, Bosworth y Collins, 1996, Rodrik, 1997) sugirieron convincentemente que el aumento de la PTF había sido en realidad más alto (de 2 a 4 % en vez de 0 a 2 %) y, sobre todo, que no tendía a la baja, sino que, por el contrario, se observaba un incremento del mismo en años recientes. Otros analistas sugirieron que, incluso si las cifras de Krugman fuesen correctas (lo que, decían, era mucho suponer), Asia oriental se dis-

tinguía precisamente por una demostrada capacidad para reconvertir rápida y continuamente su estrategia de desarrollo. Además, añadían que las masivas inversiones en capital humano (en educación primaria y secundaria, sobre todo) de los últimos decenios garantizarían un crecimiento de la productividad laboral en años venideros (véase *The Economist*, 1995 y 1997).

5. Las economías dinámicas de Asia oriental a las puertas del siglo XXI

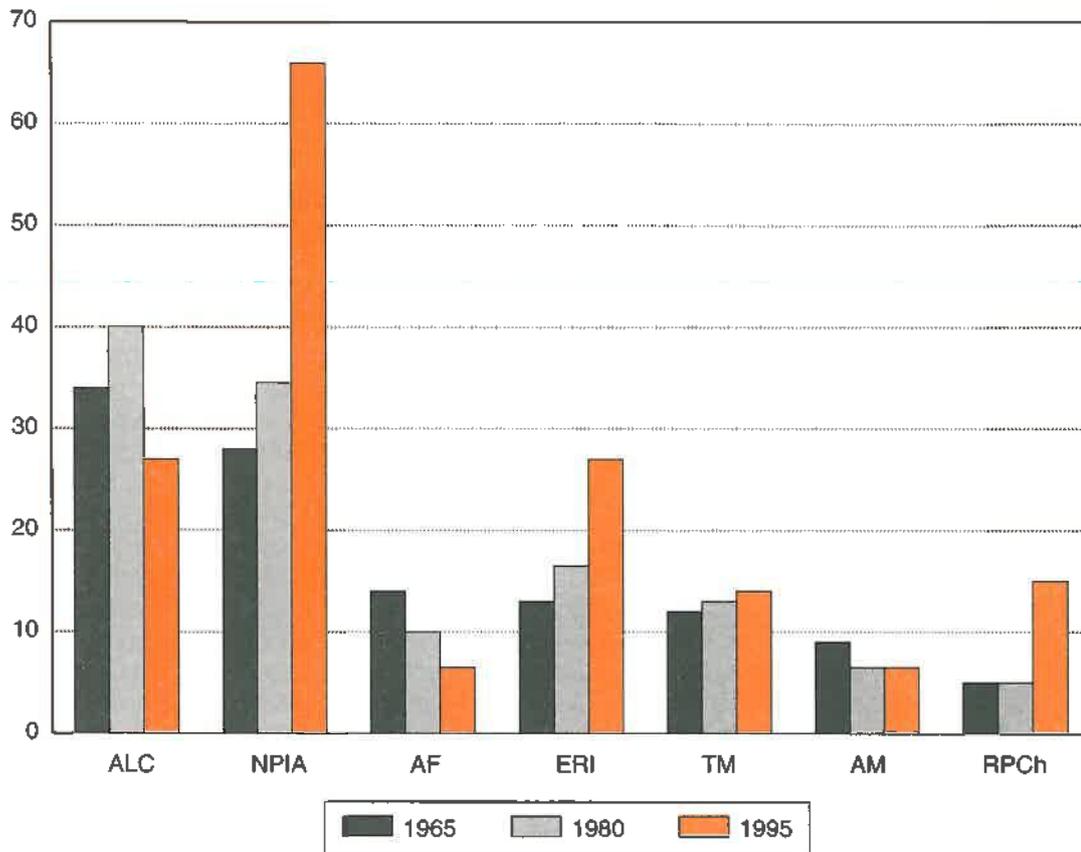
No cabe duda que el auge de la orilla asiática del Pacífico ha conllevado, a lo largo del último medio siglo, inconvenientes importantes, que son hoy cada vez más patentes: entre otros, autocracia, corrupción, infraestructuras inadecuadas, deterioro medioambiental, alto coste social, y, en algunos casos (como en Corea del Sur o Indonesia) concentración de la riqueza industrial en unos pocos conglomerados empresariales.

Con todo, el balance es globalmente positivo. El impresionante progreso alcanzado en cuanto a crecimiento económico sostenido, transformación estructural intensa y mejoras sin precedentes en el nivel y la calidad de vida de la población no oscurece ciertamente esos inconvenientes. Pero tal mejora los relega a un segundo plano si se adopta una perspectiva histórica adecuada.

Baste señalar que a mediados de los años cincuenta Corea del Sur tenía una renta per cápita inferior a las de Angola o Mozambique y que en 1996 ingresó, con un ingreso por habitante de 12.000 dólares en paridad de poder adquisitivo, en la OCDE. Tampoco conviene olvidar que Taiwán, una pequeña isla del tamaño de los Países Bajos o de Cataluña y con 22 millones de habitantes, tiene hoy una renta per cápita en paridad de poder adquisitivo (15.000 dólares) que supera a la de España: en 1950 era inferior a la tercera parte de esta última. Incluso la inmensa China ha conseguido, gracias a la reforma iniciada a finales de los años setenta, cuadruplicar su renta per cápita y convertirse en la segunda mayor economía del mundo. La recuperación (*catching-up*) respecto de los países desarrollados ha sido espectacular en los cuatro *dragones* e incluso en China (véase el gráfico 1).

Entre los años setenta y 1996, el peso conjunto de Japón, los cuatro *dragones*, China, Malasia, Tailandia e Indonesia en las exportaciones mundiales de bienes y servicios pasó de 11,5 % (la cuota de EE.UU. fue de 12,4 %) a 23,1 % (12,8 % de EE.UU.). Se prevé que en 1998 esas econo-

GRAFICO 1
PIB PER CAPITA EN PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO EN PORCENTAJE
DEL DE LOS PAISES INDUSTRIALES, 1965, 1980 y 1995



ALC: América Latina y el Caribe.
 NPPIA: nuevos países industriales asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur).
 AF: África.
 ERI: economías en rápida industrialización (Chile, Indonesia, Malasia y Tailandia).
 TM: Tercer Mundo (países en desarrollo, excluidos los NPPIA).
 AM: Asia meridional.
 RPCh: República Popular China.

Fuente: Adaptación del gráfico 38 de FMI, 1997, pág. 86.

mías de Asia oriental sean el origen de casi una cuarta parte de las exportaciones mundiales de bienes y servicios (FMI, 1997). En 1996, entre los 30 primeros exportadores del mundo se contaban nueve de Asia oriental (Japón, Hong Kong, China, Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Malasia, Tailandia e Indonesia, por ese orden), con una proporción conjunta en las exportaciones mundiales de mercancías que alcanzó 24,7 %, es decir, más del doble que el peso relativo de cada uno de los dos mayores exportadores: EE.UU. (11,9 %) y Alemania (9,9 %).

Todos los analistas —excluyendo, claro está, a los catastrofistas a cuyas tesis se ha hecho mención anteriormente— coinciden en que el crecimiento de la orilla asiática del Pacífico seguirá duplicando, por lo menos, al de los países occidentales desarrollados durante quizá una generación (Bustelo, 1997). Las proyecciones del Banco Mundial hasta el año 2005 sugieren que el crecimiento económico de Asia oriental seguirá siendo muy alto, aunque pasará de triplicar la media mundial a duplicar (aunque con creces) esa media (véase el cuadro 2). Algunos ejercicios

CUADRO 2
CRECIMIENTO ANUAL MEDIO DEL PIB, 1981-2005

	1981-90	1991-94	1995	1996-2005
OCDE	3,1	1,6	2,4	2,8
Europa oriental y ex-URSS	1,8	-9,4	-2,5	4,4
Tercer Mundo	3,0	1,0	3,9	5,3
Asia oriental	7,9	9,4	9,2	7,9
Asia meridional	5,7	3,9	5,5	5,4
Africa subsahariana	1,7	0,7	3,8	3,8
América Latina	1,7	3,6	0,9	3,8
Oriente Medio y Norte de África	0,8	2,4	2,5	2,9
Europa y Asia central	2,1	-9,0	-0,7	4,3
Media mundial	3,1	1,5	2,8	3,5

Fuente: Banco Mundial, 1996, cuadro 1-3.

de prospectiva a más largo plazo (hasta el año 2030, nada menos), como el del CEPIL (1996), que hay que contemplar con todas las cautelas debidas, sugieren que el peso relativo de Asia oriental en la economía mundial (su PIB en paridad de poder adquisitivo respecto del PIB mundial) pasaría de 21 % en 1995 (13 % de China) a 36 % en el año 2030 (25 % de China). En ese mismo período, la parte de Europa occidental descendería de 22 a 12 %.

Todo hace pensar por tanto que nos acercamos a un nuevo siglo que será, con toda probabilidad y pese a las predicciones catastrofistas de algunos agoreros, la centuria del Pacífico y más específicamente de su orilla asiática. El *milagro* de las economías dinámicas de Asia puede hacerse menos vistoso, pero está muy lejos de haberse acabado. □

BIBLIOGRAFIA

- BANCO MUNDIAL (1996): *Global Economic Prospects and the Developing Countries 1996*, Washington DC.
- Bosworth, B. y Collins, S. M. (1996): «Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation», *Brookings Papers on Economic Activity*, núm. 2, págs. 135-203.
- Bustelo, P. (1997): «El perdurable milagro económico de Asia oriental», *Economía Exterior*, núm. 2, otoño, págs. 93-100.
- CEPIL (1996): «Une image de l'économie mondiale à l'horizon 2030», *La Lettre du CEPIL*, núm. 148, julio.
- Desai, V. V. (1997): «Asia's Juggernaut isn't Slowing, It's Only Changing Gear», *Asia Times*, 17 de abril.
- Economist, The* (1995): «Asia: The Miracle of the Sausage-makers», *The Economist*, 9 de diciembre.
- (1997): «The Asian Miracle: Is It Over?», *The Economist*, 15 de marzo.

FMI (1997): *Perspectivas de la economía mundial. Mayo de 1997: La globalización, oportunidades y desafíos*, Washington DC.

Kim, J.-I. y LAU, L. (1994): «The Sources of Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries», *Journal of the Japanese and International Economies*, vol. 8, septiembre, págs. 235-71.

Krugman, P. (1994): «The Myth of Asia's Miracle», *Foreign Affairs*, vol. 73, noviembre-diciembre, pp. 47-56 (trad. cast. en P. Krugman, *El internacionalismo «moderno». La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Crítica, Barcelona, 1997, págs. 121-34).

— (1997): «What Ever Happened to the Asian Miracle?», *Fortune*, 18 de agosto.

Rodrik, D. (1997): «TFPG Controversies, Institutions and Economic Performance in East Asia», *CEPR Discussion Paper*, núm. 1.587, marzo.

Sarel, M. (1996): «Growth in East Asia: What We Can and What We Cannot Infer», *IMF Economic Issues*, núm. 1.

— (1997): «Growth and Productivity in ASEAN Countries», *IMF Working Paper*, núm. 97/97.

Wolf, M. (1997): «The Real Lesson from Asia», *Financial Times*, 2 de septiembre.

Young, A. (1994): «Lessons from the East Asian NICs: A Contrarian View», *European Economic Review*, vol. 38, abril, págs. 964-73.

— (1995): «The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, agosto, págs. 641-80.

China: un mercado emergente para España

1. Introducción

La economía china ha logrado mantenerse al margen de la crisis que ha golpeado a las economías asiáticas en 1997. Por sus perspectivas de crecimiento y por su tamaño, China es sin duda el mayor mercado emergente en el mundo. Para España, sin embargo, los últimos tiempos no han sido buenos, al menos en cuanto a evolución de las exportaciones. Como comentaremos en las siguientes páginas, el mercado chino continuará previsiblemente siendo uno de los grandes mercados emergentes del mundo, pero sus cambios obligan a un esfuerzo de adaptación, que constituye un gran reto para las empresas españolas.

2. La solvencia de la economía china

Desde hace tiempo es frecuente escuchar advertencias sobre los riesgos de inestabilidad a los que se enfrenta China en un futuro más o menos próximo. Estos riesgos apuntan por un lado a factores económicos (el *boom* de la economía se asienta sobre bases frágiles) y por otro a factores políticos (la lucha por el poder dentro del Partido Comunista o las presiones independentistas de ciertas provincias o regiones pueden llevar a una grave crisis de inestabilidad y enfrentamientos interiores).

¿Están justificados estos temores? Creo francamente que no, y que de un análisis medianamente objetivo de los hechos se deducen unas perspectivas razonables de estabilidad para China, tanto en el orden económico como en el político.

Veamos en primer lugar el lado económico. Los fundamentales de la economía china ofrecen un panorama de solvencia y solidez, y que se podría resumir en torno a los cinco puntos siguientes:

1. *Crecimiento*. La economía china ha demostrado durante un largo período de tiempo su gran capacidad de crecimiento. Ha crecido a una medida de un 10 % anual en los últimos veinte años, desde que se lanzó la política de reforma. A pesar de las medidas de lucha contra la inflación, que han permitido situar la tasa de inflación a finales de 1997 por debajo del 2 %, la tasa de crecimiento fue en 1996 de un 9,7 %, y en 1997 se estima en torno al 9 %.

2. *Deuda exterior*. A mediados de 1997 la deuda exterior ascendía a 118.000 millones de dólares. Es una cifra que parece alta en términos absolutos, pero que en términos relativos, y comparativamente con otros países, no debería ser causa de preocupación. De ella, casi el 90 % es

Enrique Fanjul

Presidente del Comité Empresarial Hispano-Chino,
Director de Técnicas Reunidas

deuda a medio y largo plazo; la deuda a corto plazo asciende a sólo 13.000 millones de dólares. Gran parte de la deuda a medio y largo plazo corresponde a préstamos concesionales, con unas condiciones muy favorables. En 1996, el ratio de servicio de la deuda (intereses/exportaciones) fue del 7 %.

3. *Capacidad exportadora.* La economía china ha demostrado una gran efectividad para aumentar sus ingresos exteriores. En primer lugar, para incrementar sus exportaciones, que llegaron a los 151.000 millones de dólares en 1996, con un superávit en la balanza comercial de unos 12.000 millones. En 1997 el superávit de la balanza comercial ha crecido fuertemente, y se estima que sobrepasará los 40.000 millones de dólares.

4. *Reservas de divisas.* A mediados de 1997 las reservas de divisas de China eran de unos 140.000 millones de dólares, lo que convertía a China en el segundo país del mundo con mayor nivel de reservas (después de Japón). A esta cifra habría que añadir las reservas de divisas de Hong Kong, que a mediados de 1997 se situaban en torno a los 80.000 millones de dólares.

5. *Inversiones exteriores.* Desde hace años, China es el segundo destino de inversiones directas exteriores en todo el mundo. Desde que el país se abrió a la inversión extranjera, a finales de los años setenta, y hasta mediados de 1997, se había aprobado un total de 294.000 proyectos de inversión extranjera. Más de 140.000 empresas con participación extranjera se hallaban en funcionamiento. En 1997, la inversión extranjera efectivamente desembolsada ascendió a 40.000 millones de dólares, una cifra que sitúa a China muy por delante de las demás economías emergentes. Aunque estas cifras se moderarán probablemente en el futuro, ponen de relieve el atractivo que ofrece el mercado chino para los inversores extranjeros.

Creo que las cifras mencionadas en los párrafos anteriores son bastante elocuentes respecto a la situación de los «fundamentales» de la economía china. En la vertiente política, sin embargo, no es posible recurrir a indicadores cuantitativos. Como he indicado antes, es fácil encontrar análisis que pronostican graves y desestabilizadoras crisis internas, por diversos motivos. A raíz de la muerte de Deng Xiaoping, se especuló ampliamente acerca de que las luchas faccionales por el poder derivarían en enfrentamientos que podrían llegar a ser violentos. Sin embargo, la sucesión de Deng estaba básicamente cerrada desde bastante antes de que se produjera su muerte

en febrero de 1997. La dirección del Partido Comunista y de la nación está centrada en el Presidente de la República y Secretario General del Partido, Jiang Zemin, aunque ahora tiene una dimensión más colectiva en comparación con el sello altamente personalizado que el poder ha tenido tanto con Mao como con Deng Xiaoping. A lo largo de 1997 hemos asistido a un reforzamiento de la imagen política de Jiang Zemin, apoyado en varios motivos: la recuperación de Hong Kong, la celebración del congreso del Partido Comunista, su viaje a Estados Unidos en el mes de octubre.

Los dirigentes del Partido Comunista, que han demostrado su pragmatismo en estos años, son muy conscientes de los efectos tan perjudiciales que podría tener sobre la economía un proceso de transición inestable, y han hecho todo lo posible por evitarlo. Y lo cierto es que, a pesar de todas las especulaciones que ha habido, la transición a la era post-Deng Xiaoping se ha producido con orden y estabilidad.

A ello ha contribuido el consenso generalizado que existe en el Partido Comunista, y en el conjunto de la sociedad, sobre cuáles deben ser los objetivos prioritarios: la modernización, el desarrollo económico, la apertura al exterior. Los planteamientos izquierdistas que postulaba el maoísmo radical han quedado definitivamente arrinconados. China depende hoy en día del comercio exterior, de las inversiones extranjeras, de todo un conjunto de relaciones económicas con el exterior que se vería muy dañado por una situación de inestabilidad política.

En China hay un consenso masivo sobre las líneas esenciales de la política económica a seguir. Otra cosa es que existan diferencias sobre el ritmo que debe seguir la política de reforma, sobre el alcance que deben tener las medidas concretas de reforma. Estas divisiones están a años luz de las divisiones que había en el Partido en 1976, cuando la sucesión de Mao dio lugar a fuertes luchas por el poder.

Otras previsiones negativas apuntan a los serios riesgos de desmembración territorial y ruptura de su unidad nacional que se ciernen sobre China. La creciente independencia de las provincias, el descontento de las minorías nacionales: éstas serían algunas de las manifestaciones de unas tendencias centrífugas que acabarán, según las previsiones más alarmistas, en la desintegración territorial de China.

La liberalización económica que China ha desarrollado desde que se adoptó la política de reforma ha supuesto un considerable grado de

descentralización, en el sentido de que ha habido un amplio traspaso de poderes desde el «centro» (Pekín) a niveles administrativos de ámbito inferior como provincias, municipios y empresas. Esta descentralización ha ido acompañada de desórdenes y tensiones. Ha habido falta de coordinación, actuaciones *cuasi-independentistas* por parte de ciertos Gobiernos locales, incapacidad del Gobierno central para aplicar sus políticas de orden nacional.

Pero una cosa es la descentralización, o las tendencias centrífugas, a nivel del sistema económico, y otra es la desunión política o el peligro de ruptura de la unidad política de China. Si ha habido descentralización en la organización económica, no la ha habido, en cambio, en la estructura política. El Partido Comunista mantiene una única organización para toda China, y no ha dado signos de que se hayan producido en su seno las tensiones *independentistas* que se han podido dar en el sistema económico. El poder militar ha mantenido una estructura centralizada. No se han apreciado en el Ejército Popular de Liberación indicios que revelen la aparición de fisuras o de divisiones.

Este tipo de previsiones alarmistas, por otro lado, ya se ha dado en el pasado. La realidad terminó desautorizándolas. Poco después de los sucesos de Tiananmen muchos analistas pronosticaron que se iba a producir una involución en la política de la reforma y un retorno hacia el maoísmo. Otros analistas señalaron que el colapso del régimen comunista era inminente, como consecuencia de la presión democrática que había en la sociedad china y del efecto dominó que acarrearía el colapso de los regímenes comunistas de Europa del Este. Ninguna de esas predicciones se cumplió. Ni el régimen comunista se ha derrumbado, ni se ha abandonado la política de reforma y apertura al exterior.

Por último, creo que es conveniente hacer una mención a lo que podría denominarse el *voto del mercado*, que ha puesto de manifiesto una gran confianza en el futuro del país. Miles de empresas de todo el mundo están invirtiendo en China. Cientos de hombres de negocios chinos de ultramar (de Hong Kong, Singapur, Tailandia, Indonesia), de los que cabe esperar un buen conocimiento sobre la situación de China, están también invirtiendo y apostando por China. El *voto del mercado*, el voto de la comunidad económica internacional, es un voto que apuesta, por abrumadora mayoría, en favor de la estabilidad y el optimismo.

3. España: una presencia reducida

La presencia de España en la China de la reforma es muy pequeña, a pesar de los avances que se han registrado en la última década. Podría caerse con una cierta facilidad en el error de pensar que, dado el crecimiento de la exportación española hasta 1995, se ha logrado una posición económica en China relativamente sólida y apreciable. La realidad de la que hay que ser consciente es que España sigue contando en el mercado chino con una presencia comercial reducida.

En este sentido, hay que tener en cuenta que los 110.000 millones de pesetas exportados a China en 1995 (año en el que las exportaciones alcanzaron un valor máximo) representaron aproximadamente un 0,6 % de las importaciones chinas (porcentaje sensiblemente inferior a nuestra participación general en las importaciones mundiales).

Por otro lado, en los últimos tiempos se han producido una serie de hechos negativos en relación con la presencia española en el mercado chino. En primer lugar, se ha producido un descenso de las exportaciones. Después de haber crecido con fuerza entre 1992 y 1994, el crecimiento de las exportaciones fue prácticamente nulo en 1995, mientras que en 1996 se produjo un sensible descenso en relación con 1995 (de más de un 30 %). En 1997 se ha mantenido la tendencia hacia un decrecimiento de nuestras exportaciones.

Numerosos proyectos negociados por empresas españolas se han visto paralizados o anulados. En algunos de ellos se habían firmado protocolos o acuerdos de diverso tipo respaldados por la presencia de autoridades chinas, o los trámites de instrumentación de la financiación por parte española se hallaban muy avanzados. A pesar de todo, los proyectos no han llegado a buen término.

En estos últimos años el grado de utilización de la financiación ofrecida por España ha sido muy bajo. Esto contrasta con las épocas anteriores, en las que se acostumbraba poner a China como modelo de rapidez y eficacia en cuanto a utilización de la financiación que se ponía a su disposición. A partir de 1987 se registra una marcada progresión en la aprobación de créditos FAD para operaciones en China. En 1992 se alcanza un máximo en cuanto a aprobaciones, con 23.186 millones de pesetas. En 1993 y 1994 se produce un fuerte descenso, hasta unos 10.000 millones de pesetas, aproximadamente, en cada uno de

estos años, con una recuperación en 1995, en que las aprobaciones suben hasta casi los 20.000 millones de pesetas. En 1996 la aprobación de créditos FAD para China fue casi nula (una sola operación por un importe de 308 millones de pesetas).

La tendencia al descenso de las exportaciones hay que situarla teniendo en cuenta que en 1994 se realizó en China el gran esfuerzo de promoción comercial que supone la realización de una Expotecnia. A diferencia de lo que sucedió en otros países (Argentina, México), la Expotecnia no ha sido acompañada en los años siguientes a su celebración de un aumento de las exportaciones.

Con la caída de las exportaciones españolas que se ha registrado a partir de 1996, la cuota de España en el mercado chino, que ya era baja, se ha reducido aún más. De confirmarse esta tendencia, nos encontraríamos con que España tiene una cuota de mercado muy pequeña y decreciente en la que está considerada como una de las economías más dinámicas y de mayor atractivo comercial del mundo.

La baja presencia de España es aún más destacada en el caso de las inversiones. Las inversiones españolas efectivamente desembolsadas en 1995 fueron de 26 millones de dólares (según las estadísticas chinas), lo cual representa un porcentaje prácticamente nulo de las inversiones totales recibidas por China (37.800 millones de dólares en dicho año).

Las empresas españolas siguen enfrentándose a dos serios obstáculos, interrelacionados entre sí: el desconocimiento y la falta de credibilidad tecnológica de nuestra industria. Las empresas españolas de tecnología y bienes de equipo que operan en China tropiezan con un serio desconocimiento de la capacidad industrial y tecnológica de España. No se trata de un problema exclusivo de China, sino un problema que se presenta en muchos de nuestros mercados exteriores. En una mayoría de los casos, lo primero que ha tenido que hacer una empresa española que aspiraba a competir en China en un proyecto de alto contenido tecnológico ha sido convencer al cliente de que era capaz de realizar el proyecto con los requisitos técnicos exigidos, y de que en España se fabricaban bienes de equipo tan avanzados como en los demás países occidentales.

Las razones de esta falta de credibilidad tecnológica hay que buscarlas en parte en el retraso del proceso de internacionalización de la economía española. Por su menor y más tardía presencia exportadora en comparación con los

competidores del mundo industrializado, España es poco conocida en los mercados internacionales, y la imagen que lleva asociada no es la de un país industrializado capaz de realizar proyectos de alto nivel tecnológico.

Existe el riesgo de caer en el espejismo de pensar que este problema de credibilidad ya ha sido superado. La Expotecnia de 1994, los proyectos que han sido realizados por empresas españolas, podrían llevar a la conclusión de que no hay un problema serio de imagen. Esta conclusión sería errónea. China es un país inmenso: los proyectos realizados por empresas españolas hasta la actualidad han servido para que España sea conocida sólo en algunos sectores y zonas del país. España sigue siendo una gran desconocida en la mayor parte de China.

Hay que ser también consciente de la importancia que han tenido los grandes proyectos (siderurgias, centrales eléctricas, plantas petroquímicas) para promover la imagen de España en China. La realización de grandes proyectos ha permitido la difusión de la imagen de España como una economía industrializada y tecnológicamente avanzada. La exportación de bienes de consumo, de materias primas, de bienes intermedios, ocupan en la exportación española un papel que es sin duda muy destacado. Sin embargo, este tipo de exportación no tiene la resonancia pública, de imagen, que tiene la exportación de un gran proyecto. Ello se debe en primer lugar al tamaño de la operación. Una operación de exportación de un gran proyecto puede suponer muchos cientos de millones de dólares. Por ello tiene una proyección pública que no tiene la exportación de otros productos. Los países industrializados tienen una idea muy clara respecto a la necesidad de apoyar a sus empresas en la consecución de grandes proyectos, y lo corriente es ver a sus Administraciones y gobernantes actuando de múltiples formas en apoyo de aquéllas. En el caso de China, países como Alemania, Francia, Gran Bretaña o Italia han apoyado de múltiples formas la realización de grandes proyectos por parte de sus empresas.

4. Nueva etapa, nuevas estrategias

A mediados de los años noventa, los cambios tanto en las regulaciones internacionales del comercio exterior como en el funcionamiento interno de la economía china, han transformado profundamente el marco de actuación de España

en China, abriéndose una nueva etapa que plantea importantes retos y dificultades.

Como condicionantes de esta nueva etapa cabe destacar, en primer lugar, las limitaciones internacionales para el empleo de financiación concesional. De acuerdo con las normas establecidas en el Consenso OCDE, los créditos concesionales sólo pueden emplearse, en principio, para proyectos «comercialmente no viables», es decir, proyectos que, en términos de su viabilidad económica, no pueden financiarse en condiciones de mercado. Esta limitación ha afectado de manera muy directa a las empresas españolas, ya que la exportación se había apoyado de manera decisiva en la disponibilidad de financiación concesional.

Los sectores en los que se concentró la actuación de las empresas españolas eran sectores comercialmente viables. En cuanto a grandes proyectos, los sectores en los que éstas han tenido una mayor participación fueron el sector petroquímico, el siderúrgico y las centrales eléctricas. Todos ellos pueden ser considerados como comercialmente viables. En cuanto a proyectos de tamaño pequeño y mediano, los principales sectores fueron la maquinaria textil, máquina herramienta, maquinaria para la industria agroalimentaria, maquinaria para el tratamiento del cuero. Como en los grandes proyectos, se trata de sectores de los que cabe esperar en principio que sean capaces económicamente de financiar sus inversiones en condiciones de mercado.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta los cambios en el funcionamiento de la economía china. Aparte de la política de relativa moderación del crecimiento económico que el Gobierno chino viene impulsando desde 1993, un elemento clave ha sido la creciente autonomía de los agentes económicos (empresas, Gobiernos provinciales y municipales, bancos). Dentro de la creciente autonomía de los agentes económicos hay que destacar al sistema bancario. Los bancos disponen hoy en día de mucho mayor poder que antes para aprobar sus créditos. Es normal que los proyectos en China tengan un alto componente local, y por tanto precisen de una elevada financiación local. La negativa de los bancos, en función de su nueva autonomía, a otorgar la financiación para la parte local, ha hecho que numerosos proyectos se hayan paralizado o cancelado, a pesar de que tuvieran resuelta la financiación de la parte exterior.

A finales de 1997, cuando se escriben estas líneas, eran manifiestos los signos de agotamiento de la estrategia que había mantenido

España para promover su presencia económica en la China de la reforma. De una forma esquemática, se puede decir que esa estrategia, que dio resultados muy positivos hasta mediados de los años noventa, se había basado en la exportación. Dentro de ella, a su vez, predominaban las exportaciones de plantas industriales, de maquinaria, asociadas al desarrollo de proyectos.

A principios de 1997, el Comité Empresarial Hispano-Chino elaboró un documento sobre las relaciones comerciales con China. En dicho documento, se realizaban una serie de propuestas sobre la estrategia comercial cara al futuro. La primera de estas propuestas se refería, significativamente, al apoyo institucional. Los aspectos político-institucionales tienen una gran importancia en China: visitas mutuas de representantes de la Administración, los contactos de todo tipo (no únicamente en el ámbito económico, sino también en otros ámbitos, como el cultural, el científico, el político). En 1995 y 1996, desgraciadamente, la presencia institucional española en China fue muy escasa. Mientras docenas de ministros de países europeos acudían a visitar a China, con el objetivo, en primer lugar, de apoyar su presencia económica, hubo muy pocas visitas de autoridades españolas. Esta situación, afortunadamente, ha cambiado en 1997. En mayo visitó China el Secretario de Estado de Comercio. A principios de noviembre lo hizo el Ministro de Industria. En ambos casos, los acompañaron grandes delegaciones de empresarios, en un reflejo del interés que el mercado chino tiene para las empresas españolas.

En segundo lugar, se resaltaba la importancia de la financiación. El establecimiento de protocolos financieros que recojan cifras importantes de financiación para la realización de proyectos por empresas españolas tiene una especial significación, por el mensaje que supone para las autoridades y las empresas chinas acerca de la importancia que España asigna a China. En este sentido, debe ser valorado positivamente el protocolo financiero para el período 1997-1998, firmado en mayo de 1997, con ocasión de la visita del Secretario de Estado de Comercio, José Manuel Fernández Norniella. Este protocolo, con 600 millones de dólares, de los cuales 300 millones son créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo, es el mayor de los firmados con China hasta la fecha.

Al principio de este artículo se mencionaba la gran expansión que han registrado las inversiones extranjeras en China. Sin embargo, la presencia inversora española ha sido muy reducida.

Las empresas españolas interesadas en invertir en China se enfrentan a obstáculos variados: lejanía, desconocimiento del mercado chino, de su funcionamiento, de sus leyes, altos costes de los procesos de negociación, etc. Estos obstáculos tienen una especial relevancia en el caso de empresas pequeñas y medianas.

Ha habido un cambio sustancial en la orientación de las empresas extranjeras que están invirtiendo en China. En una primera etapa, en los años ochenta, su objetivo primordial era utilizar China como una plataforma exportadora, aprovechando sus bajos costes de mano de obra. Hoy en día, cada vez son más numerosas las empresas que invierten para aprovechar la capacidad de demanda del propio mercado chino. El crecimiento económico ha hecho que surja una capa de población con una capacidad adquisitiva relativamente alta (entre 5.000 y 10.000 dólares de renta per cápita), una capa que fácilmente podría suponer (las estimaciones al respecto son poco precisas) en torno a un 5 % de la población china. Es un porcentaje reducido en términos relativos, pero que en China representaría unos 60 millones de personas. Muchas empresas fabricantes de bienes de consumo se están instalando en China con el objetivo de vender en el mercado doméstico. Y qué duda cabe que hay muchas empresas españolas en el sector de bienes de consumo que podrían ser competitivas y tener éxito invirtiendo en China.

Tanto por el tamaño de China, como por el proceso de descentralización que se ha registrado, desde el Comité Empresarial Hispano-Chino se ha recomendado el desarrollo de iniciativas de concentración, tanto geográfica como sectorial. La concentración de esfuerzos puede permitir obtener una mayor efectividad de los mismos, por varias razones. Facilita un mejor aprovechamiento de un factor, las relaciones personales, que desempeña un papel fundamental en China. Asimismo, facilita un mejor aprovechamiento del apoyo político e institucional, que si no se puede dispersar entre numerosos sectores, regiones, instituciones. Otra ventaja de una política de este tipo es que fortalece la fuerza comercial y la capacidad de negociación de España y las empresas españolas. Finalmente, puede mencionarse que otros países, más poderosos económica y políticamente que España, han considerado apropiado desarrollar iniciativas de concentración geográfica. Japón (que está presente de forma masiva en toda China, dada su potencia económica y su proximidad) ha dedicado una atención preferente a ciertas ciudades (como Dalian). Gran

Bretaña estableció una línea especial de financiación para la ciudad de Wuhan. Singapur está desarrollando un gran parque industrial en Suzhou (provincia de Jiangsu).

El Comité Empresarial Hispano-Chino promueve desde 1995 una iniciativa de concentración en la ciudad de Tianjin. Situada a unos 120 kilómetros al este de Pekín, Tianjin (que constituye una de las cuatro municipalidades independientes de China, junto con Pekín, Shanghai y Chongqing) presenta varias ventajas. En primer lugar, es un gran centro económico e industrial, con cerca de 11 millones de habitantes, un nivel de renta per cápita relativamente elevado, una base industrial amplia y diversificada. Tiene una excelente localización, en el centro de una zona de China altamente poblada y de gran desarrollo económico. Sólo entre Tianjin, la vecina municipalidad de Pekín y la provincia de Hebei (que *envuelve* a Pekín y Tianjin), hay una población de cerca de 100 millones de personas. Por otra parte, Tianjin cuenta con buenas facilidades de comunicación: uno de los puertos más activos de China, aeropuerto internacional, conexión con Pekín mediante autopista.

De hecho, Tianjin ya es sede de varias empresas mixtas chino-españolas, del grupo ALSA, Nutrexp, Irizar, etc. Existe pues una cierta base que ya está establecida, y que sitúa a Tianjin como el primer foco de inversiones españolas en China.

En cualquier caso, la realización de acciones de promoción con Tianjin no implica ningún tipo de exclusividad geográfica por parte de España, ni la asunción de ideas como que España renuncia a estar presente en otras partes de China. Por el contrario, si las iniciativas que se pusieran en marcha con Tianjin tuvieran un resultado satisfactorio, podría plantearse posteriormente el llevar a cabo iniciativas similares en otras zonas de China.

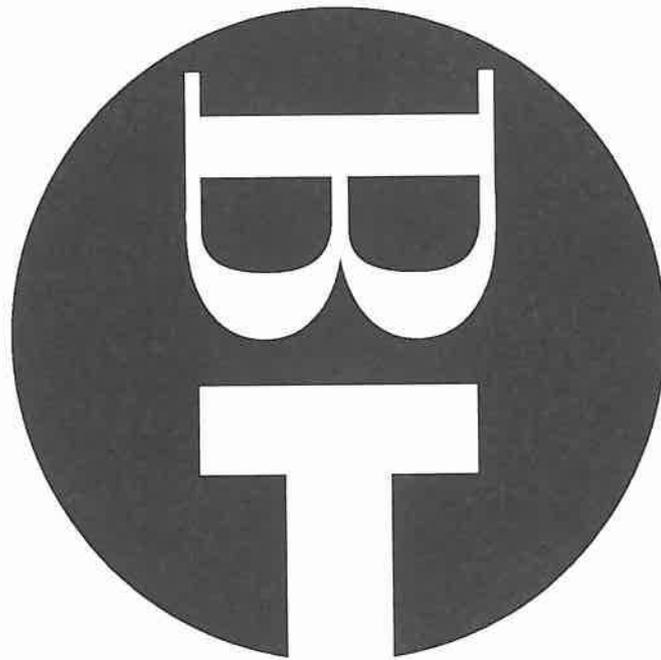
Por último, las empresas españolas afrontan el reto de adaptarse a las nuevas prioridades sectoriales de China. Los proyectos industriales han perdido peso en cuanto a la cooperación exterior. Los sectores en auge hoy en día son básicamente tres: energía, infraestructura (en un sentido amplio: carreteras, puertos, aeropuertos) y medio ambiente (como plantas de tratamiento de aguas o de residuos sólidos). China va a invertir en estos sectores en el próximo futuro muchas decenas de miles de millones de dólares. Son sectores en los que la financiación desempeña un papel clave, que en muchos casos son susceptibles de empleo de financiación concesional, y que reci-

ben una atención preferente por parte de los organismos multilaterales como el Banco Mundial o el Banco Asiático de Desarrollo. Por otro lado, son sectores en los que, en muchos casos, las empresas españolas disponen de una capacidad competitiva, que han demostrado sobradamente en otros países. En algunos de ellos, como el de energía eléctrica, España ya ha participado en proyectos importantes en China. Pero en una mayoría de ellos es desconocida y apenas tiene referencias. El reto a corto plazo es que las empresas españolas puedan desarrollar algunos proyectos en estos sectores, con el fin de demostrar su capacidad.

Con imaginación para desarrollar nuevas estrategias, con apoyo institucional, con capacidad de adaptación a sus prioridades sectoriales, las empresas españolas pueden y deben aspirar a tener un papel relevante en la China de la reforma, el mercado emergente más grande del mundo. □



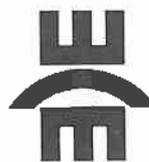
Si busca un economista, aquí lo encontrará



La Bolsa de Trabajo
del Colegio de Economistas
de Madrid,
con sus once mil colegiados,
está en condiciones
de proporcionarle el economista
que mejor se adapte
a sus necesidades específicas.
Póngase en contacto
con nosotros y lo comprobará.



**Bolsa de
Trabajo**



**Colegio de
Economistas
de Madrid**

Flora, 1. 28013 Madrid. Teléfonos: 559 46 02 y 559 46 59

Países emergentes en Africa del Norte

En Africa del Norte hay seis países, de Oeste a Este: los cinco del Magreb (Mauritania, Marruecos, Argelia, Túnez y Libia) y Egipto. De ellos sólo Marruecos y Túnez responden hoy al título del artículo.

Mauritania tiene una superficie que duplica a la española, casi toda ocupada por el desierto, y una población de poco más de dos millones de habitantes. Es un mercado de poca demanda, salvo quizá para temas relacionados con la pesca, la minería, las infraestructuras y el desarrollo social, siempre en proyectos con financiaciones blandas internacionales.

Argelia es un país de gran potenciabilidad, con más de dos millones de km², una población de casi 30 millones de habitantes, un campo feraz, si fuera bien explotado, e importantes recursos naturales, sobre todo hidrocarburos, de los que dependen casi exclusivamente los ingresos del país, que han tenido un apreciable incremento desde la reciente puesta en servicio del gasoducto que cruza Marruecos y el estrecho de Gibraltar, un muy importante proyecto de ingeniería realizado por España para abastecerse del gas argelino (es, por cierto, raro y satisfactorio que el terrorismo islámico esté respetando los gasoductos que unen Argelia con Europa).

Sin embargo, la deuda externa absorbe una gran parte de aquellos ingresos, la otrora pujante agricultura está semiabandonada y las faraónicas industrias construidas hace años están hoy en situación casi ruinosas cuando no semiparalizadas por falta de repuestos, materias primas, etcétera.

La situación política en Argelia es explosiva desde 1992, en que se anularon las elecciones legislativas que había ganado el Frente Islámico de Salvación (FIS) en la primera vuelta.

Desde entonces se vive una no declarada guerra civil con terribles matanzas de indefensas poblaciones civiles a cargo del Ejército Islámico de Salvación (AIS) y los Grupos Islámicos Armados (GIA) y las consiguientes represiones militares y de la policía.

Las elecciones parlamentarias de junio del 97 y las municipales del pasado mes de octubre no parecen haber resuelto mucho, siendo las últimas motivo de una serie de manifestaciones populares denunciando el fraude electoral.

Los europeos están en Argelia expresamente condenados a muerte por el fundamentalismo, siendo ya muchos los que han caído. Por todo lo dicho este gran mercado potencial no es hoy especialmente atractivo.

Enrique Fernández de Córdoba
Doctor Ingeniero Industrial
Delegado de SEPI para Africa del Norte

Libia tiene más de tres veces la extensión de España, aunque buena parte sea desierto, una población de unos 4 millones de habitantes y considerables recursos petrolíferos, de los que prácticamente depende la economía del país.

Desde 1969, es Jefe del Estado el Coronel Muamar El Gadafi, que gobierna en un régimen militar, y cuya radical postura revolucionaria antioccidental y el aparecer implicado en diversos incidentes y acciones terroristas, provocó el bombardeo selectivo de la Fuerzas Aéreas de EE.UU. en 1986 y posteriormente la resolución 731 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas decretando el embargo aéreo y militar de Libia, que no puede tampoco, por tanto, considerarse ahora un «país emergente».

Egipto, tiene una superficie que duplica casi exactamente a la española, cerca de 60 millones de habitantes y una situación macroeconómica muy positiva en el 96: crecimiento del 4 % del PIB, inflación del 7 % (21 % en el 92) y un 1,3 % del PIB de déficit presupuestario.

Su actuación durante la Guerra del Golfo y su situación estratégica en la problemática área del Cercano Oriente, le facilita a Egipto un apoyo internacional plasmado en ayuda financiera, un programa de reformas acordado con el FMI contra un préstamo de casi 400 millones de dólares y un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea que está todavía en negociación con ciertas dificultades.

Sin embargo, el turismo, que representa la segunda fuente de divisas para Egipto, ha sufrido un nuevo golpe brutal con el reciente atentado en Luxor que supuso el asesinato de 58 turistas extranjeros.

Desde que comenzó la ola de violencia integrista en 1992, más de 1.300 personas han muerto en el país, de ellas más de un centenar de turistas.

Los ingresos por turismo suponen para Egipto 4.000 millones de dólares al año, cantidad del mismo orden que sus exportaciones y ocho veces superior a las inversiones extranjeras directas. Y las anulaciones de reservas turísticas están siendo masivas.

Por otra parte, la productividad laboral egipcia es apenas dos tercios de la marroquí.

Dado todo lo anterior, consideramos a Egipto como un mercado potencial muy interesante, pero que todavía no sería clasificable como emergente.

Nos quedan Marruecos y Túnez que, esos sí, procuraremos explicar que es razonable calificarlos como países emergentes.

Las posibilidades de Marruecos

Marruecos tiene casi 30 millones de habitantes y una extensión algo menor que España, unos 450.000 km² (si se añadiera el Sahara, serían 710.000 km²). Se calcula que la población marroquí superará a la española en el año 2015.

Empezaremos por recordar que todo el Magreb tiene una fortísima dependencia comercial respecto a la Unión Europea, donde trabajan además unos seis millones de magrebíes, cuyas remesas suponen (como antes para España) una de las fuentes importantes de divisas.

Ambas orillas del Mediterráneo se miran aun con cierto recelo (quizá sobre todo desde España) pero, según la vieja frase, están condenadas a entenderse.

Nos atrevemos a pronosticar que, a medio plazo, los países del Magreb estarán bastante más implicados con la Unión Europea que los de Iberoamérica, y que para entonces (salvo incidencias políticas) habrá una explosión económica positiva en Marruecos y en Túnez.

La Unión Europea mira hacia el sur bajo dos puntos de vista. Uno el político: interesa fortalecer el flanco sur ante el contagio del integrismo islámico, para lo que debe aumentarse el nivel de vida, para lo cual hay que lograr un desarrollo que creará puestos de trabajo que frenarán además la emigración galopante.

España impulsó la Conferencia Euromediterránea de Barcelona con esos objetivos, y Bruselas ha puesto en marcha diversos programas para ello.

Pero el otro punto de vista es más tangible, por cuanto es empresarial: algunos de esos países, tan cercanos geográficamente, tienen importantes ventajas que ofrecer a inversores extranjeros que fabriquen sus productos en ellos y reexporten luego al gran mercado europeo.

Sigamos con Marruecos, al que el rey Hassan II compara con un árbol que tiene sus raíces en Africa, pero cuyas ramas atraviesan el estrecho de Gibraltar y llegan con sus frutos a Europa.

Marruecos, al contrario que otros países del área, no perteneció al imperio otomano y hace siglos que es un Estado con una identidad nacional bien definida.

Idriss, el primer soberano, era contemporáneo de Carlomagno y de Haroun El Rachid, el famoso califa inmortalizado en «Las mil y una noches». Además, el Rey de Marruecos es «Amir Al Mouminine» (Comendador de los Creyentes), y por tanto no sólo es el jefe político, sino también el religioso, como antiguamente los califas histó-

ricos. Además, al ser descendiente directo del Profeta, el Rey disfruta de «Baraka», lo que significa que es depositario de una sacralidad que le es intrínseca, independientemente de los aspectos políticos. Ello convierte a Marruecos en un reducto de estabilidad frente al problema fundamentalista en la vecina Argelia, Egipto, etcétera.

Hassan II, llamado «el Reunificador, el Salvador y el Reagrupador», está occidentalizando Marruecos al máximo posible en aspectos políticos y económicos y también culturales en sus facetas técnicas, procurando, al tiempo, en un difícil equilibrio, mantener las tradiciones religiosas, sociales, etcétera.

Su gran objetivo sería conseguir que Marruecos fuera para la Unión Europea algo parecido a México frente a EE.UU., lo que, con todos los matices que se quieran, no parecería nada descabellado.

España tiene ahí un muy destacable papel a jugar pues somos el evidente paso natural hacia Europa de sus mercancías y sus emigrantes, somos ya su segundo cliente y su segundo proveedor, después de Francia, así como la más importante fuente de inversión extranjera en 1996, con el 28 % del total y con más de 700 empresas españolas instaladas.

Tampoco debe olvidarse la huella que en nuestra idiosincrasia dejó una presencia árabe de ocho siglos, que hasta nos hace invocar al dios mahometano cada vez que decimos ¡Ojalá! y que, salvada la barrera del francés (en el norte del país se habla bastante castellano) permite que los españoles tengan con los marroquíes una facilidad de relación bastante superior a la de cualquier otro europeo.

España, y sobre todo Andalucía, («El Andalus») representa para los marroquíes su pasado histórico glorioso con, por ejemplo, el magnífico califato de Córdoba (que dicen, con no poca razón, que lindaba entonces al norte con reinos cristianos poblados por gente ruda, inculta y sucia) y monumentos como su mezquita, la Alhambra de Granada, la Giralda de Sevilla, etc., que están entre los principalísimos símbolos de la cultura árabe en el mundo.

Desde el punto de vista político, y además de lo mencionado respecto a la UE, serían destacables las buenas relaciones de Marruecos con EE.UU. y el prestigio de Hassan II en el mundo árabe. Y en política interior, cabe señalar la reciente Constitución que contempla dos cámaras legislativas, las elecciones del 14 de noviembre, de las que saldrá seguramente un Gobierno de coalición entre la agrupación opositora «Koutla» y el partido centrista RNI, dependiendo

todavía de los resultados de las nuevas elecciones del 5 de diciembre a la «Cámara de los Consejeros». En cualquier caso el actual Gobierno debería cesar en sus funciones en el próximo mes de enero, y si, como parece previsible, la coalición de izquierda «Koutla» accede al poder, se habrá cumplido el objetivo perseguido desde hace algunos años por el Rey (68 años), cuya salud parece haberse restablecido después de la crisis sufrida en 1996.

Evidentemente no puede hacerse un comentario sobre la política en Marruecos sin mencionar el tema del Sahara y del referéndum patrocinado por la ONU, en el que, como es sabido, el gran escollo es definir, al gusto de Marruecos y del Polisario, quienes tendrán derecho a votar. La última fecha prevista para la celebración del referéndum es el 7 de diciembre de 1998, y es mencionado en la prensa local como «referéndum confirmativo de la marroquinidad de nuestras provincias saharianas».

Hassan II ofrece al Polisario, al margen del referéndum, un Gobierno autónomo (previsto en el concepto regional de la nueva Constitución) bajo soberanía marroquí.

Respecto al problema del integrismo, en Marruecos sonó la alarma con el atentado de Marrakech, en 1994, en el que murieron dos españoles y que supuso un serio incidente diplomático con Argelia, a quien se acusó formalmente de provocarlo.

A las pocas semanas estaban detenidos los autores del atentado, no habiendo vuelto a repetirse un incidente de este tipo desde hace más de tres años.

Actualmente, las autoridades marroquíes reconocen la infiltración en la Universidad y han aceptado que la rama moderada del integrismo, con el apoyo del Istiqlal, se haya presentado a las recientes elecciones bajo la sigla del MPCD (Movimiento Popular Constitucional y Democrático), que obtuvo 9 de los 325 escaños.

Aquel único atentado supuso, sin embargo, un apreciable descenso en la corriente turística y que todavía se nos diga a los que vamos asiduamente a Marruecos que «si no nos da miedo viajar a un país tan peligroso», a lo que suelo responder que me siento más seguro en las calles de Rabat o Casablanca que en las de Madrid.

Y puesto que se ha mencionado el turismo, lo destacaremos como uno de los sectores de enorme potencialidad en los que el empresariado español tendría que hacer mucho más de lo que ya hace.

Aunque no sea aquí aplicable el clásico principio físico de los vasos comunicantes parecería

casi físicamente absurdo que en España recibamos del orden de los 50 millones de turistas al año y que a Marruecos, a 14 km de distancia, acudan apenas dos millones.

Teniendo Marruecos un pueblo hospitalario, estupendas playas con sol y pesca, un precioso interior con valles, desiertos, montañas y caza, interesantes monumentos históricos (a veces mal conservados), una variada, sabrosa y distinta gastronomía, precios razonables, un pintoresco exotismo para los europeos... y una infraestructura y organización muy necesitadas de mejora. La enorme experiencia turística española tendría que volcarse en ese mercado emergente tan cercano.

Los demás sectores claves hoy en Marruecos son los fosfatos y sus derivados, la agricultura, la pesca y la industria, sobre todo la textil, experimentando también un fuerte crecimiento las infraestructuras en general y la energía, las comunicaciones, la defensa del medio ambiente y el desarrollo social.

En el primer semestre de 1997 las exportaciones del poderoso grupo Office Chérifien des Phosphates (OCP) han supuesto el 29 % de las exportaciones globales del país, incluyendo el ácido fosfórico, fertilizantes, fosfato en bruto, etcétera.

Los equipos, servicios, repuestos, transportes, etc., relacionados con esos productos, son pues un importante mercado en Marruecos, subrayando además que, según se indica en el cuadro número 1, la segunda partida que importa

España (después de productos de la pesca) es precisamente el fosfato de calcio (10.670 millones de pesetas en 1996).

Las cifras macroeconómicas indican que la agricultura, silvicultura y pesca suponen del orden del 15 % del PIB marroquí.

Sin embargo, la dependencia del bienestar nacional de la pluviometría, y por tanto de una buena o mala cosecha, es muy superior a ese porcentaje. La desastrosa sequía de 1995 fue definida por el rey Hassan II como «Tragedia nacional». Existe, por ello, un ambicioso programa de construcción de embalses, regadíos, cultivos intensivos, etc., y unas consiguientes necesidades de tecnologías, equipos, frigoríficos, agroindustria, etc., siendo aconsejable conectar para ello con los Office Regional de Mise en Valeur Agricole (ORMVA).

Pero la excesiva dependencia de la agricultura hace mirar al Gobierno marroquí hacia otros sectores, por ejemplo la pesca, que si bien tiene ya un razonable peso específico, debe considerarse que será en los próximos años sujeto de una fuerte nacionalización, modernización y desarrollo.

La principal partida de nuestras importaciones de Marruecos es la pesca (17.697 millones de pesetas en 1996), y es fácil recordar la problemática negociación de la renovación del Tratado de Pesca con la UE (léase con España) en 1995.

Es evidente la tendencia marroquí a restringir la pesca en sus caladeros a barcos extranjeros y al

CUADRO 1
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ENTRE ESPAÑA Y MARRUECOS
(DATOS A 1996 DE LOS 15 PRODUCTOS MAS IMPORTANTES)

Importaciones			Exportaciones		
Arancel	Mill. de pts.	Producto	Arancel	Mill. de pts.	Producto
1. 251010	10.670	Fosfatos de calcio	1. 271000	8.052	Aceite de petróleo
2. 030749	6.486	Jibias	2. 999000	3.247	Mercancía sin especificar
3. 030613	4.450	Camarones	3. 520942	2.898	Tejidos de algodón
4. 620342	3.683	Pantalones	4. 240220	2.585	Cigarrillos
5. 260800	3.435	Zinc	5. 271113	1.819	Butano
6. 030759	2.965	Pulpos	6. 731021	1.798	Latas de conservas
7. 780110	2.751	Plomo	7. 550962	1.604	Hilados de fibras
8. 030269	2.720	Pescado fresco	8. 390110	1.462	Polietileno
9. 260300	2.545	Cobre	9. 690890	1.347	Baldosas y losas
10. 09420	1.785	Pimientos	10. 870421	1.185	Furgonetas
11. 310540	1.771	Fertilizantes	11. 520931	1.135	Tejido de algodón
12. 310740	1.534	Fertilizantes	12. 847989	1.126	Máquinas
13. 252310	1.096	Cemento	13. 441510	1.071	Envases de madera
14. 030741	1.076	Jibias	14. 320740	1.039	Fibra de vidrio
15. 620520	1.040	Camisas de algodón	15. 560311	1.021	Telas sin tejer

Fuente: Icesx.

tiempo la propia insuficiencia, todavía, para sustituirlos totalmente por barcos y tripulaciones nacionales, habiendo ya anunciado las autoridades que no se revisará el citado acuerdo de pesca, que expira en 1999. España tendrá que adaptarse a esa tendencia y aprovechar, al menos, la correspondiente necesidad en tecnologías, equipos portuarios y marítimos y las consiguientes inversiones, empresas mixtas, etcétera.

El desarrollo industrial en Marruecos está en expansión, pero tiene todavía un amplio horizonte por delante. Desde el punto de vista español, es especialmente destacable el sector textil, pues nuestra segunda partida de exportaciones (6.658 millones de pesetas en 1996) está compuesta por tejidos, hilados y telas y la tercera posición de nuestras importaciones son pantalones y camisas (4.723 millones de pesetas en 1996). Varios empresarios textiles españoles han invertido en Marruecos y fabrican allí sus productos aprovechando la eficaz y barata mano de obra marroquí. Reexportan parte de la producción a España y dirigen el resto a otros países de la Unión Europea. Téngase en cuenta que el costo real de la hora de operario marroquí es del orden de 1,5 dólares «con una calidad y productividad comparables a las del operario español».

Esa frase y las que siguen se las he oído a empresarios españoles instalados en Marruecos: «Marruecos es todavía un gran desconocido (...). Estamos orgullosos del personal y muy satisfechos (...) los marroquíes ponen entusiasmo por hacer bien su trabajo (...). Aconsejo que vengáis a Marruecos y busquéis un buen socio marroquí (...) hay paz social (...) entorno económico positivo en país en fase de modernización y crecimiento».

Pero evidentemente también hay inconvenientes: El sistema fiscal es complicado y las aduanas tienen una pesada burocracia y son un grave problema, barreras arancelarias excesivas, terrenos carísimos, electricidad cara, costes financieros muy elevados... Sin embargo «la imagen de Marruecos es peor que la realidad, casi todo es mucho mejor de lo que se cree (...) y los productos manufacturados en Marruecos circulan sin trabas por la Unión Europea».

Claro que todo eso no es aplicable sólo al sector textil. Ya hay más de 700 empresas españolas instaladas en Marruecos dedicadas a los electrodomésticos, productos lácteos, siderurgia, ingeniería, hostelería, pesca, obras públicas, energía, electrónica, etcétera.

El Gobierno español ha firmado en los últimos años varios acuerdos importantes para facilitar

el comercio y las inversiones en Marruecos. En 1993 entró en vigor el Tratado de Amistad, Buena Vecindad y Cooperación, que supuso una línea de crédito de 150.000 millones de pesetas, ampliada en febrero del 96 a una nueva cantidad idéntica, y con vigencia hasta el año 2001:

- 60.000 millones de pesetas FAD.
- 60.000 millones de pesetas Condiciones OCDE.

- 30.000 millones de pesetas Condiciones FED.

Se incluye la posibilidad de diseñar financiaciones «a la carta», en créditos mixtos de diversas composiciones para proyectos de interés común a ambos países, a estudiar caso por caso, o para suministro de bienes y servicios españoles con el mayor valor añadido posible.

El Acuerdo no está diseñado específicamente para la inversión en empresas mixtas, pero hay dos «ventanillas» para poder encauzarlo hacia este objetivo: ICEX y COFIDES.

En diciembre del 96 se firmó un Protocolo Financiero para PYMES, que establece una línea de crédito más ágil, con un tope de 6.000 millones de pesetas FAD más otros 6.000 millones de pesetas en condiciones OCDE. Las condiciones FAD serán a 25 años, con 10 años de gracia y 1,5 % de interés. Se exige, además, garantía del Ministerio de Finanzas marroquí y V.º B.º de la Secretaría de Estado de Comercio de España. El Protocolo sería aplicable a proyectos comprendidos entre 20 y 70 millones de pesetas.

También en diciembre de 1996 se firmó un Acuerdo de conversión de deuda marroquí en inversiones españolas. El importe previsto es de 6.250 millones de pesetas o 50 millones de dólares. Se considera un 12 % de descuento máximo ofrecido a los inversores (a estudiar en cada caso) sobre el precio de compra al Estado español del nominal necesario de deuda marroquí, cuyo 100 % pagaría Marruecos en dirhams. Cabe destacar que este procedimiento supone un apreciable ahorro a los inversores españoles.

Los tres mecanismos financieros indicados están teniendo una gran demanda por parte de las empresas españolas. La calificación de riesgo de CESCE para Marruecos es «Abierto sin restricciones».

En relación con programas europeos de colaboración empresarial para los países del Magreb, se va a crear en Valencia el Centro Euromediterráneo de Negocios, conocido por MEDVALENCIA.

Un último comentario sobre Marruecos. En el segundo trimestre de 1997 el PIB registró un retroceso del 5,7 % respecto a igual período de 1996, ello es debido a que la cosecha agrícola de 1996

fue excepcional —cosa que no sucedió en 1997— y sobre todo a que el crecimiento del PIB en dicho año fue del 12 %.

Sin tener en cuenta la agricultura, el PIB creció un 3,4 % en dicho período, siendo destacables los crecimientos del 7,7 % en energía y del 5,4 % en industria de transformación.

El cuadro número 2 indica el comercio exterior marroquí por sectores.

El caso de Túnez

Túnez tiene apenas 164.000 km² de superficie y una población de menos de 10 millones de habitantes (que igualará a la de Portugal el año 2010), pero con una renta per cápita que casi duplica a la de Egipto o a la de Marruecos. Tiene unas importaciones sólo un 17 % inferiores a las de este último país y, con unas exportaciones del mismo orden que las marroquíes, y que han crecido casi un 15 % en los últimos diez meses. Al tiempo, tiene unas importaciones de la UE sólo un 7,5 % inferiores a las de Marruecos y un techo de riesgo en CESCE igual al de Egipto (250 millones de dólares).

Túnez tiene los mejores índices del área en escolarización, erradicación de la pobreza (y consiguiente creación de una emergente clase media) y promoción social y profesional de la

mujer, importantes sumandos a la estabilidad interna y al prestigio internacional que está logrando el Gobierno del presidente Ben Alí, primero de África del Norte que firmó en 1995, un acuerdo de asociación con la UE con vistas a la creación de una zona de libre comercio.

Ese mismo año se firmó con España el Tratado de Amistad, Buena Vecindad y Cooperación, que incluye una línea de crédito de 100 millones de dólares, la mitad en condiciones OCDE y la otra mitad FAD.

En junio de 1997 se firmó un nuevo Protocolo para la financiación concesional de estudios de viabilidad, proyectos de inversión en empresas mixtas y proyectos de desarrollo consensuados con el Gobierno tunecino. El monto total previsto es de 21.800 millones de pesetas a utilizar hasta el año 2001.

También con Túnez tenemos una historia común. No olvidemos a los cartagineses, la fundación de «Cartago-Nova» (Cartagena), Aníbal partiendo de España para cruzar los Alpes con sus elefantes, etcétera. Sin embargo, si antes mencionábamos la frase de un empresario español diciendo que «Marruecos es todavía un gran desconocido», tendremos que afirmar que mucho más lo es Túnez, donde, según la Oficina de Información Diplomática, había en 1995 316 españoles residentes y 116 transeúntes.

CUADRO 2
COMERCIO EXTERIOR DE MARRUECOS

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1. ^{er} sem. 1997
EXPORTACIONES EN PORCENTAJE SOBRE EL VALOR GLOBAL												
Productos alimenticios	29,5	27,2	25,3	25,7	24,8	27,9	26,4	26,4	28,0	30,8	31,6	28,2
Materias primas	25,7	22,4	23,1	25,8	21,2	16,6	17,3	15,6	16,9	16,2	16,4	19,4
Productos semielaborados	22,5	23,9	29,1	21,0	25,2	25,4	24,0	24,3	25,7	26,0	25,7	26,2
Bienes de equipo	1,9	1,3	1,2	3,5	3,6	4,1	4,4	5,0	3,5	3,3	3,2	3,2
Bienes de consumo	20,4	25,2	21,3	24,0	25,2	26,0	27,9	28,7	25,9	23,7	23,0	23,0
Total	100											
IMPORTACIONES EN PORCENTAJE SOBRE EL VALOR GLOBAL												
Productos alimenticios	12,5	11,3	10,7	10,7	8,4	8,6	12,1	14,6	11,2	16,0	15,6	12,0
Materias primas	31,9	33,0	29,5	26,8	29,0	26,2	26,4	24,3	26,9	26,2	26,3	28,4
Productos semielaborados	21,7	23,1	26,4	26,0	24,2	25,5	23,5	22,7	25,3	24,5	23,4	24,1
Bienes de equipo	23,8	20,9	22,4	25,7	26,8	27,2	26,7	27,5	25,7	22,3	21,4	21,6
Bienes de consumo	10,1	11,7	11,0	10,8	11,6	12,5	11,3	10,9	10,9	11,0	13,3	13,9
Total	100											

Fuente: Office des Changes.

Los sectores más destacables en desarrollo en Túnez son parecidos a los de Marruecos, con menos peso en fosfatos y en pesca y mayor en turismo.

Está a punto de publicarse la edición en francés del IX Plan de Desarrollo, en el que se especifican las inversiones y proyectos a realizar.

En su informe de 1995 el Banco Mundial dice: «Entre los países del Norte de África y Oriente Medio, Túnez es el país que ha logrado un mayor progreso en ajuste estructural y ha conseguido una tasa de crecimiento del 4 % como media entre 1985 y 1994. Dicha tasa debería mejorar para situarse en una media entre el 4 y el 5 % para los diez próximos años»; y, en efecto, en 1996 creció un 7 % y en 1997 se prevee un crecimiento del 5,6 %.

En los diez primeros meses de 1997 las exportaciones han crecido un 14,7 % y las importaciones (básicamente bienes de equipo) un 14,5 %. Las inversiones han crecido un 18,3 %, y se estima acabar el año con una inflación no superior al 3,8 % y un déficit del orden del 2,9 % del PIB.

Algunos comentarios finales

Comentaremos, para terminar, algunas cuestiones que deben tenerse en cuenta al viajar a estos países.

La primera y elemental es que allí se negocia en francés, aunque en el norte de Marruecos se habla bastante español.

La segunda es tener en cuenta el mes de Ramadán, cuyas fechas varían cada año y cuya próxima celebración será del 1 al 30 de enero de 1998. Durante el Ramadán, los fieles mahometanos no pueden comer, beber agua, ni fumar, desde que sale el sol hasta el ocaso. Cuando se rompe el ayuno al atardecer, se reúnen las familias y los amigos en largas cenas y tertulias que duran varias horas. A pesar de que se establece un horario especial de trabajo, un cambio tan rotundo en las horas de sueño y en la cadencia de la alimentación, hace que, según avanza el Ramadán, sea frecuente encontrar interlocutores cada vez más ojerosos y tensos.

No se olvide tampoco que allí la religión forma parte esencial del Estado, por lo que se toman estas cuestiones con un carácter oficial riguroso y por lo que puede ser muy mal visto un europeo mascando chicle o fumando en público durante las horas de ayuno.

Y la tercera y última cuestión es el vivo contraste entre la tradición islámica y la actual ten-

dencia hacia la democracia occidental. Es lo que, con acertada expresión, denomina «La Medina democracia» (1) la escritora marroquí Fátima Mernissi en su interesante libro «Sultanes oubliées» (2), del que entresaco algunos párrafos: «... nada es más extraño al poder político en el Islam que reconocer al pueblo como depositario de la soberanía, idea extravagante que nunca se le ocurrió al más piadoso de los Califas (...). Los buenos musulmanes que quieran seguir textualmente la tradición islámica no deberían participar en las elecciones populares por sufragio universal, que son totalmente extrañas al espíritu y a la tradición de elección del jefe, que se hace por un compromiso solemne de obediencia (...) es por ello un desafío de los tiempos modernos que el sufragio universal, ciertamente copiado al Occidente laico, se ha convertido, después de las independencias nacionales, en una práctica institucional, aunque limitada (...) así, los Estados musulmanes han marcado su existencia frágil con la paradoja de la ambigüedad en dos escenas fundamentalmente contradictorias: una escena califal y una escena parlamentaria (...) (el musulmán de hoy vive esa) doble escena, doble calendario (el de la Hégira que cuenta los meses lunares desde 1411 y el occidental), doble identidad, ciudadanos soberanos allí y musulmanes sumisos y fieles aquí (lengua árabe aquí y francés allí, añadido yo). Estamos obligados, para sobrevivir, a aprender a bailar al ritmo desarticulado de eso que podríamos llamar la Medina-democracia».

Conviene que cuando viajemos a esos países conozcamos esas circunstancias y veamos con respeto, sino con admiración, su esfuerzo por adaptarse a costumbres que no eran las suyas y que en otras latitudes cercanas se intenta rechazar de forma sangrienta.

Me excuso de haber salpicado este artículo con comentarios históricos o culturales, pero creo que es muy importante cuando se llega a un país extranjero tener algunas ideas básicas sobre cómo allí se piensa y se vive, primero porque puede facilitar nuestras relaciones y, por tanto, nuestro negocio; y segundo porque es enriquecedor en el aspecto humano. En Marruecos y en Túnez, sobre los que he intentado aclarar algo, le será fácil a un español sentirse a gusto. Ojalá. □

NOTAS

- (1) «Medina» es el reducto histórico de las ciudades, donde más se vive según las viejas tradiciones.
- (2) F. Mernissi, *Sultanes oubliées*, Editions le Fennec, Casablanca.

Agricultura y Sociedad

ENERO  ABRIL
1997

ESTUDIOS

Philip Lowe, Jonathan Murdoch y Neil Ward

Redes en el desarrollo rural: más allá de los modelos exógenos y endógenos

Juan José Rojas Herrera y Eduardo Moyano Estrada

Acción colectiva y representación de intereses en la agricultura mexicana: el caso del sector campesino

José Luis Gómez Urdáñez y José Ramón Moreno Fernández
Los sindicatos agrícolas en Canarias en el primer tercio del siglo XX

Juan Carmona Pidal
Contratos agrarios, costes de transacción y riesgo en el cultivo de secano en Castilla, 1830-1936

NOTAS

M.ª Isabel Gracia Arnáiz
Aproximaciones para explicar el cambio alimentario.

Raúl Compés López
La crisis de alimentos y la transición de la agricultura cubana

Aurora Gámez Amián
La financiación de la agricultura en España: el Servicio Nacional de Crédito Agrario (1925-1936)

BIBLIOGRAFÍA

DOCUMENTACIÓN

COMITÉ DE REDACCIÓN

Director:

Juan Manuel García Bartolomé

Componentes:

Benjamín García Sanz
Fernando Molinero Hernando
José Morilla Criuz

Manuel Pérez Iruela
Juan Pedro Ruiz Sanz
Honorio Velasco Maillo

Suscripción anual para 1997

- España	7.200 ptas.
- Estudiantes	5.000 ptas.
- Extranjero	9.500 ptas.
- Número suelto	2.200 ptas.

Solicitudes

A través de librerías especializadas o dirigiéndose al Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Paseo de la Infanta Isabel, 1. Téf.: (91) 347 55 50 • Fax: (91) 347 57 22 28071 MADRID (ESPAÑA)



© MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION
SECRETARIA GENERAL TECNICA

Oportunidades del Nuevo Entorno Energético Internacional

La experiencia de Unión Fenosa en los mercados emergentes

Hacia la globalización y liberalización de los mercados

En estos últimos años estamos siendo testigos del acelerado ritmo que ha adquirido la globalización y liberalización de los mercados. Esta tendencia es particularmente acusada en el sector energético, donde la progresiva apertura de los mercados, unida a los nuevos avances de la tecnología, a las crecientes exigencias de la calidad, de la protección medioambiental y de la atención a los clientes, modifican las tradicionales estructuras del sector y obligan a encontrar nuevas estrategias y métodos de actuación.

Diversas organizaciones y acuerdos internacionales están contribuyendo a impulsar este proceso general de globalización y liberalización. Así, en 1996, después de ocho años de debates y negociaciones, la Unión Europea adoptaba la Directiva comunitaria que sienta las bases del Mercado Interior de la Electricidad, caracterizado por la progresiva apertura a la competencia, la desintegración vertical, la transparencia de precios, el acceso de terceros a la red y la producción independiente. Por su parte, la aprobación en 1996 de los Reglamentos relativos al desarrollo y la financiación de las Redes Transeuropeas de Energía, así como las negociaciones de la Directiva destinada a liberalizar el sector del gas, constituyen importantes transformaciones en el funcionamiento del mercado energético europeo.

Siguiendo estos criterios de política energética internacional, muchos países están modificando la regulación de sus sistemas energéticos, introduciendo una mayor apertura de los mercados y nuevos elementos de competencia. En todo este proceso se concede un mayor protagonismo a la iniciativa privada, mediante los programas de privatización. La iniciativa privada y una clara opción hacia el mercado, son los nuevos pilares en los que se fundamentan las mejoras de competitividad de los sectores energéticos.

Así, por ejemplo, en los últimos dos años hemos asistido a la entrada en funcionamiento del mercado eléctrico sueco-noruego, la adopción de una nueva regulación que abre el mercado eléctrico danés a los grandes consumidores industriales y pone fin al monopolio de importación de electricidad, la puesta en marcha en Italia de una reforma para introducir mayor competencia, así como un importante proceso legislativo en Alemania para modificar la Ley de la Industria Energética y la Ley contra las Restricciones a la Competencia, con el objetivo

de garantizar el acceso de terceros a las redes y facilitar la presencia de nuevos agentes.

También en España, con la firma del Protocolo eléctrico, en diciembre de 1996, se abrió un proceso de cambio del modelo regulatorio, que supone un paso fundamental para la liberalización del suministro de electricidad, y que ha concluido con la aprobación de la nueva Ley del Sector Eléctrico. Se aborda ahora la futura Ley de Hidrocarburos que prevé la total liberalización de los mercados de productos derivados del petróleo y abre el mercado del gas natural, poniendo fin a una situación poco acorde con los principios de la competencia.

Las reformas económicas y energéticas en Centroeuropa, Latinoamérica, África y el área Asia-Pacífico

Esta tendencia liberalizadora ha tenido también su reflejo en diversos países del Centro y del Este de Europa, de Latinoamérica, del Sudeste Asiático y en algunas zonas de África. Son países donde los cambios políticos y económicos de los últimos años han puesto de manifiesto la necesidad de modernizar y ampliar sus sistemas energéticos, que difícilmente podrían soportar el crecimiento económico que se está produciendo en muchos de esos mercados. El sector energético y, en particular, el sector eléctrico, deben crecer con mayor velocidad que el conjunto de la economía si se quiere evitar que actúen de cuello de botella y puedan llegar a frenar el desarrollo. A este compromiso se une la necesidad de incorporar un mayor nivel de seguridad, mejorar la calidad del suministro, la protección medioambiental, el ahorro energético y la atención a los clientes.

La Organización Latinoamericana de Energía (OLADE) calcula la capacidad instalada de la región en 178.000 MW, es decir, poco más de tres veces la española, para una población diez veces superior. En base a esos datos, para atender una previsión de crecimiento económico del 4 % anual, la demanda de electricidad debería aumentar un 6 %, lo que exige un incremento de la capacidad instalada del orden de 60.000 MW en los próximos cinco años. A esta inversión en generación, valorada en más de 12.000 millones de dólares, habría que añadir la requerida para la mejora y ampliación de las redes e instalaciones de transporte y distribución, así como la destinada a modernizar la gestión de las compañías eléctricas.

En la mayoría de los casos, la cifra de recursos necesaria para acometer las nuevas inversiones resulta prohibitiva para la industria eléctrica y para los propios Gobiernos, escarmentados por la mala experiencia que produjo el endeudamiento público practicado en las décadas anteriores. Se hace necesario, por consiguiente, buscar fórmulas para que inversores privados contribuyan en gran medida a esta inversión. Este objetivo requiere, en muchos casos, cambiar el modelo económico seguido en el pasado y realizar un ajuste estructural sobre los siguientes principios:

En primer lugar, se hace necesaria la liberalización del comercio. En unos mercados más abiertos y competitivos se mejora la asignación de los recursos y se favorece un ambiente empresarial más innovador y con mayores estímulos para incorporar nuevas tecnologías. En segundo lugar, un proceso privatizador, que evite el trato privilegiado y las favorables regulaciones administrativas que defendían a las empresas públicas y reducía su eficacia y su operatividad. Sin entrar en la polémica que suscita enfrentar la gestión pública con la gestión privada, se acepta generalmente que la empresa privada comporta mayores niveles de eficiencia. El tercer factor, es la entrada de inversiones extranjeras, como alternativa obligada en aquellos países donde la carga del endeudamiento externo es muy elevada. Además la inversión exterior favorece la entrada de tecnología, mejora la gestión empresarial, estimula a los recursos humanos e incrementa el grado de competencia e innovación.

En este sentido, cabe destacar las reformas y los procesos de privatización llevados a cabo en Argentina, Colombia, Chile y Perú, y los iniciados más recientemente en Brasil, Venezuela y Bolivia. La adopción de este tipo de políticas ha convertido al sector energético latinoamericano en uno de los principales atractivos para inversores y operadores de todo el mundo.

La situación de los sistemas eléctricos de Centroeuropa es bastante similar. Así, en Polonia se ha iniciado la reorganización del sector energético de cara a su futura adhesión a la Unión Europea; en Hungría se han privatizado la casi totalidad de las actividades de generación de electricidad, y en los países de la CEI, en particular en Ucrania, se han puesto en marcha ambiciosos proyectos destinados a aumentar la seguridad de sus centrales y a preparar el sector energético para su reorganización y privatización.

El área Asia-Pacífico ha sido otro de los destinos elegidos por la inversión privada interna-

cional, ya que el ritmo de crecimiento de esta región (8,2 % en 1995 y 7,4 % en 1996, según datos del Banco Asiático de Desarrollo), es muy superior a la media mundial y ha venido acompañado de un importante incremento de la demanda de electricidad, que está obligando a una intensa expansión y modernización de los sectores energéticos. En concreto, en esta región se ha iniciado un gran número de proyectos de generación promovidos por la inversión privada bajo todo tipo de esquemas (BOOT, BOOM...). Asimismo, países como China, India, Filipinas, Malasia, Corea del Sur e Indonesia están avanzando en el diseño de planes de expansión que permitan asegurar un crecimiento del suministro a medio y largo plazo. En la mayor parte de estos países se ha puesto de manifiesto el papel fundamental que deberá jugar la inversión privada, ante la incapacidad de los Estados para hacer frente a las inversiones necesarias.

Africa ha sido el último continente en incorporarse a esta corriente mundial de cambios, aunque lo hace a un ritmo más lento. No obstante, durante 1996 y 1997, en el Este de Africa y en el Magreb, se han puesto en marcha los primeros proyectos de generación privada, con acuerdos de compra de energía a largo plazo por parte de las compañías distribuidoras.

Privatización y Oportunidades de Inversión

La tendencia liberalizadora de los últimos años ha venido acompañada de procesos de privatización. Esta tendencia se ha visto acentuada con las nuevas políticas económicas tendientes a introducir mayores elementos de competencia en el mercado, mayor eficiencia en la gestión empresarial y mejor calidad de servicio. A esas políticas sectoriales habría que añadir las políticas generales destinadas a incentivar la inversión extranjera en países con grandes necesidades de capital, como es el caso de los países citados.

Estos procesos privatizadores están permitiendo a muchas empresas ampliar su estrategia de internacionalización que se ve favorecida, además, por diversos organismos multilaterales (Unión Europea, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial...). Las instituciones internacionales entienden que la entrada en estos países de empresas sólidas y con experiencia es una garantía de rentabilidad y favorece estas inversiones, poniendo a su disposición instrumentos específicos como son la

Corporación Financiera Internacional o la Corporación Interamericana de Inversiones, entre otros.

Estrategia Internacional de Unión Fenosa

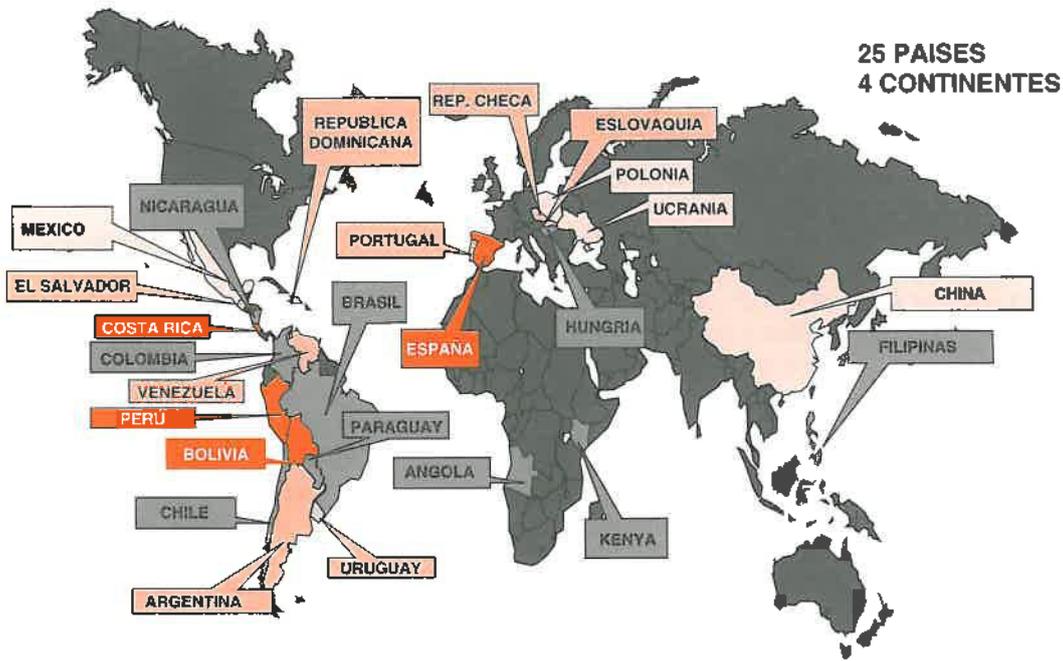
Como es bien conocido, Unión Fenosa es el resultado de la fusión realizada en 1982 entre Unión Eléctrica, S. A. y Fuerzas Eléctricas del Noroeste, S. A. (FENOSA). Desde el inicio de esta nueva empresa se puso de manifiesto la necesidad de llevar a cabo un cambio cultural y un proyecto de rediseño que permitiera integrar dos estilos de gestión que eran bien distintos. El primer paso fue disponer de un adecuado soporte informático que permitiera desarrollar nuevos sistemas de gestión.

Como consecuencia de todo aquel esfuerzo, Unión Fenosa se encontró con dos activos muy valiosos: por un lado, con un equipo de personas experimentadas en la reingeniería empresarial y, por otro, con una diversidad de herramientas de gestión diseñadas específicamente para soportar todos los procesos de la empresa. Estos nuevos sistemas de gestión demostraron una singular eficacia y, a través de ellos, se consiguió una verdadera transformación de la empresa y un cambio de mentalidad en los recursos humanos.

Al conocer nuestra experiencia, otras empresas extranjeras se mostraron interesadas en disponer e implantar estas nuevas herramientas de gestión. Esta circunstancia provocó un hecho poco frecuente en aquel entonces: la posibilidad de que una empresa eléctrica exportara tecnología de gestión. Comenzó así, hace diez años, la actividad internacional de Unión Fenosa que se extiende actualmente a veinticinco países de América Latina, Europa, Africa y Asia.

Nuestro criterio de actuación estaba basado en el convencimiento de que no era suficiente la realización y financiación de nuevas inversiones. Era necesario también conseguir que los recursos existentes se gestionaran con mayor eficiencia, y entendíamos que ésta era la mejor forma de conseguir ahorros y reducir los gastos asociados a las nuevas inversiones. No resulta difícil encontrar experiencias pasadas de importantes inversiones en infraestructuras que no han producido toda la rentabilidad esperada, quizás debido a que fueron inversiones aisladas que no llegaron a integrarse en un programa conjunto de desarrollo, bien porque su mantenimiento fue defi-

GRAFICO 1
UNION FENOSA EN EL MUNDO



ciente o porque no se gestionaron adecuadamente.

Operar las instalaciones de forma más racional y aplicar un mantenimiento más adecuado puede llegar a producir notables aumentos de la eficiencia y de la disponibilidad. En países con gran extensión geográfica, un programa para optimizar los movimientos de energía podría reducir de forma importante las pérdidas en transporte y distribución. A su vez, modernizar la gestión comercial, alivia el estado financiero de las compañías, garantiza el cobro de los suministros y evita abusos y prácticas indeseables por parte de algunos usuarios. La renovación tecnológica implícita en muchos de estos programas, contribuye también de forma importante a disminuir el impacto ambiental de la energía.

Todo este tipo de medidas constituye un elemento estratégico clave, ya que realizar una operación más eficiente y una gestión más rigurosa en las empresas de servicios, se traduce con rapidez en una mejora de las condiciones financieras, permite importantes recortes en las inversiones futuras y contribuye a una mejor atención de los clientes.

Para conseguir que mejore la gestión empresarial es esencial acometer una transferencia de conocimientos y experiencias. Es necesario enriquecer la capacidad de las personas y, con la experiencia alcanzada en otros proyectos, llevarles al convencimiento de que hay que romper rutinas y de que hay que estar abiertos al cambio. Proceder de esta forma resulta indispensable en aquellos sectores especializados y con un elevado componente tecnológico, como son, en concreto, las empresas energéticas.

Esta es la orientación que Unión Fenosa quiso dar inicialmente a su actividad internacional: una labor de asesoramiento dirigida a modernizar la gestión empresarial y compartir conocimientos con profesionales de otros países.

Las soluciones que proponíamos eran las que ya existían en nuestra propia empresa y que podían ser debidamente contrastadas y experimentadas por los profesionales de las empresas para los que trabajábamos. Nuestros contratos internacionales están permitiendo compartir conocimientos, ayudan a un cambio de mentalidad y aportan los elementos fundamentales para construir la nueva cultura que requieren los crite-

rios de liberalización, desregulación y globalización de los mercados.

Uruguay: el Primer Cliente y la expansión a otras áreas geográficas

La aventura internacional de Unión Fenosa comenzó en 1988 con un proyecto de modernización para la empresa eléctrica uruguaya Usinas y Trasmisiones Eléctricas (UTE). Esta oportunidad se presentó cuando la UTE buscaba una empresa eléctrica que pudiera utilizar como referencia para diseñar e implantar un proceso de transformación interna. Los objetivos de UTE eran muy similares a los que nuestra empresa había conseguido culminar con éxito y Unión Fenosa fue la empresa elegida.

El contrato con la empresa uruguaya confirmó que los productos que había desarrollado Unión Fenosa podían adaptarse con éxito a entornos muy diferentes al español, y se decidió impulsar la actividad internacional. Tras Uruguay, se obtuvo un segundo proyecto en Electricidade de Portugal (EDP) para mejorar la gestión del Área Comercial y posteriormente, en 1991, comenzaron las operaciones en Centroeuropa, donde los cambios económicos derivados de la caída del Muro de Berlín aceleraban los procesos de modernización en las empresas públicas de la región. Los positivos resultados que se estaban obteniendo en los países de Europa Central y Oriental, nos animaron, en 1995, a extender nuestra actividad internacional a países de África y Asia-Pacífico, dos regiones con muchas menos similitudes respecto del entorno español y europeo.

No es casual que la andadura asiática comenzara por Filipinas. Este país presenta numerosas oportunidades de negocio y es una de las áreas donde existe un mayor número de productores privados de electricidad.

Unión Fenosa inició sus actividades en Filipinas mediante un acuerdo de cooperación con Meralco, empresa privada responsable de la distribución de electricidad en Manila y sus alrededores. Los positivos resultados de esta colaboración y las magníficas relaciones establecidas entre Meralco y Unión Fenosa dieron lugar a la creación de una empresa mixta para la prestación de servicios de consultoría y servicios profesionales, a la que Meralco aportó su liderazgo y experiencia de gestión en el mercado local. Como consecuencia del buen entendimiento en todos estos años de trabajo conjunto, recientemente se

ha establecido una alianza estratégica con Meralco, que incluye una toma de capital en esa empresa.

En junio de 1995, de acuerdo con el contenido de la Ley de Ordenación del Sector Eléctrico Nacional (LOSEN), Unión Fenosa constituyó una nueva empresa denominada Unión Fenosa ACEX, para canalizar y desarrollar desde ella todas las operaciones internacionales del Grupo.

La expansión a otras líneas de negocio: actividades de operación e inversión

La experiencia alcanzada en Uruguay abrió las puertas de otros países latinoamericanos. A comienzos de los noventa, Unión Fenosa ya trabajaba con empresas eléctricas de la República Dominicana y Venezuela. La expansión de nuestra presencia en Latinoamérica nos permitió adquirir un mayor conocimiento de las necesidades de la región y adquirir la experiencia suficiente para dar un salto cualitativo en la orientación de nuestra actividad internacional. Dentro del consorcio liderado por The Exxel Group, que resultó adjudicatario, acudimos en calidad de operadores técnicos a la privatización de la empresa distribuidora de la Provincia de San Luis (EDESAL).

Unión Fenosa se hacía por primera vez responsable de la gestión técnica de una empresa en el exterior y era un paso muy importante para nosotros. La experiencia resultó muy positiva, tanto para EDESAL, que mejoró sustancialmente todos sus indicadores de gestión en dos años, como para nuestra empresa, que adquirió una experiencia muy útil, que fue aprovechada, en 1995, para acudir de nuevo, en consorcio con The Exxel Group, a la privatización de la distribuidora de La Rioja, también en Argentina, de la que se tomó una participación del 10 % en su capital.

En 1996, la distribuidora de Salta también fue adjudicada a este mismo consorcio, y Unión Fenosa ACEX adquirió un 25 % de su capital. La alianza con este grupo financiero argentino-norteamericano se mantiene, y actualmente se están estudiando nuevas posibilidades de inversión en esa área de mercado.

La estrategia seguida ha permitido ampliar el compromiso del Grupo Unión Fenosa en el exterior de forma gradual, pasando de los iniciales proyectos de consultoría a asumir el papel de operador, para terminar tomando posiciones inversoras cada vez mayores. En los dos últimos

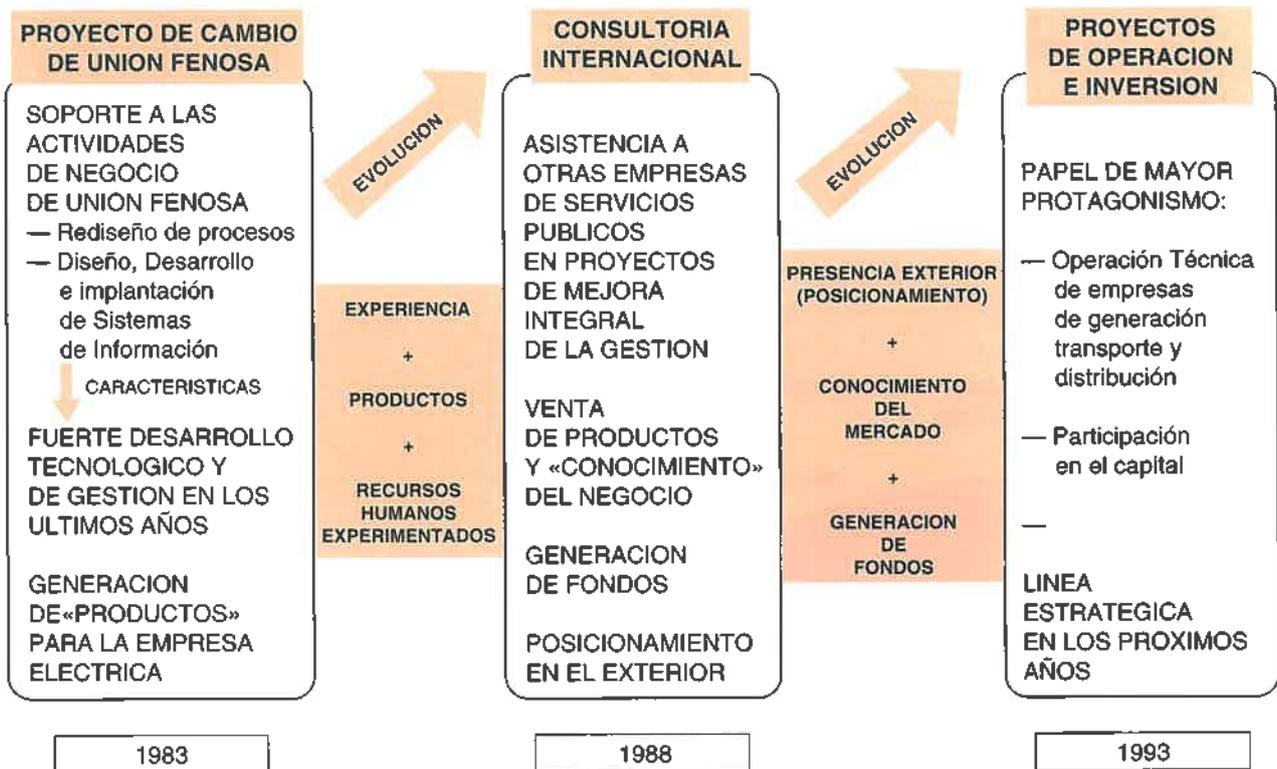
años nuestra empresa se ha adjudicado el proyecto de construcción, operación y mantenimiento de una central térmica de 46 MW en Kenia, que sitúa a Unión Fenosa como primer generador independiente del Este de África. Ha conseguido, también, la adjudicación de la empresa boliviana Transportadora de Electricidad (TDE), que opera la red de transporte de alta tensión. Ha establecido la citada alianza estratégica con la empresa filipina Meralco y otra con la Corporación Noboa para la construcción de tres centrales hidráulicas en Ecuador.

La mayor actividad inversora se ha realizado a la vez que se intensificaban los proyectos de consultoría que Unión Fenosa ACEX considera de enorme importancia ya que resulta imprescindible para adquirir un adecuado conocimiento de los mercados y entrar en ellos con la necesaria experiencia y aceptación.

Las filiales de Unión Fenosa ACEX: elemento clave de nuestra internacionalización

Para conseguir que toda esta actividad pudiera realizarse con la mayor eficacia en cada una de las zonas de trabajo y para facilitar los acuerdos de cooperación con las empresas locales, nuestra estrategia ha sido constituir filiales compartidas con las empresas de los países donde se desarrolla nuestro trabajo. La constitución de estas sociedades compartidas como empresas locales proporciona indudables ventajas. Por una parte, resulta una fórmula eficaz de acercamiento e integración con los países que reciben el asesoramiento. Se refuerza la idea de cooperación y se crean espacios comunes que abren la posibilidad de crear nuevos desarrollos. Es además, una fórmula que facilita la integración de profesionales y cuentan ya con más de 350 con-

GRAFICO 2
EL PROCESO DE EXPANSION INTERNACIONAL DE UNION FENOSA



sultores locales formados en nuestra cultura y métodos de trabajo. Esta forma de proceder aporta ventajas indudables al proyecto y, sobre todo, produce beneficios de índole cultural.

Trabajar conjuntamente con personas del sector de otros países constituye para nosotros un fuerte reto profesional. De acuerdo con nuestra experiencia, siempre hemos encontrado profesionales válidos y con capacidad en los países donde trabajamos, a quienes basta una buena dirección y la seguridad que proporciona una experiencia ajena suficientemente probada para avanzar con éxito en los objetivos del proyecto. Por parte de Unión Fenosa, esta forma de trabajo permite, además, realizar la labor de consultoría con el mínimo desplazamiento de personas y, en consecuencia, con costes más competitivos.

Conclusión

Aquella aventura internacional que comenzó tímidamente con el desplazamiento de una decena de personas de Unión Fenosa a Uruguay, en 1988, constituye hoy una actividad consolidada y rentable. El grupo empresarial Unión Fenosa

tiene en la actualidad más de ochocientos profesionales trabajando en proyectos internacionales de consultoría de veinticinco países y está presente en el negocio de generación, transporte y distribución de energía eléctrica en Argentina, Bolivia, Kenia y Filipinas.

En toda esta actividad de internalización hemos procurado acudir a nuevos mercados que no estuvieran explorados por otras empresas y lo hemos hecho siguiendo nuestro propio camino y con el propósito de obtener un mayor valor de nuestras capacidades singulares, incorporando conocimientos propios y manteniendo siempre una notable prudencia inversora.

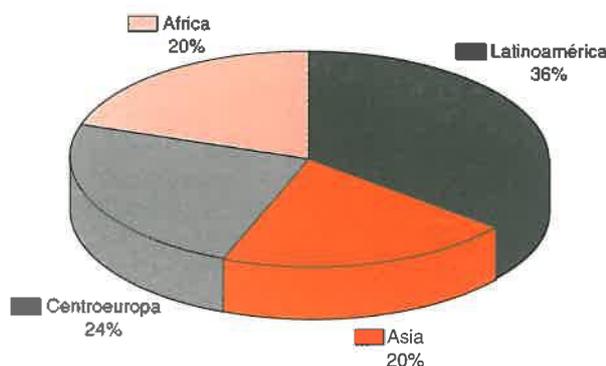
Estamos plenamente satisfechos de la tarea realizada y de las perspectivas que se nos están abriendo. La actividad internacional sitúa a nuestro grupo empresarial entre los primeros exportadores españoles de tecnología de gestión y proporciona una facturación que, en 1996, alcanzó 7.200 millones de pesetas. Pero, sobre todo, estamos satisfechos de ver la buena acogida que está teniendo esta fórmula de colaboración internacional, de comprobar la eficacia de sus resultados y del prestigio que está proporcionando a nuestra empresa. □

**CUADRO 3
PORCENTAJES**

Area	Porcentaje de facturación año 1996
Latinoamérica	36
Asia	20
Centroeuropa	24
Africa	20

Datos facilitados por Unión Fenosa ACEX.

**Porcentaje de facturación por áreas geográficas.
Año 1996**



CIUDAD Y TERRITORIO Estudios Territoriales, se ofrece como medio de comunicación para las instituciones, investigadores o estudiosos interesados en las distintas disciplinas que tienen incidencia sobre la Ordenación Territorial y Urbanismo, invitando a colaborar a los urbanistas, ingenieros, arquitectos, geógrafos, juristas, sociólogos, economistas, ecólogos, historiadores y demás profesionales especialistas en estas materias de las ciencias territoriales (Coranomía), con el objetivo de mejorar el conocimiento de todo lo que se relacione con la CIUDAD y el TERRITORIO.

Las dos veteranas revistas CIUDAD Y TERRITORIO y Estudios Territoriales que han venido desarrollando su labor de divulgación científica en los campos de la política territorial y el urbanismo, han procedido a su integración en una sola Revista. Bajo su cabecera.

CIUDAD Y TERRITORIO Estudios Territoriales continúa siendo un vehículo de expresión de los trabajos, estudios, proyectos, realizaciones, actividades, congresos o debates con destacado interés en lo relacionado con las ciencias regionales, ordenación territorial, políticas de gobernación del espacio territorial europeo y nacional-regional, grandes actuaciones de transporte, infraestructuras, comunicaciones, vivienda y medio ambiente, estructurantes del territorio y los procesos técnicos de concertación intradministrativa e intereuropea, así como en lo referente a todas las disciplinas relacionadas con el urbanismo y sus diferentes aspectos históricos, sociológicos, técnicos, legales y económicos.

CIUDAD Y TERRITORIO Estudios Territoriales como revista continuadora de sus dos antecesoras, a las que refunde, asume la tradición que ambas se habían forjado en su larga y fructífera andadura editorial.

CIUDAD Y TERRITORIO

Estudios Territoriales

Vol. XXVIII. Tercera época
N.º 107-108, primavera-verano 1996

Siglo y medio de urbanismo en España



Ministerio de Fomento

Redacción

Dirección General de Vivienda y Urbanismo
Subdirección General de Urbanismo
Ministerio de Fomento
Pza. S. Juan de la Cruz, s/n.
28071 MADRID - ESPAÑA
Teléf.: 597 58 83 - Fax: 597 58 84

Suscripciones

Centro de Publicaciones
Ministerio de Fomento
Paseo de la Castellana, 67
28071 MADRID - ESPAÑA
Teléf.: 597 72 66 - Fax: 597 84 70

Suscripción anual:	España:	5.000 ptas.
(4 números)	Extranjero:	7.000 ptas.
Número sencillo:	España:	1.500 ptas.
	Extranjero:	2.500 ptas.

Rusia: un país emergente y oportunidad para las empresas españolas

Rusia es sin duda, junto con China, el país emergente más relevante y de mayor incidencia en la evolución actual de la economía mundial. Centro político y económico de la antigua Unión Soviética, cuenta con el 51 % de su población total de 290 millones de ciudadanos, el 76 % de su territorio y el 81 % de su petróleo, gas y recursos minerales. Su población tiene un índice de alfabetización superior al 97 % y una formación media superior a la de cualquier país europeo, lo que unido al alto porcentaje (más del 70 %) de población residente en núcleos urbanos, hace que el consumidor ruso sea muy accesible para el sector de bienes de consumo y servicios.

Los recursos naturales en Rusia están entre los mayores del mundo: primer productor mundial de petróleo (doble que Arabia Saudita), primer productor mundial de gas y segundo productor mundial de carbón, primer productor de cobre, manganeso, zinc, níquel, plomo y titanio, y uno de los principales productores de oro, plata, platino y diamantes. Un tercio de su territorio está cubierto por bosques y es, por tanto, también, un gran productor de madera.

A pesar de ello, la transformación de un sistema de economía centralizado a un sistema de economía de mercado está siendo, en el corto plazo, extraordinariamente costosa en términos de pérdidas de producción y renta, y destrucción del tejido productivo, así como en pérdidas de bienestar social.

Todavía hoy, la situación económica está lejos de poder ser calificada como positiva, pero muestra recientemente claros síntomas de mejora. La caída de la producción industrial se está deteniendo, la liberalización de precios es casi total, los salarios reales han empezado a recuperarse, y con ello el consumo se va dinamizando. El déficit público parece estar bajo control, se ha liberalizado la inversión extranjera hasta extremos insospechados hace sólo tres años y el proceso de privatización ha conseguido que un importante porcentaje de la población trabaje ya en el sector privado, mientras la economía se ha abierto al comercio internacional a un ritmo mucho más rápido del que cabría esperar.

En el último año se han ido reduciendo las dudas para el inversor extranjero, principalmente las instituciones y económicas. Por ejemplo, el marco legal es teóricamente el adecuado, aunque en realidad no sea todavía interpretado o aplicado homogéneamente por los diferentes departamentos de la Administración. Particularmente, el marco fiscal no se puede considerar aún estable, y su aplicación no es predecible, con lo que pode-

mos encontrarnos con diferencias sustanciales entre los impuestos previstos y los efectivamente soportados. En sentido positivo, la convertibilidad del rublo ha mejorado notablemente, manteniendo un cambio estable en los últimos doce meses, que esperamos pueda soportar las recientes tensiones en los mercados de capitales derivadas de las turbulencias en los mercados financieros de los países del sudeste asiático.

A pesar de todos estos signos positivos, el sector empresarial europeo considera que es todavía un país de grandes incertidumbres, por lo que mantiene aún una legítima preocupación a la hora de analizar posibles inversiones. Ahora bien, la incertidumbre trae consigo la oportunidad, y es la misión de los empresarios convertir esas incertidumbres en oportunidades para sus empresas. En mi opinión, la principal incertidumbre que existe hoy en Rusia es de naturaleza más política que económica y, a medida que se establezca políticamente, los progresos económicos crecerán exponencialmente, permitiéndole alcanzar, en un corto período de tiempo, el nivel de desarrollo de las economías occidentales europeas de hoy.

Como es natural, en un país en transición de estas dimensiones y recursos, las oportunidades para la inversión extranjera no pueden ser pequeñas, y hay sectores en las que son claramente excepcionales.

Así, el sector de explotación de recursos naturales, para el que Rusia está concediendo ya derechos de explotación y acceso a la propiedad, ofrece posibilidades extraordinarias, habida cuenta del déficit mundial que se prevé en los próximos años en muchos de estos recursos. El sector de telecomunicaciones ofrece también buenas oportunidades derivadas de sus enormes posibilidades de crecimiento en función de la baja saturación del mercado y de las posibilidades de negocios que ofrecerá la privatización del monopolio del Estado. El sector de transporte, el sector energético y los equipamientos para ahorro energético en la industria pesada, la industria auxiliar de la construcción, el sector de maquinaria para trabajar los metales, la madera, el plástico, etc., constituyen sin duda oportunidades interesantes de inversión para las empresas europeas y, en particular, para las españolas.

Sin embargo, en mi opinión, quizás sea el sector de bienes de consumo y productos agroalimentarios, y en general, los sectores con tecnologías intermedias, aquellos que ofrezcan mejores oportunidades para las empresas españolas de tamaño medio que estén bien asentadas en nuestro propio mercado, tengan ya una cierta

experiencia en los mercados internacionales y sean capaces de realizar planteamientos a medio y largo plazo.

Un mercado de productos agroalimentarios en transición

Campofrío está presente en Rusia casi desde el inicio de la transición económica y ha sido testigo de un conjunto de cambios drásticos en el mercado de productos agroalimentarios a los que, hasta el momento, ha sabido adaptarse con éxito. Esta proximidad al mercado nos ha permitido conocer en profundidad las características de estos cambios y tratar de averiguar las tendencias que van a configurar el mercado ruso en los próximos años para utilizarlas en el diseño de nuestras propias estrategias empresariales.

La ruptura del sistema de producción soviético supuso, entre otras cosas, la apertura de Rusia a las reglas económicas internacionales, la aparición de operadores económicos privados con poder autónomo de decisión y la caída de la producción agroalimentaria que, junto a la desorganización del sistema centralizado de distribución, impidió lograr un abastecimiento agroalimentario suficiente.

El resultado de estos cambios dramáticos en el sistema aparece claramente reflejado en los datos de los años 92-95, que muestran que la importación de productos de consumo en ese período superó los 40.000 millones de \$, de los cuáles más de un 30 % eran alimentos. Durante esos años, el 35 % de consumo de alimentos en Rusia era abastecido por la importación, llegando a alcanzar en las ciudades de Moscú y San Petersburgo, hasta el 70 % del total del abastecimiento alimentario. De hecho, la producción local era únicamente capaz de proveer con cierta regularidad algunos productos básicos como la harina o el azúcar, ciertas especialidades cárnicas locales y algunos pescados y derivados lácteos.

Inicialmente, los mayoristas-importadores fueron el primer puente entre el obsoleto sistema soviético y la sociedad de consumo occidental. Fueron la pasarela entre las vías de distribución occidentales y el mercado ruso. Su capacidad de transportar y almacenar los productos y su conocimiento de cómo plantear el despacho aduanero de las mercancías eran aportaciones valiosas.

Desde el importador hasta el consumidor final había una cascada de intermediarios que, bajo

fórmulas jurídicas vagas y amparándose en denominaciones sociales de corta vida, comerciaban con una gama de productos definidos exclusivamente por las oportunidades del mercado, que podrían abarcar perfectamente desde los quesos holandeses hasta los ordenadores de Asia, pasando por el calzado español. Los márgenes eran muy altos y la fidelidad al proveedor desconocida.

La calidad de los productos importados era a veces dudosa y se prestaba poca atención a las condiciones de almacenamiento, mantenimiento y caducidad de los productos. En un mercado desabastecido y ávido de productos occidentales, no importaba qué producto ni qué calidad podría ser impunemente vendido en el mercado, a casi cualquier precio.

Las condiciones de pago eran estrictas, y debido al desconocimiento de los compradores y a los niveles de riesgo-país, riesgo de cambio y riesgo bancario, el pago previo de la mercancía a los exportadores antes de su entrega era la regla obligada.

En cuanto a la distribución final al consumidor, el «Kiosco» era y es todavía la forma más simple y más accesible al consumidor ruso, particularmente el moscovita, para el abastecimiento de muchos productos agroalimentarios. Se calcula que hay en Moscú entre 40.000 y 50.000 kioscos, que con una superficie media de 10 a 15 metros cuadrados realizan a la vez funciones de exposición, venta y almacenamiento de productos.

Junto a ellos, persisten las antiguas estructuras soviéticas de distribución, los «produkti», «gastronom» y «universan», que, con diferentes superficies y variedad de productos, siguen abasteciendo al 90 % de los consumidores rusos. La falta de motivación del personal y la lentitud de las operaciones, compensadas quizás por unos precios bajos y fijados por el Estado, son sus características comunes que, de forma sorprendente para un consumidor occidental, son aceptadas con extraordinaria paciencia y orden por los consumidores rusos.

Desde el año 1991 empezaron a aparecer pequeñas cadenas de supermercados de tipo occidental, creadas por empresas mixtas, con participación de empresas finlandesas, alemanas, austríacas, irlandesas, etc., que atendían a la población de expatriados occidentales (unos 80.000 en Moscú), y a un número reducido de «nuevos ricos» rusos con poder de compra cuasi-ilimitado.

Esta situación, que se ha descrito brevemente, ha sido masivamente aprovechada por los exportadores holandeses, alemanes, franceses e incluso españoles, de productos agroalimentarios, de

tal manera que para las empresas españolas de productos cárnicos, dulces, conservas vegetales, etc., Rusia se ha convertido en uno de sus principales mercados fuera de Europa Occidental. Sin embargo, en paralelo al cambio que está experimentando la situación económica del país, el panorama del sector se está recomponiendo y aunque sigue siendo rico en paradojas y situaciones contradictorias y todavía persisten muchas de las características anteriores, parece estar madurando y evolucionando hacia patrones occidentales y ofreciendo un nuevo tipo de retos y oportunidades a los que esperamos se sepan adaptar con éxito las empresas españolas.

Las mejoras ya comentadas en el marco legal y la estabilización de la situación económica, están haciendo posible un proceso de racionalización en las actuaciones de todos los operadores en el mercado, a la vez que parece apuntarse en el horizonte el nacimiento de una nueva «clase media rusa», bien que limitada exclusivamente por ahora a Moscú y San Petersburgo, de cuya consolidación se derivarían consecuencias extraordinariamente positivas para la vida política y económica del país.

Esta debatida y, en todo caso, muy minoritaria «nueva clase media rusa», desde el punto de vista de consumo, está prefigurando un perfil de consumidor distinto al del «nuevo rico ruso». Estaría constituida, de momento, por un número creciente de profesionales rusos que trabajan fundamentalmente para las compañías occidentales, con rentas mensuales comprendidas entre los 600 y 1.200 \$, y por un número, también creciente, de pequeños empresarios privados. Estos nuevos consumidores acceden a los productos occidentales sólo de ver en cuando, tienen un fuerte reconocimiento de las grandes marcas occidentales y el precio es para ellos un factor determinante de compra. Valorar los productos más naturales y parecen inclinarse por una revalorización de lo «ruso» en todos los órdenes, incluyendo a los alimentos fabricados en el país.

Desde el punto de vista de la gama de productos, la oferta indiscriminada de productos occidentales está dando paso a una selección en el mercado en la que los de menor calidad pierden claramente posiciones.

La selección está llegando también a los mayoristas-importadores. El número de intermediarios que intervienen en el proceso de distribución se está acortando y los que sobreviven están más organizados; son, en general, financieramente más sólidos; están más especializados en sus gamas de productos y tienen un número menor

de proveedores como consecuencia, estos intermediarios más potentes y las mismas cadenas de supermercados, se están haciendo más exigentes en cuanto a las formas de pago que negocian y exigen a sus proveedores. En este contexto, el conocimiento de sus parámetros comerciales y financieros es, cada vez más, un factor determinante del éxito de las ventas a corto plazo, y, sobre todo, de la consolidación de la presencia en el mercado a medio y largo plazo.

La distribución sigue muy concentrada en Moscú y San Petersburgo, y, como en el caso del nuevo consumidor ruso, se estima que las evoluciones descritas tardarán al menos cinco años en extenderse al resto del inmenso territorio ruso.

Los grandes distribuidores europeos siguen todavía ausentes del mercado soviético, aunque posiblemente estén siguiendo de cerca su evolución a la espera de que alcance un mayor grado de madurez. Sin embargo, ha aparecido una estimulante competencia entre los minoristas rusos (300 supermercados en el área de Moscú), surgidos del proceso de privatización que dio como resultado la transferencia de la propiedad estatal a los empleados. La competencia y emulación entre sí y con los supermercados occidentales, está haciendo que las modernas técnicas de marketing empiecen a aplicarse con rapidez en este canal de la distribución, muy al contrario de lo que sigue ocurriendo en los almacenes estatales tradicionales que, por otra parte, siguen teniendo grandes dificultades para recomponer los rígidos lazos que antes mantenían con la producción local y que aseguraba su aprovisionamiento.

Los niveles de precios de los productos se están homogeneizando en los distintos canales y los márgenes, aunque altos para lo acostumbrado en Europa Occidental, están descendiendo.

Por su parte, la producción rusa, después de un ajuste difícil, da síntomas de estar preparándose para comenzar a producir en condiciones de cantidad y calidad aceptables, y así, por ejemplo, el dinamismo de las explotaciones privadas rusas, trabajando todavía en condiciones penosas, les está permitiendo abastecer ya el 30 % del mercado de la carne, el 35 % de la leche y el 30 % de los huevos.

Perspectivas del sector agroalimentario. Estrategias empresariales

Desde un punto de vista general, la economía rusa, tutelada por las autoridades del FMI y del

Banco Mundial y apoyada por la Unión Europea, con la que acaba de firmar acuerdos para acelerar la reducción de aranceles y favorecer la inversión extranjera en Rusia, están llevando a buen puerto una difícil y costosa travesía que ha permitido manifestar recientemente al Vicepresidente del Banco Mundial, señor Thalwitz, en reiteradas ocasiones, que la peor fase de la transición rusa ya ha concluido.

Es cierto, sin embargo, que quedan importantes medidas económicas por tomar, y que la reciente volatilidad de los mercados financieros en los países asiáticos puede afectar negativamente, vía alza de los tipos de interés y devaluación del rublo, a la marcha de la economía rusa. Además, el Gobierno ruso tiene que seguir reduciendo las incertidumbres de la inversión extranjera y para ello debe poner en práctica su programa económico para los tres próximos años, que incluye una reforma fiscal que reduce y da estabilidad y certeza a la carga fiscal que recae sobre las empresas.

No obstante, ya a lo largo del año en curso ha habido una mejora de las expectativas a las que las inversiones extranjeras han respondido con rapidez. Los volúmenes de inversión están aumentando y se están concentrando en el sector de la energía y, como era previsible, en los sectores de alimentación y distribución, es decir, en el consumo.

El sector agroalimentario puede decirse que se ha adelantado al desarrollo de estos acontecimientos. La escasez relativa de productos de marca representaba y representa todavía una oportunidad ya casi olvidada en los mercados europeos maduros y, al mismo tiempo, los márgenes industriales permiten aún dedicar recursos en la creación de una marca, en un entorno en el que el coste de su creación es todavía muy inferior al que conocemos en Europa.

En esta situación, las grandes multinacionales del sector agroalimentario, tales como Pepsi, Nars, Cadbury, Danone, etc., han aprovechado los altos márgenes de beneficio característicos de las primeras fases del desarrollo del mercado para lanzar amplias campañas de publicidad y comunicación que, en general, les han permitido lograr altas tasas de reconocimiento y situar sus marcas en el mercado ruso como sinónimos de calidad y fiabilidad. Utilizando sus amplios recursos financieros y su gran dominio de las técnicas de marketing, están creando unas veces la necesidad de nuevos productos en los consumidores rusos y, otras veces, adaptan sus propios productos a los gustos tradicionales de estos

consumidores. En este sentido, el exitoso lanzamiento de los «yogures Danone», producto desconocido para los rusos que, por otra parte, son grandes consumidores de derivados lácteos, resulta ejemplificador.

Por otra parte, muchas grandes y medianas empresas occidentales han reaccionado asegurándose ya el control de su propia distribución, con objeto de poder establecer políticas coherentes de imagen y precios de sus productos a medio y largo plazo y, a veces, como medida previa a una posible fabricación local.

En un movimiento de mayor alcance, ante el extraordinario potencial de consumo del mercado y la estabilidad económica actual, preludio, en mi opinión, de un rápido despegue, empresas como Coca-Cola, Cadbury, Danone, Bongrain, Pernot Ricard..., han establecido ya bases locales de producción que, además, les eviten los riesgos de posibles cambios arancelarios, les permitan rebajar los costes unitarios de los productos y les sitúen en una posición más favorable para negociar *in situ* con una distribución local, todavía desestructurada, pero que tiende a organizarse con rapidez.

En cuanto a nuestro país, empresas como Chupa-Chups y Agrolimen, están respondiendo también a estos nuevos retos con el establecimiento de operaciones de fabricación en Rusia y otras, como Campofrío, ampliando sus capacidades de producción y sus gamas de productos, lo que supone un compromiso a largo plazo con este país que creo marca el camino a seguir por otras muchas empresas españolas.

Corolario

Alemania, y bajo su impulso la Unión Europea, han identificado a sus vecinos de los Países del Este como la prolongación natural de su mercado, y han apostado fuertemente por su desarrollo. En este contexto, Rusia, que no en vano es una de las grandes potencias industriales del mundo, va camino de convertirse en el eje alrededor del que van a girar las economías de los países que hasta hace un lustro disponían de economías centralizadas.

España que hace apenas dos décadas consiguió la transformación de su sistema político contando ya con la existencia de una economía de mercado *sui generis* no puede ignorar la dificultad añadida que representa la transformación en paralelo del régimen político y económico. En España, las reformas emprendidas impidieron

una vuelta atrás, y lo mismo está ocurriendo en Rusia, ya que los cambios son irreversibles como lo demuestra el hecho de que según fuentes oficiales rusas, más de la mitad de los trabajadores están ahora empleados en el sector privado o que el Comité Estatal de Estadísticas señale que un importante porcentaje de los trabajadores pertenece ya al sector privado y que el 70 % de las empresas que antes eran propiedad estatal, han pasado a formar parte del sector privado. Además, dos tercios de estas últimas son rentables según este informe.

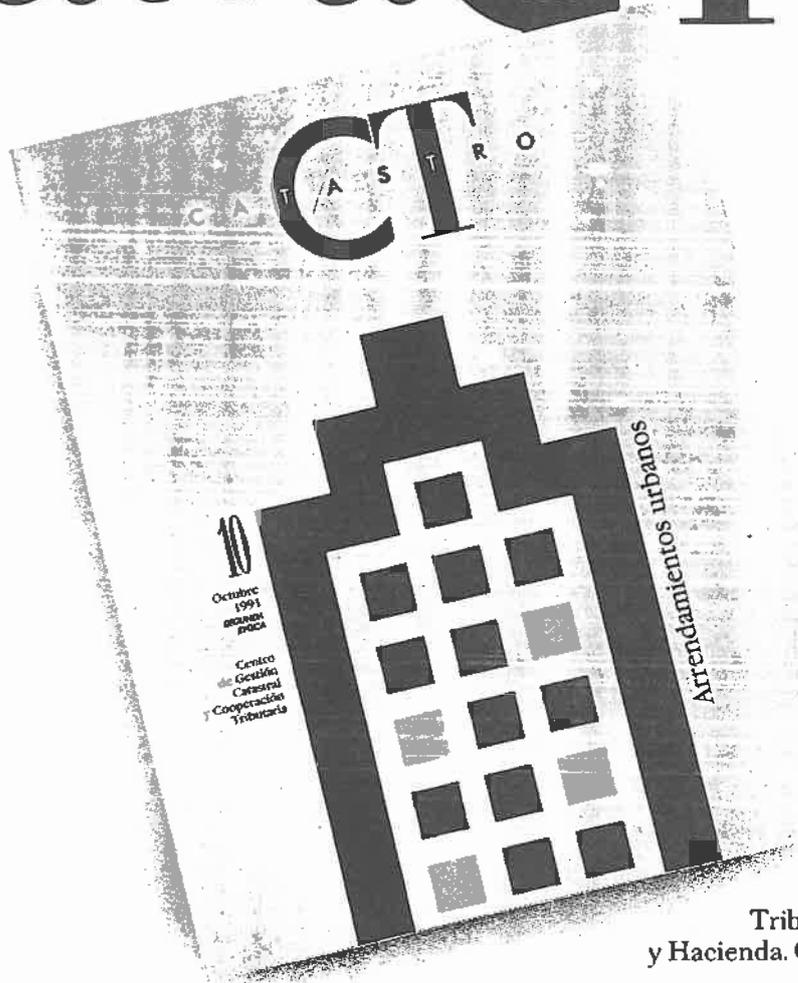
A los empresarios españoles se les abre un mercado potencial no exento de dificultades, pero lleno de oportunidades y equivalente a diez veces el mercado español aunque con un nivel adquisitivo todavía reducido, pero que va a experimentar en las dos próximas décadas una tremenda explosión que debemos aprovechar si no queremos perder una ocasión histórica para nuestras empresas ya que probablemente no se repetirá en muchos años.

En mi opinión, los problemas de Rusia hoy impiden adoptar estrategias encaminadas a obtener resultados en el corto plazo. Sólo el medio y largo plazo serán estrategias ganadoras.

Un país que en el pasado ha mostrado su capacidad para estar a primer nivel mundial en los sectores militar o aeroespacial tendrá mucho que decir en el concierto económico mundial cuando dedique esos recursos a invertirlos en el desarrollo de la sociedad civil. La responsabilidad de los países del Mercado Común hacia los Países del Este es hoy mayor que nunca. Si no queremos ser víctimas de sus problemas debemos involucrarnos en proporción a nuestras posibilidades, y no sólo para ayudarles a resolver sus dificultades sino para convertirlas en oportunidades para nuestras empresas.

Como conclusión diría que les necesitamos y nos necesitan, y aunque el reto que nos presentan es difícil, creo que es posible asumirlo y está al alcance de muchas de las empresas españolas. □

Técnica y atraCTiva



Suscripciones:
Centro
de publicaciones del
Ministerio de
Economía y Hacienda.
Plaza Campillo Mundo
Nuevo, 3. 28005 Madrid.
Tel. 527 14 37.

Información y venta:
Centro de Gestión
Catastral y Cooperación
Tributaria. Ministerio de Economía
y Hacienda. Castellana, 272. 28046 Madrid.
Tel. 583 66 90.
Librería del BOE. Trafalgar, 29.
28007 Madrid. Tel. 538 22 95.
Suscripción anual (4 números): 2.000 ptas.
Número suelto: 700 ptas. (I.V.A. incluido).

C A T A S T R O

La revista del Centro de Gestión Catastral y Cooperación Tributaria

La emergencia del sistema de relaciones industriales y la modernización económica: España, 1977-1997

Alvaro Espina

Vocal Asesor de la Dirección General de Política Económica y Defensa de la Competencia.
Ministerio de Economía y Hacienda

Introducción

El modelo clásico para el análisis de los sistemas de relaciones industriales (SRI) nacionales de J. T. Dunlop (1958) constituye la aplicación a este campo de la teoría de Parsons (1951) sobre la acción social. Dunlop subdividió el sistema social global en tres subsistemas: el sistema político, el sistema económico y el sistema de relaciones industriales, violando con ello la idea originaria de Parsons y Smelser (1956, págs. 53 y 68), quienes sólo aceptaron la existencia de cuatro —y sólo cuatro— subsistemas: el político, el económico, el integrativo (o cultural) y el de gestión del conflicto y de mantenimiento del patrón (o sistema legal). Poole (1984) consideró que para mantener la lógica parsoniana no había otra solución que incrustar el sistema de relaciones industriales —como uno de sus subsistemas— dentro del sistema económico, para cubrir la necesidad funcional de orden y gobernabilidad dentro del mismo, *status* compatible con el paradigma pluralista británico desarrollado por la escuela de Oxford-Warwick.

Sin embargo, Freeman *et al.* (1996) consideran que el sistema de relaciones industriales es un componente básico del sistema de bienestar social global (SBS) practicado, con mayor o menor nitidez, en todo el continente europeo. Desde esta perspectiva, el SRI constituye un subsistema del SBS, que puede contemplarse, a su vez, como el resultado de un proceso de diferenciación estructural a largo plazo que se inició durante el último cuarto del siglo XIX en Europa y quedó completado al término de la segunda guerra mundial (Espina, 1995, págs. 39 y ss.). Se trata de la aparición de un nuevo sistema social, que se desarrolló siguiendo las seis fases del proceso de cambio identificadas por Smelser (1959, pág. 15), que concuerdan con las profundas transformaciones sobrevenidas en el Estado liberal desde comienzos del siglo XX. Es notable que en su trabajo más elaborado Parsons (1965) no hiciera la más mínima referencia a la problemáti-

ca del bienestar social, que sólo tendría cabida parcial dentro de sus sistemas legal e integrativo. Como el modelo fue formulado cuando aún no existía conciencia colectiva ni académica de la aparición del SBS (*vid.* Smelser y Swedberg, 1994, pág. 16) en un contexto estructural de tipo pluralista, como el norteamericano, no es aplicable en su forma original al contexto social europeo, de tipo neocorporatista. Esta es también la razón del estigma conservador que recae sobre este modelo, que no se debe, en mi opinión, a características intrínsecas del método de análisis del cambio social propuesto, sino a la forma en que lo aplicaron sus creadores, deteniéndose en el análisis de la génesis del Estado liberal clásico, congelando con ello su potencial analítico.

El modelo de Parsons ha sido reformulado implícitamente con motivo de la crisis por la que atraviesa el SBS (Freeman *et al.*, 1996), estableciendo una nítida diferencia entre «sistema» y «políticas» de bienestar. Estas últimas son susceptibles de reformas parciales, mientras que la emergencia de un sistema obliga a planificar reformas integradas del mismo, so pena de que las reformas parciales de sus políticas neutralicen sus efectos o lleguen a resultar contraproducentes. Así pues, el enfoque que adopto en este trabajo puede calificarse como *neo-funcionalista* y, frente a la costumbre sociológica de refundar la disciplina en cada ensayo (Piore, 1996), esta perspectiva resulta plenamente compatible con la literatura neocorporatista desarrollada desde mediados de los años setenta (Schmitter y Grote, 1997).

La emergencia del sistema de bienestar social puede definirse como la diferenciación de un nuevo objetivo funcional —la cohesión social—, desgajado parcialmente de los sistemas económico, legal e integrativo de Parsons y Smelser, a la manera ilustrada en el diagrama 1, que compatibiliza la lógica de los subsistemas de estos autores con la dinámica de diferenciación estructural de Smelser y con la taxonomía de Dunlop —aunque considerando al SRI, siguiendo a Freeman,

como uno de los subsistemas del SBS (junto al de seguridad social, el educativo y el sanitario)—. La aparición de una clara diferenciación estructural resulta patente, por cuanto el SBS persigue sus metas funcionales de cohesión social a través de procesos de desmercantilización (Polanyi, 1944), radicalmente incompatibles con la lógica que rige el sistema económico general, lo que resulta inconsistente con la pretensión de considerar al primero como un subsistema del segundo.

En la primera parte de este trabajo analizo las fases de definición del subsistema de relaciones industriales español (1977-1986) y los inicios de la fase de interrupción de la concertación (1987-1990), haciendo abstracción de su función de regulación salarial y de la política de rentas, que es el aspecto en el que este subsistema resulta más claramente complementario del sistema económico, que he analizado en otro lugar (Espina, 1997e). Aquí realizo el estudio de la dinámica, estudio en detalle la dinámica de participación/contestación de los agentes sociales desde la óptica de las relaciones entre el sistema político y el SRI, en términos del binomio codecisión *versus* oposición y control durante todo el periodo de interrupción del consenso (1988-1994), en el que se replanteó

abiertamente el debate sobre las ventajas y desventajas relativas a la autorregulación y la heterorregulación de las relaciones de empleo y de las políticas sociales y se puso de manifiesto la profunda interpenetración entre estrategias, estructuras y problemas de agencia, en los términos planteados por Hay (1995).

La segunda parte comienza con un análisis de la redefinición de las estrategias desplegadas por los agentes sociales y una evaluación de las relaciones internas de poder y su dinámica en el seno de las organizaciones representativas de los agentes, que hicieron posible la reemergencia de la concertación durante el bienio 1996-1997, con el que se consuma el proceso de diferenciación estructural del SRI español. En esta parte se analiza en detalle el Acuerdo para la Reforma del Mercado de Trabajo de abril de 1997 (ARMT), que culmina la nueva fase de consenso que se inició con el Acuerdo para la Solución Extrajudicial de Conflictos (ASEC) en enero de 1996, pero que había venido preparándose a través del debate en el interior de las organizaciones sindicales durante el año 1995, cerrado con los congresos que celebraron los dos grandes sindicatos durante el semestre que precedió a este acuerdo.

DIAGRAMA I



1. Primera parte. El «Guadiana» de la concertación neocorporatista en España

El proceso de diferenciación estructural del sistema español de relaciones industriales atravesó por tres etapas: la de definición, que va desde 1977 a 1983; la de debate entre capacidad de autorregulación y necesidad de heterorregulación, que va desde el Acuerdo Económico Social (AES) de 1984 a la reforma de 1994, y la de reorientación de la estrategia sindical y de adopción del camino hacia la autorregulación, iniciado con el Acuerdo para la Solución Extrajudicial de Conflictos (ASEC), de enero de 1996, que culmina en el ARMT.

En efecto, la transición democrática sólo permitió acometer la definición del sistema: en ausencia de interlocutores sociales consolidados, los partidos constituyentes sustituyeron a los agentes en los Pactos de la Moncloa (PC). Estos pactos sirvieron para encauzar una negociación colectiva que se venía limitando hasta entonces casi exclusivamente a regular las mejoras salariales, mediante la administración del conflicto, pero todavía no era capaz de asumir la autorregulación ni, mucho menos, objetivos de empleo. El primer gran paso en dirección hacia la autorregulación lo dio el Acuerdo Básico Interconfederal (ABI) en 1979, por el que la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y la Unión General de Trabajadores (UGT) pactaron las líneas básicas de lo que enseguida sería el Estatuto de los Trabajadores.

Es evidente que, en ausencia de pacto, una normativa no muy diferente a la del ABI habría sido adoptada por el Parlamento, pero el Acuerdo señaló claramente la voluntad de esas dos organizaciones de asumir en la mayor medida posible la responsabilidad de participar en la regulación del mercado de trabajo en España, incluso en aquellos casos en que era obligado adoptar posteriormente una norma legal o reglamentaria. A finales de ese mismo año el Acuerdo Marco Interconfederal (AMI) —pactado entre las mismas organizaciones— sirvió para enmarcar la negociación colectiva del bienio 1980-1981, incorporando objetivos de lucha contra la inflación, de moderación salarial, de eficiencia empresarial y de productividad.

Esta etapa de definición del marco regulatorio culminó en el Acuerdo Nacional sobre Empleo (ANE) que, fue la expresión social del movimiento de unidad de todos los demócratas españoles contra el fallido golpe de Estado del 23 de febrero de 1981. El ANE fue el primer acuerdo social

de tipo tripartito firmado también por la central sindical Comisiones Obreras (CC.OO.), que no había asumido hasta entonces los pasos dados anteriormente por UGT y CEOE. La naturaleza tripartita del ANE y las circunstancias excepcionales en que se produjo permitieron incorporar al acuerdo una serie de compromisos recíprocos (o de intercambio político positivo) en un amplio campo de materias entre el Gobierno y los interlocutores sociales —con anuencia de las restantes fuerzas políticas—, que señalaron el primer episodio completo de concertación social neocorporatista en España. Con ello se estaba dando cima a la etapa de definición del sistema democrático de relaciones industriales (*vid.* Espina, 1990).

Las elecciones sindicales de 1982 sirvieron para medir el éxito de la política de concertación practicada por UGT, ya que este sindicato pasó a ser el más votado. Ello debió de influir para que el Acuerdo Interconfederal de 1983 (AI) fuese firmado también por CC.OO., lo que le confirió eficacia *erga omnes* y permitió incorporar al conjunto de la negociación colectiva los avances registrados desde el primer AMI. De este modo se legitimó el tipo de negociación colectiva prácticamente centralizada que se había implantado *de facto* durante toda esta etapa de crisis económica. A través del AI, además, CC.OO. daba por terminada la etapa de confrontación total —iniciada en 1980— cuyo objetivo no era otro que el de anular la aplicación del Estatuto de los Trabajadores por la vía de la negociación. La interpretación que hace el actual Secretario General de este sindicato, Antonio Gutiérrez (1995), de aquella etapa es clara al respecto: CC.OO. sostenía que el «Estatuto de los Trabajadores nacía muerto y que lo enterraríamos en los centros de trabajo». Sin embargo, la realidad fue que «la firma de CC.OO. desapareció de la mayor parte de los convenios colectivos y que UGT se consolidó como sindicato en España, hasta el punto de obtener la mayoría sindical».

1.1. Entre la concertación y la confrontación: del AES a la huelga general de 1988

En el curso del Guadiana con que desaparece y reafirma la concertación social en España (*vid.* cuadro 1) el período 1984-1994 se inició con la reforma del Estatuto de los Trabajadores pactada en el AES —aunque con la autoexclusión de CC.OO.— y terminó con otra reforma, esta vez heterónoma, seguida de una huelga general el 27

de enero de 1994 (*vid.* Espina, 1994, págs. 283-285). Toda esta etapa estuvo marcada, pues, por el dilema entre la participación de los agentes en el proceso regulatorio —a través de la concertación tripartita y la corregulación— y el rechazo de tal corresponsabilidad por su parte, lo que —a la vista del mal funcionamiento del mercado de trabajo— conduciría inevitablemente —e implicaba— asumir el riesgo de la heterorregulación.

El momento de ruptura de la dinámica de la concertación social desarrollada hasta 1986 pue-

de situarse en la huelga general del 14 de diciembre de 1988, pero el desencuentro venía fraguándose desde el momento en que no pudo renovarse la concertación para 1987 porque desde la perspectiva sindical la evaluación del cumplimiento y los resultados del Acuerdo Económico Social (AES) había sido muy negativa y UGT atribuyó a ese último acuerdo los resultados de las elecciones sindicales de 1986, que, pese a mantener y mejorar su condición de sindicato más votado, que ya había conseguido en las eleccio-

CUADRO 1
EL TRIPARTISMO EN ESPAÑA, 1978-1993

Vigencia	Agentes	Acuerdo	Motivo	Objetivo
1978	Partidos	Moncloa	Constitución	Inflación-salarios, protección social, empleo
1979	CEOE-UGT	ABI	ET: Estatuto de los Trabajadores	Relaciones industriales (RR.II.)
1980-81	CEOE-UGT	AMI	Marco de la negociación colectiva (NC)	Salarios y productividad
1982	Tripartismo	ANE	Tregua social tras el 23-F	Políticas de empleo, mercado de trabajo, RR.II. y protección social
1983	Bipartismo	AI	NC centralizada	Salarios
1985-86	Gobierno-CEOE-UGT	AES	Reforma ET + políticas de empleo	Intercambio político completo
1990	Gobierno-UGT-CC.OO.	25-I-1990	«Deuda social»	Distribución de la renta
1990	Gobierno-CEOE	6-III-1990	Pacto fiscal	Costes no salariales
1992	Bipartismo + tripartismo	16-XII-1992 18-XII-1992	A. Nacional Form. Continua (I ANFC) A. Nacional Form. Continua (I ANFC)	Formación continua
1993	Tripartismo	Ruptura	Reforma ET heterónoma	Desempleo + mercado de trabajo + NC
1994	Gobierno-CC.OO.-UGT	Septiembre-octubre	Pensiones + funcionarios + REASS	Distribución de la renta
1995-96	Tripartismo	Ley 31/1995, de 25-IX	Comisión de SS en Trabajo: RD 1879/96, de 2-VIII Desarrollo Ley e incorporación Directivas europeas	Prevención de riesgos laborales
1995-96	Partidos Gobierno-CC.OO.-UGT	Pacto de Toledo 9-X-1996	Pensiones 1997-2000 Pensiones 1997-2000	Bienestar social
1996	Bipartismo + tripartismo	21-I-1996 ASEC 18-VII-1996	Solución extrajudicial de conflictos Solución extrajudicial de conflictos	Relaciones industriales
1996	Gobierno-CC.OO.-UGT	4 de noviembre	PER-REASS	Empleo y desempleo agrario
1996	Bipartismo + tripartismo	19-XII-1996 19-XII-1996 19-XII-1996	II ANF Continua II ANF Continua Bases F. Profesional	Formación Profesional 1997-2000
1997	Bipartismo + tripartismo	28-IV-1997	Reforma ET + Neg. Col.	Mercado de trabajo y relaciones industriales
		Fecha	Reforma ET + Neg. Col.	Mercado de trabajo

nes de 1982, decepcionaron a esta organización (*vid.* Espina, 1992, págs. 77-100). Ante la estrategia de CC.OO., contraria por entonces a cualquier tipo de concertación, UGT había cifrado sus expectativas en superar el 50 % de los votos en estas elecciones, ya que ésta es la exigencia que plantea el Estatuto de los Trabajadores para que un sindicato pueda suscribir por sí solo acuerdos de naturaleza legalmente vinculante y para adquirir plena capacidad de autorregulación. Esta parece ser la condición que los dirigentes ugetistas se habían autoimpuesto antes de asumir de nuevo en solitario (tras el ANE y el AI de 1982-1983) la responsabilidad de la política de consenso, por considerar que los acuerdos no estatutarios firmados con la CEOE exigían a su organización un desgaste organizativo a la hora de aplicarlos en la negociación descentralizada que ya no estaban dispuestos a soportar en solitario.

El cambio de estrategia de UGT en materia de concertación vino a coincidir con el cambio en la Secretaría General de CC.OO., para la que fue elegido Antonio Gutiérrez en noviembre de 1987, quien señaló inmediatamente una orientación decidida hacia el restablecimiento de la unidad de acción con UGT. Ahora bien, tras la ruptura de la estrategia de concertación, los dirigentes de UGT se aprestaban a adoptar una política de abierto rechazo a cualquier forma de colaboración con el Gobierno, por lo que la unidad de acción no se llevaría a cabo bajo un programa de cooperación e intercambio, sino de confrontación, que favorecería las tesis del sector de CC.OO. menos afín al nuevo Secretario General.

Boix (1996, págs. 212-220) ha propuesto una explicación «estructural» para esta ruptura, según la cual en el juego estratégico de sindicatos y Gobierno, una vez este último se ha comprometido a aplicar una política expansiva, los primeros están interesados en desarrollar una estrategia salarial agresiva, cayendo en la «tentación de desertar» que parece resultar especialmente intensa tanto en el cenit como en el nadir del ciclo económico de larga duración (Schmitter y Grote, 1997, pág. 25). Creo, sin embargo, que este modelo no sirve para interpretar la ruptura de 1987, sencillamente porque la cronología de la agresividad de los salarios industriales sólo se puede situar realmente en 1990 (*vid.* Espina, 1994, pág. 276). Más bien se trató de la respuesta a una frustración en las expectativas de pleno cogobierno, alimentadas por los dirigentes del sindicato socialista desde la victoria electoral del PSOE en 1982.

El intercambio político negativo entre los sindicatos y el Gobierno lo planteó abiertamente el Secretario de Organización de UGT mes y medio después de la huelga general, al romperse las conversaciones Gobierno-sindicatos, formulando una amenaza política contundente: «si el Gobierno socialista no acepta nuestras reivindicaciones, otras formaciones políticas lo harán y las incluirán en sus programas» (*Diario 16*, 26-I-1989). Además, los dos sindicatos concentraron todas las huelgas del sector público durante la campaña electoral del mes de junio de 1989, como forma de presión política directa, y UGT decidió no apoyar tampoco al PSOE en las elecciones generales de octubre de ese mismo año, otorgando libertad de voto a sus afiliados.

De lo que se trataba realmente era de dilucidar si la política económica la decidía el Gobierno o la imponía el sindicato. No se puede olvidar a este respecto la escasa diferenciación entre las estrategias sindical y política en la tradición histórica de la UGT —de carácter netamente tradeunionista—, que Nicolás Redondo, su líder carismático, encarnaba. Se trató, sobre todo, de una estrategia adoptada de manera autónoma por el núcleo de dirigentes que rodeaban a Redondo, que vino a converger con la defendida por el sector minoritario de CC.OO., que habría de perder su hegemonía en el congreso celebrado por este sindicato en noviembre de 1987, pero que conservaría —al menos hasta el congreso de enero de 1992— amplias facultades de dirección en las políticas de empleo, institucional y de negociación colectiva.

1.2. De la huelga general de 1988 a la reforma heterónoma de 1994

Este giro en las estrategias sindicales se reflejó en el hecho de que durante toda la etapa de expansión económica, entre 1987 y 1991, los sindicatos no aceptaron ni siquiera la negociación colectiva bipartita y centralizada, considerando sin duda que con la negociación de carácter sectorial (que consta de docena y media de convenios nacionales e innumerables convenios regionales y —sobre todo— provinciales), que es la dominante en el sistema español cuando la negociación no está encuadrada por Acuerdos-Marco, podrían obtener, al menos, los mismos resultados que con la negociación centralizada, sin realizar el esfuerzo que supone para las confederaciones armonizar las demandas sectoriales. En tales circunstancias la maximización del crecimiento de los salarios nominales se obtiene utili-

zando calendarios de negociación diseñados para producir efectos-demostración desde los sectores con mayores posibilidades hacia los que atraviesan coyunturas más difíciles o encuentran mayores restricciones competitivas, siguiendo el modelo clásico de «comparación coercitiva» definido por Turner (*vid.* Dunlop, 1957, págs. 123-135). La progresiva dificultad que encontraba la integración de las demandas provenientes de las organizaciones sectoriales de defensa de intereses a medida que aumentaba la complejidad y las contradicciones entre ellas en una etapa de fuerte aceleración económica aconsejó a las cúpulas dimitir de su función coordinadora «devolviendo» la iniciativa de la negociación a las federaciones de industria y limitándose a señalar el calendario negociador. Esta estrategia, que responde claramente a la tesis de Olson (1995, A y B), condujo a la esclerosis institucional, evidenciada en la permanencia de la rigidez y arcaísmo organizativos de las ordenanzas laborales adoptadas durante la etapa franquista. La Asociación de Directores de Personal (AEDIPE) sintetizaba este bloqueo diciendo que había «que pagar dos o tres puntos de incremento salarial [cada vez que se necesitaba] introducir algo novedoso en un convenio» (*Cinco Días*, 6-X-1997). Buena parte de tales normas había caído en desuso, pero su sustitución *de facto* se estaba haciendo al margen de la negociación colectiva, lo que minaba la capacidad de autorregulación del SRI.

En el momento de máxima expansión económica —e incluso en vísperas de la crisis de comienzos de los noventa— los sindicatos sólo aceptaron negociaciones y acuerdos bipartitos con el Gobierno tras la huelga general de 1988 para tratar asuntos de mejora de la protección y de la política de bienestar social, así como para estructurar el nuevo marco de relaciones laborales en el sector público, que —tras el fracaso de las conversaciones de 1989— se materializaron en los pactos de enero de 1990 sobre la «Propuesta sindical prioritaria». El Gobierno trataba con estos acuerdos de abrir una nueva oleada de concertación empleando una metodología, consensuada con los sindicatos, según la cual el eventual desacuerdo en alguna de las mesas separadas en las que se trataba cada materia no debería suponer la ruptura del proceso concertador, aunque con ello se perdiera el carácter sistémico del proceso concertado de reforma. Se trataba por parte del Gobierno de aplicar una estrategia minimalista para responsabilizar hasta donde fuera posible a los sin-

dicatos —a través de un «pacto de competitividad»— en la política de adaptación del sistema español de relaciones industriales al inminente Mercado Unico Europeo.

El reto que supuso el ingreso de la peseta en el SME en el verano de 1989 iba a poner a prueba la capacidad de adaptación del sistema español de RR.II. Este primer intento fracasó porque el sector minoritario de CC.OO. y el núcleo dirigente de UGT venían desplegando, desde antes de las elecciones europeas de 1989, una estrategia de «intercambio político negativo», del tipo analizado por Williamson (1990) en su modelo de «captura de rehenes», que se materializó en la reclamación de un voto de castigo al PSOE en caso de que el Gobierno no cediera ante los sindicatos. El cenit de estas manifestaciones se produjo, como vimos, con ocasión de las elecciones europeas y generales de 1989, iniciándose con ello una práctica que los sindicatos han utilizado con profusión desde entonces: las elecciones municipales de mayo de 1991, por ejemplo, fueron precedidas por una concentración general de delegados sindicales. Esta estrategia alcanzaría su punto culminante antes de las elecciones de 1993 (*vid.* Espina, 1992, pág. 99), en las que Redondo planteó abiertamente la idea de que «los sindicatos deben ayudar a corregir el actual mapa parlamentario» (*Diario 16*, 19-IV-1992) (1).

Casi tres años más tarde de los fragmentarios acuerdos de 1990, desencadenada ya la grave crisis del empleo de 1992-1994, se suscribiría un acuerdo bipartito y otro tripartito que harían posible la participación de los interlocutores sociales en el diseño y la ejecución del primer Programa Nacional de Formación Profesional y en la puesta en marcha del Sistema Nacional de Formación Continua, de gestión paritaria. Pero incluso en esta materia, en la que los sindicatos sólo tenían algo que ganar, la recuperación del diálogo bipartito tuvo que esperar a que —tras el congreso de CC.OO. de enero de 1992— el sector minoritario de este sindicato perdiera peso en las negociaciones y necesitara a partir de entonces la ayuda de la UGT de Redondo para imponer sus criterios de confrontación en el seno de su propia organización. Esto es, los dos únicos acuerdos alcanzados durante toda esta etapa se circunscribieron a ámbitos en los que los sindicatos no aportan contrapartida o intercambio de ningún tipo. Así pues frente a la estrategia *win-win*, parecía imponerse el juego de suma cero.

No se llegó a ningún acuerdo —ni bipartito, ni tripartito— durante el bienio de crisis (1993-1994), de modo que —tras el fracaso de las nego-

ciaciones para el «pacto social para el empleo» en noviembre de 1993— el Gobierno decidió utilizar el «látigo heterónimo colgado en la ventana», de Schmitter (Espina, comp., 1991), como única forma de incidir sobre la evolución de los salarios reales, de forzar una fuerte desaceleración del crecimiento de los nominales, y de introducir reformas estructurales en el marco institucional del empleo, el mercado de trabajo, las relaciones industriales y el sistema de protección social. Con ello se daba un golpe de timón para hacer hueco que diera cabida en el sistema a los excluidos y para romper la inercia inflacionista que se derivaba ya —ahora sí— de las negociaciones salariales, que estaba afectando sobre todo a la industria española, único sector que salía malparado de la segmentación de la inflación, ya que sólo ella se veía obligada a competir —tanto en el mercado interior como en el exterior— con productos exteriores cuyos precios evolucionaban al ritmo de una inflación muy inferior a la española.

El fracaso de los intentos de acuerdo tripartito en 1989 y 1990 había impedido acometer el ajuste de las pautas de negociación de los salarios nominales en España a la nueva disciplina del SME, lo que se tradujo en «una serie de *shocks* estructurales negativos en las exportaciones netas», cuyos efectos depresivos sobre el PIB fueron los factores agravantes de la recesión de comienzos de los noventa (Sicilia, 1994) y condujeron al drástico ajuste del empleo experimentado en el cuatrienio 1991-1994, durante el cual tan sólo la industria sacrificó medio millón de empleos, pasando de casi tres millones de efectivos en 1990 a algo menos de dos millones y medio en 1994.

Además, el encuadramiento sectorial de la negociación colectiva funcionaba en realidad como un mecanismo generador de agravios comparativos, en lugar de adaptarse a las circunstancias competitivas y de empleo de las empresas, con lo que venía a retroalimentar el proceso inflacionista. El mecanismo empleado para ello consistía en iniciar siempre la negociación anual por los sectores más vulnerables al conflicto —tales como el sector público; la construcción en vísperas de los eventos de 1992, y, en general, los sectores *rent-seeking* (Krueger, 1974) y los menos expuestos a la competencia— para transmitir sus efectos hacia los sectores competitivos, dada la existencia de un mercado de trabajo nacional básicamente unitario, dominado hasta entonces, en materia de tarifas salariales, por los convenios sectoriales de rama de actividad. Además, al uti-

lizar a los sectores *rent-seeking* como vanguardia en la lucha por la distribución se paliaba momentáneamente el conflicto de suma cero entre los trabajadores del sector público y el resto de los contribuyentes provocado por la crisis fiscal en la mayoría de los países (Hyman, 1992).

Así es como se llegó a la reforma heterónoma de la legislación laboral adoptada en 1994, en medio de y como respuesta a la mayor crisis del empleo registrada en veinticinco años, que reformó profundamente el marco institucional que había venido regulando desde 1980 el SRI y las relaciones de empleo, cuya principal finalidad fue permitir un mayor grado de descentralización de esta última para facilitar la integración en el SRI de procesos que estaban produciéndose al margen del mismo. La utilización de la fórmula heterónoma fue el instrumento político para introducir penalizaciones efectivas que evitasen en el futuro el mantenimiento de comportamientos estratégicos beneficiosos, en general, exclusivamente para los colectivos de *insiders*, ya que los incentivos para la cooperación entre agentes no habían funcionado (2), lo que repercutía sobre la consideración social de la legitimidad misma del SRI y profundizaba las tendencias hacia la segmentación y desagregación.

Básicamente la reforma persiguió cuatro grandes objetivos: a) devolver facultades de regulación del mercado —especialmente en materia de salarios, jornada y condiciones de trabajo y movilidad laboral— desde la ley a la negociación colectiva entre empresarios y trabajadores; b) suprimir el monopolio del Instituto Nacional de Empleo (INEM) en la intermediación del mercado de trabajo y reforzar su especialización en las políticas de formación profesional; c) reordenar y simplificar las modalidades de contratación para fomentar la estabilidad en el empleo, introduciendo el contrato de aprendizaje, y d) introducir mecanismos de flexibilidad para los contratos indefinidos, manteniendo las garantías de tutela judicial efectiva de los trabajadores efectivos (3). Adicionalmente, en 1992 y a través de las Leyes de Presupuestos para 1994, se habían introducido medidas correctoras del sistema de protección del desempleo, orientadas en general hacia el mejor cumplimiento de los criterios enunciados por Brander y Spencer (1994). Se planteó también —aunque en ausencia de consenso no se llevó a cabo— la conversión de un tramo del subsidio de desempleo en subsidios salariales para los colectivos más desaventajados, en línea con la propuesta de Snower (1994). El escaso interés mostrado por los sindicatos en esta mate-

ría evidencia que el tránsito entre una política de desempleo fundada en el concepto de la «ayuda social» y otra basada en el concepto de la autoayuda (*self-help*), tendencia observada recientemente por Sen (1997) para el conjunto de la UE, todavía no ha madurado en España.

1.3. La agudización del antagonismo político como respuesta de los sindicatos a la reforma

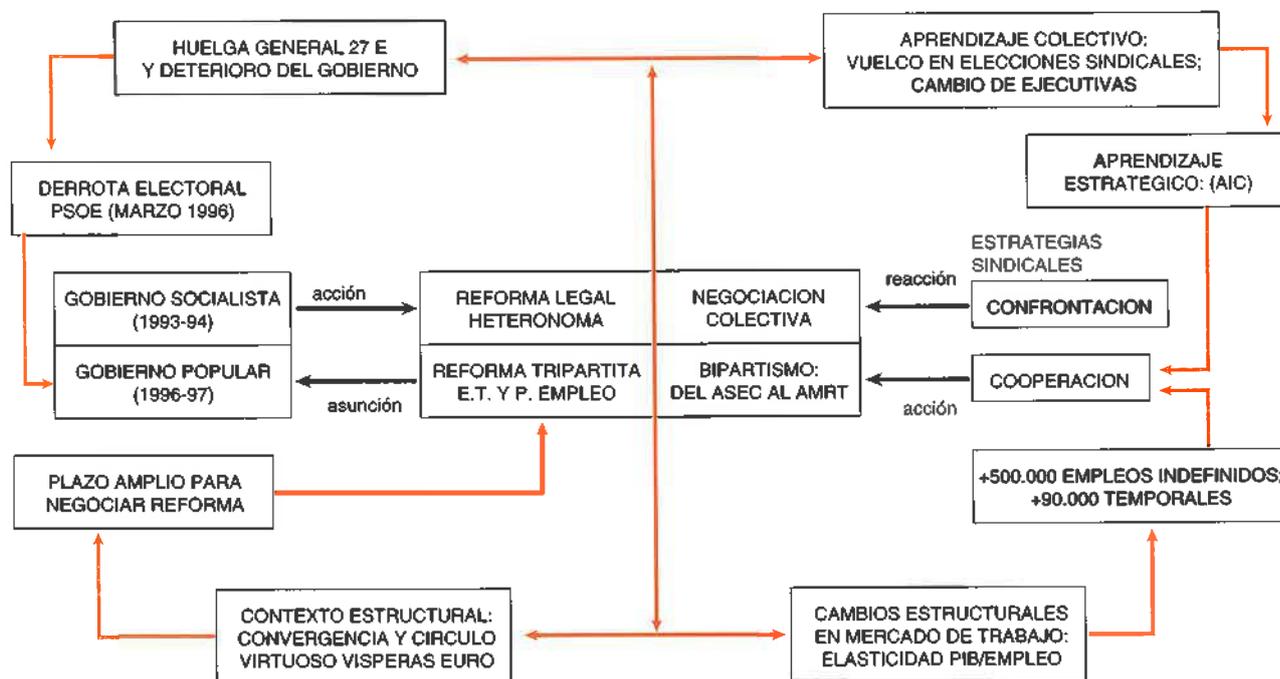
La respuesta sindical a la reforma de 1994 no fue muy distinta a la que CC.OO. había ensayado en 1980 contra el Estatuto de los Trabajadores. El *leit motiv* en esta ocasión consistió en hacer fracasar la reforma a través de la negociación colectiva, tras el intento frustrado de obligar al Gobierno a abortar la transformación en ley de las normas legales correspondientes, mediante la convocatoria de una nueva huelga general el 27 de enero de 1994, a la que acudieron entre tres y cinco millones de trabajadores, por lo que constituyó un éxito de convocatoria, si bien es cierto que no alcanzó más que la mitad de la resonancia de la huelga general de 1988. La explicación de que una huelga de tal dimensión tuviera, sin embargo, escaso impacto político estriba precisamente en el hecho de que desde finales de los años ochenta el sistema español de relaciones industriales se había autonomizado del sistema político, lo que no sucedía con anterioridad. Este aprendizaje todavía no había sido realizado por los dirigentes sindicales. Pero la huelga general del 14-D y la secuencia de elecciones que la siguieron habían puesto de manifiesto que la expresión de descontento social con una política era ya compatible con el mantenimiento del apoyo electoral al Gobierno que la había adoptado, porque al votar los electores se movían orientados por la racionalidad colectiva. Esto es, la huelga general no era considerada ya por la ciudadanía como el instrumento adecuado para modificar las grandes decisiones políticas, lo que —de acuerdo con el criterio de Maier (1981)— constituye una señal inequívoca de que la diferenciación estructural entre sistemas, en los términos ilustrados en el diagrama 1, se había consumado. Esto no quiere decir que los encuentros y desencuentros en el terreno de las relaciones industriales no produzcan impacto político, pero este impacto no es directo, sino que discurre a través de un conjunto de intermediaciones, que pueden conceptualizarse en los términos de «estructura y agencia» utilizados por Hay (1995, pág. 202), como se hace en el diagrama 2.

El proceso de intercambio político negativo representado en la parte superior izquierda del diagrama se vio acentuado por el debate planteado en el seno de CC.OO. en torno a la propuesta de la corriente minoritaria, que trataba de desencadenar una ofensiva de confrontación total con el Gobierno, de características más políticas —al viejo estilo de las estrategias leninistas (*vid.* Hyman, 1971)— que estrictamente sindicales. Esta estrategia, apoyada por la coalición política IU, fue presentada como «Informe al Consejo Confederal» y discutida por este órgano de CC.OO. el 22 de febrero de 1994.

El informe planteaba el endurecimiento de las posiciones estratégicas de CC.OO. en orden a impedir que la inminente retirada de Redondo fuera aprovechada por los dirigentes moderados de UGT para reorientar la línea sindical de ese sindicato, denunciando que la entrega del Gobierno a la derecha nacionalista dejaba un vacío que obligaba a los sindicatos a dar el paso definitivo hacia el compromiso político. Otra cosa —afirmaba el documento— sería «admitir implícitamente la inutilidad de la acción sindical». Así pues, para los redactores del documento esta acción no debía consistir principalmente en ordenar las relaciones industriales, sino en actuar como el arma privilegiada de la clase obrera en la acción política. Con ello se trataba de responder en clave exclusivamente ideológica a los problemas reales de desagregación del colectivo laboral («el movimiento de la clase obrera») que se viene percibiendo en la mayoría de los países (Hyman, 1992). Parsons (1982, pág. 275) ha analizado estos procesos como una forma de respuesta romántica a la autolimitación de funciones que necesariamente acompaña a la diferenciación estructural de sistemas sociales.

La corriente minoritaria de CC.OO. trataba de responder así a la necesidad de mantener a su sindicato como grupo de identidad colectiva (*vid.* Piore, 1995), en un momento en el que la caída del telón de acero había dejado sin referentes políticos a la fracción de sus afiliados más próxima al comunismo tradicional. Su estrategia política consistía en una simple repetición de la ensayada en 1988-1989, que no había sido otra cosa que el complemento sindical al movimiento de enroque del Partido Comunista, encabezado por Julio Anguita, que constituyó, a su vez, la manifestación española del intento de buena parte del comunismo europeo para frenar la «perestroika» de Gorbachov. El profundo desconcierto de esta corriente respecto a la situación real de la sociedad española —y europea— al final del siglo xx

DIAGRAMA II



la impulsaba —como movimiento reflejo— a refugiarse en esquemas de actuación que —pese a haber sido inventados hacía ya noventa años— se encontraban todavía frescos en la experiencia vital de muchos militantes de CC.OO., por causa de la estrategia franquista de identificar conflicto industrial con desestabilización política (Amsden, 1974), que había convertido *de facto* a este sindicato en una de las principales armas de oposición política al régimen, como consecuencia de la ideología totalitaria de este último, que negaba también toda posibilidad de diferenciación estructural.

2. Segunda parte. La reemergencia de la concertación: el cambio de las estrategias sindicales y el Acuerdo para la Reforma del Mercado de Trabajo (ARMT) de abril de 1997

Sin embargo, la estrategia sindical de bloquear la reforma en las empresas sirvió para dinamizar al máximo la negociación específica en los ámbitos inferiores. De hecho, los aspectos sus-

tanciales de la reforma no iban a verse afectados por los cambios introducidos por los acuerdos de 1997, por lo que éstos significaron, *de facto*, la aceptación de la misma por los agentes sindicales, incorporando una serie de matices que podrían haber sido incorporados también a la reforma de 1994, de haberse producido una negociación constructiva. Pero para que este cambio en las estrategias desplegadas en el teatro de operaciones tuviera lugar sería preciso que entre 1994 y 1996 se produjese un cambio espectacular, que afectó tanto a los resultados de las elecciones sindicales (la audiencia absoluta y relativa de los sindicatos) como a la composición y la orientación de las estructuras dirigentes de las dos centrales nacionales (los estados mayores de los agentes colectivos).

2.1. Entre la reforma de 1994 y los acuerdos de 1996: estrategia, audiencia y liderazgo sindical

En el sistema dual de representación sindical, establecido en España por la Ley Orgánica de Libertad Sindical de 1984 —aunque ya prefigu-

rado en el Estatuto de los Trabajadores—, los sindicatos funcionan en la práctica como estructuras especializadas de encuadramiento, de intermediación y de representación supraempresarial de los representantes de los trabajadores elegidos en las empresas: son las elecciones a representantes y comités de empresa las que determinan el nivel de audiencia y la capacidad relativa de representación de los sindicatos, únicos entes que ostentan legitimidad de representación y capacidad de negociación a nivel supraempresarial. Esta fue la fórmula ideada durante la transición democrática española para recomponer rápidamente el mapa de representación de los intereses laborales (que equivale a «la constitucionalización del *free-riding*», según comentaba Schmitter el autor de este trabajo), sin el cual, según la literatura neocorporatista, no puede hablarse de diferenciación del nuevo sistema (Streeck y Schmitter, 1985) (4).

El aspecto más vulnerable de este sistema dual de medición de audiencia se encuentra precisamente en la gran autonomía que proporciona a las estructuras dirigentes de las centrales sindicales, cuya fuerza —y parcialmente su financiación, a través de la participación institucional— no dependen tanto del número de afiliados como de los votos conseguidos por las candidaturas respectivas en las elecciones sindicales. Este diseño institucional ha servido indirectamente para evitar que el «viraje desde el colectivismo hacia el individualismo», reflejado en el descenso de las tasas de afiliación en la mayor parte de las sociedades occidentales durante los años ochenta (Hyman, 1992) se tradujera en España en la consiguiente desagregación de la representación de intereses laborales. Pero el precio de esta ventaja ha consistido en someter periódicamente las estrategias sindicales al *test* de las elecciones a representantes de empresa, de modo que son éstas —y sólo en segunda instancia los congresos confederales de los sindicatos— las que orientan la dirección que sigue el sistema en el largo plazo. Pues bien, el *test* de la política de confrontación desplegada de nuevo por los sindicatos tras el fracaso del pacto de competitividad en el verano de 1991 y de la negociación previa a la reforma laboral a finales de 1993 fueron las elecciones sindicales de 1994-1995, celebradas tras la reforma del sistema electoral aprobada —con acuerdo sindical— el 19 de mayo de 1994.

Las elecciones generales parlamentarias de la primavera de 1993 habían puesto de manifiesto que del intercambio político negativo entre los

sindicatos y el Gobierno socialista se deducía un importante desgaste electoral para este último, pero no tan grave como para hacerle perder las elecciones, aunque sí la mayoría absoluta. En cambio, en la siguiente ronda de elecciones sindicales los dos grandes sindicatos perdieron casi cuarenta mil delegados (de los 186.500, conseguidos en 1990) y la posición relativa se invirtió, recuperando CC.OO. el liderazgo que había perdido en 1982 (consiguiendo en 1995 un 37,8 % de los delegados totales, frente a un 34,7 % de UGT, ganando la primera 0,8 puntos y perdiendo la segunda 7,3 puntos). En conjunto, las dos centrales perdieron 6,5 puntos respecto a las elecciones de 1990, que fueron ganadas por candidaturas independientes y de empresa. Y, lo que es más importante, fue en las empresas de más de 250 trabajadores donde las candidaturas no sindicales registraron un avance más espectacular, constituyéndose en primera fuerza representativa, con un total de 15.708 delegados (con un aumento del 20 %), frente a los 14.912 de CC.OO. (que descendió un 8,6 %) y los 11.204 de UGT (que descendió un 19,3 %, en cuantía similar al avance de las candidaturas independientes). El mensaje resultante de estas elecciones sindicales parecía claro: frente a la estrategia de confrontación, impulsada por las cúpulas sindicales, los electores favorecieron a los representantes no alineados, optando implícitamente por una negociación más próxima a las realidades específicas de la empresa, haciendo aparecer por primera vez en España la amenaza de «las terceras vías sindicales», que son las más temidas por los sindicatos porque constituyen el primer paso hacia la descomposición del sistema neocorporatista, al deslegitimar la posición de sus principales agentes (Hyman, 1992).

De este modo, si las rotundas victorias electorales de UGT en las elecciones sindicales de 1986 y 1990 habían permitido al grupo dirigente de CC.OO., encabezado por A. Gutiérrez, dar importantes pasos hacia la plena adopción de una estrategia moderada en los congresos celebrados por ese sindicato en 1987 y 1992, las últimas elecciones dieron paso a un auténtico cataclismo en los congresos celebrados por UGT en 1995 y por la propia CC.OO. en 1996: el primero presenció la confrontación entre la línea defendida por los dirigentes que habían sustituido a Redondo en 1994 —por causa de un escándalo relacionado con las cooperativas de viviendas, similar al de la DGB alemana de 1982 (Markovits, 1988, págs. 577 y ss.)— y la encabezada por las federaciones de industria más cla-

ramente partidarias de una negociación constructiva y de la minimización de papel jugado por los órganos confederales —tanto en el seno del sindicato como en la negociación colectiva—, que se saldó con la incorporación a los órganos de dirección de un buen número de disidentes, partidarios de una línea de acción constructiva y de un nuevo equilibrio en el peso y la influencia de la organización confederal y de las sectoriales.

Por lo que se refiere al congreso de CC.OO. de enero de 1996, el sector antagonista fue separado de todas las tareas ejecutivas y quedó en abierta minoría (un 20 % de los votos en las principales decisiones estratégicas). En ambos casos, el bienio se cerró con el abandono definitivo de sus puestos directivos por parte de los dos líderes sindicales carismáticos que habían liderado la transición democrática.

El resultado práctico de todos estos ajustes estratégicos y organizativos apareció inmediatamente y se tradujo en el Acuerdo sobre Solución Extrajudicial de Conflictos Laborales (ASEC) y su Reglamento de aplicación, suscrito por sindicatos y patronal el 25 de enero de 1996, apenas terminado el Congreso de CC.OO. Puede decirse que el ASEC constituye el cierre de todo un sistema de institucionalización del conflicto, que viene a establecer el nexo entre los sistemas autonómicos (de ámbito geográfico regional), de solución de conflictos (individuales y colectivos de ámbito limitado) y el sistema de solución de conflictos colectivos de ámbito nacional. Pese a que la conformación de todo este sistema había tenido una lenta maduración (el AIC de Cataluña, firmado en 1990, había creado el Tribunal Laboral autonómico ya en enero de 1992), el acuerdo tuvo que esperar a que se consumase el cambio de estrategias sindicales, de modo que el ASEC fue celebrado como «una nueva cultura en los conflictos» (*El País*, 26-I-1996), y el cambio de clima fue considerado como el inicio de una nueva etapa, en la que «renace el mito del pacto social» (*La Vanguardia*, 3-II-1996).

Por su parte, la estrategia desplegada por las dos centrales sindicales para negociar con el Gobierno del Partido Popular tras las elecciones de 1996 —iniciada el mismo mes de mayo, en una entrevista con su Presidente— consistió en la recuperación de la idea de mesas sucesivas e independientes —ensayada sin éxito en 1990—, estableciendo un calendario que comenzaba por los temas más maduros y en los que las centrales tenían más interés en llegar a acuerdos, de modo que un eventual fracaso de los temas de reforma laboral más duros no perturbase el desa-

rollo de los temas ya pactados. De esta forma, a finales de 1996 se habían pactado el acuerdo tripartito para la implantación de los órganos de ejecución previstos en el ASEC (18-VII-1996); el Reglamento de los Servicios de Prevención de Riesgos Laborales (20-IX-1996); el acuerdo en materia de Protección Social y Pensiones (9-X-1996) y sobre el Plan de Empleo Rural (12-IX-1996), y el Acuerdo de Bases sobre Política de Formación Profesional, junto al acuerdo sobre el II Plan de Formación Continua (ANFPC), de 19 de diciembre de 1996.

Este último venía a renovar el primer acuerdo de esta naturaleza que se había suscrito por los interlocutores sociales el 16 de diciembre de 1992, acompañado por un acuerdo tripartito mediante el que se dotaba progresivamente de financiación a los compromisos de prestación de servicios de formación profesional asumidos en el acuerdo —básicamente con cargo a una parte de la cuota de formación profesional, que recae obligatoriamente sobre empresas y trabajadores—. Este acuerdo había dado pie a la adopción del I Programa Nacional de Formación Profesional para 1993-1996. Al término de este período el II ANFPC, bipartito y tripartito, junto al Acuerdo de Bases sobre la Política de Formación Profesional, permitieron fijar los criterios para la elaboración del II Programa Nacional, a desarrollar entre 1997 y el año 2000. Dada la transferencia de competencias en esta materia a las autoridades subnacionales, este programa deberá compatibilizar un diseño global desarrollado a nivel central —garantía de equidad y de no discriminación laboral por razón de residencia, que desaconseja la transferencia de la recaudación de cuotas reclamada por el Gobierno Vasco— con su ejecución en el nivel regional y local.

A su vez, el Acuerdo Tripartito sobre Seguridad y Salud Laboral (ATSSL), de 20 de septiembre de 1996, permitió cerrar el proceso de modernización desencadenado por la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, de 8 de noviembre de 1995, consensuando en vía tripartita el Reglamento de los Servicios de Prevención, la constitución de la Comisión Nacional de Salud y Seguridad en el Trabajo y de la Fundación de carácter bipartito especializada en esas materias, establecidas ambas en aquella ley.

De toda esta tanda de acuerdos merece especial mención el Acuerdo sobre Consolidación y Racionalización del Sistema de Seguridad Social (ACRSSH), que recogió las recomendaciones del consenso multipartidario alcanzado en el Pacto de Toledo, ratificado por el Congreso de los

Diputados el 30 de marzo de 1995. Este acuerdo sirvió, por lo tanto, para incorporar por primera vez —tras la huelga general contra la Ley de Reforma de Pensiones de 1985— al proceso de codecisión neocorporatista del SRI el rediseño de la pieza fundamental del SBS, cual es el sistema de pensiones, cuya viabilidad económico-financiera y sostenibilidad a largo plazo requiere la aplicación de una cesta de medidas correctoras para hacer frente a la reducción paulatina de la *ratio* entre cotizantes y pensionistas —que pasará previsiblemente de 1,8 en 1995 a 1,6 en el año 2025 (*vid. Espina, 1997a*)—. Las medidas incluidas en el ACRSSS fueron adoptadas por la Ley 27/1997, de 15 de julio.

Esta dinámica de acuerdos permitió a ambas partes (sindicatos y Gobierno) familiarizarse con el proceso de concertación y sopesar los pros y los contras (sindicales y políticos) de esta vía respecto a la alternativa de confrontación y regulación heterónoma, resultado de lo cual fue el rechazo por parte del Gobierno de la presión en favor de esta última, pese a los retrasos en los que incurrió la negociación. En paralelo con este proceso, la cúpula de la organización patronal tuvo que despejar sus propias dudas acerca de la estrategia a seguir en esta nueva etapa, decantándose finalmente por la vía de la negociación, tras haber comprobado, entre 1994 y 1996, las dificultades que conlleva la aplicación de una reforma heterónoma de la legalidad laboral a través de la negociación colectiva descentralizada. La vía de los acuerdos bipartitos comporta la ventaja adicional de la aparición y consolidación de una serie de órganos centrales de tipo paritario o fundacional, creados por los acuerdos bipartitos y tripartitos para estructurar los mecanismos de autorregulación y autocomposición en cada una de las materias acordadas, que dota de estabilidad al SRI —independientemente de la dinámica de transferencia de competencias estatales a las Comunidades Autónomas— mediante una serie de órganos convencionales que consolidan su arquitectura como sistema unitario, al tiempo que refuerzan la presencia institucional de los agentes.

2.2. *El ARMT como resultado del aprendizaje institucional*

Por lo tanto, del lado de los interlocutores sociales la reorientación de todo el proceso en esta última etapa ha obligado a definir dos dilemas, uno empresarial y otro sindical, presentes también en otros países (para una síntesis del debate euro-

peo *vid. Espina, 1995*). El dilema empresarial se ha venido planteando con gran crudeza por parte de todas las instancias sociales que vienen propugnando una total individualización de las relaciones laborales, como exigencia para el diseño de estrategias agresivas de competitividad en las empresas. Finalmente, sin embargo, en el seno del empresariado se ha abierto paso la corriente que valora sobre todo los problemas de gobernabilidad de empresas y sistemas productivos, y la conveniencia de eliminar incertidumbres en las relaciones laborales aumentando la confianza de los actores en la capacidad del sistema para generar unos mínimos de cohesión social, asumiendo el coste —en términos de mayor rigidez— derivados de la renuncia a una total descentralización del proceso (5).

El Presidente de la CEOE, J. M. Cuevas, analizaba, tras la firma de los acuerdos, la capacidad de «hacer reformas desde la solidaridad» en estos términos:

— Al comenzar la negociación algunos empresarios deseaban dejar la reforma «en manos del Gobierno y de sus apoyos parlamentarios, porque opinaban que esa reforma unilateral podría ser más rápida, profunda y contundente que otra pactada laboriosamente con las centrales sindicales».

— Al aducir los ejemplos británico, francés o alemán estos empresarios no consideraban que tales reformas unilaterales se habían hecho contando con mayorías absolutas y no habían «sido aceptadas por el cuerpo social» —lo que disminuía su eficacia—, por lo que «los ciudadanos han penalizado fuertemente tales políticas... desalojando del poder a los partidos que las han promovido».

— Como conclusión, para el líder de la CEOE, «hay que ser extremadamente prudentes a la hora de aplicar estas políticas y buscar el consenso siempre que sea posible... aunque se trate de hacer de la necesidad virtud... para infundir credibilidad y aceptación a las reformas pretendidas, involucrando en ellas a empresarios, sindicatos y partidos de la oposición» (6).

En la vertiente sindical, la recuperación de la concertación social muestra que estas organizaciones han aprovechado el fracaso de la estrategia de confrontación iniciada en 1988 —que hizo tambalear el ingreso de la peseta en el SME y contribuyó a profundizar la grave crisis del empleo de 1993-1994— para completar un proceso de aprendizaje que ha terminado por cambiar radicalmente la política de las dos organizaciones y la composición y orientación de sus

órganos ejecutivos. Para Antonio Gutiérrez este cambio es respuesta a las inquietudes que venían manifestando los sindicalistas que tienen responsabilidad en las empresas: «He encontrado entre estos responsables temor y animadversión a seguir como estábamos hasta ahora: denunciando las injusticias pero dejando la solución al maestro armero» (*ABC*, 27-IV-1997, pág. 16).

El ARMT consta en realidad de tres subacuerdos. El primero adopta la forma de un Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad en el Empleo (AIEE) y recoge un conjunto de propuestas de reforma del marco que regula la contratación laboral, con el objetivo explícito de contribuir a reducir el peso de los contratos temporales, que habían llegado a afectar durante el segundo trimestre de 1997 a la tercera parte de la población asalariada total (un 34 %). El segundo es un Acuerdo Interconfederal sobre Negociación Colectiva (AINC), que tiene por objetivo dotar al sistema de una estructura articulada, delimitando las principales materias a negociar en cada nivel, estableciendo reservas atribuidas exclusivamente a algunos ámbitos de negociación y ordenando las relaciones entre los distintos niveles y las eventuales remisiones y/o normativa a aplicar por defecto (7). El tercero es un Acuerdo sobre Cobertura de Vacíos (ACV), cuya finalidad consiste en dotar de un armazón mínimo de regulación laboral a todos aquellos ámbitos que —por muy diversas circunstancias: inexistencia de agentes con legitimidad negociadora, derogación de ordenanzas laborales, etc.—, no se encuentran cubiertos por la negociación colectiva. Los aspectos tratados en el ACV se refieren a las reglas mínimas de estructura profesional, de promoción y ascenso de los trabajadores, de estructura salarial y de régimen disciplinario, tratando con ello de evitar que la única forma de llenar estos vacíos sea el procedimiento de extensión a estos sectores de convenios vigentes en otros ámbitos, lo que suele resultar ineficiente (Calmfors, 1993).

El Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad del Empleo (AIEE) constituye la respuesta de sistema al preocupante aumento de la contratación temporal registrado desde la reforma de 1984: antes de la misma la proporción de estos contratos respecto a la población asalariada total en el sector privado era de 7,5 % (*vid.* Espina, 1990, pág. 509), mientras que en el segundo trimestre de 1997 se elevaba al 39 % del total. La respuesta se produjo tras comprobarse que la reforma de 1994 estaba empezando a surtir efectos

correctores sobre aquella tendencia: en efecto, una vez que la reforma de 1994 entró plenamente en vigor, el año 1996 fue el primero de la serie histórica en que el crecimiento neto del empleo se debió a un fuerte avance de la contratación indefinida, que aumentó en 200.000 personas ese año y en otras 280.000 durante 1997, al mismo tiempo que se registraba una fuerte desaceleración de la contratación temporal, que sólo registró un aumento de 91.000 empleos durante el último bienio.

Que la flexibilidad laboral introducida en 1984 a través de los contratos temporales había servido para elevar la tasa de salida desde la situación de desempleo a la de empleo está bien demostrado (Bover *et al.*, 1996), pero la evidencia de que una mayor flexibilidad en la regulación de la terminación de los contratos indefinidos resultaba imprescindible para aumentar la estabilidad del empleo y reducir la segmentación del mercado de trabajo empezaba tan sólo a abrirse paso (8). Además, esta evidencia venía a añadirse a la del impacto positivo de la flexibilidad laboral sobre la propensión a la creación de empleo de la economía, que se ha evidenciado en esta ocasión con mayor contundencia que en la reforma de 1984, a la vista de la mayor elasticidad del empleo respecto al PIB observada durante la fase de reactivación de los años noventa (1994-1996) en relación con la de los años ochenta (1985-1987), que fueron 1,1 y 0,8, respectivamente, tendencia inversa a la registrada en Alemania, Italia y el Reino Unido (Padalino y Vivarelli, 1997).

Ante esta evidencia, el giro de la estrategia sindical —reflejado en la parte inferior derecha del diagrama 2—, que apenas se había observado en el documento inicial presentado a la mesa de negociación (CC.OO.-UGT, 1997), ha terminado por imponerse, al mismo tiempo que la CEOE decidía optar por la vía negociadora, sin escuchar las presiones de algunas de sus organizaciones territoriales, y especialmente de las catalanas, que son las que se habían mostrado más críticas respecto al ARMT, lo que se explica porque confiaban en que una reforma no pactada habría abierto la puerta a la propuesta de «contrato estable» —con indemnización fija de veinte días por año trabajado— hecha por la Generalitat de Cataluña.

Con independencia de los resultados inmediatos del Acuerdo, la constitución de una Comisión Mixta paritaria de seguimiento para garantizar el cumplimiento del AIEE y evaluar los efectos de las medidas propuestas sobre la mejora de la estabilidad en el empleo, con el fin de proponer en su

día continuidad y/o eventuales cambios (9), significa que una responsabilidad que hasta el ARMT ambos interlocutores habían hecho recaer sobre los Gobiernos ha sido asumida conjuntamente, lo que constituye la mejor prueba de diferenciación estructural entre sistemas, que puede abrir la vía a una profundización de la dinámica de subsidiariedad horizontal (ISE, 1997, § 7).

Sin embargo, como contrapartida a la presión ejercida por las organizaciones subnacionales instando a avanzar en el AIEE, las organizaciones confederales han reafirmado la prioridad de la negociación colectiva nacional a través del AINC, manifestando una voluntad inicial de proceder a la «recentralización» de la negociación, que ha sido denunciada por algunas organizaciones empresariales. De consolidarse esta tendencia el sistema español avanzaría en dirección contraria a la de descentralización de la negociación de los salarios y las condiciones concretas de trabajo que viene siendo postulada por los análisis de los expertos más solventes en el ámbito de la OCDE (*vid.* Calmfors, 1993). En la misma dirección iría la resistencia inicial mostrada por los interlocutores sociales a nivel central a convertir en dispositivas normas actualmente consideradas de derecho necesario y a enriquecer las materias objeto de autorregulación mediante la aplicación del criterio de subsidiariedad «horizontal».

Una contraposición tan violenta entre las necesidades funcionales y el SRI no dejaría de traducirse en un avance de los acuerdos sin intervención sindical o extraestatutarios y/o de los contratos individuales en la regulación efectiva de las relaciones laborales en las empresas, ya que la moneda única hará que cualquier desviación asimétrica que deteriore en el futuro la competitividad de las empresas —como la que se registró entre 1989 y 1992— no pueda ser corregida mediante devaluaciones, sino que tendrá que absorberse a base de planes de estabilización y sangrías de empleo (Viñals y Jimeno, 1997). Tal riesgo sólo podrá evitarse si los interlocutores sociales internalizan mediante la negociación colectiva la restricción agregada que determina la competitividad empresarial, estableciendo mecanismos que relacionen de forma efectiva los resultados de las empresas con las mejoras retributivas, cosa que sólo es factible a través de la negociación descentralizada. Además, en las nuevas estrategias de competitividad de las empresas no meramente basadas en la restricción de costes los planes retributivos del personal resultan cruciales y no pueden delegar-

se para ser establecidos en un nivel supraempresarial (Espina, 1997c), aunque caben acuerdos salariales básicos de ámbito territorial y/o sectorial, allí donde existen sistemas productivos locales bien estructurados, a condición de que dejen un amplio margen de maniobra para establecer los mecanismos específicos de correlación entre remuneración efectiva y resultados de empresa, como se viene haciéndose en el distrito industrial cerámico de Castellón de manera satisfactoria para ambas partes porque aumentan el tamaño mínimo eficiente de las unidades en las que se realiza la inversión intangible que toda regulación comporta (Espina, 1996).

Estas cautelas manifestadas respecto a la «recentralización» no significan que una negociación razonablemente articulada resulte desaconsejable en términos de eficiencia económica. Antes al contrario, tanto en el ámbito de las orientaciones generales sobre la estructura del mercado de trabajo, como en el de establecimiento de nexos entre negociación salarial y políticas macroeconómicas, la negociación central —aunque no sea vinculante— resulta positiva, como se pone de manifiesto en la nueva oleada de acuerdos de política de rentas —explícitas o implícitas— que están reafirmando para afrontar los retos de la moneda única: en 1996-1997 se han registrado acuerdos de este tipo, al menos, en Portugal, Irlanda, Holanda, Bélgica, Finlandia, Austria, Suiza, Noruega e Italia y han sido objeto de varios intentos en Alemania e incluso en los países europeos con nueva economía de mercado (Schmitter y Grote, 1997). Sin embargo, la característica común de esta «tercera generación» de políticas de rentas en Europa —tras la primera, desarrollada al comienzo de la posguerra, y la segunda, que tuvo lugar durante los años setenta— es la de «situar a la empresa en el centro de atención» (*vid.* Locke, Kochan, Piore, 1995), y la de ampliar y diversificar el ámbito de funciones asumidas por la concertación en cada ámbito o nivel (Schmitter y Grote, 1997, pág. 6). El fuerte enraizamiento de estas prácticas de capitalismo organizado en el continente no parece estar constituyendo obstáculo, con carácter general, para realizar una combinación entre «lo viejo y lo nuevo», en los términos señalados por Locke y Baccaro (1997).

Debe tenerse en cuenta también que la negociación de ámbito sectorial central es la que hace realmente posible la existencia de verdaderos mercados de trabajo profesionales, sin los cuales se frenaría la movilidad laboral entre empresas y territorios. En ausencia de este tipo de acuerdos

estructurantes, el suministro de los recursos humanos de las empresas dependería exclusivamente de sus propios mercados internos. Esto perjudica gravemente a países —como España— en que la estructura básica del tejido empresarial está constituida por PYMES. Los acuerdos sectoriales resultan imprescindibles en estos casos para que se establezca un diálogo fecundo entre las empresas, las instituciones del mercado de trabajo y las del sistema educativo y ocupacional, una de cuyas principales funciones es proporcionar recursos humanos con cualificaciones válidas para todas las empresas que utilizan un determinado tipo de trabajo especializado. Los sistemas de encuadramiento de las empresas, en la medida en que éstas siguen pautas comunes en cada ámbito sectorial, constituyen el código para cifrar los mensajes lanzados desde el mercado de trabajo a los otros subsistemas del SBS y del sistema económico-tecnológico, que sólo así pueden desarrollar comportamientos adaptativos y contribuir a la eficiencia económica, creando economías externas y conocimientos y capacidades de utilización general. Se trata, pues, de un tipo de reglas perfectamente compatibles con la nueva «centralidad de la empresa». Además, sólo la existencia de este sistema de codificación de los mensajes emitidos por las empresas empleadoras permite a los demandantes de empleo orientarse acerca de los requerimientos formativos y de experiencia profesional que mejoran su empleabilidad, lo que no es posible cuando los mensajes son meramente contextuales —específicos para cada empresa— (vid. Espina, 1997d) (10). En todos estos aspectos el AINC puede contribuir a la configuración de verdaderos mercados de trabajo sectoriales de ámbito nacional, en ausencia de los cuales se dificultaría la transparencia del mercado y la tarea de búsqueda individual de empleo, así como la actuación de las instituciones de intermediación, tanto públicas como privadas y la movilidad territorial de los recursos humanos.

En suma, el AINC muestra una preocupación legítima por el mantenimiento de mercados de trabajo de ámbito nacional, que, en caso de un desarrollo equilibrado, pueden suponer una importante contribución a la articulación del mismo y a evitar rupturas que resultarían nocivas —y prácticamente irreversibles— para el ejercicio efectivo de los derechos de libre circulación y para el mantenimiento de un espacio económico integrado en España. Ese mismo esquema se empieza a desarrollar en la UE y es recomendable también para los procesos de integración en

América Latina (Espina, 1997b). Al mismo tiempo, cabe decir que el propio acuerdo —y, sobre todo, el documento inicial presentado por los sindicatos en la mesa de negociación— resulta desmesurado en sus pretensiones de centralización. Bien es verdad que la autonomía negociadora de los actores legitimados para negociar en cada ámbito concreto —garantizada por ley y no renunciabile en vía convencional— puede substraerse a tales pretensiones, pero no sería adecuado alentar un desmembramiento incontrolado de la negociación, sino más bien una mayor autolimitación de los agentes superiores, negociando aquellas materias que sólo pueden articularse de manera eficiente a ese nivel. Se trata —también aquí— de sacar provecho de una aplicación voluntaria y ordenada del principio de subsidiariedad vertical, promovido también por el ISE, so pena de que ésta aparezca como respuesta más o menos espontánea a una excesiva centralización negociadora.

Las manifestaciones de Antonio Gutiérrez a *ABC* (27-IV-1997) a la firma del Acuerdo resultaban, en cambio, muy alentadoras respecto a la línea de moderación sindical en la aplicación del AINC: «Están mal informados los que creen que hemos pactado en el vértice lo que a pies juntillas deben hacer las empresas. Antes al contrario, lo que hemos hecho, por primera vez en España, es no concentrar el poder de negociación en las cúspides, sino comprometer una mejor distribución del poder de negociación, acercándolo a la realidad de las empresas y de los distintos sectores. O sea, potenciar la negociación colectiva dentro de las empresas y superar el viejo desequilibrio, que se ha dado en España y no se daba en el resto de Europa, propio de un país donde un ordenamiento laboral fuertemente ahornado desde la ley y las sucesivas reformas gubernamentales ha producido una frágil democracia industrial y un escaso margen de los agentes sociales para acometer a pie de fábrica los problemas concretos que plantea la producción» (pág. 15). Ya antes del comienzo de la negociación el líder de UGT, Cándido Méndez, lo había dicho claramente: «la negociación será descentralizada y siempre adaptada a las condiciones específicas de cada empresa y cada sector para facilitar el empleo, que es nuestro objetivo prioritario» (*La Vanguardia*, 1-IX-1996). No hay por qué dudar de estas manifestaciones, ni olvidar, por eso, que los documentos que aparecen al comienzo de las negociaciones plantean frecuentemente posiciones de tipo táctico.

Conclusión

Puede decirse, pues, que el ARMT es un acuerdo con avances modestos en los aspectos específicos de la regulación del mercado de trabajo, cuyos resultados sobre el crecimiento y la mayor estabilidad del empleo dependerán: de la acogida que le dispensen los empresarios —que, en un primer momento, no ha sido entusiasta, pero podría cambiar a la luz de la aplicación y la práctica—; de la forma en que se apliquen las normas de desarrollo (Decreto-Ley 8/1997, de 16 de mayo), de los incentivos para la conversión en indefinidos de los contratos temporales y de la penalización en la cotización por desempleo de estos últimos; de la interpretación que se dé por la Magistratura a los nuevos párrafos introducidos en el artículo 52 del ET, que regulan el despido por causas económicas, tecnológicas y organizativas (aspecto que tendrá un efecto retardado, pero acumulativo); de los posibles acuerdos tripartitos de desarrollo, tanto a nivel nacional como de Comunidad Autónoma, e incluso territorial local, y de la eventual clarificación que vayan haciendo las autoridades competentes en materia de expedientes de regulación de empleo —que podría llegar en algunos ámbitos a comprometerse a respetar las previsiones e interpretaciones sobre las causas del despido colectivo incorporadas a los convenios, con lo que se paliaría el «exceso de celo» mostrado en esta materia por los órganos centrales de los interlocutores, que no previeron tal desarrollo—, así como de la dinámica de aplicación del AINC a la negociación colectiva, cuyo *test* efectivo vendrá dado por la capacidad de los actores —a nivel central y subnacional— para encontrar un equilibrio adecuado entre centralidad estructurante y descentralización eficiente.

En cambio, se ha registrado un avance espectacular hacia la asunción de plenas responsabilidades de autorregulación sobre el funcionamiento del mercado de trabajo y el empleo, que podría desencadenar una espiral virtuosa de subsidiariedad horizontal y una dinámica de prueba y error, siempre que se haga un seguimiento realista acerca del impacto de la reforma actual y de los cambios que convenga hacer en el futuro. El gran activo del ARMT es el abandono de la filosofía regulatoria trascendentalista (basada en principios), y el compromiso de evaluar su eficacia empírica a través de los resultados, compromiso que parece asumido por ambas partes. Una

buena inversión para cebar esta espiral de causalidad acumulativa consistiría en fomentar fuertemente la constitución de observatorios adecuados —independientes y creíbles— de seguimiento y análisis del funcionamiento del mercado de trabajo, que orienten a la Comisión Mixta de Seguimiento para proponer correcciones y mejoras. No cabe duda, por ejemplo, que la pujanza que está adquiriendo la escuela española de economistas y sociólogos del trabajo ha servido para introducir mayor racionalidad en estos debates, excesivamente sesgados por interpretaciones ideológicas.

El ejercicio de diálogo permanente que se ha venido practicando en el CES —lejos de la influencia mediática—, para documentar y preparar los informes, dictámenes y memorias anuales ha contribuido poderosamente a despejar el terreno del acuerdo actual. Aunque estos documentos hayan sido publicados bajo la responsabilidad de la Presidencia, no cabe duda que han facilitado el proceso de asimilación de la normativa heterónoma dictada en 1994, hasta el punto de que puede decirse que el ARMT constituye en muchos de sus puntos un desarrollo —más que una ruptura— de aquella reforma. Se trata aquí también —como ya ocurriera con la incorporación de CC.OO. en el ANE al desarrollo del Estatuto de los Trabajadores, que había sido adoptado sin su acuerdo— de la repetición de una pauta de comportamiento que acaba obligando al entendimiento a las partes que rechazan inicialmente una regulación, siempre que ésta responda realmente a necesidades imperiosas de la realidad regulada, aspecto este último que constituye el reto de legitimidad *a posteriori* —o «de ejercicio»— de toda norma laboral que no cuenta con el tipo de legitimidad *a priori* —o «de origen»— producida por la lógica de la dinámica neocorporatista.

Se trata, pues, de un efecto retardado atribuible parcialmente al CES, organismo que constituye la máxima emanación institucional de la diferenciación estructural del SBS y que ha venido ejerciendo una labor de incorporación del aire exterior (a través de sus miembros independientes) a unos debates que con demasiada frecuencia tienden a contemplar los problemas sociales y de mercado de trabajo como propiedad exclusiva de los que ya participan en el mismo, olvidando a los excluidos y a los que luchan por entrar en él (problema que los economistas analizan a través del modelo denominado *insiders versus outsiders*). □

NOTAS

- (1) Una estrategia similar sería esbozada también tras el cambio de Gobierno de 1996, frente al cual los líderes sindicales esgrimían inicialmente la amenaza de intercambio político negativo: «si se abarata el despido habrá una respuesta política contundente» (A. Gutiérrez a *El Mundo*, 17-VI-1996). Pero, tras el vuelco de las estrategias sindicales fechado en 1995, el modelo ya no sería de antagonismo a ultranza sino de intercambio: «si no prospera el diálogo plantearemos una movilización permanente para deslegitimar socialmente la política económica del Gobierno» (C. Méndez a *La Vanguardia*, 1-IX-1996).
- (2) En «El mercado de trabajo español en la encrucijada» (*Cinco Días*, 19, 20 y 22-XI-1993), planteé una propuesta de reforma algo más intensa que la que finalmente se adoptó.
- (3) Para un análisis riguroso y autorizado de esta reforma, vid. CES (1995, págs. 94-113) y otros capítulos de este libro.
- (4) Este sistema dual, en conjunción con la bipolarización política del sindicalismo español, ha hecho aparecer una forma de «democracia industrial representativa» muy parecida funcionalmente a la de la Unión Tipográfica Internacional, descrita por Lipset et al. (1989), aunque en el caso español la competencia entre estrategias sindicales no se produzca en el seno de una sola organización, sino en la constitución de los comités de empresa, que son entidades colectivas de representación unitaria tuteladas por el derecho laboral. Movimientos en dirección a conseguir sistemas duales de representación se están produciendo durante los años noventa en Italia, Brasil y México: vid. Locke y Baccaro (1997), Martín (1997) y De la Garca et al. (1997). El que estos procesos aparezcan en contextos institucionales tan diferentes constituye una prueba de que las restricciones derivadas de la globalización están orientando la adaptación de los sistemas de RR.HH. en orden a producir resultados similares mediante arreglos institucionales diversos.
- (5) La influencia de las diferencias de estructuración entre los sistemas nacionales de RR.HH. sobre la propensión y capacidad relativa de los actores para crear redes de lazos (network-ties) resulta evidente en Martín (1997), que compara a nivel microsociedad la intensidad de estas redes en Brasil —con un sistema muy estructurado— con la de México —con un sistema más pluralista—. En España, según J. Jiménez Aguilar, la concertación contribuye a que las expectativas optimistas se conviertan en realidad, generando confianza entre los empresarios, vid. «El nuevo diálogo social desde la perspectiva de las organizaciones empresariales», en *Jornadas sobre el nuevo diálogo social*, Cursos de Verano de la Universidad Complutense, El Escorial, 9 de julio de 1997, 24 págs. (págs. 10 y 16).
- (6) J. M. Cuevas: «Economía, trabajo y sociedad: el análisis de las organizaciones empresariales», en *Jornadas sobre el nuevo diálogo social*, citadas, 7 de julio de 1997, 16 págs.
- (7) Para el Secretario General de la CEOE, J. Jiménez-Aguilar, la estructura negociadora española actual es un

híbrido entre centralización y descentralización, que le resta validez como instrumento de colaboración con la política económica y no facilita la adaptación empresarial: «En la práctica no se produce, en muchos casos, una distribución de las materias a negociar en los distintos ámbitos; se confunden los sujetos negociadores en los distintos niveles; en otros ámbitos no existe interlocución válida; se abordan materias de forma repetida o en "cascada", y, a veces, de forma contradictoria en los distintos niveles dentro de un mismo sector...». Vid. «El nuevo diálogo social...», citado, pág. 20.

- (8) Para J. Jiménez-Aguilar el marco normativo existente no era adecuado para basar en él un modelo de relaciones laborales estables porque configuraba «una separación cada vez más tajante entre [fijos y temporales], perjudicando la formación del trabajador, su motivación y, en suma, la competitividad de la empresa y la calidad del producto... sin contar con la negativa repercusión... sobre los gastos de protección social» (*Ibid.*, págs. 12-13).
- (9) Para J. M. Cuevas: «desde un análisis económico y social... en la medida en que [los Acuerdos] sean un avance [y creen empleo indefinido] nos cargaremos de razones y argumentos para profundizar en el futuro en la reforma, y para eso se ha creado una comisión de seguimiento» (*Ibid.*, pág. 12).
- (10) Una muestra de este tipo de diálogo institucional puede verse en la *Guía de orientación profesional para los trabajadores del metal*, editada por UGT-Metal, en colaboración con la Fundación para la Formación Continua (FORCEM).

BIBLIOGRAFÍA

- Addis, C. (1997): «Still the Century of Corporatism?: in Brazil it is», trabajo presentado al Meeting of the International Working Group on Subnational Economic Governance in Latin America and Southern Europe, Nueva York, Columbia University, 12-14 de septiembre.
- Amsden, J. (1974): *Convenios colectivos y lucha de clases en España*, París, Ruedo Ibérico.
- Boix, C. (1996): *Partidos políticos, crecimiento e igualdad. Estrategias económicas conservadoras y socialdemócratas en la economía mundial*, Alianza.
- Bover, O., Arellano, M. y Bentolilla, S. (1996): «Duración del desempleo, duración de las prestaciones y ciclo económico», *Estudios Económicos*, núm. 57, Servicio de Estudios del Banco de España.
- Brander, J. y Spencer, B. (1994): «Trade Adjustment Assistance: Welfare and Incentive Effects of Payments to Displaced Workers», *Journal of International Economics*, núm. 36, págs. 239-261.
- Calmfors, L. (1993): *Centralization of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance: A Survey*, OCDE/GD (93) 137, Economic Department Working Papers, núm. 131, París.
- CES (1995): *Economía, trabajo y sociedad. Memoria sobre la situación económica y laboral*. España, 1994.

- CC.OO. y UGT (1997): «Criterios para la negociación con CEOE y CEPYME sobre el funcionamiento del mercado de trabajo y la negociación colectiva», enero.
- De la Garca, E., Bouzas, A. y Melgoza, J. (1997): «Flexibility in the Industrial Relations System in Mexico: an overview», trabajo presentado al Meeting of the International Working Group on Subnational Economic Governance in Latin America and Southern Europe, Nueva York, Columbia University, 12-14 de septiembre.
- Doner, R. F. y Hershberg, E. (1997): «Flexible Production and Political Decentralization in the Developing World: Elective Affinities in the Pursuit of Competitiveness?», trabajo presentado al Meeting of the International Working Group on Subnational Economic Governance in Latin America and Southern Europe, Nueva York, Columbia University, 12-14 de septiembre.
- Dunlop, J. T. (ed.) (1957): *The Theory of Wage Determination*, Macmillan.
- Dunlop, J. T. (1958): *Industrial Relations Systems*, Nueva York, Holt.
- Espina, A. (1990): *Empleo, democracia y relaciones industriales en España. De la industrialización al Mercado Unico*, Madrid, MTSS.
- Espina, A. (comp.) (1991): *Concertación social, neocorporatismo y democracia*, Madrid, MTSS.
- Espina, A. (1992): *Recursos humanos y política industrial*, Madrid, Fundesco.
- Espina, A. (1994): «Una evaluación de la dinámica de la negociación salarial en España (1976-1994): del intercambio político a la cooperación», *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, núm. 25-26, septiembre-diciembre, págs. 269-294.
- Espina, A. (1995): «Individuo, ley, valor: fundamentos para una teoría tridimensional de la regulación social», *Hacienda Pública Española*, núm. monográfico 1/1995, sobre Competitividad y Estado del Bienestar, págs. 9-89.
- Espina, A. (1996): *La calidad total en la empresa española: el caso de Gres de Nules*, UNED.
- Espina, A. (1997a): «La viabilidad económica del sistema de pensiones en España: ¿un problema de Benchmarking?», en J. M. Maravall (dir.), *Dilemas del Estado de Bienestar*, Fundación Argenteria/Visor, págs. 221-288.
- Espina, A. (1997b): «La reforma de los Ministerios de Trabajo en América Latina», en R. Cortázar, A. Espina, J. C. Javillier y E. Morgado, *El nuevo marco económico, jurídico y social de la administración laboral y de los Ministerios de Trabajo*, documento de trabajo núm. 51, oficina regional de la OIT para América Latina y el Caribe, Lima (presentado a la Conferencia tripartita sobre «La Administración del Trabajo en América Latina», San José de Costa Rica, 7-8 de mayo).
- Espina, A. (1997c): «Acerinox: la especialización como palanca estratégica para la internacionalización», en J. J. Durán (coord.), *Multinationales españolas II, Pirámide*, en prensa.
- Espina, A. (1997d): «La formación técnica post-secundaria y la competitividad de la economía española», monográfico de la *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, sobre Formación y Organizaciones, núm. 77-78, junio, págs. 69-115.
- Espina, A. (1997e): «El impacto de la negociación colectiva sobre los salarios, los costes y la competitividad; un análisis gráfico», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 124-125, julio-agosto, págs. 52-81.
- Freeman, R. B. (1995): «The Large Welfare State as a System», *American Economic Association (AEA), Papers and Proceedings*, vol. 85, núm. 2, págs. 16-21.
- Freeman, R. B., Topel, R. H. y Swedenborg, B. (1996): *The Welfare State in Transition: Reforming the Swedish Model*, University of Chicago Press.
- Hay, C. (1995): «Structure and Agency», en D. Marsh y G. Stoker (eds.), *Theory and Methods in Political Science*, Nueva York, St. Martin Press, págs. 189-206.
- Hyman, R. (1971): *Marxism and the Sociology of Trade Unionism*, Londres, Pluto Press.
- Hyman, R. (1992): «Trade Unions and the Disaggregation of the Working Class», en M. Regini (ed.), *The Future of Labour Movements*, SAGE Studies in International Sociology, núm. 43, págs. 150-168.
- ISE (1997): *Manifiesto por una Europa social*.
- Krueger, A. (1974): «The Political Economy of the Rent Seeking Society», *American Economic Review*, vol. 64, págs. 291-303.
- Lipset, S. M., Trow, M. y Coleman, J. (1989): *La democracia sindical*, Madrid, versión española en Colección Clásicos, MTSS.
- Locke, R. M., Kochan, T. y Piore, M. (1995): «Relations professionnelles: vers une convergence», *Revue Internationale du Travail*, vol. 134, núm. 2.
- Locke, R. M. y Baccaro, L. (1996): «Learning from past Mistakes? Recent Reforms in Italian Industrial Relations», mimeo, MIT, 18 de marzo, 37 págs.
- Maier, Ch. S. (1981): «Los vínculos ficticios de la riqueza y de la ley: sobre la teoría y la práctica de la representación de intereses», en *Organizing Interests in Western Europe. Pluralism, Corporatism, and the Transformation of Politics*, Cambridge University Press, versión española en MTSS.
- Markovits, A. S. (1988): *La política de los sindicatos en Alemania Occidental. Estrategias de clase y representación de intereses durante el crecimiento y la crisis*, MTSS.
- Martin, S. B. (1997): «Network Ties and Labor Flexibility: A Tale of Two Factories», mimeo, trabajo presentado al Annual Meeting of the American Political Association, Washington, DC, agosto, 24 págs.
- Olson, M. (1995a): «The secular increase of the European unemployment rates», *European Economic Review*, núm. 39, págs. 593-599.
- Olson, M. (1995b): «The devolution of the Nordic and Teutonic Economics», *AEA Papers and Proceedings*, vol. 85, núm. 2, págs. 22-27.
- Padalino, S. y Vivarelli, M. (1997): «The Employment Intensity of Economic Growth in the G-7 Countries», *International Labour Review*, vol. 136, núm. 2, págs. 191-214.
- Parsons, T. (1951): *The Social System*, Chicago, Free Press.
- Parsons, T. (1965): «An Outline of the Social System», en T. Parsons, E. Shils, H. D. Naegle y J. R. Pitts (eds.), *Foundations of Modern Sociological Theory*, Nueva York, Free Press.
- Parsons, T. (1982): *On Institutions and Social Evolution*, *Selecte Writings*, editado con una introducción de L. H. Mayhew, University of Chicago Press.
- Parsons, T. y Smelser, N. J. (1956): *Economy and Society*, Londres, Routledge and Kegan.

- Piore, M. J. (1995): *Beyond Individualism. How social demands of the new identity groups challenge american political and economic life*, Harvard University Press.
- Piore, M. J. (1996): «Review of the Handbook of Economic Sociology», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIV, junio, págs. 741-754.
- Polanyi, K. (1944): *The Great Transformation*, Nueva York, Rinebart (versión española en *La Piqueta*, 1989).
- Poole, M. (1984): *Theories of Trade Unionism: A Sociology of Industrial Relations*, Routledge and Kegan, 2.ª ed. (traducción al castellano en MTSS).
- Schmitter, Ph. C. y Grote, J. R. (1997): «The Corporatist Sisyphus: Past, Present and Future», mimeo, European University Institute, marzo, 42 págs.
- Sen, A. K. (1997): «Inequality, Unemployment and Contemporary Europe», *International Labour Review*, vol. 136, núm. 2, verano, págs. 155-172.
- Sicilia, J. C. (1994): «Explicaciones de la recesión en Europa: ¿Se ha alejado la posibilidad de convergencia?», documento de trabajo núm. 9.423, CEMFI.
- Smelser, N. J. (1959): *Social Change in the Industrial Revolution*, The University of Chicago Press.
- Smelser, N. J. y Swedberg, R. (1994): «The sociological perspective of the Economy», en *idem* (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press-Russell/Sage Foundation.
- Snower, D. J. (1994): «Converting unemployment benefits into wage subsidies», *American Economic Review*, núm. 84, págs. 65-70.
- Streeck, W. y Schmitter, Ph. C. (eds.) (1985): «Community, Market, State and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order», *European Sociological Review*, núm. 1, págs. 119-138.
- Viñals, J. y Jimeno, J. F. (1997): «El mercado de trabajo español y la UEME», documento de trabajo núm. 9.717, Servicio de Estudios del Banco de España.
- Williamson, O. E. (1990): «Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange», *The American Economic Review*, vol. 73, núm. 4, págs. 519-540.

178
4/1996

*revista
española
de economía
agraria*

ESTUDIOS

**Manuel Martín García
y Carlos Sáez Illobre**

La posición de las diversas actividades agrarias ante el porcentaje compensatorio del IVA

Pedro Noguera Méndez

El patrón estacional de los precios y de las producciones hortofrutícolas

**Natalia Aldaz
y Joaquín A. Millán**

Comparación de medidas de productividad total de los factores en las agriculturas de las comunidades autónomas españolas

**Belén Iráizoz
y Manuel Rapún**

Eficiencia técnica de la industria agroalimentaria de Navarra

**Alberto Garrido Colmenero,
Eva Iglesias Martínez
y María Blanco Fonseca**

Análisis de la actitud de los regantes ante el establecimiento de políticas de precios públicos y de mercados de agua

**José Antonio Gómez-Limón Rodríguez,
Francisco J. Sánchez Madrid,
Antonio Rodríguez Ocaña
y Pablo Lara Vélez**

Evaluación del impacto socioeconómico de la sequía en los regadíos de la Campiña Baja (Córdoba). Una aproximación multicriterio

**Manuela Castillo Quero
y Carlos Moreno Aparici**

Respuesta diferencial de los cultivadores cerealistas a la reforma de la PAC en algunas comarcas de Castilla y León

NOTAS

CRITICA DE LIBROS

Director: José María Sumpsi Viñas

Edita: *Secretaría General Técnica*
Ministerio de Agricultura, Pesca
y Alimentación

Sociedades: A través de librerías especializadas o dirigiéndose al Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Paseo de la Infanta Isabel, 1. Téf.: (91) 347 55 50 • Fax: (91) 347 57 22 • 28071 MADRID (ESPAÑA).

Suscripción anual para 1997

- España	7.200 ptas.
- Estudiantes	5.000 ptas.
- Extranjero	9.500 ptas.
- Número suelto	2.200 ptas.

Los Parlamentos nacionales en el contexto de la Unión Monetaria Europea

Carmen Gutiérrez del Castillo
Economista de las Cortes Generales

1. Introducción

El inicio de la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria (UEM) previsto para el primero de enero de 1999, según decisión adoptada en el Consejo Europeo de Madrid en diciembre de 1995, va a suponer un paso trascendental en el proceso de integración europea. Significa asimismo una cierta pérdida de soberanía para los países que finalmente entren a formar parte de la Unión Monetaria Europea (UME) como socios fundadores. España aspira a formar parte, desde el primer momento, del denominado grupo de cabeza, y en estos momentos todo apunta a que efectivamente así será.

Las políticas monetarias nacionales se verán sustituidas por una política monetaria única, liderada por el Banco Central Europeo y en alguna medida por el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC). La política monetaria será dirigida por estas instituciones de manera independiente, sin interferencias de las instituciones comunitarias o de los Gobiernos nacionales. En la pasada cumbre de Amsterdam, Francia planteó la necesidad de una política económica europea, si bien lo único que parece factible es avanzar en una cooperación de las políticas económicas nacionales.

En este contexto de paulatina cesión de soberanía de uno de los instrumentos básicos de la política económica, el otro instrumento, la política fiscal, se ve asimismo afectado. El rigor que los Estados miembros vienen aplicando en los últimos años frente a las situaciones de déficit al objeto de cumplir los criterios de Maastricht se verá acentuado de cara al futuro. Así, el cumplimiento de un mayor rigor fiscal exigible en el marco del *Pacto de Estabilidad y Crecimiento* (1), se traducirá en la presentación de *programas de estabilidad o programas de convergencia*, según se trate de países participantes en el euro o no, respectivamente.

El *Pacto de Estabilidad* se desarrolla fundamentalmente a través de dos reglamentos. El primero de ellos relativo *al reforzamiento de la supervisión y a la supervisión y coordinación de las políticas económicas* [Reglamento (CE) núm. 1466/97 del Consejo] y el segundo *a la aceleración y clarificación del procedimiento de déficit excesivo* [Reglamento (CE) núm. 1467/97 del Consejo], ambos adoptados con fecha de 7 de julio de 1997. Este último comprende a su vez un régimen de sanciones a aplicar a los países participantes en la Unión Monetaria que incumplan la disciplina presupuestaria durante la tercera fase de la UEM.

En este contexto cabe preguntarse por el papel a desempeñar por los Parlamentos nacionales de los Estados miembros de la Unión Monetaria, en el seguimiento y control de sus *finanzas públicas* respectivas, sobre todo en lo referente a la disciplina presupuestaria que deberá imperar en su seno.

2. Debate parlamentario sobre el acceso a la tercera fase de la UEM

Según el Tratado de Maastricht o Tratado de la Unión Europea (TUE), el inicio de la tercera fase de la UEM tiene carácter automático, es decir, no requiere de la consulta previa a los Parlamentos nacionales de los respectivos Estados miembros. Este automatismo no actúa en los casos del Reino Unido y Dinamarca, que cuentan con la cláusula denominada *opting-out* (cláusula de derogación). Efectivamente, la resistencia de ambos países a ingresar en la UEM de manera automática, dio lugar a la inclusión de sendos protocolos al Tratado constitutivo de la Unión Europea que vienen a limitar tal automatismo (2).

También hay otras modalidades de acceso a la moneda única basadas en decisiones internas, que vienen si no a eliminar dicho automatismo, si

a matizarlo en alguna medida. Este es el caso de Alemania y Suecia (3).

En el caso de Alemania se va a seguir un procedimiento en cierta medida especial. El Tribunal Constitucional alemán, en su sentencia al recurso de inconstitucionalidad interpuesto contra la ley alemana del TUE, de 12 de octubre de 1993, admite que el Tratado de Maastricht es conforme a la *Ley Fundamental* (Constitución), si bien señala que en la ratificación del mismo «la República Federal de Alemania no se somete, pues, a un automatismo hacia la unión monetaria de índole inabarcable y cuya marcha propia ya no se puede gobernar». Además establece que el Tratado abre una vía para una futura integración escalonada de la Unión Europea y que el Parlamento alemán podrá pronunciarse sobre cada paso que se dé en este camino.

Esta sentencia del Alto Tribunal viene a validar la *resolución* aprobada por el Bundestag (2-12-92), según la cual el Gobierno alemán deberá respetar la evaluación que realice su Parlamento sobre la lista de países que participarán en la moneda única, a fin de garantizar que el Gobierno alemán interpreta con suficiente rigor los criterios de convergencia. Esta resolución dice literalmente en su apartado tercero que: «La Dieta Federal se opondrá a cualquier intento de debilitar los criterios de estabilidad acordados en Maastricht. Velará por que el paso a la tercera fase de la UEM se atenga estrictamente a estos criterios» (4). Conviene señalar que esta evaluación tiene un carácter esencialmente político, y responde, en gran medida, al deseo de los alemanes de contar con un euro *fuerte*. Los resultados de esta evaluación del Parlamento alemán, como es sabido, no son vinculantes para las instituciones comunitarias.

El Gobernador del Banco de España, en una comparecencia en el Congreso de los Diputados celebrada en el pasado mes de mayo, hacía alusión a éstas y a otras evaluaciones que es previsible realicen diferentes Parlamentos, precisamente, a lo largo de la próxima primavera. Así, en relación con los informes sobre el cumplimiento por los Estados miembros de los criterios de Maastricht, que serán emitidos por la Comisión y el Instituto Monetario Europeo (IME) antes del mes de abril de 1998, el Gobernador señalaba que: «En el mes de abril no se puede estar pensando en cuál va ser el resultado de lo que se discute en los diferentes parlamentos, porque habrá Parlamentos —más o menos, sabemos cuáles van a ser algunos de ellos— que van a adoptar una actitud de exclusión de los otros, por razones

obvias y egoístas, y que no son los que a veces ponen el paño al púlpito en este tema. (5)»

En el caso de producirse una coincidencia en el tiempo de este debate político y la emisión de los citados informes, pueden tener lugar fuertes movimientos especulativos en los mercados. El Gobernador, en la comparecencia parlamentaria antes citada, comentaba que en su opinión el momento decisivo va a ser el otoño de este año, que es cuando debería aclararse qué pasa con la Unión Monetaria, qué países resultan excluidos y cuáles no.

En cuanto al caso de Suecia, su especialidad deriva del compromiso adoptado por su Gobierno con el *Riksdag* (*Parlamento sueco*), respecto a que la decisión final sobre el paso de la segunda a la tercera fase de la UEM será adoptada por este último. Asimismo, con la finalidad de mostrar a la opinión pública sueca los entresijos de la Unión Monetaria, se ha constituido una Comisión de expertos (*Comisión Calmfors*), cuyo principal objetivo es evaluar las ventajas e inconvenientes que suponen para Suecia la participación o no en el euro desde un primer momento. Una de sus principales conclusiones es que: «No resulta posible extraer conclusiones inequívocas sobre la participación (de Suecia) en la unión monetaria.» Se dice además que cualquier conclusión depende del juicio de valor que se adopte sobre la importancia de las diversas consecuencias que conlleva tal participación y de lo incierto que resultan las previsiones según los diferentes escenarios contemplados. Más adelante se añade que los argumentos, políticos y económicos, contra la participación de Suecia en la UEM en 1999, son más fuertes que los argumentos a favor (6).

Asimismo hay que decir que el anuncio hecho público el pasado 3 de junio por el Primer Ministro sueco sobre la no participación de Suecia en la primera fase de la Unión Monetaria, está en consonancia con las conclusiones del informe de la citada *Comisión*. Está en consonancia además con la opinión pública sueca que, según sondeos recientes, no se muestra mayoritariamente favorable a dicho proyecto. A este respecto, conviene señalar que a excepción del Reino Unido y Dinamarca, no se contemplan cláusulas de auto-exclusión en el TUE. Por otra parte, la cuestión no es tanto que Suecia no esté dispuesta a participar desde un primer momento en el euro por decisión política, sino en las dificultades que este país va a encontrar respecto del cumplimiento de los criterios fiscales. Además ha de tenerse en cuenta que Suecia no cumple del criterio de esta-

bilidad de los tipos de cambio, el requisito de tiempo de permanencia mínimo en el Sistema Monetario Europeo (SME). Efectivamente, la divisa sueca no forma parte en la actualidad del SME, por lo que difícilmente va a poder llevar dos años dentro del mecanismo de cambios, cuando se realice el examen, tal y como exige dicho criterio.

Como es sabido el automatismo, para pasar a la tercera fase de la UEM está recogido en el Tratado de Maastricht. Los Estados miembros cuando ratificaron el mismo, en sus Parlamentos respectivos (en algunos casos además mediante referéndum popular: Francia, Dinamarca e Irlanda) ya dieron el *visto bueno* al acceso a dicha fase. En el caso de España tal ratificación tuvo lugar mediante aprobación el 25 de noviembre de 1992 de una ley de carácter orgánico (7).

Si esto fue así, ¿por qué se cuestiona ahora dicho automatismo? Caben variadas respuestas: tal vez, porque quedan distantes en el tiempo aquellos debates producidos en los diferentes Parlamentos; o porque eran tantos los asuntos a debatir que las implicaciones de la puesta en marcha de la Unión Monetaria no fueron valoradas con la suficiente amplitud que requería una decisión de tal importancia; o la fecha del primero de enero de 1999 (fecha de inicio de la tercera fase de la UEM) se veía demasiado lejana en aquellos momentos y por lo tanto el debate se centró principalmente en las fases más inmediatas (primera y segunda cuyas fechas de iniciación previstas eran el 1-7-90 y el 1-1-94 respectivamente) (8); o tal vez, las dificultades que había que superar eran tan grandes, dado el alto grado de divergencia existente entre las economías de los países miembros del cual se partía, que hacía que la unión monetaria fuera, en cierta medida, más una aspiración que una realidad a lograr...

Paradójicamente la sensación de falta de un debate en profundidad sobre la unión monetaria y sus repercusiones nacionales y sectoriales, proviene, en gran parte, precisamente por tratarse ésta de una decisión fundamentalmente de carácter político. A diferencia de otras cuestiones de la construcción europea, como por ejemplo fue la puesta en marcha del mercado interior único, que a la decisión política precedió la elaboración de estudios detallados de los posibles costes y beneficios de su no realización (informe Cecchini, *El coste de la no Europa*, 1988).

En fechas recientes el debate político en sede parlamentaria, en el caso español, se ha concretado en la creación el pasado mes de febrero de

una *Subcomisión para el análisis y seguimiento del proceso de integración económica y monetaria*. Esta Subcomisión deberá elaborar un informe que contemple dos aspectos fundamentales: por una parte, las ventajas que para la economía española entraña su integración en la Unión Económica y Monetaria; y por otra, el análisis de las implicaciones que se deriven de la sustitución de la peseta por el euro, en los diferentes sectores económicos y en la sociedad española (9).

3. Análisis de las sanciones a aplicar a los Estados miembros de la Unión Monetaria en caso de déficit excesivo

Como se recoge en el artículo 109J.1, del Tratado, el criterio de sostenibilidad de la situación de las haciendas públicas, se considerará cumplido, cuando los Estados miembros tengan unos presupuestos públicos que no presenten *déficit excesivo*. Cuestión ésta que no depende tanto del estricto cumplimiento de unos niveles máximos de referencia (el 3 % del PIB de déficit y el 60 % del PIB como límite para la deuda), como, en última instancia, de la decisión que al respecto adopte el Consejo (10). Niveles estos que además podrán ser sobrepasados solamente en circunstancias excepcionales, esto es, que obedezca a una *grave recesión económica* o situación *inusual* sobre la que el Estado miembro afectado no tenga ningún control (art. 2 del Reglamento 1467/97).

Este Reglamento del Consejo, acordado en la cumbre de Amsterdam, que tiene la pretensión de agilizar y clarificar el procedimiento de déficit excesivo, viene a completar y desarrollar el citado precepto del Tratado, constituyendo todo ello un *nuevo conjunto integrado de normas*. Su entrada en vigor, prevista para el primero de enero de 1999, viene a coincidir con el inicio de la tercera fase de la UEM. Además de otras consideraciones, cabe señalar que dicho Reglamento fija un plazo máximo de diez meses, entre la fecha en que se inicie el procedimiento por déficit excesivo y en la que, en su caso, se impongan las sanciones. De este modo, si el procedimiento se iniciara en el mes de marzo, las sanciones podrían ser impuestas en el mismo año natural.

Conviene advertir que en la propuesta de Reglamento inicial de la Comisión, origen de este Reglamento, en su considerando número 13, se recogía la filosofía relativa a cuál debía ser el importe de las sanciones. Así, se establecía que

el Estado miembro que incurra en déficit excesivo se verá sometido a un procedimiento de sanciones de carácter económico, valorándose que resulta adecuado que: «el depósito conste de un componente fijo pagadero siempre que se impongan sanciones pecuniarias y de un componente variable proporcional a la fracción del déficit que exceda del valor de referencia del 3 % del PIB» y se añadía que, a fin de evitar que las sanciones tengan efectos contraproducentes, se fija un *importe máximo* expresado en porcentaje del PIB (Propuesta de Reglamento de la Comisión COM (96) 496 final, 16-10-96).

El detalle de los importes de los depósitos o sanciones aparecía fijado en el artículo 8 de dicha propuesta de Reglamento, así se contemplaban dos situaciones de *déficit excesivo*: una, cuando éste se derivara del incumplimiento del indicador del déficit público, en este caso como antes se ha dicho, el importe del depósito tendría *un componente fijo, igual al 0,2 % del PIB*, y de un *componente variable, igual a una décima parte de la diferencia entre el déficit expresado en porcentaje del PIB del año en que el déficit se consideró excesivo y el valor de referencia*.

La otra situación de déficit contemplada, cuando ésta se derivara del incumplimiento del criterio del *ratio de la deuda pública*, en dicho caso se decía que *el importe del depósito comprenderá de un componente fijo igual al 0,2 % del PIB*, con independencia de cual sea la cuantía de la deuda que supere el nivel de referencia (60 % PIB).

En el régimen de sanciones finalmente establecido en el Reglamento 1467/97, *sección 4*, y en especial en el *artículo 12*, se ha suprimido toda referencia a las sanciones motivadas por una situación de déficit excesivo causado por el incumplimiento del criterio de la deuda (art. 104C, 2.b).

¿Como valorar esta modificación? Las respuestas posibles son múltiples. Cabría pensar que se ha producido una relajación de la disciplina presupuestaria contemplada tanto en el Pacto de Estabilidad como en el Tratado de la Unión; o bien que haya podido influir la cierta indefinición con la que fue definido el criterio de la deuda en el Tratado (art. 104C, 2.b); o en última instancia que el elevado número de Estados miembros incumplidores, en sentido estricto, de dicho criterio, tanto en el momento en que se aprobó el Reglamento, julio pasado, como en las previsiones contempladas por la Comisión Europea en su informe de *primavera* o en el más reciente de *otoño* (14-10-97) (11), haya aconsejado dicha supresión.

Finalmente, como límite máximo del importe anual de los depósitos al que un Estado tendría que hacer frente en caso de ser sancionado queda fijado en el 0,5 % del PIB respectivo.

En el cuadro 1 se recoge el desarrollo de la determinación de las sanciones según el Reglamento finalmente aprobado, cuando éstas vengan causadas por el incumplimiento del nivel de déficit de referencia (3 % del PIB), ya que respecto al incumplimiento del otro indicador fiscal, como antes se ha dicho, no se contemplan sanciones específicas. Así, el importe de la sanción en términos porcentuales oscila entre el 0,21 % del PIB, cuando el límite máximo se supere en una sola décima, y el 0,5 % del PIB, en el caso de que éste se sobrepase en tres puntos, es decir cuando el déficit público del país en cuestión sea del 6 % o más de su PIB respectivo. En el Reglamento que venimos comentando, no se contemplan mayores sanciones pecuniarias para niveles superiores de déficit (véase gráfico 1).

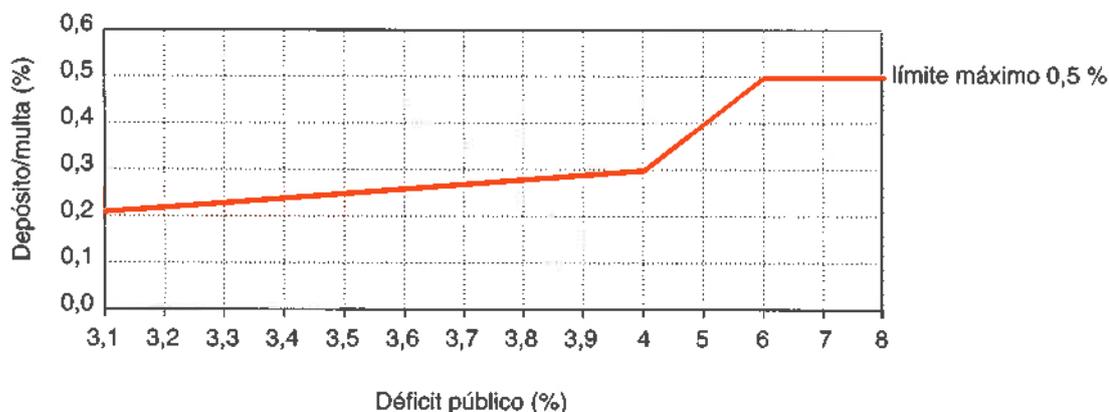
Estos porcentajes se transforman en cifras astronómicas cuando se pasan a valores monetarios. Para hacernos una idea del importe de las sanciones podríamos calcular la traducción de estos porcentajes tomando los datos de aquellos Estados miembros que en 1996 tenían una situación de *déficit excesivo*. Para ello hay que tener en cuenta que desde el inicio de la segunda fase de la UEM, la Comisión y el Consejo han venido aplicando dicho procedimiento una vez al año y que el correspondiente al presente año no ha sido hasta la fecha adoptado. En la actualidad, sólo

CUADRO 1
SANCIONES POR DEFICIT EXCESIVO
(En % del PIB)

Déficit %	Fijo (1)	Variable (2)	Total sanción (3=1+2)
3,1	0,2	0,01	0,21
3,2	0,2	0,02	0,22
3,3	0,2	0,03	0,23
3,4	0,2	0,04	0,24
3,5	0,2	0,05	0,25
3,6	0,2	0,06	0,26
3,7	0,2	0,07	0,27
3,8	0,2	0,08	0,28
3,9	0,2	0,09	0,29
4	0,2	0,1	0,3
5	0,2	0,2	0,4
6	0,2	0,3	0,5
7	0,2	0,3	0,5
8	0,2	0,3	0,5

Fuente: Elaboración propia a partir del Reglamento del Consejo 1467/97.

GRAFICO 1
SANCIONES POR DEFICIT EXCESIVO
(En % del PIB)



tres Estados (Dinamarca, Irlanda y Luxemburgo) no son objeto de una *decisión* del Consejo sobre existencia de dicho déficit y por lo tanto cumplen el criterio relativo a la situación del presupuesto público; frente a ellos, los doce restantes sí son objeto de tal *decisión* (12).

El caso de Irlanda es algo peculiar, ya que no ha sido objeto de tal *decisión*, pese a que su coe-

ficiente de la deuda se situaba por encima del nivel de referencia, concretamente en 1996 representaba el 72,7 % de su PIB, si bien este *ratio* había retrocedido de manera muy significativa en los últimos años y además su déficit se situaba muy por debajo del 3 % de su PIB.

De este modo, el cuadro 2 recoge una estimación del importe de las sanciones que hipotéti-

CUADRO 2
ESTIMACION DEL IMPORTE DE LAS SANCIONES POR DEFICIT EXCESIVO
EN LA TERCERA FASE DE LA UEM (*)

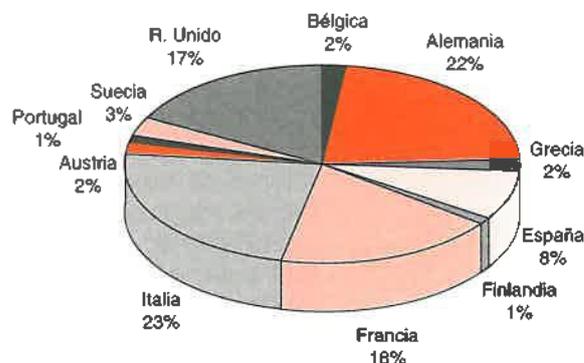
	PIB (mm ptas.)	Déficit (% PIB)	Sanción (% PIB)	Importe sanción (millones de ptas.)
Bélgica	33.564,60	-3,2	0,22	73.842,12
Alemania	297.387,50	-3,4	0,24	713.730,00
Grecia	15.239,10	-7,6	0,50	76.195,50
España (**)	74.196,00	-4,7	0,37	274.525,20
Finlandia	15.735,50	-3,1	0,21	33.082,35
Francia	195.697,05	-4,1	0,31	606.660,86
Italia	153.162,60	-6,8	0,50	765.813,00
Austria	28.951,08	-3,8	0,28	81.063,01
Portugal	13.599,45	-3,2	0,22	29.918,79
Suecia	31.732,05	-3,7	0,27	85.676,54
R. Unido	142.279,83	-4,9	0,39	554.891,32
TOTAL				3.295.398,68

(*) Estimación realizada sobre datos referidos a 1996.

(**) Téngase en cuenta que para España se ha tomado como PIB el dato según la Directiva del PNB y que el dato del 4,7 % de déficit para 1996 es según el nuevo sistema de cuentas de EUROSTAT (véase el Informe de Previsiones Económicas de otoño 1997 de la Comisión).

Fuente: Comisión Europea, Banco de España y elaboración propia.

GRAFICO 2
DISTRIBUCION DEL IMPORTE ESTIMADO DE LAS SANCIONES



camente correspondería pagar a los once Estados miembros, que han incurrido en *situación de déficit excesivo* en 1996, suponiendo que los datos de dicho ejercicio fueran los correspondientes a 1999 y todos ellos hubieran entrado a formar parte de la Unión Monetaria. Holanda queda excluida de dicha estimación, debido a que su situación de déficit excesivo está motivada por el incumplimiento del criterio de la deuda.

Además, hay que señalar que en dicho cuadro, se ha tomado como referencia el PIB estimado por los Servicios de la Comisión para cada país miembro (13), ya que no se dispone para 1996, aún, de los datos relativos al PIB declarado por los Estados a tales efectos, excepción hecha de España. Hay que tener en cuenta que en cumplimiento del Reglamento 3605/93, relativo al protocolo aplicable en caso de déficit excesivo, los Estados miembros deben de realizar dos notificaciones al año a la Comisión, una antes del 1 de marzo, la otra antes del 1 de septiembre. Los datos relativos al déficit y a la deuda provienen del último informe de *previsiones económicas de otoño* de la Comisión (14 de octubre de 1997).

Así, el resultado de la estimación de las sanciones a las que cada Estado tendría que hacer frente, si el Consejo así lo estima, en el caso de incumplimiento del criterio de déficit, pone de manifiesto la importancia de dichas cuantías que en conjunto se calcula estén por encima de los tres billones de pesetas (14). Estos importes irían a parar a las haciendas públicas de los denominados Estados *virtuosos*, en el caso hipotético de que no se hicieran las correcciones oportunas, motivo por el cual los depósitos iniciales pasarían a convertirse en multas (art. 16 del Reglamento).

Destino éste que ha sido decidido en el Consejo de Amsterdam, a pesar de la opinión contraria de la Comisión y del Parlamento Europeo (PE). Ambas instituciones consideran que los intereses de los depósitos y las multas que se deriven del sistema de sanciones debieran formar parte del Presupuesto General de la UE (*Documento de trabajo del PE sobre el Pacto de estabilidad, de 5-5-97*).

De acuerdo con los datos referidos a 1996, Grecia e Italia serían los países que tendrían que hacer frente a la máxima sanción, con el 0,5 % de su PIB respectivo. Frente a ellos Finlandia sería objeto de la sanción más baja con el 0,21 %. En valores absolutos Italia tendría abonar el importe mayor, más de 760.000 millones de pesetas, seguida de Alemania con 713.000 millones. Con un nivel de déficit seis décimas inferior al de España, Francia debería abonar más de 600.000 millones de pesetas (15).

En el caso de España, con un 4,7 % de déficit, sería objeto de una sanción del 0,37 % de su PIB, lo que representa cerca de 275.000 millones de pesetas.

Por último, conviene señalar que no resulta difícil hallar en la economía española situaciones de déficit similares a las que estamos considerando. Como se refleja en el gráfico 3, es posible encontrar, en los últimos siete años, al menos tres con un déficit superior al 6 % y en todos ellos niveles de déficit, en todo caso, superiores al 3 %.

No obstante, no parece que aquellos resultados vayan a repetirse en el futuro más inmediato, al menos, si nos atenemos a los resultados de la proyección presupuestaria (1997-2000) recogida en el *Programa de Convergencia (1997)* (16). Allí

se refleja una senda decreciente del déficit de las Administraciones Públicas y del nivel de endeudamiento, en términos del PIB, que se concreta en una disminución del déficit en porcentaje del PIB de 1,4 puntos a lo largo del período 1998-2000, disminución que se concentra fundamentalmente en el subsector Estado con un 1,1 % de caída. También se estima una senda de caída continua del ratio Deuda Pública/PIB de cerca de tres puntos en los cuatro años contemplados (véase el cuadro y gráfico 3).

4. El Pacto de Estabilidad y el papel de los Parlamentos nacionales en el seguimiento y control de las situaciones de déficit excesivo: interrogantes

Como se ha puesto de manifiesto en el apartado anterior, el importe total de las sanciones por incurrir en situaciones de déficit excesivo es lo suficientemente importante como para que sirva de arma disuasoria frente a aquellos Estados miembros que tengan intención de incurrir en dichas situaciones.

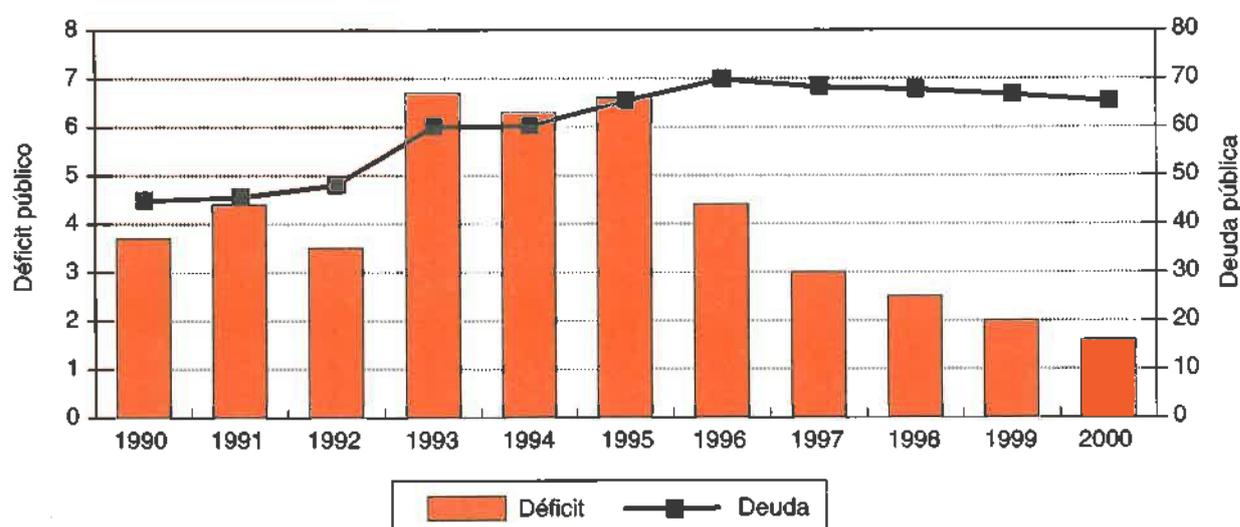
El Pacto de Estabilidad tiene por objeto primordial evitar que se produzcan situaciones de déficit excesivo, una vez se inicie la tercera fase de la UEM. En este marco los Parlamentos nacionales están llamados a desempeñar un papel fundamental en el seguimiento y control de la estricta observancia de dicho Pacto. En el Reglamento del Consejo 1466/97 (relativo al reforzamiento de la supervisión de las situaciones presupuestarias y a la supervisión y coordinación de las políticas económicas), el otro de los dos pilares del Pacto de Estabilidad, se establece que los Estados miembros seleccionados para participar en la Unión Monetaria, denominados «Estados participantes», deberán presentar antes del inicio de la tercera fase programas de estabilidad, que deberán incluir objetivos presupuestarios a medio plazo que permitan lograr una situación presupuestaria próxima al equilibrio, así como un conjunto de

CUADRO 3
DEFICIT Y DEUDA PUBLICA. RESULTADOS
1990-1996 Y PROYECCIONES 1997-2000
(En % del PIB)

	Déficit	Deuda
1990	3,7	44,8
1991	4,4	45,5
1992	3,5	48,0
1993	6,7	60,0
1994	6,3	62,6
1995	6,6	65,3
1996	4,4	69,8
1997	3,0	68,2
1998	2,5	67,7
1999	2,0	66,7
2000	1,6	65,3

Fuente: BE, Boletín Estadístico (1990-1996 datos remitidos a la Comisión Europea en el marco del Protocolo sobre Déficit Excesivo) y Programa de Convergencia de España 1997.

GRAFICO 3
EVOLUCION DEL DEFICIT Y DE LA DEUDA PUBLICA EN ESPAÑA 1990-1996 Y PROYECCIONES 1997-2000
(en % del PIB)



medidas de ajuste para conseguirlo (17). Los Estados miembros que queden fuera de la Unión Monetaria, «Estados no participantes», deberán presentar asimismo *programas de convergencia*.

En los últimos tiempos comienza a generalizarse la idea de que la consolidación presupuestaria de los Estados miembros de la UE, iniciada a comienzos de la década de los noventa e intensificada en los dos últimos ejercicios, no sólo resulta necesaria por exigencia del logro de la Unión monetaria, sino que también *es conveniente en sí misma*. Según advierte la Comisión la relajación de dicho proceso podría ocasionar subidas en las primas de riesgo sobre los tipos de interés y turbulencias en los tipos de cambio de los países menos disciplinados (*Informe económico anual de 1997* de la Comisión).

Asimismo, se argumenta que el 3 % no debe de ser un objetivo, sino un límite máximo y que a medio plazo se debe tender al equilibrio presupuestario, o incluso al superávit. Esto debiera ser así ya que los estabilizadores automáticos deben contar con un margen suficiente para actuar en caso necesario, como es sabido, en el contexto de la Unión Monetaria la política presupuestaria sigue siendo de carácter nacional, no así la política monetaria que pasa a ser de ámbito supranacional.

En un artículo reciente, Jordi Sevilla afirmaba que: «esta búsqueda del equilibrio presupuestario o situaciones próximas a él, no están tanto dirigidas a favorecer el euro o a restringir la capacidad de maniobra presupuestaria de las autoridades nacionales, sino, precisamente, a garantizar que exista margen nacional suficiente como para evitar un desbordamiento que llegue a afectar al Presupuesto de la Unión» (*El País*, 15-5-1997); en su opinión se trataría, en última instancia, de que el coste que pudiera ocasionar la moneda única se distribuya de manera nacional y no recaiga en el Presupuesto de la Unión, dado su escaso peso (solamente representa el 1 % del PIB de la Unión Europea). No obstante resulta evidente que el límite del 3 % de déficit público fijado en el Tratado afecta en gran medida a la soberanía presupuestaria de los Estados miembros.

En el caso español, en relación con las necesidades de financiación y endeudamiento de las Administraciones Públicas, ha de tenerse en cuenta que éstas se componen de diferentes subsectores, de una parte el de Administración Central (Estado y Seguridad Social), de otra el subsector Administraciones Territoriales (AA. Autonómicas y Entes Locales). Situación ésta que viene a complicar tanto el control y

seguimiento de dichas variables, como su efectivo y estricto cumplimiento (18).

Así pues, suponiendo que se van a cumplir las proyecciones realizadas en el marco del Programa de Convergencia (1997), nos encontraríamos que el ejercicio de 1999, año previsto para el inicio de la tercera fase de la UEM y de entrada en vigor del Reglamento del Consejo que regula las sanciones por déficit excesivo, se proyectan unas necesidades de financiación para el conjunto de las Administraciones Públicas españolas del 2 %, porcentaje que se repartiría en un 1,8 % para la Administración Central incluida la Seguridad Social y un 0,2 % para las AA.PP. Territoriales (véase el cuadro 4).

Hay que advertir que en el Programa de Convergencia no se contempla una proyección para la deuda (1997-2000) desagregada por niveles de Administración causantes de la misma, de tal manera que no es posible conocer cual será su evolución para cada uno de ellos. Ahora bien, si nos atenemos a los resultados obtenidos en el período 1991-96, todo apunta a un peso creciente del endeudamiento de las AA. Territoriales en el conjunto de la deuda pública bruta total. Así, dichas Administraciones han pasado de ser las responsables en 1991 del 7,4 % de la deuda bruta total en términos del PIB, al 10,9 % en 1996 (cuadro y gráfico 5). Además, según los últimos datos disponibles del Banco de España, relativos al endeudamiento de las AA. Territoriales, materializado tanto en *valores* como en *créditos no comerciales*, referidos al segundo trimestre de 1997, éste superaba la cifra de los 8 billones de pesetas, habiendo crecido en los cuatro últimos años en más de un 40 % (BE, *Boletín Estadístico*, sep. 97).

CUADRO 4
NECESIDAD DE FINANCIACION DE LAS AA. PP.
PROYECCIONES 1997-2000
(En % del PIB. En términos de la Contabilidad Nacional)

	1997	1998	1999	2000
Administración Central	-2,7	-2,3	-1,8	-1,4
Estado	-2,5	-2,1	-1,7	-1,4
S. Social	-0,2	-0,2	-0,1	0,0
AA. PP. Territoriales	-0,3	-0,2	-0,2	-0,2
TOTAL	-3,0	-2,5	-2,0	-1,6

Fuente: Programa de Convergencia de España, 1997.

CUADRO 5
DEUDA DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS
EN % DEL PIB
(Según el protocolo sobre déficit excesivo)

	Total	AA. CC.-Estado	AATT
1991	45,5	38,1	7,4
1992	48,0	40,0	8,0
1993	60,0	50,7	9,3
1994	62,6	52,5	10,1
1995	65,3	54,8	10,5
1996	69,8	58,9	10,9

Fuente: BE, «Boletín Estadístico», agosto 1997 y elaboración propia.

Asimismo, cabe plantearse, hasta qué punto las AA. PP. Territoriales están comprometidas con el respeto del *Pacto de Estabilidad* y cumplimiento de las previsiones contenidas en el *Programa de Convergencia de España* y, en definitiva, sobre la eficacia de dicho compromiso (19). El Congreso de los Diputados en la *resolución* quinta, aprobada el pasado 21 de abril, relativa a este *Programa*: «insta al Gobierno para que adopte las medidas necesarias para la elaboración de un pacto interno de estabilidad entre el Estado y las Comunidades Autónomas». También, organismos internacionales como es el Fondo Monetario Internacional se ha manifestado

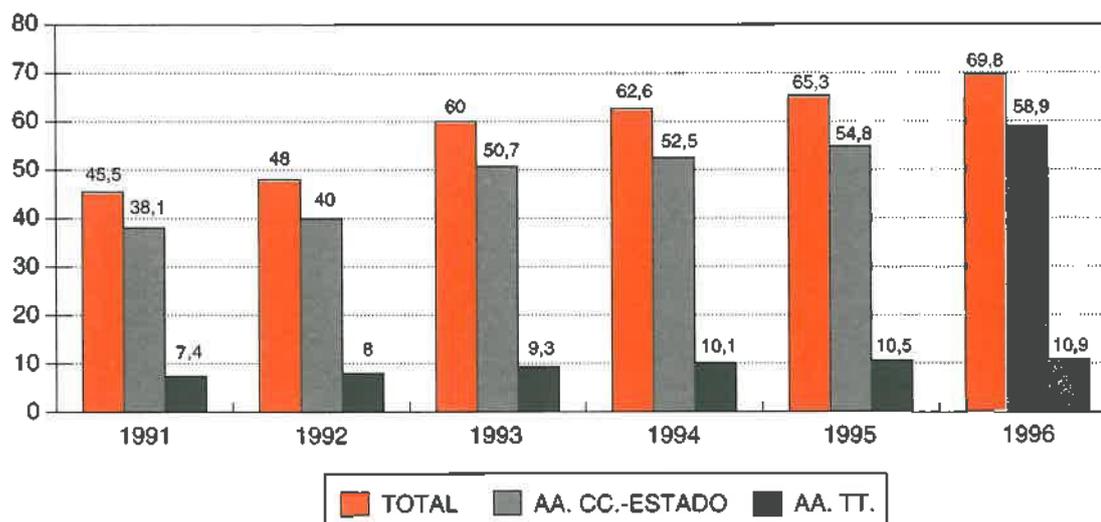
asimismo a favor de realizar en España un *Pacto de Estabilidad* de carácter nacional.

En este contexto, las Comisiones de Presupuestos de las dos Cámaras, debieran no sólo cuidar que el Gobierno ejecute el presupuesto conforme a lo aprobado en la ley anual correspondiente, sino que además será preciso articular un mecanismo eficaz de control de los ingresos y gastos públicos, del nivel de déficit y del endeudamiento y de todas aquellas variables comprendidas en el actual Programa de Convergencia y en los futuros *programas de estabilidad*. La definitiva puesta en marcha de la *Oficina Presupuestaria de las Cortes Generales*, puede resultar un instrumento técnico fundamental para el cumplimiento de estos cometidos (20).

En un Estado complejo como el nuestro, con distintas Administraciones Públicas (central, autonómica y local) que cuentan con autonomía financiera, en grado diverso, en caso de incurrir en una situación que el Consejo Europeo estime de *déficit excesivo*, se abren multitud de interrogantes:

— ¿Existen mecanismos eficaces que permitan la identificación de la Administración responsable de la situación de déficit (mayores gastos/menores ingresos/ mayor endeudamiento) (21)?

GRAFICO 4
DEUDA DE LAS AA. PP. EN % DEL PIB
(Distribución según subsectores)



— ¿Qué papel puede jugar el Senado, como Cámara de representación territorial, respecto al control de la situación financiera de las Comunidades Autónomas?

— ¿De dónde se detraerán los recursos para hacer frente, primero al *depósito no remunerado*, lo que supone de entrada una no disponibilidad de ingresos por dicha cuantía, que más tarde puede convertirse en multa, con lo que ello representa de pérdida definitiva de recursos?

— ¿De qué manera se va a realizar el ajuste necesario para superar dicha situación de déficit?, ¿a qué partidas presupuestarias concretas se imputará?

Todo ello hace preciso la articulación de mecanismos de identificación del agente causante de la situación de *déficit excesivo* y de sanción internos que eviten que se produzcan tales situaciones.

Por último cabe preguntarse: ¿Se conseguirá una corresponsabilidad en el sentido de que la Administración que *lo ocasione* (el déficit), y en caso de sanción, sea la que efectivamente *pague*? □

NOTAS

- (1) *El Pacto de estabilidad y crecimiento fue propuesto en el Consejo Europeo de Dublín en diciembre de 1996, y aprobado en el de Amsterdam celebrado los pasados 16 y 17 de junio, y en esencia, viene a cubrir una laguna existente en el Tratado de Maastricht, relativa al rigor que se deberá seguir observando en las finanzas públicas una vez se inicie la Unión Monetaria.*
- (2) *Así mientras que en el protocolo núm. 11 se parte del reconocimiento de que «el Reino Unido no estará obligado o comprometido a pasar a la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria sin una decisión por separado a este respecto tomada por su Gobierno y su Parlamento», el protocolo núm. 12 establece que «la Constitución danesa contiene disposiciones que pueden suponer la celebración de un referéndum en Dinamarca con anterioridad a la participación danesa en la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria»; en el caso de que se decida su no participación, el Gobierno danés lo notificará al Consejo, beneficiándose en dicho caso de una excepción.*
- (3) *Sobre las diversas modalidades de consulta a los Parlamentos nacionales sobre el paso a la tercera fase de la UEM, se reflexionaba en un Informe de la Asamblea Nacional francesa publicado el pasado mes de marzo.*
- (4) *En la misma sesión en que se aprobó la Ley de ratificación del Tratado de la Unión, la Dieta Federal aprobó la citada resolución relativa a la Unión Económica y Monetaria, que venía a matizar en alguna medida dicha ratificación.*
- (5) *Véase la comparecencia cuatrimestral del Gobernador del Banco de España para informar de la política monetaria que se desarrolla y evolución de sus principales magnitudes, ante la Comisión de Economía, Comercio y Hacienda del Congreso, celebrada el 28 de mayo de 1997.*
- (6) *En noviembre de 1996 se hacían públicas las conclusiones del informe elaborado por la Comisión del Gobierno sueco para la UME, presidida por el profesor Caimfors.*
- (7) *Conviene recordar que además de los debates producidos tanto en el Congreso como en el Senado con motivo de la discusión de esta Ley, las comparecencias que tuvieron lugar, en el mes de julio de 1992 en sesión extraordinaria, en el seno de la Comisión Mixta Congreso-Senado para las Comunidades Europeas (CCEE) de los Ministros que tenían algo que decir sobre las consecuencias del Acuerdo de Maastricht en el marco de sus respectivos Departamentos.*
- (8) *Como muestra de aquellos debates se pueden considerar los producidos en el Parlamento español a lo largo de la IV Legislatura (1989-1993), en el seno de las tres ponencias que al efecto fueron constituidas en la Comisión Mixta para las CCEE. Concretamente, en la ponencia de la UEM y en la del Mercado Interior se desarrollaron intensos trabajos de análisis, debate, elaboración de propuestas y comparecencias, en relación a los avances efectuados hacia la integración europea en el ámbito económico y monetario, así como sobre la adaptación de las estructuras socioeconómicas de España al Mercado Unico. En el capítulo de comparecencias fueron cerca de cuarenta los comparecientes, entre Ministros, altos responsables de la Administración, directivos del sector financiero y económico, expertos, dirigentes sindicales y empresariales..., etc., que informaron a los miembros de las ponencias desde el punto de visto de su respectivo ámbito de competencias.*
- (9) *Subcomisión que ha sido creada en el seno de la Comisión de Economía, Comercio y Hacienda del Congreso el 18 de febrero de 1997. A los efectos de obtener la oportuna información para la realización de dicho informe, hasta el 30 de octubre habían tenido lugar cinco comparecencias: el Secretario de Estado de Economía (29-4-97), el Gobernador del Banco de España (13-5-97), el Presidente de la Comisión del Mercado de Valores (23-9-97), el Director General del Tesoro y el Presidente de la AEB (29-10-97).*
- (10) *El procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo se recoge en el artículo 104 C del Tratado, que junto con el Protocolo núm. 5, que fija los trámites a seguir para que el Consejo llegue a adoptar una decisión sobre la existencia de dicho déficit, ha sido el marco normativo que ha regido este procedimiento desde el inicio de la segunda fase de la UEM, en enero de 1994.*
- (11) *Tanto en un informe como en otro, la Comisión estima que en 1997 sólo cuatro Estados miembros (Luxemburgo, Francia, Reino Unido y Finlandia) presentarán niveles de déficit inferiores al 60 %, los once restantes tendrán cifras superiores al nivel de referencia, si bien para todos ellos se prevé disminuya su nivel de deuda en 1998 respecto al actual ejercicio.*

- (12) Desde el inicio de la segunda fase de la UEM el Consejo en virtud de lo establecido en el artículo 104 C.6, adoptó las siguientes decisiones sobre existencia de déficit excesivo: en el Consejo de 26 de septiembre de 1994, Irlanda y Luxemburgo únicos países de la Unión que no fueron objeto de tal decisión; en el Consejo de 10 de julio de 1995, el procedimiento se aplicó por vez primera a los nuevos Estados miembros (Austria, Finlandia, y Suecia) el Consejo decidió que existía un déficit excesivo en todos ellos y además dejó sin efecto la decisión relativa a Alemania, ya que su déficit en 1994 se había situado por debajo del nivel de referencia; en el Consejo de 27 de junio de 1996 se aprobó una nueva decisión sobre la existencia de un déficit excesivo en Alemania (su déficit público en 1995 había sido superior al valor de referencia) y se dejó sin efecto la decisión sobre Dinamarca dados los buenos resultados alcanzados en 1995.
- (13) Se trata del Producto Interior Bruto a precios corrientes en miles de millones de ECUs estimado por los servicios de la Comisión, convertido a pesetas, según datos de cotizaciones medias para 1996 del Banco de España.
- (14) Hay que destacar que de haberse aprobado la propuesta inicial de Reglamento de la Comisión, en lo relativo al sistema de sanciones, que como ya se ha comentado, contemplaba un mecanismo sancionador doble (tanto para hacer frente a las situaciones de déficit excesivos ocasionados por un déficit público superior al nivel de referencia como cuando tales situaciones son motivadas por el incumplimiento del criterio de la deuda) en tal caso se estima que el volumen total de las sanciones superaría los 4,7 billones de pesetas.
- (15) En un Informe de la Asamblea Nacional de noviembre de 1996, se calculaba el montante de las sanciones, siguiendo la propuesta de Reglamento de la Comisión, al que tendría que hacer frente Francia en caso de déficit excesivo, sobre el PIB francés de 1995, el cual oscilaba entre los 16.000 millones de francos, en el supuesto de que el déficit fuera una décima superior al 3 %, y los más de 38.000 millones de francos, en el caso de que fuera de aplicación la máxima sanción, ésta es del 0,5 % de su PIB (unos 400.000 millones de pesetas y cerca del billón de pesetas respectivamente).
- (16) El Programa de Convergencia de España 1997 fue aprobado por el Consejo de Ministros el 11 de abril y debatido unos días más tarde en la Comisión de Economía, Comercio y Hacienda del Congreso, que asimismo aprobó ocho propuestas de resolución que acompañan al mismo.
- (17) En la sección segunda de este Reglamento se detalla tanto el contenido que deberán tener los programas de estabilidad, como su fecha de presentación y de actualización anual.
- (18) Cabe pensar en principio que aquellos Estados miembros que cuentan con un sistema descentralizado o federal, caso de España y Alemania respectivamente, van a tener mayores dificultades en el ejercicio del control de sus finanzas, que aquellos otros que tienen una configuración más centralizada del poder, como es el caso de Francia.
- (19) En el Consejo de Política Fiscal y Financiera, de enero de 1997, las Comunidades Autónomas se comprometieron: a contribuir a la elaboración de una política presupuestaria acorde con el Pacto de Estabilidad y Crecimiento; a negociar unos escenarios de consolidación presupuestaria para los ejercicios 1998-2001 y a participar en la elaboración de un régimen sancionador interno para hacer frente a los déficit excesivos. Asimismo en fechas más recientes, el pasado 15 de septiembre, en otra reunión del Consejo, se acordó: la celebración de encuentros bilaterales del Gobierno con cada autonomía para examinar los niveles de déficit, de ingresos y de endeudamiento; la adhesión al Programa de Convergencia 1997; el reparto de la disminución del déficit contemplado para el conjunto de las AA. Territoriales en dicho Programa de manera que a las CC.AA. les correspondiera las dos terceras partes y a las Corporaciones Locales el tercio restante, asimismo se presentaron propuestas diversas de reparto del déficit por CC.AA.
- (20) Dicha Oficina fue creada en la Ley de Presupuestos de 1990, su organización y funcionamiento está previsto sea recogida en la actual reforma del Reglamento del Congreso.
- (21) En capítulo de medidas adoptadas por el Gobierno relativas al control de gastos plurianuales y con incidencia en ejercicios futuros, hay que reseñar la modificación de determinados artículos de la Ley reguladora de las Haciendas Locales, concretamente en el ámbito de la regulación de las operaciones financieras de las Entidades Locales, se establecen ciertos límites al endeudamiento que éstas pueden concertar (art. 139 de la Ley 13/1996, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social).

BIBLIOGRAFIA

- Banco de España (1997): Boletín Estadístico, abril y agosto.
- BOCG, Congreso de los Diputados (1997): Programa de convergencia de España, 1997, Serie D, 128, 17 de abril.
- (1997): Resoluciones aprobadas al Programa de Convergencia de España 1997, Serie D, 134, 25 de abril.
- BOE (1990): Ley de Presupuestos Generales del Estado para 1990, 29 de junio, disposición adicional vigésima.
- BOJC, Cortes Generales (1994): Tribunal Constitucional Federal Alemán, Sentencia de la Sala Segunda de 12 de octubre de 1993 al recurso de inconstitucionalidad presentado a la Ley de ratificación del Tratado de la UE, 153.
- Cecchini, Paolo y otros (1988): Europa 1992: una apuesta de futuro. Informe del proyecto de investigación «El coste de la no Europa», Alianza.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1996): Propuestas de Reglamento de la Comisión COM (96) 496 final, de 16 de octubre.
- (1996): Informe sobre la convergencia en la Unión Europea en 1996, COM 560 final.
- (1996): Economie europeenne, 62.
- (1997): Informe económico anual 1997.
- (1997): The Community Economy in 1996-98. Spring 1997 economic forecasts, 23 de abril.

- (1997): *L'économie communautaire en 1997. Prévisions économiques d'automne 1997*, 14 de octubre.
- Délégation pour l'Union européenne, Assemblée Nationale, *Rapport d'information (1996): Monnaie européenne et stabilité budgétaire*, 3153, 20 novembre.
- (1997): *Euro: quel calendrier?*, 3419, 12 de marzo.
- Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados (1997): *Comparecencia del Gobernador del Banco de España para informar de la política monetaria que se desarrolla y evolución de sus principales magnitudes*, Comisión de Economía, Comercio y Hacienda núm. 232, 28 de mayo.
- DOCE (1989): *Directiva del Consejo, relativa a la armonización del establecimiento del producto nacional bruto a precios de mercado*, 130, 13 de febrero.
- (1993): *Reglamento del Consejo relativo a la aplicación del Protocolo sobre el procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo*, 3605, 22 de noviembre.
- (1997): *Reglamento del Consejo relativo al reforzamiento de la supervisión de las situaciones presupuestarias y a la supervisión y coordinación de las políticas económicas*, 1466, 7 de julio.
- (1997): *Reglamento del Consejo relativo a la aceleración y clarificación del procedimiento de déficit excesivo*, 1467, 7 de julio.
- González-Páramo, J. M. (1997): «Política fiscal y convergencia macroeconómica: ¿quién teme a la disciplina presupuestaria?», en VV. AA.: *La economía española ante la Unión Monetaria Europea*, Síntesis Economía.
- Parlamento Europeo (1997): *Pacto de Estabilidad*, Documento de trabajo de la Comisión de Presupuestos.
- Swedish Government Commission on EMU (1996): *Press release*, 4 de noviembre.

Bodas de oro de la primera promoción de licenciados en Ciencias Económicas (1947-1997)

En el viejo paraninfo de la Universidad de Alcalá de Henares se celebró el día 1 de diciembre último el acto académico conmemorativo del Centenario de la entrega de títulos académicos a los primeros Economistas, licenciados en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, y que tuvo lugar en aquel mismo paraninfo el 3 de octubre de 1947, bajo la presidencia del Jefe del Estado.

Han asistido la casi totalidad de los licenciados de la promoción, que aún viven, y el acto académico fue precedido de una misa, ofrecida por los compañeros difuntos, que fue oficiada en la capilla de San Ildefonso por su ilustrísima el obispo de la diócesis, Marcelo Ureña.

El acto académico fue iniciado con unas palabras de Juan de Arespacochaga, en nombre de la sección de Económicas de dicha Facultad, y de otras de José Mariano López-Cepero, en nombre de la sección de Políticas. Ambos se refirieron a las circunstancias que rodearon la creación y funcionamiento de la nueva Facultad de la Universidad española y a la extensión que han alcanzado estos estudios, al tiempo que mostraron su agradecimiento a la Universidad de Alcalá de Henares por su generosa acogida.

El señor López-Cepero, por su parte, transmitió el mensaje de adhesión del licenciado en Políticas Juan Linz Storch de Gracia, premio «Príncipe de Asturias» en Ciencias Sociales, que no ha podido desplazarse desde la Universidad americana de Yale, donde ejerce la docencia. Además, se refirió a las circunstancias concretas coincidentes con el acto que se conmemora, cual fueron la inauguración del curso académico y la conmemoración del cuarto Centenario —efemérides incrementada ahora en medio siglo— de Miguel de Cervantes. Incluyó también en este recuerdo a los profesores de la sección de Políticas que, si bien viven algunos, no han podido acompañarnos por sus años y problemas, señalando en concreto la figura del profesor Manuel Fraga, que también pertenece a esta primera promoción y que, por sus ineludibles funciones en la Comunidad gallega, tampoco ha podido participar en estos actos.

A continuación, Juan Velarde, perteneciente también a esta promoción en la rama de Económicas y que análogamente, es «Príncipe de Asturias» de Economía, pronunció una extensa lección conmemorativa desde la «cátedra».



Agradeció en primer lugar el interés por las ciencias económicas que mostraron los creadores de la Facultad, el entonces Jefe del Estado y el Ministro de Educación Nacional, Francisco Franco y José Ibáñez Martín, así como la decidida contribución a su éxito que prestaron el primer decano, señor Castiella, y los profesores que le acompañaron de los que sólo uno vive, Alberto Ullastres.

Después analizó los diferentes proyectos anteriores empezando por el primero de Fernando de los Ríos en 1931. Se llega así a que, hoy en día, prácticamente en todas las sesenta Universidades españolas, existen estudios, títulos, cátedras, departamentos y facultades de Economía.

Contesta al reto que el maestro Manuel de Torres enunció en 1954 con motivo de su ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas: «¿Para qué sirven los economistas?». Cinco grandes retos, señaló Velarde, tuvieron frente estos economistas. 1.º Cómo hacer posible hacer progresar nuestra economía desde el equilibrio macroeconómico. 2.º Abrir la economía al exterior. 3.º Cambiar el sistema tributario que seguía anclado en las bases sentadas en 1845. 4.º Racionalizar el sistema de protección social. 5.º Integrarse en las Comunidades Europeas y estar luego en el grupo de cabeza de quienes coronen la tercera etapa de la Unión Monetaria.

Velarde marcó el itinerario a lo largo del que se ha movido la economía española a partir de 1947 que es el instante de entrada de los licenciados en Economía, como profesionales, en la vida española, especificando los nombres de estos economistas que destacaron en el análisis de los problemas presentes y futuros que se han ido presentando y la influencia que tuvieron los profesores que los precedieron como es el caso citado de Torres, Valentín Álvarez, Perpiña Grau, José María Naharro, etc.

Esta primera generación de Economistas licenciados, concluye el profesor Velarde, ha examinado críticamente las hondas transformaciones que ha sufrido nuestra economía y, además, ha procurado ser protagonista, con suerte varia, en las mismas, si bien se pregunta si no perdió, para siempre, este puesto de protagonista allá al final de la década de los setenta.

A continuación dedicaron palabras de bienvenida y felicitación a los asistentes los Vicepresidentes de la Complutense y Alcalá, así como el Decano de la Facultad de Económicas de esta última Universidad, entonándose seguidamente el «Gaudeamus», tradicional himno universitario.

Finalmente se reunieron los asistentes en un almuerzo de fraternidad en la Hostería del Estudiante, con la tradicional foto de grupo como colofón. □

**PARA
ESTOS NIÑOS
VIVIR
ES UNA LOTERIA.**



**TANTO,
QUE SU SUERTE
TAMBIEN DEPENDE
DE UN CUPON.**



SI, DESEO RECIBIR MAS INFORMACION SIN COMPROMISO.

Nombre

Dirección

Localidad Provincia

Tel.

C.P.

C/ Tutor, 27. 28008 Madrid. Tel. 559 70 70.
 C/ Balmas, 32, 3º. 08007 Barcelona. Tel. 488 33 77.



Desde
1981

trabajando con el tercer mundo

**LLEVAMOS 15 AÑOS TRABAJANDO
PARA CAMBIAR SU SUERTE.**

Las circunstancias en las que les ha tocado vivir a los niños del Tercer Mundo exigen de todos nosotros una respuesta. No les podemos abandonar a su suerte. Ayuda en Acción trabaja en el impulso y la realización de Proyectos de Desarrollo Integral para las comunidades más desfavorecidas. Infórmate. Envíanos el cupón y entre todos podremos llevar la esperanza a quienes más lo necesitan.

Actúa. Apadrina un niño. (91) 559 70 70. (93) 488 33 77.



**Ayuda
en
Acción**

Un Premio Nobel de Economía para las opciones

Angel Berges y Francisco J. Valero

Socios de Analistas Financieros Internacionales y Catedráticos de la Universidad Autónoma de Madrid

Las opciones, definidas como un contrato que conlleva un derecho, pero no una obligación, a comprar o vender ciertos bienes o valores a un precio especificado durante un período estipulado, existen desde tiempos inmemoriales, pero, en la medida que llevan consigo un valor de oportunidad, no hemos sabido valorarlas adecuadamente, de una forma conceptual y científicamente correcta, hasta que en 1973 Fischer Black y Myron Scholes descubren y publican la famosa fórmula que lleva su nombre. Esta puede considerarse, sin ningún género de dudas, el resultado teórico con mayor aplicación en la práctica de toda la Ciencia Económica, aunque sólo sea por el importante número de opciones de todas las clases, explícitas o no, dentro o fuera de los mercados organizados, que se formalizan o negocian en los últimos años.

En efecto, una opción es un instrumento cuya valoración en el momento de su ejercicio o su vencimiento resulta trivial, ya que basta con comparar el precio de ejercicio con el precio de mercado en ese momento del activo al que se refiere la opción, o *activo subyacente*, para conocer si la opción tiene valor positivo o no. Esa relación es la que le permitió a Robert Merton, en el mismo año mencionado, desarrollar una *teoría racional* de valoración de opciones, que tiene un carácter fundamental, en el sentido de que sus resultados no dependen, en principio, de ninguna distribución dada de los precios del activo subyacente. Dentro de este contexto general, Black y Scholes resuelven el problema de valoración de opciones cuando realmente se plantea, es decir, a la hora de formalizar la opción, suponiendo que el precio de una acción sigue una determinada distribución estadística.

Por tanto, los tres autores mencionados se han merecido de sobra la concesión del Premio Nobel de Economía de 1997, si bien Fischer Black sólo apareció en la mención de la Real Academia Sueca de Ciencias de una forma simbólica, ya que había fallecido, víctima de un cáncer, en 1995. En palabras de la Academia, ellos desarrollaron un nuevo método de valoración de instrumentos derivados y, en concreto, una fórmula pro-



Robert C. Merton



Myron S. Scholes

nera de valoración de opciones, cual es la de Black y Scholes.

Al mismo tiempo que resalta los importantes méritos de dos investigadores que han contribuido de forma decisiva a desarrollar una parte significativa de la moderna economía financiera, la concesión del Premio Nobel de Economía de 1997 es, en sí misma, una buena noticia, en el sentido de que nos permite esperar nuevos galardones del mismo tipo en el futuro inmediato, ya

que dicho premio, que no corresponde a la herencia original de Alfred Nobel, estaba puesto recientemente en discusión en cuanto a la continuidad futura de su relación con el resto de los premios que llevan esta denominación. No podemos olvidar que el llamado Premio Nobel de Economía oficialmente se llama *Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel*.

La fórmula de Black y Scholes es un resultado interesante desde muchos puntos de vista, que incrementan su utilidad en la práctica, bien en su forma original, bien en cualquiera de sus variantes, ya que la fórmula como tal descansa en un número de hipótesis que, en su conjunto, no pueden considerarse muy realistas. Es esa falta de realismo de la formulación teórica original lo que ha estimulado una intensa investigación posterior, en busca de modelos más próximos a la realidad, sin que, hoy por hoy, ninguno de ellos haya podido batir, en elegancia formal y en su aplicación práctica, a la fórmula materna.

Uno de los aspectos que llaman la atención en Black y Scholes es que se trate de una fórmula que depende de un número bastante reducido de variables, cinco, todas ellas observables con mayor o menor dificultad, excepto una, que no es observable en modo alguno, ya que se refiere a las fluctuaciones futuras de los precios, a través de la volatilidad, independientemente de que ésta pueda estimarse, como mera referencia, del pasado. Esto quiere decir que, aunque se trata de una fórmula a la que se llega por vías ciertamente complejas de las matemáticas —ecuaciones diferenciales estocásticas—, es fácilmente manejable y su configuración puede interpretarse de una manera bastante intuitiva.

En relación directa con la volatilidad, la fórmula de Black y Scholes constituye un importante paso revolucionario con respecto al paradigma clásico anterior de la teoría de selección de carteras, que intentaba minimizar el riesgo para un rendimiento dado, ya que con las opciones hemos aprendido a valorar positivamente el riesgo, lo cual tiene mucho que ver con el hecho de que estos instrumentos permiten ganar a su poseedor, pero nunca perder, más allá del precio pagado previamente por ellas. Es decir, con las opciones pueden justificarse algunos comportamientos arriesgados, similares a los que tienden a observarse en la realidad cuando vemos, por ejemplo, un empresario emprendedor. Se trata, por tanto, de algo parecido a lo que sucede en la parábola evangélica de los talentos, donde los premiados son quienes logran fructificar dichos talentos, mientras que el que no lo hace se queda fuera de juego.

Por eso la teoría de valoración de opciones, además del desarrollo de fórmulas más o menos complejas, ha dado paso también, siguiendo las líneas marcadas por Robert Merton, a una *teoría de la contingencia*, o, mejor dicho, de los *derechos contingentes*. La importancia de esta teoría descansa en el hecho de que todo instrumento financiero puede reducirse a alguna combinación de dos elementos básicos: la certeza, representada por el dinero en efectivo, y la contingencia, materializada por las opciones. Incluso, el dinero en efectivo puede llegar a ser considerado contingente si lo contemplamos a la luz de algunos riesgos que le pueden afectar de forma específica, como es el que se refiere a su poder adquisitivo, estrechamente dependiente de la marcha de la inflación. Por tanto, podemos decir que, en general, todos los activos, reales o financieros, son, de uno u otro modo, más o menos contingentes.

Por tanto, el Premio Nobel de Economía concedido a Robert Merton y Myron Scholes no sólo reconoce la aportación de dos significativos estudiosos del campo de las opciones, sino que, además, da plena carta de naturaleza a éstas, a su valoración y, sobre todo, a la filosofía de la contingencia que subyace en su tratamiento. De la misma forma que las opciones pueden hacer a los mercados más completos, creemos que la ya larga serie de premios de este tipo, nacida en 1969, quedaría incompleta si no ocuparan un lugar destacado dichos instrumentos, especialmente si lo han hecho, como en esta ocasión, de la mano de dos de los más ilustres fundadores de las teorías y modelos que han demostrado muy bien ser capaces de explicarlas. □

OBRA DE ROBERT C. MERTON

«Lifetime portfolio selection under uncertainty: the continuous-time case», *Review of Economics and Statistics*, 51 (3) 1969, 247-257. Publicado también en 1990.

«A golden golden-rule for welfare-maximization in an economy with a varying population growth rate», *Western Economic Journal*, 7 (4) 1969, 307-318.

«Optimum consumption and portfolio rules in a continuous-time model», *Journal of Economic Theory*, 3 (4) 1971, 373-413. Publicado también en 1990.

— con SAMUELSON, Paul A.: «A complete model of warrant pricing that maximizes utility». En: SAMUELSON, Paul A.: *The collected scientific papers of Paul A. Samuelson/Edited by Robert C. Merton. Vol. III*, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1972, 818-847. Publicado también en 1990.

«An analytic derivation of the efficient portfolio frontier», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 7 (4) 1972: 1851-1872.

The collected scientific papers of Paul A. Samuelson/ [vol.III] edited by Robert C. Merton [...], Cambridge, Mass., etc.: The MIT Press, 1972.

«Theory of rational option pricing», *Bell Journal of Economics and Management Science*, 4 (1) 1973, 141-183. Publicado también en 1990. Traducido al español en 1986.

«The relationship between put and call option prices: comment», *Journal of Finance*, 28 (1) 1973: 183-184.

«An intertemporal capital asset pricing model», *Econometrica*, 41 (5) 1973, 867-887. Publicado también en 1990.

— con SUBRAHMANYAM, M. G.: «The optimality of a competitive stock market», *Bell Journal of Economics and Management Science*, 5 (1) 1974, 145-170.

— con SAMUELSON, Paul A.: «Fallacy of the log-normal approximation to optimal portfolio decision-making over many periods», *Journal of Financial Economics*, 1 (1) 1974, 67-94.

«On the pricing of corporate debt: the risk structure of interest rates», *Journal of Finance*, 29 (2) 1974, 449-470. Publicado también en 1990.

— con SAMUELSON, Paul A.: «Generalized mean-variance tradeoffs for best perturbation correction to approximate portfolio decisions», *Journal of Finance*, 29 (1) 1974, 27-40.

«Theory of finance from the perspective of continuous time», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 10 (4) 1975, 659-674.

«An asymptotic theory of growth under uncertainty», *Review of Economic Studies*, 42 (3) 1975, 375-393.

«Option pricing when underlying stock returns are discontinuous», *Journal of Financial Economics*, 3 (1-2) 1976, 125-144. Publicado también en 1990.

«The impact on option pricing of specification error in the underlying stock price returns», *Journal of Finance*, 31 (2) 1976, 333-350.

«A reexamination of the capital asset pricing model». En: FRIEND, Irving; BICKSLER, James L. (eds.): *Risk and return in finance*, Cambridge, Mass.: Lippincott, Ballinger, 1977, 141-159.

«On the pricing of contingent claims and the Modigliani-Miller theorem», *Journal of Financial Economics*, 5 (2) 1977, 241-249. Traducido al español en 1986.

«On the cost of deposit insurance when there are surveillance costs», *Journal of Business*, 51 (3) 1978, 439-452.

— con SHOLES, Myron S.; GLADSTEIN, Mathew L.: «The returns and risk of alternative call option portfolio investment strategies», *Journal of Business*, 51 (2) 1978, 183-242.

«On estimating the expected return on the market. An exploratory investigation», *Journal of Financial Economics*, 8 (4) 1980, 323-361.

«On market timing and investment performance. I. An equilibrium theory of value for market forecasts», *Journal of Business*, 54 (3) 1981, 363-406.

«Discussion [Risk and capital adequacy in banks] [Capital requirements for entry into property and liability underwriting: an empirical examination]». En: *The regulation of financial institutions: proceedings of a conference held at Melvin Village... oct., 1979. Federal Reserve Bank of Boston and National Science Foundation*, Boston: Authors, 1981.

— con HENRIKSSON, Roy D.: «On market timing and investment performance. II. Statistical procedures for evaluating forecasting skills», *Journal of Business*, 54 (4) 1981, 513-533.

«On the mathematics and economics assumptions of continuous-time models». En: SHARPE, W. F.; COOTNER, C. M. (eds.): *Financial economics: essays in honor of Paul Cootner*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1982, 19-51.

«On the microeconomic theory of investment under uncertainty». En: ARROW, K. J.; INTRILIGATOR, M. D. (eds.): *Handbook of mathematical economics. Vol. II*, New York, etc.: North-Holland, 1982, 601-669.

— con SHOLES, M. S.; GLADSTEIN, M. L.: «The returns and risks of alternative put-option portfolio investment strategies», *Journal of Business*, 55 (1) 1982, 1-55.

«On consumption indexed public pension plans». En: BODIE, Z.; SHOVEN, J. B. (eds.): *Financial aspects of the United States pension system*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1983, 259-276, continúa en páginas 287-289.

«Financial economics». En: BROWN, E. C.; SOLOW, R. M. (eds.): *Paul Samuelson and modern economic theory*, New York, etc.: McGraw-Hill, 1983, 105-140.

«On the role of social security as a means for efficient risk sharing in an economy whose human capital is not tradable». En: BODIE, Z.; SHOVEN,

J. B. (eds.): *Financial aspects of the United States pension system*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1984, 325-358.

— con FISCHER, Stanley: «Macroeconomics and finance: the role of the stock market», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, (21) 1984, 57-108. Publicado también en 1990. Traducido al español en 1990.

— con BODIE, Zvi; MARCUS, Alan J.: «Pension plan integration as insurance against social security risk», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (1370) 1984. Publicado también en 1987.

— con FISCHER, Stanley: «Macroeconomics and finance: the role of the stock market», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (1291) 1984. Publicado también en 1990. Traducido al español en 1990.

— con FISCHER, Stanley; McCALLUM, Bennett T.: «[Macroeconomics and finance: the role of the stock market] Comment», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 21 (autumn) 1984, 57-115.

«Insurance aspects of pensions: comment». En: WISE, D. A. (ed.): *Pensions, labor, and individual choice*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1985, 343-356.

— con BODIE, Zvi; MARCUS, Alan J.: «Defined benefit versus defined contribution pension plans: what are the real tradeoffs?», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (1719) 1985. Publicado también en 1988.

«Insurance aspects of pensions: comment». En: WISE, David A. (ed.): *Pensions, labor, and individual choice*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1985, 343-356.

— con MARSH, Terry A.: «Dividend behavior for the aggregate stock market», *Stanford Hoover Institute Working Paper in Economics* (E-8651) 1986. Publicado también en 1987.

— con MARSH, Terry A.: «Dividend variability and variance bounds tests for the rationality of stock market prices», *American Economic Review*, 76 (3) 1986, 483-498.

«Sobre la valoración de derechos contingentes y el teorema de Modigliani-Miller», *Cuadernos Económicos de ICE* (32) 1986, 99-107. Publicado en inglés en 1977.

«Teoría racional de valoración de opciones», *Cuadernos Económicos de ICE* (32) 1986, 51-97. Publicado en inglés en 1973 y 1990.

— con MARSH, Terry A.: «Dividend behavior for the aggregate stock market», *Journal of Business*, 60 (1) 1987, 1-40. Publicado también en 1986.

— con BODIE, Zvi; MARCUS, Alan J.: «Pension plan integration as insurance against social security risk». En: BODIE, Z.; SHOVEN, J. B.; WISE, D. A. (eds.): *Issues in pension economics*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1987, 147-169. Publicado también en 1984.

«A simple model of capital market equilibrium with incomplete information», *Journal of Finance*, 42 (3) 1987, 483-510.

«In honor of Nobel laureate, Franco Modigliani», *Journal of Economic Perspectives*, 1 (2) 1987, 145-155.

«On the current state of the stock market rationality hypothesis». En: DORNBUSCH, R.; FISCHER, S.; BOSSONS, J. (eds.): *Macroeconomics and finance: essays in honor of Franco Modigliani*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1987, 93-124.

— con VAN DER MERWE, C. A.; ROYX, J. J.: «Frequency models for the distribution of personal income in the RSA». En: BROWN, R. C. (ed.): *Quantity and quality in economic research. Vol. 2*, Lanham, etc.: University Press of America, 1988, 165-195.

— con BODIE, Zvi; MARCUS, Alan J.: «Defined benefit versus defined contribution plan: what are the real trade-offs?». En: BODIE, Zvi; SHOVEN, John B.; WISE, David A. (eds.): *Pensions in the U.S. economy*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1988: 139-160. Publicado también en 1985.

«The changing nature of debt and equity: a financial perspective: discussion». En: KOPCKE, Richar W.; ROSENGREN, Eric S. (eds.): *Are the distinctions between debt and equity disappearing? Proceedings, of a conference held at Melvin Village, New Hampshire, october 1989* (Conference Series, no. 33), Boston: Federal Reserve Bank of Boston, 1989, 44-48.

«A dynamic general equilibrium model of the asset market and its application to the pricing of the capital structure of the firm». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance/* Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 357-387.

«Further developments in option pricing theory». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance/* Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 330-353.

«On the pricing of corporate debt: the risk structure of interest rates». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance/* Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 413-427. Publicado también en 1974.

«Financial intermediation in the continuous-time model». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance/* Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 428-471.

«An intertemporal capital asset pricing model». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance/* Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 475-523. Publicado también en 1973.

«A complete-markets general equilibrium theory of finance in continuous time». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance/* Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 606-624.

«An analytic derivation of the cost of deposit insurance and loan guarantees: an application of modern option pricing theory». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance/* Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 634-648.

«Option pricing when underlying stock returns are discontinuous». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance/* Foreword by Paul A.

Samuelson Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 309-329. Publicado también en 1976.

«Theory of rational option pricing». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance*/ Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 255-308. Publicado también en 1973. Traducido al español en 1986.

— con SAMUELSON, Paul A.: «A complete model of warrant pricing that maximizes utility». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance*/ Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 215-254. Publicado también en 1972.

«Further developments in the theory of optimal consumption and portfolio selection». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance*/ Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 166-212.

«Optimum consumption and portfolio rules in a continuous-time model». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance*/ Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 120-165. Publicado también en 1971.

«Lifetime portfolio selection under uncertainty: the continuous-time case». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance*/ Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, 57-93. Publicado también en 1969.

«Continuous-time finance: preface». En: MERTON, Robert C.: *Continuous-time finance*/ Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Blackwell, 1990, xiii-xix.

«Capital market theory and the pricing of financial securities». En: FRIEDMAN, Benjamin M.; HAHN, Frank H. (eds.): *Handbook of monetary economics. Volume 1*. Handbooks in economics, no. 8, Amsterdam, etc.: North-Holland, 1990, 497-581.

Continuous-time finance/ Foreword by Paul A. Samuelson, Cambridge, Mass., etc.: Basil Blackwell, 1990.

«The financial system and economic performance», *Journal of Financial Services Research*, 4 (4) 1990, 263-300. Publicado también en 1991.

— con FISCHER, Stanley: «Macroeconomía y finanzas: el papel del mercado de valores», *Información Comercial Española* (688) 1990, 15-42. Publicado en inglés en 1984.

«The financial system and economic performance». En: KOSTERS, Marvin H.; MELTZER, Allan H. (eds.): *International competitiveness in financial services: a special issue of the Journal of Financial Services Research*, Norwell, etc.: Kluwer Academic, 1991, 263-300. Publicado también en 1990.

«Optimal investment strategies for university endowment funds», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (3820) 1991. Publicado también en 1993.

— con BODIE, Zvi; SAMUELSON, William F.: «Labor supply flexibility and portfolio choice in a life-cycle model», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (3954) 1992.

— con BODIE, Zvi; SAMUELSON, William F.: «Labor supply flexibility and portfolio choice in a life cycle model», *Journal of Economic Dynamics and Control*, 16 (3-4) 1992, 427-449.

— con BODIE, Zvi: «On the management of financial guarantees», *Financial Management*, 21 (4) 1992, 87-109.

«Operation and regulation in financial intermediation: a functional perspective». En: ENGLUND, Peter (ed.): *Operation and regulation of financial markets*, Stockholm: Economic Council, 1993, 17-67.

«Optimal investment strategies for university endowment funds». En: CLOTFELTER, Charles T.; ROTHSCHILD, Michael (eds.): *Studies on supply and demand in higher education*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1993, 211-236. Publicado también en 1991.

— con BODIE, Zvi: «Pension benefit guarantees in the United States: a functional analysis». En: SCHMITT, Ray (ed.): *The future of pensions in the United States*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1993, 194-234.

— con BODIE, Zvi (*et al.*): «Deposit insurance reform: a functional approach: a comment: reply to Benston and Kaufman», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 38 (june) 1993, 1-55.

— con BERNARD, Victor L.; PALEPU, Krishna G.: «Mark-to-market accounting for banks and thrifts: lessons from the danish experience», *Journal of Accounting Research*, 33 (1) 1995, 1-32.

«Financial innovation and the management and regulation of financial institutions», *Journal of Banking and Finance*, 19 (3-4) 1995, 461-481. Traducido al español en 1995.

«Financial innovation and the management and regulation of financial institutions», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (5096) 1995. Traducido al español en 1995.

«A functional perspective of financial intermediation», *Financial Management*, 24 (2) 1995, 23-41.

«Innovación financiera y rendimiento económico», *Harvard-Deusto Business Review* (68) 1995, 50-61.

OBRA DE MYRON S. SCHOLES

«Forecast evaluation based on a multiplicative decomposition of mean square errors», *Econometrica*, 35 (jan) 1967, 70-88. Publicado también en 1992.

— con BEAVER, William H.; KETTLER, Paul: «The association between market determined and accounting determined risk measures», *Accounting Review*, 45 (4) 1970, 654.

— con BLACK, Fischer: «The valuation of option contracts and a test of market efficiency», *Journal of Finance*, 27 (2) 1972, 399-417.

«The market for securities: substitution versus price pressure and the effects of information on share prices», *Journal of Business*, 45 (2) 1972, 179-211.

«Causes and predictions of rates of return on stocks and bonds: Discussion», *Journal of Finance*, 28 (2) 1973, 315-318.

— con BLACK, Fischer: «The pricing of options and corporate liabilities», *Journal of Political Economy*, 81 (3) 1973, 637-654. Publicado también en 1983. Traducido al español en 1986.

«From theory to a new financial product», *Journal of Finance*, 29 (2) 1974, 399-412.

— con BLACK, Fischer: «The effects of dividend yield and dividend policy of common stock prices and returns», *Journal of Financial Economics*, 1 (1) 1974, 1-22.

«Taxes and the pricing of options», *Journal of Finance*, 31 (2) 1976, 319-332.

— con WILLIAMS, Joseph T.: «Estimating betas from nonsynchronous data», *Journal of Financial Economics*, 5 (3) 1977, 309-327.

— con MILLER, Merton H.: «Dividend and taxes», *Journal of Financial Economics*, 6 (4) 1978, 333-364. Publicado también en 1983.

— con MERTON, Robert C.; GLADSTEIN, Mathew L.: «The returns and risk of alternative call option portfolio investment strategies», *Journal of Business*, 51 (2) 1978, 183-242.

— con CONSTANTINIDES, George M.: «Optimal liquidation of assets in the presence of personal taxes: implications for asset pricing», *Journal of Finance*, 35 (2) 1980, 439-449.

«The economics of hedging and spreading in futures markets», *Journal of Futures Markets*, 1 (2) 1981, 265-286.

— con MILLER, Merton H.: «Executive compensation, taxes, and incentives». En: SHARPE, W. F.; COOTNER, C. M. (eds.): *Financial economics: essays in honor of Paul Cootner*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1982, 179-201.

— con MILLER, Merton H.: «Dividends and taxes: some empirical evidence», *Journal of Political Economy*, 90 (6) 1982, 1118-1141.

— con MERTON, Robert C.; GLADSTEIN, Mathew L.: «The returns and risks of alternative put-option portfolio investment strategies», *Journal of Business*, 55 (1) 1982, 1-55.

— con MILLER, Merton H.: «Dividends and taxes». En: ARCHER, S. H.; D'AMBROSIA, C. A.: *The theory of business finance: a book of readings*, New York, etc.: Macmillan, 1983, 658-689. Publicado también en 1978.

— con MENELL, Peter; BULOW, Jeremy I.: «Economic implications of ERISA». En: BODIE, Z.; SHOVEN, J. B. (eds.): *Financial aspects of the United States pension system*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1983, 37-53, continúa en página 56.

— con BULOW, Jeremy I.: «Who owns the assets in a defined-benefit pension plan?». En: BODIE, Z.; SHOVEN, J. B. (eds.): *Financial aspects of the United States pension system*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1983, 17-32, continúa en páginas 34-36.

— con BLACK, Fischer: «The pricing options and corporate liabilities». En: ARCHER, S. H.; D'AMBROSIA, C. A.: *The theory of business finance: a book of readings*, New York, etc.: Macmillan, 1983: Publicado también en 1973. Traducido al español en 1986.

— con GILSON, Ronald J.; WOLFSON, Mark A.: «Taxation and the dynamics of corporate control: the uncertain case for tax motivated acquisitions», *Stanford Graduate School of Business Research Paper* (873) 1986. Publicado también en 1988.

— con BLACK, Fischer: «Valoración de opciones y pasivos de una empresa», *Cuadernos Económicos de ICE* (32) 1986, 33-50. Publicado también en 1973 y 1983.

«How does the market value unfunded pension liabilities? Comment». En: BODIE, Zvi; SHOVEN, John B.; WISE, David A. (eds.): *Issues in pension economics*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1987, 104-109.

— con GILSON, Ronald J.; WOLFSON, Mark A.: «Taxation and the dynamics of corporate control: the uncertain case for tax-motivated acquisitions». En: COFFEE, J. C.; LOWENSTEIN, L.; ROSE-ACKERMAN, S.: *Knights, raiders, and targets. The impact of the hostile takeover*, New York, etc.: Oxford University Press, 1988, 271-299. Publicado también en 1986.

— con WOLFSON, Mark A.: «The cost of capital and changes in tax regimes». En: AARON, H. J.; GALPER, H.; PECHMAN, J. A. (ed.): *Uneasy compromise: problems of a hybrid income-consumption tax. Studies of Government Finance. Second series*, Washington, D.C.: Brookings Institution, 1988, 157-190.

— con WOLFSON, Mark A.: «Converting corporations to partnerships through leverage: theoretic and practical impediments», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (3092) 1989. Publicado también en 1990.

— con WOLFSON, Mark A.: «Decentralized investment banking: the case of discount dividend-reinvestment and stock-purchase plans», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (3093) 1989.

— con WOLFSON, Mark A.: «Employee stock ownership plans and corporate restructuring: myths and realities», *National Bureau of Economic Research Working Paper*, (3094) 1989. Publicado también en 1990.

— con WOLFSON, Mark A.: «The effects of changes in tax laws on corporate reorganization activity», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (3095) 1989. Publicado también en 1989.

— con WOLFSON, Mark A.: «Decentralized investment banking: the case of discount dividend-reinvestment and stock-purchase plans», *Journal of Financial Economics*, 24 (1) 1989, 7-35.

— con TERRY, E.; WOLFSON, M. A.; POTERBA, J. M.: «Taxes, trading, and the value of real estate. Discussion», *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 4 (3) 1989, 317-344.

- con WOLFSON, Mark A.: «Converting corporations to partnerships through leverage: theoretic and practical impediments». En: SHOVEN, John B.; WALDFOGEL, Joel (eds.): *Debt, taxes, and corporate restructuring*, Washington, D.C.: Brookings Institution, 1990, 173-196. Publicado también en 1989.
- con WOLFSON, Mark A.: «The effects of changes in tax laws on corporate reorganization activity», *Journal of Business*, 63 (1) 1990, 141-164.
- con WILSON, Peter G.; WOLFSON, Mark A.: «Tax planning, regulatory capital planning, and financial reporting strategy for commercial banks», *Review of Financial Studies*, 3 (4) 1990, 625-650.
- «Managing pension and retirement assets: an international perspective: commentary», *Journal of Financial Services Research*, 4 (4) 1990, 465-469.
- con WOLFSON, Mark A.: «Employee stock ownership plans and corporate restructuring: myths and realities», *Financial Management*, 19 (1) 1990, 12-28. Publicado también en 1989.
- con WOLFSON, Mark A.: «The effects of changes in tax laws on corporate reorganization activity», *Journal of Business*, 63 (1) 1990, 141-164. Publicado también en 1989.
- «Commentary: Managing pension and retirement assets: an international perspective». En: KOSTERS, Marvin H.; MELTZER, Allan H. (eds.): *International competitiveness in financial services: a special issue of the Journal of Financial Services Research*, Norwell, etc.: Kluwer Academic, 1991, 465-469.
- «Stock and compensation», *Journal of Finance*, 46 (3) 1991, 803-823.
- con WOLFSON, Mark A.; BERNHEIM, B. Douglas: «Repackaging ownership rights and multinational taxation: the case of withholding taxes. Comment», *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 6 (4) 1991, 513-536.
- con WILSON, Peter G.; WOLFSON, Mark A.: «Firm's responses to anticipated reductions in tax rates: the tax reform act of 1986», *Journal of Accounting Research*, 30 (suppl.) 1992, 161-185.
- con WILSON, Peter G.; WOLFSON, Mark A.: «Firm's responses to anticipated reductions in tax rates: the tax reform act of 1986», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (4171) 1992.
- con THEIL, Henri: «Forecast evaluation based on a multiplicative decomposition of mean square errors». En: RAJ, Baldev; KOERTS, Johan (eds.): *Henri Theil's contributions to economics and econometrics. Vol. 3. Economic policy and forecasts, and management science*, Norwell, etc.: Kluwer Academic, 1992, 1153-1173. Publicado también en 1967.
- con WOLFSON, Mark A.: *Taxes and business strategy: a planning approach*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1992.
- con MERTON, Robert C.: «Fisher Black», *Journal of Finance*, 50 (5) 1995, 1359-1370.
- «Global financial markets, derivatives securities, and systemic risks», *Journal of Risk and Uncertainty*, 12 (2-3) 1996, 271-286.

LITERATURA SECUNDARIA

MODEST, D. M.; CUMBY, R. E.: «On the power of the Henriksson-Merton test of market timing ability», *Columbia First Boston Series in Money, Economics and Finance Working Paper (85-06)* 1985.

NIELSEN, L. T.: «Understanding $N(d_1)$ and $N(d_2)$: risk-adjusted probabilities in the Black-Scholes model», *Finance*, 14 (1) 1993, 95-106.

PESARAN, M. H.; TIMMERMANN, A. G.: «A generalization of the non-parametric Henriksson-Merton test of market timing», *Economics Letters*, 44 (1-2) 1994, 1-7.

KAO, Chihwa; WU, Chunchi: «Tests of dividend signaling using the Marsh-Merton model: a generalized friction approach», *Journal of Business*, 67 (1) 1994, 45-68.

RINDELL, Krister: «Generalized method of moments tests of the Black and Scholes model», *Applied Financial Economics*, 4 (3) 1994, 225-231.

CHOI, Seungmook; WOHAR, Mark E.: «S & P 500 index options prices and the Black-Scholes option pricing model», *Applied Financial Economics*, 4 (4) 1994, 249-263.

CARPENTER, Jennifer N.: «The optimal investment policy for a fund manager compensate with an incentive fee», *New York University, Salomon Brothers Working Paper (S/96/7)* 1995.

NCUBE, M.; SATCHELL, S.: «A bias-adjusted Black and Scholes option pricing model», *Applied Financial Economics*, 5 (2) 1995, 51-60.

MARSH, Ian W.; POWER, D. M.: «A note on the performance of foreign exchange forecasters in a portfolio framework», *Journal of Banking and Finance*, 20 (3) 1996, 605-613.

SUBRAHMANYAM, M. G.: «The term of interest rates: alternative approaches and their implications for the valuation of contingent claims», *Geneva Papers on Risk and Insurance*, 21 (1) 1996, 7-28.

GUNTHORPE, D.; LEVY, Azriel: «Optimal growth portfolios reconciling theory and practice», *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 7 (2) 1996, 177-186.

DONDERS, M. W. M.; VORST, T. C. F.: «The impact of firm specific news on implied volatilities», *Journal of Banking and Finance*, 20 (9) 1996, 1447-1461.

CORRADO, C. J.; MILLER, T. W., jr.: «A note on a simple, accurate formula to compute implied standard deviations», *Journal of Banking and Finance*, 20 (3) 1996, 595-603.

RICH, D.: «The valuation and behavior of Black-Scholes options subject to intertemporal default risk», *Review of Derivatives Research*, 1 (1) 1996, 25-59.

KLEIN, Peter: «Pricing Black-Scholes options with correlated credit risk», *Journal of Banking and Finance*, 20 (7) 1996, 1211-1229.

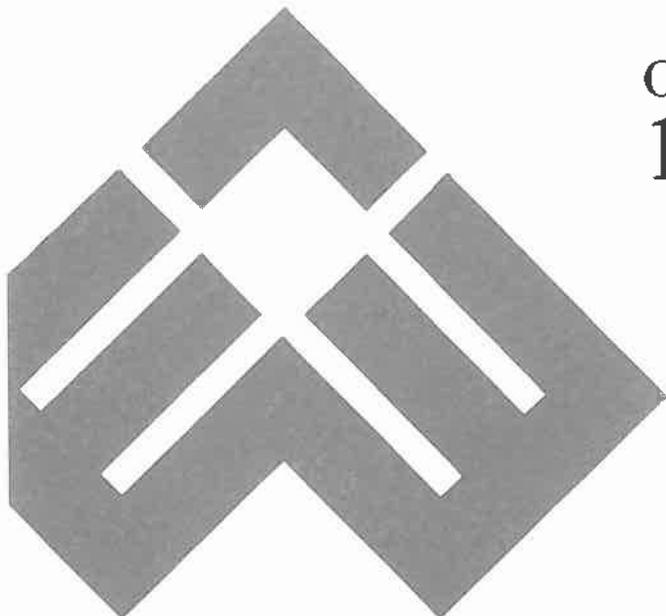
LEVY, H.; YODER, J. A.: «A stochastic dominance approach to evaluating alternative estimator of the variance for use in the Black-Scholes option pricing model», *Applied Financial Economics*, 6 (4) 1996, 377-382.

FORTUNE, Peter: «Anomalies in option pricing: the Black-Scholes model revisited», *New England Economic Review* (april) 1996, 17-40.

ATHANASSAKOS, George: «On the application of the Black and Scholes formula to valuing bond with embedded options: the case of extendible bonds», *Applied Financial Economics*, 6 (1) 1996, 37-48.

LONG, D. M.; OFFICER, D. T.: «The relation between option mispricing and volume in the Black-Scholes option model», *Journal of Financial Research*, 20 (1) 1997, 1-12.

La bibliografía ha sido elaborada por: *Miguel Muñoz* (Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UAM).



Curso Académico
1997-98

P R O X I M O S C U R S O S

**Contabilidad superior y análisis
de los estados financieros de la empresa**
(inicio 10 de febrero)

Director
D. Jesús Lizcano Alvarez

Tesorería práctica de la empresa
(inicio 18 de febrero)

Director
D. Angel Sotomayor Cerdeño

Análisis del mercado de valores
(inicio 14 de abril)

Director
D. José Luis Sánchez Fernández de Valderrama



**Escuela de
Economía**

**Colegio de
Economistas
de Madrid**

Información y matrícula

Escuela de Economía
Secretaría de los Cursos
Flora, 1 - 1ª
28013 Madrid
Tel.: (91) 559 46 02
Fax: (91) 559 29 17



Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones

Adam Smith

Junta de Castilla y León. Consejería de Educación y Cultura, 1996. 4 tomos.

En 1994 se cumplió el segundo centenario de la primera edición, en castellano, de la *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Centenario que no ha pasado desapercibido en la Junta de Castilla y León, cuya Consejería de Educación y Cultura, presidida por la catedrática de Economía Aplicada Josefa Eugenia Fernández Arufe, acaba de publicar una cuidada edición facsímil, en cuatro tomos, de la versión vallisoletana de Alonso Ortiz aparecida en 1794.

La edición que ahora comentamos viene acompañada de una *Presentación* y de un *Estudio Preliminar* (cien páginas, en total) que enriquecen, si eso fuera necesario, la obra de Adam Smith.

Juan José Lucas inicia un primer acercamiento a *La riqueza de las naciones* con un análisis sucinto y bien documentado en el que pone de relieve la importancia de la aportación castellana en la cimentación de la ciencia económica, recordándonos las coincidencias en lo referente a la defensa de la libertad económica entre los escritos de los escolásticos españoles del siglo xvi —la denominada *Escuela de Salamanca*— y las ideas expuestas por Adam Smith en la obra cuya publicación celebramos con estos comentarios. Efectivamente, Domingo de Soto, Pedro de Aragón, Azpilcueta y Tomás de Mercado, por citar, sólo, a los mejor estudiados en los últimos años, conocían la agitada realidad mercantil y financiera de la segunda mitad del siglo xvi español, e indagaron —con especial acierto— sobre cuestiones tales como el precio justo, el interés del dinero, las causas de la inflación monetaria, las de la formación del tipo de cambio de las monedas, etc. Consecuentemente, sus tratados

sobre *Iustitia et iure*, en los que desarrollaron las ideas tomistas sobre cuestiones de carácter económico, estaban guiados, con frecuencia casi unánime, hacia la defensa de la libertad individual frente al afán intervencionista del Estado, intentando siempre ampliar con sus escritos los márgenes a la libertad impuestos por las facciones más oficialistas de la Iglesia renacida en el concilio de Trento; facciones que, en sintonía con el poder político establecido, defendían un intervencionismo en los asuntos sociales quizás demasiado estricto, por lo que —sin salirnos del ámbito de lo económico— fueron abiertamente contestados por los escolásticos españoles, que llegaron, incluso, a calificar de ilícitos a ciertos comportamientos del Estado: cuando intentaba contraponer, en lugar de aunar, los intereses de la monarquía frente a los de los habitantes del reino. (Excesos en la presión fiscal, mercadeo de los cargos de la administración pública, abusos en el establecimiento de estancos, manipulación fraudulenta de las monedas, etc.). Comportamientos igualmente denunciados por Adam Smith, cuya argumentación no difiere, en lo esencial, de las aportaciones analizadas por Juan José Lucas; aportaciones que podemos conocer ahora más directamente, tras la reciente traducción castellana de los escritos de Pedro de Aragón y Martín de Azpilcueta.

La riqueza de las naciones ahora reeditada, que es una «traducción» de la quinta edición inglesa, tuvo que sufrir diversas mutilaciones e interpretaciones forzadas —la mayoría, sin menoscabo de su discurso económico— en su complicado proceso editorial, al tener

que franquear las rígidas barreras de la censura de la Inquisición, especialmente suspicaz ante las ideas externas. (Recordemos que Alonso Ortiz solicitó el pertinente permiso para su publicación sólo cinco años después del triunfo de la Revolución francesa de 1789). Estos avatares, y el estudio de la influencia del pensamiento smithiano en los *ilustrados* españoles de finales del siglo xviii, son los aspectos más detalladamente analizados en el *Estudio Preliminar* que prologa la presente edición. Estudio realizado por Enrique Fuentes Quintana y Luis Perdiges de Blas.

A finales del siglo xviii tuvieron lugar una serie de acontecimientos políticos, intelectuales y militares en América, en España y en el resto de los países europeos que habrían de condicionar definitivamente la evolución histórica española. En la América situada al sur de Río Grande surgieron ciertos movimientos, aún esporádicos y sin gran calado político, que buscaban caminos históricos diferentes a los seguidos por la metrópoli. Europa había producido una revolución industrial y otra política, al tiempo que se asentaban las bases de la nueva ciencia económica. Aspectos todos que eran seguidos con atención desde la España de los Borbones, por lo que no puede parecernos extraño el especial recelo de los dos poderes nacionales —el altar y el trono— ante cualquier innovación ideológica procedente del exterior. Aunque, por otra parte, también se era consciente, desde los estamentos del poder político, de la especial problemática de la economía española. La Hacienda Real sufría las consecuencias de una situación de déficit crónico que hacía ineludible su

reforma; la producción agraria era insuficiente para satisfacer las necesidades internas, al tiempo que, desde el sector industrial, podía comprobarse el creciente alejamiento español de la Europa que iniciaba una nueva época económica y política, lo que contribuyó a prescindir más de España en los principales circuitos del comercio internacional. De todo ello se era consciente aunque, desde el pensamiento económico anterior a Smith, no se llegaban a determinar las relaciones de interdependencia entre los distintos sectores de la actividad económica. *La riqueza de las naciones* explicaba, con claridad meridiana, la relación entre atraso generalizado, déficit presupuestarios crónicos y elevadas barreras al comercio internacional, por lo que llega a resultar lógico el interés de personajes tan dispares como Godoy y Campomanes —que conocían la versión original del libro de Smith— por la aventura editorial de Alonso Ortíz quien, no obstante, se vio obligado a «retocar» cuanto se relacionara con la historia colonial, las desigualdades fiscales, la educación pública, el interés del dinero y el sistema arancelario. Y, por supuesto, todo lo que cuestionase el absolutismo de la monarquía o de la Iglesia. Lo que no significa que esta versión de *La riqueza de las naciones*, escrita en un castellano fluido, de apreciable valor literario, tergiversa ideas esenciales del pensamiento de Smith. En cualquier caso, cuando salieron los primeros ejemplares de la imprenta vallisoletana de la *Oficina de la Viuda e Hijos de Santander*, Smith era ya conocido en España. Por la difusión del *Compendio* publicado en Francia por Condorcet y, más tarde, a

través de los escritos de Say, los Mill, Ricardo —y su exégeta McCulloch— y Bastiat, principalmente. Autores éstos cuya influencia en los *ilustrados* españoles —y, entrando el siglo XIX, en los liberales de Cádiz— fue siempre superior a la ejercida por el profesor de Glasgow, actitud que se ha visto modificada desde mediados del actual siglo como consecuencia de una mayor valoración de la eficiencia de las fuerzas del mercado en la asignación de los recursos económicos, por lo que nos parece especialmente oportuna la iniciativa de la Junta de Castilla y León al reeditar esta *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* enriquecida —ya lo declamos antes— por el *Estudio Preliminar* realizado por Enrique Fuentes Quintana y Luis Perdigones de Blas.

Jesús de la Iglesia



Teoría Monetaria Internacional

Consuelo Gámez y
José Luis Torres

McGraw-Hill, Madrid, 1997. 367 págs.

La evolución de las teorías sobre la determinación de los tipos de cambio ha sufrido en las últimas décadas importantes cambios, ante la creciente movilidad internacional del capital y la integración de los mercados de capitales, que ha modificado la naturaleza de los modelos relevantes sobre el tipo de cambio, y simultáneamente las expectativas en la toma de decisiones de los agentes han empezado a ganar peso en los mercados de divisas. El enfoque dominante hasta los años setenta fue el de *equilibrio de flujos*, según el cual el tipo de cambio fluctuaba para equilibrar la oferta y demanda de divisas, centrado en el saldo de la balanza comercial en un primer momento y posteriormente ampliado a los movimientos de capital sobre un modelo Mundell-Fleming. La volatilidad observada en los tipos de cambio a corto plazo y la dificultad para explicar esta variabilidad a través de este enfoque, desplazó el modelo hacia la condición de equilibrio de stocks de la balanza de capital. El modelo de *enfoque mercado de activos* surgió en los años setenta y ochenta para explicar la evolución de los tipos de cambio a corto plazo en base al comportamiento de éstos como el precio de un activo financiero que se comporta igual que el resto de activos financieros. El tipo de cambio se determina por las condiciones de equilibrio de los stocks existentes de activos financieros, e influido por la rentabilidad, riesgo y composición óptima de las carteras de detentadores de activos, y dominados por las expectativas futuras en base a la información disponible. Dentro del enfoque mercado activo aparecen dos tipos de modelos: los monetarios

y los de equilibrio de cartera. Los dos suponen la existencia de movilidad perfecta del capital, pero se diferencian en su consideración sobre el tipo de sustituibilidad de los activos.

Este excelente trabajo de Consuelo Gámez y José Luis Torres, pretende mostrar una visión panorámica de los enfoques modernos sobre la determinación del tipo de cambio, a través de su fundamentación teórica y evidencia empírica, haciendo referencia al caso del tipo de cambio de la peseta. Esta obra constituye un interesante manual de trabajo para los interesados en el tema, debido a la explicación tan completa que realiza del mismo, introduciendo los desarrollos más recientes al respecto. Así mismo consta de una bibliografía suficientemente amplia y actualizada sobre cada uno de los temas para profundizar en aquellas cuestiones de mayor interés.

La primera parte del libro realiza una introducción sobre los distintos enfoques de determinación del tipo de cambio que van a desarrollarse en el trabajo, y presenta un análisis de las distintas paridades internacionales (paridad cubierta y no cubierta de intereses, paridad del poder adquisitivo, paridad de intereses reales).

La segunda parte explica los *modelos monetarios*, que sin duda han sido los más utilizados y desarrollados. Estos modelos plantean la existencia de sustituibilidad perfecta de los activos, y por lo tanto consideran que los mercados financieros están perfectamente integrados, al igual que los de bienes, y de esta forma introducen la paridad del poder adquisitivo (PPA). Los modelos monetarios muestran dos versiones según la flexibilidad de precios y el

cumplimiento de la PPA en el corto plazo.

Por un lado, los modelos monetarios con *precios flexibles* en los que se cumple siempre la PPA y la paridad no cubierta de intereses. El tipo de cambio es igual a sus componentes fundamentales, los denominados fundamentos (siendo la cantidad de dinero relativa la variable relevante), más un término que recoge el cambio esperado en el tipo de cambio. Estos modelos tienen diferentes especificaciones según sea el esquema de formación de expectativas utilizado: *expectativas adaptativas*, *expectativas regresivas*, y *expectativas racionales*. Estas últimas se han introducido a la vista de la inadecuación de los anteriores esquemas, e implican que el tipo de cambio no sólo depende de los valores actuales de los fundamentos, sino también de los valores futuros esperados, que explican el comportamiento fuertemente aleatorio y volátil del tipo de cambio a corto plazo.

El segundo tipo de modelo monetario considera que los *precios son rígidos* siguiendo la dinámica en el largo plazo de los precios flexibles, pero a corto plazo la PPA no se cumple en el horizonte temporal. Estos modelos explican el fenómeno de la *sobrerreacción (overshooting)* del tipo de cambio sobre los niveles de desequilibrio a largo plazo debido a las diferentes velocidades de ajuste de los mercados de activos financieros y de bienes, lo que determina también la volatilidad observada de los tipos de cambio a corto plazo.

La tercera parte del libro se adentra en *los modelos de equilibrio de cartera y de la cuenta corriente*, que consideran que los activos no son

sustitutos perfectos en las carteras debido a que sus riesgos implícitos son diferentes (los agentes tienen aversión al riesgo). Por lo tanto, no se cumple la paridad no cubierta de intereses y se requiere modelizar las funciones de demanda de los activos financieros y la prima de riesgo de las monedas.

Estos modelos se diferencian entre sí en función de hipótesis relativas al tamaño de los países, agregación de los activos y mercados financieros, velocidades de ajuste de los mercados y la existencia o no de sustitución de monedas. Normalmente los activos financieros se limitan a cuatro tipos: activos que no generan intereses (dinero interno y exterior), y activos que producen intereses (bonos internos y del exterior), siendo estos últimos sustitutivos imperfectos en las cartera de activos. Así el tipo de cambio se determina, junto con los tipos de interés interno y externo, por las condiciones de equilibrio de los cuatro mercados. Por lo tanto el comportamiento de los tipos de cambio se ve afectado por los desequilibrios en la balanza corriente, que deben compensarse por la balanza de capital, determinando el saldo de la cuenta corriente la acumulación o desacumulación de activos del exterior mantenidos por los agentes internos.

Las teorías de los modelos estructurales de activos, a pesar de haber supuesto un importante avance respecto a los modelos vigentes en los años sesenta, sin embargo su evidencia empírica muestra que no explican adecuadamente la evolución del tipo de cambio. Esto puede deberse en parte a la no consideración explícita de la nueva información, lo que ha hecho que los desarrollos más recientes de estos

modelos se dirijan hacia el papel que las sorpresas ejercen sobre la volatilidad del los tipos de cambio a corto plazo. Este *enfoque de la nueva información* supone que el tipo de cambio responde rápidamente a la nueva información o sorpresas sobre los valores futuros de las variables determinantes del mismo, y que a través del cambio de expectativas se incorporen instantáneamente al tipo de cambio actual, lo que provoca una desviación respecto al valor de los fundamentales.

Al respecto como se recoge en el capítulo cuatro, en los años ochenta se desarrolla la *teoría de las burbujas* para explicar la volatilidad excesiva del precio de las acciones, aplicada a los movimientos del tipo de cambio. Las divergencias que se producen sobre el tipo de cambio que fija el mercado estarían relacionadas en parte, con la credibilidad de las medidas de política económica. Las burbujas aparecen cuando una moneda se encuentra fuera de su senda de equilibrio (por ejemplo, sobreapreciada) y el mercado espera que siga alejándose de sus fundamentos, hasta que llegue un momento en que corrija esa divergencia de forma súbita. La última parte del volumen comenta los desarrollos de los años noventa para la determinación de los tipos de cambio. Estos han seguido dos corrientes principales: a) explicar el comportamiento del tipo de cambio a corto plazo en base a los movimientos no lineales del tipo de cambio. b) modelizar el tipo de cambio real de equilibrio a largo plazo sobre modelos optimizadores intertemporales de la cuenta corriente (aunque esta corriente no se trata en el libro). El *modelo de las zonas objetivo*, sistema en el que se mantienen unas

bandas de fluctuación del tipo de cambio y la necesidad de intervención por parte de las autoridades monetarias para mantener el tipo de cambio dentro de las bandas, ha sido el que ha experimentado un mayor desarrollo. Se basa en el modelo de precios flexibles introduciendo la dinámica de las expectativas del tipo de cambio, generadas por la existencia de las bandas de fluctuación y la política de intervención en los mercados de divisas para mantenerla. Cuando el tipo de cambio se aproxima a las bandas, las expectativas suponen una corrección del tipo de cambio debido al aumento de probabilidad de intervención, con lo que la sola existencia de las bandas estabiliza al tipo de cambio (conocido como efecto luna de miel). Pero este efecto sólo se produce si las bandas de fluctuación son perfectamente creíbles y las intervenciones sólo se realizan en los márgenes de fluctuación. La realidad ha mostrado que esto no ha ocurrido generalmente, y suelen producirse realineamientos e intervenciones intramarginales, lo que ha dado lugar a diversas ampliaciones del modelo original de zona objetivo introduciendo estas hipótesis. La investigación también se ha dirigido hacia el estudio de la microestructura de los *mercados de divisas*, es decir, al análisis de las características del comportamiento de los distintos agentes, como un factor importante en la heterogeneidad en la formación de las expectativas sobre la evolución del tipo de cambio. Se plantea en rasgos generales que en el mercado de divisas existen dos tipos de agentes: los fundamentalistas, que calculan el valor de equilibrio del tipo de cambio en base a sus

fundamentos, y los chartistas, que forman su expectativas en base a los valores pasados del tipo de cambio, utilizando modelos extrapolatorios, sin tener en cuenta las variables macroeconómicas fundamentales. Así pues, en estos modelos la evolución del tipo de cambio se forma en función del peso de los agentes que intervienen en los mercados de divisas.

Finalmente una serie de estudios empíricos han mostrado que el tipo de cambio no sigue un paseo aleatorio y no se distribuye independientemente, lo que da lugar a la existencia de no linealidad en el tipo de cambio. La existencia de no linealidad permite aplicar *la dinámica caótica determinista*, que predice una evolución del tipo de cambio alrededor de su equilibrio fundamental sin converger a él ante la interacción de diferentes tipos de agentes, lo que explicaría la volatilidad del tipo de cambio a corto plazo. Las distintas expectativas llevan a movimientos del tipo de cambio que lo aproximan y alejan del nivel de equilibrio, haciendo que su dinámica no sea ni estable ni inestable (se le denomina atractor extraño).

José María López Morales



Historia del pensamiento económico heterodoxo

Diego Guerrero

Editorial Trotta, Madrid, 1997. 276 págs.

Si ardua es la tarea del historiador del mundo de las ideas, ésta se hace aún más dura si se pretende discernir entre las corrientes ortodoxas y las heterodoxas ya que, previamente, habrá que cuestionarse cuáles son las primeras para encontrar las críticas a éstas en las segundas. Si, además, este mundo de las ideas se circunscribe a la economía, la labor emprendida es digna de todo elogio. Primero, por atrevida, ya que no parece claro definirse en nuestro mundo por uno u otro postulado; segundo, por compleja, al caracterizarse como tal, el ejercicio de nuestra actividad. Además, la obra presenta otra virtud de partida al mostrarse en un volumen de tamaño manejable que promete concreción y que augura densidad. De esta manera, en las doscientas setenta y seis páginas se nos presenta: el planteamiento del concepto de heterodoxia (capítulo primero); una historia del pensamiento económico desde los clásicos hasta nuestros días (capítulos segundo a décimo); y, un apéndice, que estudia el caso español. Todo inspirado por el sesgo que matiza la heterodoxia, con una amplia bibliografía por capítulos ofertada para *seguir leyendo*. Como corolario, el libro se ha adornado con una breve semblanza de los pensadores económicos heterodoxos que en el mundo han sido. La primera tarea del autor debe ser aclarar el concepto de heterodoxia y lo hace en el prólogo definiéndola como la disconformidad con lo fundamental de un sistema, doctrina o práctica generalmente admitida. El capítulo primero servirá para matizar este concepto a través de los planteamientos que nos sirven para distinguir a un heterodoxo del resto de los pensadores. Esta matización se

hará cuestionando el futuro del capitalismo y se podrá responder a través de tres posicionamientos. Uno, el de los postulados clásicos; otro, el de los marxistas; y un tercero, indefinido, subdividido, a su vez, en dos, uno que nos habla de la evolución del sistema como algo innato en él y, otro, que refleja el control público o institucional y que, de una forma simplista, se puede resumir en la confrontación entre neoclásicos y keynesianos, entre liberales y socialdemócratas. En esta génesis argumental, el autor llama la atención sobre la importancia de la teoría del valor en el conjunto de la teoría económica del capitalismo, calificándola como la segunda hipótesis central que contiene el libro (1), de hecho, le dedica el último capítulo hablándonos de la resurrección de la teoría laboral del valor. Reflexiona igualmente sobre el concepto de eclecticismo como definición de las posturas generalmente aceptadas por la mayoría de los economistas, incluso aquellos que, defendiendo ideas heterodoxas, terminan por actuar / reflexionar de forma ecléctica. El análisis cronológico de la historia del pensamiento económico heterodoxo empieza con los clásicos, la reacción evolucionista contra la economía política clásica, y finaliza, antes de adentrarse en el apéndice español, en la teoría y análisis empíricos sobre la teoría laboral del valor. Parece que el autor reconoce la heterodoxia en las reacciones, corrientes o alternativas críticas al pensamiento dominante, observando que esos postulados, en principio, heterodoxos, podrían ser considerados ortodoxos por las corrientes de pensamiento futuras.

La misma génesis heterodoxa crítica lleva inoculado el virus de la ortodoxia en cuanto se hace pensamiento dominante. Puede ser adulterado o manipulado en origen persiguiendo oscuros fines de ortodoxia o por simples criterios acomodaticios. Pasan por nuestros ojos como si de un viaje por el tiempo se tratara y sin olvidar acomodarnos los impertinentes heterodoxos, socialistas ricardianos, utópicos y comunistas primitivos. Nos paramos, con detenimiento, a conocer a Karl Marx. Su obra nos acompañará en el trayecto, servirá de lectura y de guía. Tras él aparecen, historicistas, institucionalistas y evolucionistas. En la quinta estación nos encontraremos con los problemas particulares de la transformación y de la teoría del trabajo productivo e improductivo. Acompañados por los marxistas ortodoxos y neomarxistas nos adentraremos en la cuestión del monopolio. Cercano se vislumbra el imperialismo y lo que significará de intercambio desigual entre las partes afectadas. Con regulacionistas y radicales haremos escalas en las escuelas francesa y norteamericana. El legado de Sraffa y su influencia en la interpretación de Ricardo, nos acercarán al final de nuestro viaje en compañía de postkeynesianos, neoevolucionistas y analíticos, quedándonos tiempo al final del sendero para reflexionar sobre la resurrección de la teoría laboral del valor. Si el final de este periplo lo hiciéramos por tierras españolas, estaríamos en el apéndice, en una aproximación al pensamiento económico crítico en España entre 1960 y 1990. Marx nos sigue acompañando. Si observamos el paisaje debemos enmarcarlo entre teóricos de la

economía y de la economía aplicada. Los colores, siempre atrevidos, se nos presentan en pinceladas institucionalistas y estructuralistas, postkeynesianas y neorricardianas, marxiano y marxistas.

Con ellas completamos el cuadro del pensamiento heterodoxo, original, pero con fuertes influencias de corrientes pasadas.

Tanto la actualidad como la oportunidad del tema están fuera de toda duda. Está en el debate académico la necesidad de replantearse las respuestas que se han venido dando a los problemas económicos (desempleo, desarrollo sostenible...), y que, desde la caída del muro de Berlín (incluyendo los posicionamientos llamados de izquierdas) parece dirigirse en una única vía, al no considerarse practicable, por incapacidad o por omisión, economías alternativas. Es, en la búsqueda de esta alternativa, donde tiene su germen la economía crítica, necesaria al comprobarse que los caminos unidireccionales hacia el futuro, presentan dificultades de consolidación de los cimientos asentados a lo largo de la historia. Por un lado, y en palabras del autor, «una libertad coherente no debe tener inconveniente en recurrir a la intervención del Estado, ya que de lo que se trata es de salvar el sistema, aunque sea a costa de renunciar al *laissez faire*». Por otro, no deberíamos entrar en «... escuelas utilitaristas de las que solamente salgan aventureros, políticos económicos, arbitristas y regeneradores de la hacienda...» (2), demagogias que no nos lleven a ninguna parte. La presente obra no es sólo un instrumento pedagógico, añade puntos de análisis y de reflexión, con los que se puede estar

más o menos de acuerdo, dejando abierta las puertas de la economía a ideas distintas a las generalmente aceptadas.

José Antonio Negrín de la Peña

NOTAS

- (1) El autor afirma que «... hoy por hoy es imposible hablar de ninguna forma de heterodoxia económica sería que no defienda, ya sea alguna forma de socialismo, ya alguna versión de la teoría laboral del valor, o bien ambas cosas a la vez» (Guerrero, 1997, pág. 22).
- (2) Frase tomada de la *Historia de los heterodoxos españoles* de Menéndez Pelayo, agnóstico de la heterodoxia, escrito en 1882.



Sin orden ni concierto. Medio siglo de relaciones monetarias internacionales

Emilio Ontiveros Baeza

Escuela de Finanzas Aplicadas. Fundación
Caixa Galicia, Madrid, 1997. 151 págs.

Las relaciones monetarias internacionales han sido un ámbito en el que los autores españoles no se han prodigado demasiado. Lo habitual ha sido confiar en textos de origen norteamericano o británico, al fin y al cabo los señores del sistema monetario internacional, y en publicaciones editadas por las instituciones del mismo. Este desapego nacional por estas cuestiones tan trascendentes tiene indudablemente un origen histórico, por la distancia en la que se ha situado España durante muchos años de los centros de toma de decisiones en cuestiones financieras y monetarias internacionales, y porque en definitiva formábamos parte de ese inmenso grupo de países terceros, parte afectada sí, pero poco más, sin derecho a voto y casi ni a pataleo. Sin embargo desde hace años nuestra economía y nuestros mercados se han ido no sólo integrando en todos los sentidos junto al resto de economías occidentales sino que nuestro país ha pasado a desempeñar un papel político en el proceso de toma de decisiones mucho más importante y equilibrado con respecto a su peso económico y al lugar que ocupa en la comunidad de naciones. Ese nuevo rol se ha materializado de muchas maneras, no sólo a escala europea y que va a culminar con la previsible participación en la moneda única, sino en la entrada en el grupo de países que controla y dirige, y consecuentemente también financia, los organismos internacionales que regulan el sistema y las relaciones monetarias internacionales en cuyo diseño nada tuvimos que decir, y cuya mejor prueba fue la celebración en Madrid en octubre de 1994 de la 50.ª asamblea anual del Banco

Mundial (BM) y del Fondo Monetario Internacional (FMI), exactamente cincuenta años después de los históricos acuerdos de Bretton Woods.

Así es que argumentos no faltaban para que apareciera un libro como éste, y tampoco para que su autor fuera Emilio Ontiveros, porque su nombre se identifica en nuestro país como la del principal estudioso y divulgador de cuestiones monetarias y financieras internacionales. La obra, además, permite escapar de los tópicos tradicionales de esta materia, en su mayor parte provocados por la escasez bibliográfica y la ausencia de estudios críticos al estar la mayor parte de ellos realizados por las instituciones en cuestión. Por esta razón este libro concluye yendo más lejos de lo habitual, proponiendo la restauración de mecanismos de cooperación monetaria internacional, algo tanto más necesario cuanto mayor es la integración e interdependencia económica y financiera internacional.

Así, la obra aporta con rigor y precisión las principales claves de todo lo sucedido en este campo desde la Conferencia de Bretton Woods de 1944 hasta la actualidad en sentido histórico, sin perder detalles fundamentales pero sin caer en la repetición del análisis tradicional de este período tan estudiado, y aportando nuevos puntos de vista y detalles desde una perspectiva de análisis crítica, precisa y al mismo tiempo moderna, con la solidez que el paso del tiempo aporta al investigador. Esta obra se constituye así en única, porque evita tener que recurrir al rosario bibliográfico que exigía hasta su publicación el interés por estas cuestiones, y porque no se limita sólo a concentrar su estudio en

un volumen único sino que aporta novedades fundamentales que permiten al lector que forme juicios sobre lo que debe o es probable que suceda a partir de ahora en este campo.

La parte principal del libro examina el origen de la famosa Conferencia, a partir de la ya casi épica confrontación intelectual, al menos para los economistas, entre Harry Dexter White y John Maynard Keynes, que no era sino el reflejo del cambio de liderazgo mundial en cuestiones monetarias entre el *padre* y el *hijo* del mundo anglosajón, apoyada tanto en los antecedentes económicos del período de entre guerras como en las graves consecuencias de la segunda confrontación mundial. En este contexto se celebró la Conferencia de Bretton Woods donde nacieron el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial) y el Fondo Monetario Internacional. La Organización Internacional del Comercio se quedó en el camino, sustituida por un provisional Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) en 1948 que casi llegaría a cumplir también cincuenta años porque hasta 1994 no se pudo alcanzar un acuerdo definitivo en el área comercial, en Marrakech, con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las jóvenes instituciones tutelaron el sistema monetario internacional desplegando todos sus recursos e instrumentos especialmente diseñados para ello a lo largo de una fase de crecimiento económico histórica durante los años de la postguerra, años en los que los Estados Unidos pasaron de ser los banqueros de los aliados a convertirse en los líderes de los

países de economía de mercado en un mundo dividido en dos por la guerra fría. Tras más de veinte años de estabilidad, el propio crecimiento económico, finalmente desigual, en combinación con las rigideces estructurales de un modelo condicionado en todos sus aspectos por unos tipos de cambio fijos y unas contradicciones fundamentales magistralmente recogidas en la simple e irrefutable paradoja de Robert Triffin. Mientras tanto, además de crecer las economías cambiaban, la integración económica avanzaba en regiones como Europa, muchos países como España comenzaban a salir del ostracismo y, en definitiva, cambiaba profundamente el mundo con respecto a lo que británicos y norteamericanos negociaron en 1944. Los años sesenta fueron testigos de una preocupante debilidad del dólar agravada por factores adicionales como la guerra del Vietnam. Esta situación provocó numerosos programas de estabilización en los Estados Unidos, medidas restrictivas sobre la balanza de capitales y fiscales de carácter regresivo, e indujeron las primeras desconfianzas en el sistema de algunos países como Francia. A pesar de las medidas que se diseñaron para resolver los nuevos problemas, como la creación de los Derechos Especiales de Giro (DEG), el sistema se fue progresivamente debilitando. En 1968 se produjo la crisis del oro, el mayo del 68 francés muy poco tiempo después causó turbulencias monetarias agudas que dejaron sin reservas al Banco Central de Francia, que entonces comenzó a sufrir un mal que probablemente sólo eliminará la Unión Económica Monetaria, su debilidad crónica, y desde el punto de vista francés traumática, frente al marco alemán.

A pesar de todos los intentos de salvación del sistema que nació en Bretton Woods, de los ensayos regionales como el Plan Werner, el primer acercamiento europeo a la idea de la moneda única, los años setenta pusieron fin a veinticinco años de floreciente crecimiento de la economía mundial, de expansión del comercio y de incorporación de países al modelo de Bretton Woods. No en vano de 44 países en 1944 ya se había pasado a los 109 miembros en 1971. El fin del crecimiento fácil, los problemas comerciales americanos, la fortaleza del marco, todo ello contribuyó a la ruptura del sistema de cambios fijos, aunque ésta se produjo en diferentes etapas. Comenzó cuando Nixon anunció el fin de convertibilidad libre del dólar en oro en agosto de 1971. La fase de inestabilidad crónica que se vivió desde entonces hasta el abandono definitivo de los tipos de cambio fijos fue el germen de un nuevo tipo de colaboración monetaria internacional a partir de los encuentros, como el del Smithsonian de 1972, que se celebraron entre los principales países y que a partir de los encuentros del Comité de los Veinte para reformar el sistema monetario internacional dieron lugar a otro tipo de mecanismo de vigilancia y control, ajeno a las instituciones creadas con ese fin en Bretton Woods, lo que el autor afortunadamente ha calificado *formaciones G*, término que ha cuajado en la literatura, y que son el G5 y el G7, y que en la actualidad están sufriendo su última transformación con la posible participación rusa en los mismos. Durante los años setenta se vivió una fase de reforma intensa de las instituciones del sistema monetario internacional, si bien salpicada de

fracasos y de iniciativas estériles. La crisis del petróleo marcó todos los intentos de estabilización, condenó al fracaso el primer experimento de integración monetaria en la Comunidad Económica Europea y condujo definitivamente al sistema de flotación de tipos de cambio que surgió en abril de 1978 a partir de la Segunda Enmienda y de los Acuerdos de Jamaica alcanzados en 1976, condenando a su vez a desempeñar un papel confuso a la instituciones de Bretton Woods, y dando lugar al *no sistema* con el que se ha vivido hasta ahora. El *no sistema* se ha vivido de modos muy distintos. Ante el desamparo institucional vigente los países europeos, por ejemplo, han reaccionado buscando al menos la estabilidad interna de sus tipos de cambio con el fin de preservar sus proyectos de integración. Desde el Informe Werner hasta la actualidad la Comunidad Europea ha hecho todo lo posible con el fin de que la estabilidad monetaria sirviera de estímulo a la integración económica, además del trasfondo político propio que presenta la idea. La *serpiente monetaria*, la *serpiente en el túnel* con el Sistema Monetario Europeo a partir de 1979, y las distintas fases de este proceso hasta la crisis de 1993 que coincide con el Tratado de Maastricht encuentran también su espacio en esta parte del libro. Esta situación contrasta con la de otros países o regiones que se han visto doblemente afectadas por el desorden reinante, porque han sufrido las consecuencias de la nueva inestabilidad monetaria y financiera y además porque el *no sistema* ha sido incapaz de resolver y de buscar respuestas a sus problemas. Los esfuerzos europeos son toda una rareza frente al caos y

desorden vigente en los países castigados por el problema de la deuda externa. La crisis de la deuda fue causada por una combinación de factores de los que no todos eran responsabilidad de los países en desarrollo. Esta crisis, que en gran parte sigue todavía sin solucionar tardó mucho tiempo incluso en ser diagnosticada adecuadamente, al inoperante Plan Baker siguió el Plan Brady que comenzó a enfocar correctamente el problema. En la situación actual las relaciones monetarias se guían por medio de las *formaciones G* mientras que el *no sistema* no ha conseguido vertebrar adecuadamente las funciones que un sistema monetario debe ratificar: la determinación de los tipos de cambio, la oferta de liquidez internacional y la disposición de una estructura internacional para la coordinación de las políticas económicas. Tampoco sus instituciones acaban de consolidar sus cometidos, a pesar de la paradoja de haber sobrevivido a las funciones para las que fueron creadas y de ser incapaces de resolver los principales problemas monetarios o financieros actuales. Por si esto fuera poco, además, durante la Asamblea del 50 aniversario de Madrid se pudo ver la oposición que ambas instituciones se han ganado a pulso entre la opinión pública mundial a lo largo de estos años y la pérdida generalizada de confianza en sus funciones. Esta situación ha hecho que las cuestiones más técnicas hayan pasado a un segundo plano, por ejemplo la falta de acuerdo sobre el problema de liquidez constituye ya una cuestión clásica que a base de no ser resuelta va perdiendo importancia porque el papel actual en la economía mundial de los DEG es poco menos que testimonial. Ello se

justifica por la facilidad con la que una mayoría de países consiguen liquidez en los mercados privados, y a pesar del claro deterioro de las finanzas del Fondo en los últimos años. En este contexto, algunas propuestas sugieren cambios tan radicales como reorientar el papel del FMI hacia tareas más relacionadas con la cooperación y la solidaridad. Sin duda, ante el grado de integración actual, esencialmente en cuestiones financieras como demuestran diariamente los acontecimientos, es necesaria una reforma del sistema. Emilio Ontiveros concluye subrayando y adheriéndose a las propuestas de la Comisión Bretton Woods. Estas consisten en la restauración de un régimen cambiario compatible con la libre circulación de bienes y capitales, lo cual conduce al tradicional debate entre tipos de cambio fijos o flexibles, a las propuestas de Tobin o de Friedman para controlar los movimientos de capitales, y llega a la conclusión de que nada impide la existencia de acuerdos firmes que garanticen estabilidad entre los tipos de cambio de las principales monedas. Esta Comisión propone una convergencia macroeconómica previa para poder coordinar y gestionar los tipos de cambio coherentemente. Este objetivo requiere la existencia de una institución supranacional con suficiente autoridad lo cual exige redefinir el papel del FMI aclarando su funciones, además de la desaparición previa del G7. También es necesario reubicar al Banco Mundial, al tiempo que ambos deben coordinarse adecuadamente con la joven OMC. Los episodios de inestabilidad vividos en los últimos años demandan capacidad para poder analizar de cerca la situación económica y financiera de todos los

países miembros, la situación en cada momento de los mercados financieros privados, y la disposición de mecanismos de financiación en situaciones de emergencia. En definitiva, es necesario recuperar un marco institucional apropiado para asegurar un funcionamiento idóneo del sistema monetario y financiero internacional superando el inestable e inseguro mundo del *no sistema* actual.

Juan Moscoso del Prado



La Unión Monetaria Europea. Cuestiones fundamentales

Banco de España, Madrid, 1997. 188 págs.

Cuando apenas queda algo más de un año para el inicio de la tercera fase de la UEM —según el calendario acordado por el Consejo de la Unión Europea—, que supone la incorporación a la Unión Monetaria de los países que, deseándolo, cumplan una serie de criterios de convergencia, los trabajos preparatorios para dicha incorporación han de intensificarse. Esta preparación ha de realizarse no sólo por parte de los poderes públicos, sino también de los agentes privados, que se van a enfrentar a un cambio de gran trascendencia. La capacidad de adaptación de los diversos agentes, sectores y países al nuevo marco institucional y a sus reglas de comportamiento va a determinar quiénes serán los ganadores (y los perdedores) de este cambio.

La nueva situación va a afectar de manera muy especial a los mercados financieros, por lo que los trabajos preparatorios que deben llevar a cabo en la actualidad, son fundamentales para su futuro.

El Banco de España quiere contribuir, mediante la publicación que presentamos, a la labor de proporcionar referencias que faciliten la adaptación de los agentes privados. La obra que presentamos tiene como objetivo divulgar los principales aspectos del proceso hacia la Unión Monetaria Europea (UME), así como los preparativos que se están llevando a cabo por las instituciones monetarias europeas y por el propio Banco de España. El libro está dirigido a un público amplio, ya que tanto su lenguaje como su precio son más que asequibles. Tras un primer capítulo introductorio, en el capítulo II se resumen los principales aspectos del proceso de

la Unión Monetaria Europea: su origen y gestación; los argumentos básicos en favor de la UME y los costes que puede implicar; el reparto de los beneficios netos de la Unión Monetaria; las implicaciones para la economía europea en general; el camino hacia la UME; las relaciones entre los países miembros y los que se queden fuera; y las razones por las que España debe incorporarse, desde un primer momento, a la UME. El capítulo III se ocupa del Banco Central Europeo y el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), futura autoridad monetaria de la UE, describiéndose sus órganos de gobierno y sus funciones, así como los del Instituto Monetario Europeo (IME), actual órgano monetario de la Unión, encargado de llevar a cabo los trabajos preparatorios de la UME en el ámbito monetario, que se describen brevemente.

El siguiente capítulo, especialmente relevante, trata del proceso de conversión de la peseta al euro. Al no estar todavía plenamente definidos los procedimientos técnicos, en este capítulo se considera el proceso bajo el supuesto de que se adopten las decisiones técnicas que en este momento parecen más plausibles. En primer lugar, se resumen los acuerdos de la «Cumbre de Madrid», que recogen las líneas maestras del proceso de transición hacia la moneda única. A continuación, se analiza el impacto de la nueva política monetaria de la Unión sobre los mercados interbancarios y sobre las cuentas de tesorería del Banco de España. Seguidamente se examina la transición al euro en las cuentas corrientes que mantienen abiertas el sector público y otros agentes no bancarios en el Banco de España y su influjo sobre los cobros y pagos de

las Administraciones Públicas. La distribución de los nuevos billetes y monedas y la retirada de los antiguos se aborda en la sección cuarta, procediéndose después a exponer algunos cambios que la introducción del euro provocará en las relaciones de las entidades de crédito con su clientela. Finaliza el capítulo con unas breves conclusiones.

El capítulo V trata sobre la política monetaria única de la futura UME, qué es y para qué sirve, las posibles estrategias de política monetaria que puede adoptar el SEBC, la instrumentación de dicha política monetaria, y la situación actual de los trabajos preparatorios en este terreno. A continuación se discute la estructura del futuro sistema europeo de pagos, pieza fundamental para el funcionamiento de la política monetaria única. En primer lugar, se describe la situación de partida del sistema de pagos español. Después se exponen los criterios decididos por los bancos centrales europeos para llevar a cabo los cambios necesarios en los sistemas de pagos, y por último se analizan los procesos puestos en marcha en nuestro país para adaptarse a estos cambios, así como la configuración futura prevista del sistema de pagos español. Se completa el libro con varios anejos, donde se exponen con mayor detalle determinados aspectos técnicos de particular interés, como son los aspectos legales de la introducción del euro; la conversión al euro de la deuda pública en circulación al comienzo de la tercera fase de la UEM; el riesgo de «spillover» y la participación en el sistema TARGET de los países «no euro»; los criterios establecidos en el Informe Lamfalussy para la mejora de la eficiencia y seguridad de los

sistemas de liquidación de grandes pagos interbancarios; y la propuesta de Directiva comunitaria sobre firmeza en los pagos. Por último, se informa de las reuniones que viene manteniendo el Banco de España con diversos representantes de los mercados financieros.

M.ª Eugenia Callejón



A favor y en contra de la moneda única

Fundación Argentaria y Estudios de Política Exterior, S. A. Madrid, 1997. 277 págs.

El proceso de integración europea que empezó a desarrollarse desde mediados de los años cincuenta, alcanza en nuestros días un momento álgido con la previsible creación de la Unión Económica y Monetaria (UEM). La aparición de una moneda única europea va a transformar indudablemente la totalidad de este proyecto europeo y también, por tanto, la vida de los habitantes de la Unión Europea (UE). La participación de nuestro país en este importante desafío, requiere que los ciudadanos conozcan lo que esta transformación va a implicar de cara a su próximo futuro. Sin embargo, el número de españoles conscientes de este proceso es mínimo, debido principalmente a la débil y confusa información existente al respecto. La oportunidad del momento ha hecho que la *Fundación Argentaria* y la *Revista Política Exterior* hayan editado conjuntamente este libro para aportar esa información necesaria, de una forma comprensible y útil para el mejor conocimiento de la unificación monetaria europea. Se ha intentado desarrollar un estudio plural y objetivo sobre la conveniencia de las implicaciones de la UEM tanto para Europa en general, como sobre la posible participación de España, mostrando diferentes opiniones contrapuestas sobre este proceso, y también aportaciones técnicas que tratan de explicar diferentes aspectos de la introducción del euro. Diecinueve autores altamente cualificados presentan sus opiniones en este volumen. Todos son grandes expertos en el tema, algunos han jugado papeles de gran influencia en el desarrollo del proceso, y otros han ocupado puestos de alta responsabilidad relacionados con la unificación monetaria europea.

El estudio ha intentado buscar la dispersidad de valoraciones, aunque la balanza se inclina del lado de los defensores del euro, a pesar de que dentro de éstos aparecen diferencias, en ocasiones profundas, sobre los medios y procedimientos. La mayoría de los autores del volumen consideran que la UEM es completamente necesaria para el buen funcionamiento del Mercado Único y para avanzar en otros aspectos de integración europea. Los enemigos del euro, sin embargo, consideran a la moneda única un riesgo innecesario. La primera parte del libro presenta las diferentes opiniones sobre el debate de la moneda única en Europa. Entre los autores favorables al euro, Emilio Fernández Castaño manifiesta que el impulso logrado hasta el momento en la creación de una moneda única y en aspectos de orden (un nuevo mapa de seguridad europea), debería a partir de ahora conseguirse en otros aspectos de carácter institucional. Dentro de los autores que consideran que la unión monetaria abarca un espectro más allá de lo económico, Helmut Schmidt mantiene que el principio de una unión monetaria, al igual que el principio de integración económica, no tiene sólo motivos y fines económicos, sino más bien políticos, ante la necesidad de defender los intereses estratégicos europeos frente al resto del mundo. Para él, un mercado común con quince monedas distintas sólo tiene de común el nombre. Jordi Pujol también cree que la moneda única no sólo es un proyecto del mercado único sino también un salto hacia la unión política. Por lo tanto, la evolución hacia la UEM se ha realizado desde la voluntad política y el rigor económico, intentando

avanzar de manera paralela. El progreso hacia la integración debe seguir basado en el principio de compromiso histórico, que ha caracterizado al proceso de construcción europea. Nicolás Sartorius opina que la unión monetaria ocupa un lugar central en este proceso, siendo imposible un mercado único sin una moneda común, que además permitiría progresar en todo el terreno económico y político. Esta transformación necesita del apoyo popular, y debe profundizarse en la dimensión social y en la democratización de las instituciones europeas, para tener un euro fuerte. Para Manuel Marín a las ventajas que entrañará la moneda única, hay que añadir la mejora en la imagen internacional de la UE, y su influencia positiva sobre la política exterior europea. La unión monetaria potenciará la actividad internacional de nuestros agentes económicos y dará más fuerza a nuestras políticas exteriores. Manuel Conthe es de la opinión que la UEM tiene una trascendencia política limitada. Considera que «la moneda suele ser la manifestación de la unión política más que su fermento», y por lo tanto la relevancia política debería buscarse más en otros capítulos. Finalmente, Francisco González (Presidente de Argentaria) comenta la relevancia que el euro puede tener en el orden económico y en el sistema financiero internacional, y cómo va a afectar a los distintos agentes económicos. También plantea las principales dificultades para el éxito del proyecto y reflexiona sobre las posibilidades si el euro será una moneda fuerte. Entre los autores contrarios al euro, las críticas se centran en la

imposibilidad actual de concebir a la UE como un área monetaria óptima, y en los criterios de convergencia utilizados como prerrequisito de la unión monetaria. Entre estos críticos a la moneda única se distinguen descalificaciones frontales, y críticas más atemperadas. Así entre los primeros, Samuel Brittan considera que la cuestión de la UEM es un ejemplo de las continuas discusiones entre tipos de cambio fijos y tipos de cambio flexibles. Aunque con matices, este autor está a favor de la creación de la UEM y de la adhesión del Reino Unido a ella, aunque no la apoya con demasiada pasión, ya que considera que no debería producirse inmediatamente. Para Alberto Recarte es indudable que los países de la UE no constituyen un área monetaria óptima, y por lo tanto la moneda única es una mala compañía. Las economías más atrasadas, como la española, corren el peligro de una integración precipitada, sin haber realizado las reformas estructurales necesarias. Pedro Schwartz también incide en la idea que la creación de la moneda única va a estar repleta de obstáculos y tensiones (principalmente si sigue existiendo la actual rigidez en los mercados). Considera que los motivos económicos para crear la moneda única son criticables, y que la principal motivación es política. Opina que Europa no debe dejar su destino en manos de las élites políticas, sino en las de los ciudadanos. Otros autores se centran en la influencia que tendrá la moneda única sobre sectores económicos concretos. Entre ellos, José Luis Leal comenta los aspectos técnicos del euro y las consecuencias que la UEM tendrá para la gestión de los intermediarios financieros en los

países de la UE. Opina que la creación de la moneda única permitirá un mercado más homogéneo y eficaz. Fernando Gutiérrez analiza también los efectos sobre el sistema bancario (y concretamente sobre el español), que aunque al principio deberá soportar una serie de costes que tenderán a deprimir la rentabilidad del sector, *a posteriori* se podrá apreciar un impacto positivo en término de aumento del volumen global de negocio. José Luis Malo de Molina examina la futura política monetaria única, viendo sus aspectos estratégicos e instrumentales, y las medidas que al respecto ha tomado hasta el momento España. Emilio Ontiveros aborda las importantes implicaciones que va a tener y está teniendo la UEM sobre los distintos mercados financieros, considerando una serie de ventajas bastante evidentes. Finalmente, Angel De La Fuente identifica los distintos mecanismos a través de los cuales la reducción de costes de transacción y la eliminación de barreras a la movilidad de los factores que proporciona la UEM, inciden sobre el crecimiento de la renta y su distribución. La última parte del libro plantea las diversas opiniones sobre la entrada de España en la UEM, y sus posibles ventajas e inconvenientes. En ella, Rodrigo Rato se muestra partidario de esta participación, considerando que la integración monetaria y los mecanismos que se han puesto en marcha para asegurar su buen funcionamiento permitirán a nuestro país asentarse en una «cultura de la estabilidad» que posibilitará un crecimiento económico duradero y la creación de empleo. Por otro lado, para Pedro Solbes el argumento más

crítico contra la entrada de España en la UEM se basa en la pérdida del tipo de cambio de la peseta, y concretamente en cual va a ser el tipo de cambio al que entremos. En todo caso, considera que la mejor manera para evitar cualquier riesgo futuro es adoptar una correcta política de reformas estructurales que garantice nuestra competitividad a largo plazo. Luis Gamir por su parte opina que los beneficios de la participación de España en la UEM son mayores que sus costes, aunque al tener una renta per cápita inferior a la media comunitaria, nuestro país debe defender un mayor grado de equidad en el sistema de ingresos comunitarios y un desarrollo de los fondos más favorable para países como el nuestro. Finalmente, Javier Ayuso comenta las dudas e incertidumbres que existen sobre la integración de España en la UEM, según se desprende de las encuestas realizadas, y la existencia de una gran ignorancia sobre lo que supondrá el euro («no podemos quedarnos al margen, pero tampoco hay que ceder en todo y pagar más de la cuenta»). En definitiva el debate sobre la moneda única europea es sólo una parte del debate sobre la gran Europa en formación. Este libro intenta contribuir a la mejora del nivel de conocimiento existente sobre este proceso de unificación monetaria de Europa, fenómeno que sólo avanzará adecuadamente si se consigue el respaldo de la ciudadanía.

José María López Morales



La economía española ante la moneda única

Jordi Sevilla

Temas de Debate, Madrid, 1997. 326 págs.

La economía española ante la moneda única, título de este ensayo, es más que una frase que define el momento actual puesto que constituye la meta final de dos décadas de transformaciones y reformas económicas realizadas en democracia. La moneda única no es sino la hora de la verdad, la prueba definitiva, del proceso de modernización y apertura vividas en España y que a lo largo de dos décadas se ha materializado en una serie de decisiones adoptadas en materia de política económica con el único objetivo de asimilar nuestra economía al modelo de las economías más desarrolladas de Europa. El gran valor de esta obra es que además de lo económico tiene en cuenta lo político, como corresponde a una meta cuyo objetivo último es conformar junto al resto de Europa una realidad económica única y compartida, y probablemente también política. Las transformaciones económicas vividas en España en los últimos veinte años no pueden ser entendidas ni analizadas con rigor sin considerar los parámetros propios relacionados con la modernización y democratización de nuestra sociedad en su conjunto.

Jordi Sevilla ha contemplado los cambios de estos últimos años desde una perspectiva privilegiada, desde donde se han adoptado las principales decisiones que definitivamente han servido para conducir a España a la moneda única, al euro. Esta indiscutible visión única combinada con la habilidad didáctica de su autor, el rigor económico de un profesional meticuloso y el uso de una prosa brillante, atributo que no suele ser común en esta profesión, convierten a esta obra en un ensayo ejemplar.

La economía española ante la moneda única es un libro importante, probablemente el único o el primero que recorre los principales acontecimientos de la evolución económica de nuestra democracia desde la transición, por otra parte tan manipulados y malinterpretados últimamente, y que son imprescindibles para valorar correctamente los retos a los que se va enfrentar a corto y medio plazo. Una de las principales dotes del libro es que el análisis es muy preciso, huye de los tópicos y acomete las cuestiones con credibilidad puesto que nada se trivializa, como también sucede con demasiada frecuencia hoy en día. No descuida en ningún momento la dimensión técnica, incluso especializada, del economista, ni tampoco se abstrae teóricamente descuidando los condicionantes políticos de cada momento, también esenciales. Esto es así porque no se puede entender la metamorfosis vivida por la economía española en los últimos veinte años sin reconocer los parámetros políticos de estos cambios. Es más, cualquier análisis estructural de las transformaciones registradas en la economía española desde los años setenta descubre en los factores políticos al principal vector del cambio. Este juego no sólo no compromete el resultado de la obra sino que la enriquece. ¿O es que la defensa irracional del pensamiento único representa la única alternativa libre de prejuicios en la realidad actual? Ni mucho menos, como ha argumentado en otro ensayo de esta misma colección (1) recientemente Joaquín Estefanía, que además firma el prólogo de este libro, y cuya última obra también ha sido reseñada en estas páginas. En este sentido, el

libro concede una gran importancia al cambio político vivido durante la transición y a la instauración de la democracia con todas sus consecuencias institucionales. Sin este cambio, obviamente, no estaríamos donde estamos. La principal lectura de la experiencia española constituye un argumento muy potente en sentido ideológico. España sirve para demostrar que los cambios económicos y las reformas profundas se pueden realizar en democracia de manera idónea y con tanta trascendencia, por lo menos, como las realizadas en otro tipo de regímenes. Estas reformas no son sólo eficientes sino legítimas por estar en todo momento acomodadas al deseo popular. Así no sólo se evitan sufrimientos innecesarios, y probablemente arbitrarios, a la población, sino que a su vez la legitimación evita problemas futuros. Al mismo tiempo, al bienestar económico extraído de las reformas se suma el bienestar político y social, tan importante para los ciudadanos como el estrictamente material, y que sorprendentemente ha sido olvidado con facilidad por algunos paladines del pensamiento único que han defendido en exceso experiencias poco éticas desde el ángulo de la libertad y de los derechos por haber sido impuestas. Desde un punto de vista económico, la democracia española supone el fin del intervencionismo arbitrario y parcial, en defensa de intereses particulares y minoritarios. Con ella, los nuevos actores políticos promueven la aparición del Estado como agente económico verdadero garante de libertades y derechos. Un Estado con papeles claros a desempeñar como la provisión de bienes públicos, la estabilización económica y la

redistribución. Y un Estado complementado por un *alter ego* social, el Estado del bienestar, con sus contrapartidas distributivas y contributivas. El milagro español consiste en haber conseguido todo esto respondiendo a un deseo mayoritario y haber triunfado en una gran parte de los objetivos, porque la economía española no ha dejado de crecer ni de generar más riqueza y bienestar.

Así, los instrumentos del Estado democrático sólo podían llevarnos a un destino, Europa, objetivo en todos los sentidos imaginables. El sistema económico español, con sus libertades, derechos y garantías, es una réplica de los sistemas vigentes en Europa Occidental, con especial énfasis en las cuestiones de bienestar. En este contexto, el enfocar las principales cuestiones desde una perspectiva socialdemócrata crítica, asumiendo las correcciones liberales de la última década y que en la construcción europea se han plasmado en el Acta Única Europea primero, y en el Tratado de Maastricht después, constituye probablemente no sólo un punto de vista sostenible sino probablemente el más idóneo, el más adecuado, y el que ha dominado en Europa en estos años fundamentales.

A partir de aquí, la moneda única supone un escenario totalmente nuevo y con una trascendencia sin precedentes y en el que se deberán resolver los todavía importantes problemas pendientes en nuestra economía. Además, con la moneda única ya no se podrá contar con el instrumento del tipo de cambio. En la Unión Económica y Monetaria se desencadenarán fuerzas armonizadoras de las condiciones productivas y de los factores que

afectan a la competitividad de las empresas que transformarán aun más la realidad económica. A pesar de la incertidumbre y de los sacrificios realizados para converger, éstos son buenos en sí, al margen mismo de la moneda única, aunque debido a la celeridad de su aplicación se hayan acrecentado los problemas y los costes a corto plazo. El futuro será completamente distinto, será más dinámico y habrá cambios rápidos. Entonces, como siempre, se deberán adoptar decisiones económicas que responderán a esquemas siempre políticos, en democracia, y que permitan disponer del suficiente margen de maniobra para poder optar también en materia social. En opinión del autor, existe el suficiente espacio para que la economía moderna, como ciencia, mantenga un amplio abanico de alternativas donde ejercer la opción política. En este marco la sostenibilidad financiera a medio plazo del sistema de bienestar social constituye una de las principales preocupaciones y es una de las áreas donde se deberán realizar reformas, reformas que el autor recuerda no son nunca socialmente neutras. Otro tanto se puede decir de la incapacidad crónica de nuestra economía de generar el empleo necesario, no sólo para ocupar a la población que así lo desea sino para aproximar nuestra renta a parámetros europeos. El nuevo marco predetermina algunas cuestiones, pero no todas ni mucho menos las esenciales. Se podrá discutir si debe existir un gran Estado o un pequeño Estado, que se redistribuya más o menos, pero ello no se puede justificar en sentido alguno por la necesidad de operar un equilibrio presupuestario, cuestión que nada tiene que ver con el tamaño del gasto y del ingreso sino con su

similitud. Este tipo de razonamiento, lógico y transparente, se olvida muy a menudo en la actualidad en la que se confunde al ciudadano con ideas turbias y equivocadas. En este sentido este libro es un paso importante en la dirección contraria, hacia la claridad en los argumentos, y que permite que a pesar de ser un texto especializado su lectura sea grata para todos. Jordi Sevilla pretende con él, finalmente, no sólo enfocar los principales hechos económicos de los últimos años, sus razones y consecuencias, sino dotar al ciudadano, al lector, de las armas necesarias para que la desinformación, la simplificación y la confusión no le apabullen, y para permitir que pueda formar juicios y recuperar su protagonismo frente a las decisiones económicas que adoptan los políticos cotidianamente y que tanta trascendencia tienen. La primera parte del libro analiza cuál ha sido el alcance de las transformaciones conseguidas por la economía española en estos años. La aproximación a estos cambios se puede realizar desde varios ángulos complementarios: la consideración pura estadística a partir de indicadores, la descripción de las transformaciones institucionales, el nuevo modelo de organización del Estado caracterizado por dos nuevos rasgos radicalmente innovadores como son la puesta en marcha del Estado del bienestar y la aparición de las Comunidades Autónomas y, finalmente, el estudio de las fases cíclicas vividas a lo largo de estos veinte años. El marco institucional propio de la democracia ha tenido una influencia enorme en la evolución económica. El cambio institucional fue tal que propició un cambio en la estructura general de los incentivos

de nuestro sistema económico, los de todos los agentes económicos, porque no en vano el desarrollo económico de un país está muy correlacionado con la estructura institucional del mismo. Los mercados e instituciones heredadas del franquismo eran inviables para acceder en condiciones a la Comunidad Europea y para competir en los mercados internacionales. En definitiva la democracia supuso la mayor desregulación económica de la historia de España, proceso que estableció un marco de juego claro, seguro y transparente, en el cual se podía desarrollar la actividad económica con libertad en un régimen de mercado y de competencia. La transformación institucional se realizó en dos etapas, la transición política con la adopción de la Constitución, primero, y la adhesión a la Comunidad Europea más tarde. La gran característica del nuevo modelo económico aportado por la democracia es el nuevo contrato social materializado en el modelo de bienestar que se comienza a desarrollar con los Gobiernos democráticos. El nuevo modelo de bienestar, que dota al Estado de tres funciones: la estabilización, la provisión de bienes y servicios públicos y la redistribución de la renta, en combinación con la concepción autonómica del Estado, transforma el obsoleto modelo de Estado intervencionista y centralista del franquismo. A su vez, a los derechos políticos intrínsecos de la democracia nuestra Constitución suma unos de tipo socioeconómico básicos, para garantizar la igualdad de oportunidades, al tiempo que la creación de las Comunidades Autónomas determina la manera de gestionar y ordenar estos nuevos

derechos. Las consecuencias prácticas de estos hechos son el importante avance de la participación del total de las Administraciones Públicas en la economía española, tanto por el lado de los ingresos como por el de los gastos. Las dos contrapartidas de esta mayor participación se traducen en la creación y desarrollo de un sistema fiscal moderno que hace suyos las principales figuras tributaria de los países de nuestro entorno. El aumento del gasto en prestaciones sociales se debe no sólo a la creación de ciertas figuras o al incremento de la esperanza de vida de los españoles sino a la mejora cualitativa misma de las prestaciones decidida por razones políticas, cuestión que el autor desea enfatizar en su justa medida. El otro gran cambio aportado por la democracia ha sido la descentralización administrativa, tanto a nivel local como autonómico, que ha provocado una serie de transformaciones en la organización del Estado tan importantes como las causadas por la instauración del Estado del bienestar. No en vano, en 1994 las Comunidades Autónomas gestionaban el 21 % del total del gasto público y las entidades locales un 13 %. Esta realidad ha provocado el debate actual articulado en torno a las ideas contrapuestas de corresponsabilidad fiscal y autonomía financiera. A pesar de la profundidad de las transformaciones, como bien describe la primera parte del libro, que han requerido más esfuerzos para acabar con resistencias en sentido contrario de lo que ahora se reconoce, los problemas, no obstante, no han desaparecido. La tarea a la que se han enfrentado los gestores y responsables políticos y económicos

en este terreno era ingente y lo sigue siendo. Es más, los problemas y las dificultades surgen continuamente y si bien nuestra economía parece haberse asimilado a las europeas en muchos aspectos, competencia, estructura de mercados, perfil macroeconómico básico, o en las áreas en las que interviene el Estado, también padece algunos de los mismos males que ellas, como el desempleo que es el más elevado de Europa, una inflación tradicionalmente más resistente a la baja y un Estado crónicamente deficitario. El desempleo es la principal preocupación económica nacional por las complicaciones de tipo social que implica para los afectados y por el freno que supone para el crecimiento de la renta y para la asimilación de nuestro país en términos de riqueza a la media europea. Como en el caso de la inflación, otro de los problemas crónicos de nuestra economía el libro combina las dosis necesarias de explicaciones teóricas sobre ambos fenómenos, qué son y a qué se debe, cuál es su origen o su relación con factores de mercado —oferta o demanda— y cuáles son sus perjudiciales consecuencias, menos obvias en el caso de la inflación. El déficit público ha irrumpido en nuestro país como resultado de la generalización y ampliación del papel social del Estado, de su capacidad para endeudarse y del debilitamiento o incapacidad de los Parlamentos de controlar el gasto del Gobierno puesto que son las mayorías parlamentarias las que forman los Gobiernos. El autor desmonta algunos de los argumentos más falaces contrarios al déficit y al gasto público en general, la mayor parte de ellos ideológicos y sustentados en ideas económicas erróneas. El déficit aparece como

problema económico en España con la transición no porque la democracia gestione peor los recursos, sino porque el retraso en materia de infraestructuras y en aspectos sociales era tal que en pocos años se hizo lo que en otros países llevó décadas. La conclusión de este capítulo es que la reducción del déficit no es nada fácil, y si bien es cierto que el déficit se ha reducido considerablemente en los últimos años también es cierto que se ha estado muy cerca del límite que convierte la deuda en fatalmente explosiva.

La tercera parte del libro está dedicada a las nuevas dificultades y a los retos que se plantea la sociedad y economía tanto española como europea en una época de cambios repentinos en la que la Unión Económica y Monetaria va a determinar nuestro futuro más próximo. Las oscilaciones del ciclo económico en combinación con otros fenómenos políticos o sociales provocan cambios bruscos y muy profundos de las expectativas sobre el futuro lo cual no hace sino elevar la incertidumbre general de fondo. En el campo económico estas dudas se ciernen sobre las medidas de bienestar vigentes, sobre los efectos que tendrá la Unión Económica y Monetaria, por ejemplo sobre el empleo, y permiten recordar el debate entre sus defensores y detractores. Todo ello refuerza la necesidad de mejorar la capacidad de adaptación de la economía a la realidad cambiante a partir de todo lo realizado en estos últimos veinte años. La transformación no va a parar y lo que se debe hacer es gestionarla del modo más adecuado posible. La cuestión de la reforma del Estado del bienestar merece un apartado

casi final exclusivo. En poco tiempo ha pasado de ser considerado como un instrumento ideal de redistribución resultado de un tipo de contrato social, dotado de una serie de atributos positivos como sus efectos estabilizadores sobre la demanda, crecimiento y empleo, a ser considerado no ya inviable para algunos sino incluso responsable de gran parte de los males económicos actuales. Las críticas han existido siempre aunque ahora han dejado de provenir de una minoría muy ideologizada. En cierto sentido, el Estado del bienestar con todos su componentes no ha dejado nunca de ser ese instrumento diseñado y deseado por las sociedades modernas para dar respuesta a una serie de problemas fundamentales que siguen existiendo y que se sigue deseando resolver y sobre el que existe ciertamente un nuevo consenso acerca de los problemas del mismo, y sobre la necesidad de establecer ciertas reformas en el mismo, a pesar de la disparidad de las propuestas. La última reflexión del autor vuelve de nuevo al problema del paro, preguntándose cuándo se podrá acabar definitivamente con tal desequilibrio. Las causas se han visto antes, aunque todavía profundiza más en conceptos como los de paro cíclico y estructural, la relación paro y crecimiento, o entre inflación y paro, analizando la distribución de la creación de empleo por sectores, e insistiendo en las limitaciones estructurales al crecimiento y desarrollo de determinados sectores. El INEM, la formación profesional, las políticas activas de empleo o las más actuales como el reparto del tiempo de trabajo constituyen las principales vías de propuesta para combatir este problema. La reforma del mercado de

trabajo y la polémica sobre el coste del despido cierran este capítulo final centrado en el empleo, principal problema de nuestra sociedad. La conclusión final del libro es positiva, el trabajo no se acaba ni va a hacerlo, se generan nuevos empleos y una inmensa mayoría de población activa no ha dejado de trabajar nunca. Sin embargo, los problemas de la distribución se ven afectados por el reparto de los activos entre empresarios y trabajadores, y por otros de los fenómenos explicados a lo largo del libro, modificando el modelo social tradicional. La lucha contra el desempleo y contra el resto de problemas económicos va a exigir esencialmente cambios sociales, y ello sólo se va a poder conseguir desde un planteamiento flexible y al mismo tiempo innovador de nuestra sociedad.

Juan Moscoso del Prado

NOTAS

- (1) Estefanía, Joaquín (1997): «La nueva economía. La globalización», *Temas de Debate*, Madrid.



España en la nueva Europa

Carmela Martín

(Prólogo de Luis Ángel Rojo)

Alianza, Madrid, 1997. 336 págs.

Transcurrida ya más de una década desde la incorporación formal de España a la Europa de los Quince, existe una tendencia natural en los analistas de la economía española tanto a intentar hacer balance de los cambios que han jalonado su devenir desde entonces como a escrutar su posible horizonte futuro. Si el undécimo aniversario del momento de hacerse efectiva la Adhesión a la Comunidad linda, además, en el tiempo con la víspera del que será uno de los momentos más decisivos en los casi cincuenta años de historia de la integración europea, como es el desenlace final del proceso de formación de la Unión Monetaria, resulta ocioso afirmar que pocos interrogantes sobre la economía española generan tanta importancia mediática como cuál ha sido su acercamiento real a las pautas medias europeas o qué puede esperar de su incorporación a la Unión Monetaria. No resulta extraña, por tanto, en este contexto, la saludable aparición de diversos trabajos que evalúan cuáles han sido las principales repercusiones sobre la economía española de su incorporación al espacio económico europeo. Faltaba, sin embargo, un estudio que superara los límites de las aproximaciones conocidas, que, sintéticamente, podrían cifrarse en la heterogeneidad de buena parte de las obras colectivas, las dificultades para definir un marco global de análisis —o, por el contrario, la excesiva especialización de los temas tratados— y, sobre todo, la dispersión en el diseño y la cobertura geográfica y temporal de las bases de datos utilizadas.

Bajo tales premisas, no cabe sino recibir con satisfacción el libro de Carmela Martín *España en la nueva*

Europa, publicado por la editorial Alianza. Cristaliza en este libro una larga trayectoria docente e investigadora en el campo de la integración europea, de la que se han beneficiado tanto sucesivas promociones de alumnos de la Universidad Complutense de Madrid como un número realmente elevado de profesionales dedicados al estudio de la economía española. El rigor en la investigación —desarrollada durante un largo período en la Fundación Empresa Pública y en los últimos años en la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, aglutinando allí un equipo de excelentes investigadores que colaboran en diversos capítulos del trabajo— y la capacidad pedagógica de la autora imprimen a cada página un atractivo singular. Podría decirse que en este libro se conjuga la tríada óptima de la economía aplicada: sólida información, solvencia en el manejo de las técnicas y, sobre todo, buenas ideas. Si a esta afortunada combinación se le añade, además, una estructura narrativa ágil, una equilibrada mixtura de descripción e interpretación de la realidad y un ritmo correcto en la sucesión de cada una de las cuestiones tratadas, alejándose de estériles barroquismos formales sin merma alguna de rigor, caben pocas dudas de que el trabajo satisfará tanto a especialistas como a aquellos que, acercándose sólo ocasionalmente a los entresijos de la economía española, necesiten disponer de un cuadro preciso de su pasado reciente o de sus perspectivas de futuro. El libro se desarrolla bajo un doble hilo conductor. Un primer eje es la descripción de los principales cambios que ha experimentado la economía española desde 1986 al

hilo de la evolución durante el mismo período de la economía europea, mientras que la segunda línea argumental radica en el intento de ofrecer un panorama suficiente amplio de las condiciones de desarrollo de la economía española en el futuro marco de la Unión Monetaria. El examen de ambas realidades —pasada y futura— dista de ser un relato meramente descriptivo de los principales cambios y teorías al uso respecto a la evolución de la economía española. La autora demuestra desde las primeras páginas del libro su deseo de implicarse en el relato, aventurando hipótesis y posibles reinterpretaciones de la realidad, sin que el tono crítico merme el rigor de su análisis. A mil leguas de toda especulación, ofrece un novedoso marco interpretativo mediante el exhaustivo desbroce de un voluminoso acervo de estudios y de una densa maraña de datos. No es un libro, de hecho, con conclusiones preestablecidas, sino que éstas se van construyendo mediante el análisis detallado de cada uno de los principales temas determinantes de la capacidad de crecimiento de nuestra economía. Formalmente, el trabajo se desdobra en dos grandes bloques temáticos. Una primera parte (capítulos 1 a 7) se dedica al estudio comparado de los principales aspectos comunes o diferenciadores de la economía española en el entorno de la UE, o más concretamente al estudio de las variables que más influencia ejercen en la economía a medio y largo plazo, para analizar en el segundo bloque (capítulos 8 a 12) cuáles han sido las principales consecuencias de la integración. Sobre ambas áreas temáticas gravita el deseo de apuntalar cuál es la posición real de

la economía española ante el horizonte de la Unión Monetaria. En ningún caso puede considerarse el resultado final como la suma de capítulos aislados, sino que se trata de una obra vertebrada, compacta, un texto acumulativo, que posibilitando la lectura independiente de cada cuestión tratada, constituye a su vez una ordenada reconstrucción del pasado, el presente y el futuro de la economía española en relación a los demás miembros de la UE. Antes de abordar decididamente las cuestiones cruciales en la evolución de la economía española en el entorno europeo, la autora sitúa el contexto de cambios que se han producido en el período elegido, añadiendo dos notas claramente diferenciadoras de lo que podría haber sido un simple inventario de realidades más o menos conocidas: la importancia que concede a la repercusión que ha tenido la consolidación de la ortodoxia monetarista y la valentía con la que alerta contra el riesgo de aceptar acríticamente el postulado de que el proceso de integración forzosamente acarrearía ventajas para cada Estado miembro. Una línea de pensamiento que suministra cierto oxígeno al debate sobre los posibles efectos de la integración, afectado hasta ahora por un tipo de retórica que ha llegado a rozar insospechados niveles de fundamentalismo. Bajo tales premisas arranca el relato del análisis comparado de la economía española en el conjunto de la Europa de los Quince. La primera cuestión abordada es si durante los últimos once años se ha producido un acercamiento de la economía española a la media europea, para posteriormente examinar los principales cambios en la estructura

productiva. En términos agregados el balance ha sido positivo, con una reducción apreciable en el diferencial del PIB. No obstante, se ha agudizado la infraespecialización en las actividades con mayor elasticidad-renta y contenido tecnológico, a pesar del aumento de su peso en el conjunto de la estructura productiva. Seguidamente, la pregunta a contestar es qué factores contribuyen a un crecimiento económico más rápido. Carmela Martín centra rápidamente la respuesta en la mayor eficiencia en el uso de los factores productivos, lo que remite al análisis de la productividad global. La revisión de la dotación factorial de la economía española, sin problemas para caminar por vías hasta ahora poco frecuentadas por los estudios de economía aplicada, ofrece resultados concluyentes: se han recortado las diferencias con la UE en cada uno de los factores explicativos de la productividad global, aunque la persistencia de cierta distancia recomienda no bajar la guardia. No podía faltar en un trabajo de estas características el análisis detallado del problema del desempleo. La autora, sin renunciar a aportar su propia explicación, hace un guiño al posible lector para que emita sus juicios sobre la validez de las distintas hipótesis alternativas, añadiendo una copiosa información a la exposición de las principales teorías. La insatisfacción con las explicaciones ortodoxas apenas aparece velada en su reflexión crítica, dejando el campo abierto para la discusión de otras hipótesis, entre las que ocupa un lugar preferente el posible impacto negativo que ha podido tener el cambio tecnológico sobre la creación de empleo. Tampoco se rehuye el análisis de los

cambios en la competitividad de la economía española y de su posición ante un futuro entorno en el que no será posible el uso del tipo de cambio como estrategia competitiva. Previamente al estudio de los datos reconstruye el andamiaje conceptual que rodea esta variable, para posteriormente elaborar una amplia batería de indicadores que permite apreciar un aumento de la capacidad competitiva de las manufacturas españolas, si bien se constata la existencia de un desplazamiento notable de la producción nacional en el abastecimiento de la demanda interna. En el examen de los cambios de las principales variables de la economía española se incluyen también las transformaciones de la Hacienda Pública y la política fiscal. Un campo donde hubieran resultado estériles los intentos de posicionamiento neutral a través de una mera descripción de los hechos. Lo que destaca, por el contrario, es la combinación de medida y rigor sin eludir un pronunciamiento personal sobre las reformas pendientes, ofreciendo la autora un denso marco empírico e interpretativo que le permite al lector evaluar la validez de sus propuestas. Especialmente sugerente es la valoración de los problemas que puede suponer la reducción de los márgenes de maniobra de la política fiscal en el futuro escenario de la Unión Monetaria. Una señal de alarma que vuelve a encenderse al analizar la trayectoria seguida por el sector exterior. Con un tono algo más descriptivo que en el resto de capítulos se analizan los movimientos de la balanza de pagos, dada su capacidad informativa de las debilidades y fortalezas de la economía española. De la revisión de

las tendencias y de la síntesis de los diferentes estudios interpretativos se deduce que si no se ha agravado más el problema de sostenibilidad del déficit exterior ha sido, sobre todo, por la evolución del tipo de cambio. El análisis del grado de convergencia con la Unión Europea sirve de corolario en el examen de las principales variables que han modulado el devenir de la economía española en la última década. En línea con los capítulos previos, la preocupación de Carmela Martín va más allá de verificar el cumplimiento o no de los compromisos de convergencia nominal establecidos en Maastricht. Únicamente la convergencia real genera mejoras del bienestar económico en los países con mayor retraso respecto a la media, si bien la convergencia nominal parece necesaria para favorecer ese proceso. La autora demuestra nuevamente su capacidad innovadora, con la construcción de un indicador sintético que, a pesar de su inevitable arbitrariedad, habrá de ser una referencia obligada en futuros análisis de la convergencia real. Sus resultados son concluyentes: la economía española ha conseguido avanzar por la senda de la convergencia real, pero el desfase todavía es considerable. El segundo bloque temático del libro se dedica al estudio de las interdependencias económicas generadas en el seno de la Unión Europea. La autora no sólo pretende acercar al lector al grado de integración efectiva alcanzado, sino que le ofrece también un marco amplio de elementos para valorar el grado en que los movimientos citados han contribuido a mejorar los niveles de renta y empleo, premisa básica en algunas de las teorías del

comercio internacional más difundidas. Del análisis de los cambios en las relaciones comerciales destaca el intenso crecimiento de importaciones y exportaciones, la profunda alteración de la estructura de ventajas comparativas, con pérdidas en los sectores con una dotación relativamente abundante de trabajo poco cualificado y, sobre todo, el marcado carácter intraindustrial del ajuste comercial. Resultado, este último, que llena de incertidumbre las posibles valoraciones de las ganancias de equidad y bienestar, que dependerá, sobre todo, de la medida en que haya prevalecido o no una forma de diferenciación en términos de calidad. Los datos ofrecidos sobre el flujo de capitales tampoco dejan dudas sobre la decisiva influencia de la entrada en la Comunidad. Recuerda la autora, sin embargo, que también se aprecia una visible concentración de las inversiones intracomunitarias en los países con mayor renta *per capita*, erigiéndose las economías de aglomeración como un claro riesgo de desplazamiento de inversiones hacia economías distintas de la española, avivado, además, por la creciente competencia en la captación de capitales que emana de los países del Este. Una realidad que obliga al desarrollo de factores de localización atractivos, destacando las infraestructuras de transporte y capital humano. Menos referencias existen sobre el comportamiento de los flujos migratorios, de hecho el capítulo más breve de todo el trabajo. La escasa atención recibida en la literatura económica, impone forzosamente ciertas dosis de especulación a las posibles conclusiones. La autora no

se amilana frente a tales restricciones, ofreciendo al lector una realidad muy clara: en contra de lo que cabría esperar de las expectativas que levantó la libre circulación de trabajadores, la movilidad intracomunitaria ha sido muy reducida. Frente a la ausencia del que podría haber sido un elemento igualador de los niveles de renta *per capita* parece lógico reivindicar nuevas iniciativas que promuevan un crecimiento mayor en los países con menor desarrollo de la UE, siendo una de las vías posibles el mayor protagonismo del presupuesto comunitario. Una realidad, sin embargo, poco viable ante la clara asimetría entre la exigüidad de su dotación financiera y la que sería necesaria para alcanzar mayores cotas de convergencia real. La complejidad en su elaboración y su reducida dimensión hacen difícil el cumplimiento de los objetivos tradicionalmente asignados al presupuesto en la teoría de la Hacienda Pública y, en el marco de la Unión Monetaria, limita poderosamente sus posibilidades de acción estabilizadora frente a hipotéticos *shocks* asimétricos. La evaluación de las consecuencias de la integración se cierra con el análisis de la culminación de tal proceso, que se concreta en la puesta en marcha de la moneda única y la unificación de la política monetaria. Aunque la mayoría de las incógnitas se han ido zanjando, todavía existen cuestiones no resueltas. Entre otras, cierto peligro de que los movimientos especulativos en los mercados cambiarios amarguen el desarrollo de la última fase. No podía faltar al final del libro la emisión de una nueva señal de alarma, recordatoria de gran parte de

las incertidumbres que penden sobre el desarrollo futuro de la economía española. La autora plantea abiertamente los límites de la Unión Monetaria, centrados, sobre todo, en una política macroeconómica que no garantiza ni acciones de estabilización eficaces, ni mayores cotas de solidaridad en la política fiscal. Por eso, abre un interrogante final que apela a la capacidad del lector para comprender el conjunto de argumentos planteados a lo largo de la obra: dada la trayectoria de la economía española en los últimos once años y los riesgos de la moneda única, ¿merece la pena la pertenencia a la UEM? Un interrogante plagado de implicaciones y que, en definitiva, constituye la prueba de fuego para un lector cargado ya de argumentos para aventurar posibles respuestas. Un guiño pedagógico que en ningún caso supone el descompromiso de la autora en la aportación de su propia respuesta. Carmela Martín se implica una vez más y lo hace con la clarividencia que le da un densísimo trabajo previo y una síntesis de ideas-fuerza realmente admirable. Siendo muchos los supuestos de riesgo en la construcción de las áreas monetarias enquistados en la economía española —fundamentalmente, la debilidad relativa de nuestra estructura productiva— nada indica, sin embargo, que quedar fuera de la zona euro sería una alternativa mejor. Los frutos de la integración desde 1986 son evidentes, mientras que en una supuesta decisión de auto-exclusión de la Unión Monetaria los márgenes de maniobra serían prácticamente tan limitados como dentro del euro y, sin embargo, existiría un riesgo mucho mayor de la volatilidad de la peseta. Pero el salto a la moneda única sólo contribuirá a

mejorar el desarrollo de la economía y el bienestar social si se apoya en la participación activa de los agentes económicos y en el desarrollo de política ambiciosas, cimentadas en el objetivo de convergencia real. No era la intención del libro, en cualquier caso, intentar imponer conclusión alguna en el debate sobre la posición de España en la Europa del euro, sino ofrecer un denso marco de argumentos que contribuyera a construir opiniones fundamentadas sobre las perspectivas de la economía española en relación a Europa y, ampliar, sobre todo, las dimensiones de una discusión ciertamente sesgada. Carmela Martín, respaldada por su capacidad y experiencia y por un grupo de notables colaboradores, satisface con amplitud tales objetivos y mediante un texto acumulativo y brillante probablemente logra algo más: la capacidad para transformar un texto de economía aplicada en una obra de referencia obligada para profesionales, especialistas, estudiantes y políticos. Frente a la imposibilidad de tratar exhaustivamente todos los argumentos posibles en relación a la dinámica de la economía española en la integración europea —se echa de menos, por ejemplo, alguna referencia adicional a los costes distributivos asociados a los procesos de liberalización y ajuste o mayores comentarios sobre el diferente impacto de la integración en las regiones españolas—, la autora ha optado por la vía más coherente: seleccionar los temas relevantes, partir de una sólida línea argumental, como es la idea de convergencia real y su dependencia en última instancia de la cantidad y calidad de los factores productivos, y arropar la

introducción de las sucesivas hipótesis con el brillante tratamiento de una excelente base de datos. El libro, en suma, eleva un peldaño más el estudio de la economía española, alcanzando cotas que tardarán en ser superadas, y a la par que se convierte en referencia obligada para el análisis de una amplia gama de cuestiones, constituye, sin duda, un ejemplo a seguir en cuanto a estudio, dedicación y capacidad intelectual.

Luis Ayala Cañón



El sector exterior en España

Ana Buisán y Esther Gordo

Banco de España - Servicio de Estudios.

Estudios Económicos, núm. 60, 1997.

193 págs.

Con este libro, las autoras van a extender la línea de investigación que ya empezaron en trabajos anteriores referidos a la estimación de funciones de exportación de bienes —totales y no energéticos—, importación de bienes no energéticos e ingresos por turismo. Y lo van a hacer desde una doble perspectiva que las permite abordar principalmente dos objetivos: en primer lugar, analizar la evolución histórica del comercio exterior español, describiendo las importantes transformaciones acontecidas en el orden económico internacional, intensificados en el caso español por coincidir con una etapa de profundos cambios en sus principales rasgos estructurales y esquemas de protección, que han tenido reflejo en la trayectoria de los flujos comerciales con el exterior. En segundo lugar, analizar las principales fuentes de información disponibles, así como los instrumentos que facilitan el análisis de la evolución de la demanda exterior.

El ámbito de análisis se va a centrar, exclusivamente, en el comercio de bienes y servicios, excluyendo, por tanto, las operaciones de rentas y transferencias con el resto del mundo. Para la consecución de este doble objetivo, se ha estructurado el libro en cuatro capítulos básicos y un último de conclusiones. En el primer capítulo se va a dar una visión general sobre los distintos aspectos de la demanda exterior, como pueden ser los principios básicos de la teoría económica que delimitan los flujos comerciales, o bien los conceptos fundamentales de la Contabilidad Nacional, con los que se plantea el esquema contable donde se encuadra el análisis de las operaciones con el exterior. En el segundo capítulo, se destaca,

en un análisis histórico, la importancia del sector exterior en la economía española y se describen la evolución de los flujos comerciales españoles, sus principales fases y características, con los hechos más relevantes del proceso de apertura al exterior, así como la transformación del patrón de especialización comercial que ha tenido lugar en las últimas décadas. Dentro de estas fases las autoras destacan cuatro: la primera, que va desde 1960 hasta 1973 se caracteriza por ser una etapa de prolongada expansión económica, acompañada de una persistente y elevada tasa de inflación. Una segunda fase que vendría comprendida entre las crisis energéticas de 1974 y de 1979. La tercera fase sería la del ajuste económico entre 1980 y 1985, en donde destacaría la devaluación de 1982 que se convirtió en el motor del crecimiento. La cuarta y última fase vendría desde la integración de España en la Comunidad Europea. En cuanto a la evolución de la demanda exterior, las autoras van a estudiar también en este segundo capítulo los cambios que han experimentado la estructura y evolución de la demanda exterior durante estas cuatro fases. Así comenzarán analizando la composición y los principales rasgos de la demanda exterior neta, siguiendo por el análisis de la relación entre la demanda exterior y el ciclo económico, y terminando por un estudio más en detalle del comercio exterior de bienes por un lado —desagregado por productos, áreas geográficas, o ramas productivas—, y la balanza turística y otros servicios por otro.

Por último, incluyen en este segundo capítulo un análisis de la evolución de

la competitividad de la economía española, para lo que analizan los índices de tipo de cambio efectivo real, una medida de la rentabilidad relativa de la economía española, y un breve estudio de las cuotas de exportación.

En el tercer capítulo, se completa este análisis, mediante el empleo de modelos econométricos, con los que se analizan los principales rasgos estructurales que caracterizan las exportaciones e importaciones de bienes y los ingresos por turismo. La estructura de este tercer capítulo se centra, en primer lugar, en la presentación de los modelos estimados, discutiéndose los supuestos simplificadores que se han adoptado y sus implicaciones; en segundo lugar se analizan las diferentes opciones que existen para aproximar las variables explicativas que se derivan de los modelos teóricos. En tercer lugar se presentan los resultados de la estimación, y a continuación se realiza un análisis estructural, mediante el estudio de las contribuciones de cada variable explicativa a su evolución; para terminar con un análisis cuantitativo de la importancia del desarme arancelario llevado a cabo por la economía española en los últimos años.

En el cuarto capítulo, se realiza un estudio más detallado de los distintos indicadores que habitualmente se emplean para el análisis de coyuntura de la demanda exterior, tratando de valorar su proximidad con el agregado económico con el que se relaciona y del esquema analítico mediante el cual se lleva a cabo este análisis.

Por último, en un quinto capítulo se resumen, bajo la forma de hechos, las principales conclusiones de trabajo,



España en la reforma económica china

Enrique Fanjul Martín
y Yolanda Fernández Lommen
Ediciones Pirámide, Madrid, 1997. 187 págs.

entre las que podríamos destacar: paulatino aumento, especialmente intenso a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, de la importancia de las transacciones exteriores en el PIB. Las importaciones son fuertemente procíclicas, mientras que las exportaciones no muestran un patrón cíclico definido, lo que generan un comportamiento fuertemente anticíclico de la demanda exterior neta. Se presenta cierta evidencia sobre la existencia de una curva-J en la economía española. La estructura de las exportaciones e importaciones por productos ha experimentado una transformación importante a lo largo de los últimos años. Paulatina concentración de las relaciones comerciales con los países de la Unión Europea. Acercamiento de los patrones de especialización comercial españoles a los existentes en los países más desarrollados. La persistencia de un diferencial positivo de inflación de precios y costes frente a los países de nuestro entorno ha generado fuertes desajustes de la competitividad exterior, incidiendo, además, de forma muy negativa sobre la rentabilidad de los sectores expuestos a la competencia. Se garantiza el cumplimiento de la condición Marshall-Lerner para la mejora de la balanza comercial no energética, en términos nominales, con el uso de la devaluación. El análisis de coyuntura del sector exterior se caracteriza por la disponibilidad de indicadores que aproximan de forma muy estrecha las magnitudes correspondientes a la Contabilidad Nacional.

Lorenzo Dávila Cano

Como «asombroso» se puede calificar el cambio comenzado en el año 1978 en materia económica en China, el país más poblado del orbe terráqueo, con más de 1.200 millones de seres humanos. Un mercado potencialmente receptor, tanto de grandes inversiones de capital, como de productos exportados por el resto de países interesados en *hacerse* con el gran pastel oriental.

La presente obra se divide en dos grandes bloques. El primero de ellos analiza desde los antecedentes que provocaron la necesidad de la reforma hasta los atisbos hacia los que apunta la economía china en los albores del siglo XXI. La segunda parte se dedica a desarrollar el papel que España viene desarrollando desde su tardía entrada en el mercado oriental, y las estrategias que nuestro país debería seguir en sus nuevas relaciones con el gigante asiático.

De esta manera, Yolanda Fernández analiza en los tres primeros apartados los pormenores de los principales acontecimientos que dieron paso a la reforma económica, pero sin dejar de lado un serio estudio de lo que era para China la planificación centralizada. A lo largo de todos los capítulos, aparecen una serie de objetivos, que marcan las guías básicas de lo que se va a narrar a continuación. Así, el lector puede tener una ayuda de los ingredientes fundamentales de cada una de las divisiones del trabajo. Por si esto fuera poco, los autores plantean al final de cada capítulo una serie de cuestiones, que obligan al lector verdaderamente interesado a realizar las reflexiones oportunas para comprobar el nivel de entendimiento alcanzado en la lectura anterior. Es un detalle de la verdadera intención que

descansa detrás de los escritores: la de dar a conocer la dimensionalidad y las oportunidades que ofrece un país con unos rasgos tan peculiares como la República Popular de China.

Las múltiples referencias históricas, sobradamente documentadas y apoyadas con cifras aclaratorias, hacen de su lectura una actividad amena y gratificante.

Pero principalmente lo que se intenta explicitar en este bloque son los elementos privativos de la reforma, no como una sucesión de terapias de choque, sino un cambio sin prisa pero sin pausa, en el cual las autoridades chinas son capaces de compaginar altos niveles de crecimiento con una apertura progresiva al exterior, amortiguando los efectos que un cambio de sistema económico en un país de estas dimensiones produciría en cualquier economía. También hay que resaltar que los niveles de aperturismo económico producidos en aras de la liberalización de mercados, no van precisamente acompañados de otros aspectos de libertades básicas, sin olvidar los denominados «efectos indeseados» producidos tras la reforma.

El estudio abarca temas tan puntuales como la reforma bancaria, fiscal, monetaria, agraria o industrial, a la vez que se genera un análisis conciso pero aclaratorio de todos ellos. Estas ideas dan paso al gran interrogante: ¿cómo será y qué papel desarrollará la China del siglo que comienza en breve? El punto de partida conseguido con el «socialismo de mercado» es básicamente bueno, pero no exento de riesgos, provocados por desequilibrios no tanto en las cifras macroeconómicas, sino en los condicionantes sociales, tales como los sistemas de protección social, o el montante en millones de

personas desocupadas que supone el hablar de tasas de paro que en otros países resultarían irrisorias. Hay que añadir a todo esto las dificultades con las que se encuentra esta nación en su intento de regresar a la escena comercial internacional en uno de sus foros más importantes, la OMC. A partir del capítulo cuarto, Enrique Fanjul se encarga de realizar el análisis sobre el papel que la empresa española puede y debe jugar en todo este proceso reformista. Parte para su estudio del retraso con el que llegó España a un mercado en el que otros países occidentales llevaban varios años instalados, y en el que existían grandes dificultades para abrirse paso. El apoyo financiero mediante créditos blandos fue decisivo a la hora de poder optar por una posición competitiva. Otro problema con el que se encontraban nuestras empresas era el total desconocimiento que del desarrollo tecnológico español se tenía en ese lado del mundo, así como la falsa creencia de que el potencial mercado chino era por sí mismo fuente de inagotables negocios. El papel que China juega en el comercio con España sigue una evolución creciente, principalmente por el lado de las importaciones. Varios gráficos explicativos muestran dicho proceso temporal, apoyando de esta manera las ideas básicas de referencia. El carácter financiero ha sido determinante en las relaciones hispano-chinas. El penúltimo capítulo abarca el tratamiento que se realiza a cada faceta de este importante instrumento de cooperación, desde los protocolos financieros hasta la presencia de la banca española en China, pasando por el estudio de los créditos FAD aprobados para operaciones en este país.

Para finalizar el libro, el sexto capítulo aborda la estrategia seguida por España hasta la actualidad, donde parecen haberse agotado determinadas líneas de actuación. De esta manera, el Comité Empresarial Hispano-Chino elaboró un documento en el que se realizaban una serie de propuestas sobre las que se debería basar la estrategia comercial del futuro. En definitiva, esta obra representa un esfuerzo esclarecedor sobre uno de los elementos más importantes de la próxima era económicamente globalizada del siglo XXI: el surgimiento de un poderoso gigante que detendrá un papel primordial en el futuro panorama mundial.

Jesús Domínguez Rojas



Dirección Estratégica de la Tecnología e Innovación

Patricio Morcillo Ortega
Editorial Civitas, Madrid, 1997. 254 págs.

Son pocas las ocasiones en las que el autor de una obra tiene la habilidad lingüística de exponer conceptos realmente complejos desde un lenguaje claro y comprensible, por ello, es grato comprobar que aparecen publicaciones de este tipo. Recientemente ha aparecido en el mercado una obra titulada *Dirección Estratégica de la Tecnología e Innovación* que se ajusta plenamente a nuestra introducción y, cuyo autor, Patricio Morcillo Ortega, Profesor Titular de la Universidad Autónoma de Madrid, merece todas nuestras alabanzas por su capacidad de expresar la complejidad de las materias estudiadas mediante un lenguaje sencillo, salpicado de claros y didácticos ejemplos comúnmente conocidos por todos. La *parte introductoria* de esta publicación es un área de síntesis de conocimientos iniciales compuesta por tres capítulos. En el *primer capítulo* se transmiten, desde la máxima sencillez, pero sin menoscabo de la rigurosidad, conceptos tan complejos como la Tecnología y la Innovación. En esta línea, se hace hincapié en el papel que representa la Tecnología ante cualquier intento innovador, profundizando paralelamente en el concepto de Dirección Estratégica de la Tecnología e Innovación (DETI), estudiado desde la evolución de las diferentes escuelas sobre las que se ha sustentado la Teoría de la Dirección Estratégica. En el *segundo capítulo*, la necesidad de una DETI es justificada sobre la base de los diferentes cambios aparecidos en el entorno económico y que han generado un nuevo «Modelo de Competencias», que ha evolucionado desde posiciones estáticas (mantenimiento de la cuota de

mercado) hasta posiciones más dinámicas (lo importante es tener la capacidad de satisfacer necesidades de forma rápida y exitosa). Se comprueba cómo lo importante para la empresa es la posesión de una «Cartera de Competencias Básicas Distintivas» con capacidad para generar productos adaptados a todos los cambios del entorno. Para finalizar, se expone un Marco Analítico en el que se estudia la evolución de la «Teoría de Recursos y Capacidades» así como el «Enfoque de Competencias» (entendidos como la base sobre la que se generan las ventajas competitivas duraderas y sostenibles) haciendo especial hincapié en tres tipos de Competencias: las Competencias Tecnológicas, las Personales y las Organizativas, todas ellas serán fuente de «Competencias Esenciales». El *tercer capítulo* sirve de colofón a la parte introductoria a través de la identificación de una propuesta metodológica para la DETI que comprime el proceso en dos grandes partes: la de Dirección (encargada de definir la Visión Empresarial) y la de Análisis Estratégico (que incluye todos los aspectos relativos a las herramientas estratégicas y a su implantación y control). La primera parte se explica a través de dos subconceptos: la Visión Ideológica (integrada por la Misión y la Cultura de la organización) y la Visión Organizativa (que recoge aspectos como la Dirección, la Gestión y Prospectiva, la Estructura y el Campo de Actividad). Todos los elementos de los subconceptos anteriormente mencionados son interrelacionados con las diferentes Competencias Tecnológicas, Personales y Organizativas en función de la mayor o menor capacidad de

creación de aquéllos sobre éstas. Para finalizar, se analiza la conveniencia de estudiar las «Competencias Tecnológicas Esenciales» necesarias para lograr la Misión y que, en la actualidad, se ven obligadas a combinar las clásicas Ventajas Competitivas de Coste y Diferenciación. Se concluye exponiendo la necesidad de que el modelo de DETI se apoye sobre un «Núcleo de Competencias Tecnológicas» a la hora de fijar objetivos, formular estrategias así como evaluar, seleccionar y elegir dicha estrategia, intentando controlar, al mismo tiempo, el aprovechamiento del potencial tecnológico de la empresa. La *primera parte* se compone de cinco capítulos en los que se trata de exponer un proceso de análisis válido para aquellas empresas que desean aumentar su competitividad apoyándose en la Tecnología e Innovación, para ello se profundiza en la Visión de la Empresa y en todos los subelementos de la misma anteriormente mencionados. Concretamente, en el *cuarto capítulo* se profundiza en el concepto de «Misión de la Empresa» atribuyendo, no obstante y previamente, una importancia especial a la figura del Líder, entendido como definidor de la misión y la cultura por algunos autores y más como gestor estratega o innovador por otros. El Enfoque Ideológico es el que domina los planteamientos vertidos en este capítulo, entendiéndose en todo momento la Misión como la supervivencia de la empresa, basada en el reforzamiento de las «Competencias Básicas Distintivas» enfocadas desde un punto de vista innovador. Por su parte, en el *quinto capítulo* se profundiza en la Cultura

de la Organización, entendiéndola fundamentalmente como una Cultura de la Innovación, generadora de ideas y cambios que supongan mejoras en el funcionamiento y eficiencia de la empresa y que estará orientada tanto a aspectos tecnológicos como innovadores y basada en tres premisas: la asunción de riesgos desde la dirección, la participación de todos los miembros de la organización y la incentivación de la creatividad. A la hora de modificar la cultura organizativa se establece tácitamente que esta modificación exige un poder suficientemente legitimado si se quiere llegar al éxito, por otra parte, no todos los supuestos son iguales. En el *sexto capítulo* se encuadra, en primer lugar, el concepto Gestión de la Tecnología e Innovación para abordar posteriormente el estudio de la Gestión por Competencias en tres grandes etapas: el Diagnóstico Interno o Tecnológico de la Empresa, el Diagnóstico Externo o Tecnológico de los Competidores y, por último, la Valorización del Patrimonio Tecnológico de la Empresa en relación al de los competidores potenciales. Dicho estudio nos permitirá determinar las Competencias Tecnológicas de la empresa y comprobar si son las adecuadas para el futuro. Paralelamente se aconseja un análisis de Prospectiva Tecnológica, lo cual nos ofrecerá una idea no sólo de la situación competitiva actual de la empresa sino, también, de las posibilidades competitivas de ésta en el futuro. La gestión de esta Prospectiva se realizará mediante un Modelo Integral de Competencias Tecnológicas del que se obtienen los datos necesarios para la formulación de la estrategia a seguir. Dicho

modelo queda extensamente desarrollado en la Matriz Estratégica de Competencias Tecnológicas, herramienta necesaria para la comprensión del modelo de optimización matemática que servirá para definir la estrategia a seguir a través de la optimización de las Competencia Tecnológicas, especialmente a través de las denominadas Competencias Tecnológicas Críticas. En el *séptimo capítulo* se aborda en profundidad uno de los elementos que componen la Visión Organizativa de la empresa: las Estructuras Organizativas. El concepto de Empresa Flexible se ve como una solución a los problemas organizativos que pueda plantear la implantación de la DETI. En este sentido, se abordan y analizan nuevas formas organizativas como la filialización, el *spinn-off*, el *outsourcing*, las alianzas estratégicas y las organizaciones en red. Paralelamente, se estudia el impacto que la tecnología puede tener sobre la Cadena de Valor de la Empresa, por ser ésta una cadena compuesta por partes tecnológicamente dependientes en mayor o menor medida y que serán afectadas en sus procesos habituales al implementar la DETI. Para finalizar, se propone una serie de modelos organizativos que surgen como respuesta ante los cambios que obliguen a flexibilizar la empresa: el Modelo Adhocrático de Mintzberg, la Organización en Trébol de Handy, la Organización Federal y la Organización Triple i. Como colofón a la primera parte, en el *octavo capítulo* se estudia y analiza el Campo de Actividad de la empresa, ampliando las dos dimensiones clásicas establecidas por Ansoff en relación a este concepto (producto-mercado) a tres, con la incorporación

de la variable tecnología, paralelamente se critica el clásico concepto de Unidades Estratégicas de Negocio (UEN), sustituyéndolo por otro que favorezca la denominada Empresa Nuclear, formada a partir de una cartera de Competencias Esenciales o Nucleares que serán la base de un crecimiento convergente y no divergente como en el caso de las UEN. Añadidamente, el concepto de Empresa Nuclear se relaciona con el Arbol de Competencias Tecnológicas de Giget. La *segunda parte* se corresponde con la fase de Análisis Estratégico y se estructura a través de seis capítulos. En el *noveno capítulo* se analiza un Modelo de Ventajas Competitivas Sostenibles basadas, internamente, en el control de unas Competencias Básicas Distintivas de origen Tecnológico y otras periféricas de origen Personal y Organizativo y, externamente, en el mercado. Centrándose en las capacidades internas, se aboga por un Modelo de Competencia Integral que tendrá como objetivo relacionar e integrar todas las fuerzas de la empresa para poder instaurar una Dirección y Gestión por Competencias. Por último, se hace hincapié en el necesario mantenimiento de las Ventajas Competitivas que serán función, parafraseando al autor *...de la efectividad de las barreras a la imitación, de la actuación de los competidores y del dinamismo industrial*. En el *décimo capítulo* se propone inicialmente un sucinto pero completo marco teórico de la evolución del concepto estrategia para continuar con la exposición de dos modelos de análisis estratégico: uno clásico, el modelo DAFO y otro basado en la Dirección y Gestión por Competencias. Paralelamente, se

hace hincapié en la necesidad de distinguir los diferentes tipos de estrategias, entre las cuales destacan las funcionales, las de negocio y las corporativas, entendiendo a la Estrategia de la Innovación como perteneciente al ámbito de cualquiera de las anteriores. Los *capítulos undécimo y duodécimo* desarrollan dos ejes estratégicos: el concepto de Estrategia Horizontal o de Extensión Tecnológica y el de Estrategia Vertical o de Alcance. Como el propio autor indica, *...la horizontal consiste en convertir la innovación en negocio, mientras que la segunda intenta crear los negocios derivados de sus innovaciones*. De ambos tipos se proponen evidencias empíricas así como modalidades de desarrollo basadas en la inversión interna o la externa. Por último, los capítulos *decimotercero y decimocuarto* recogen las fases de proce o estratégico que se corresponden con la formulación, evaluación, elección, implantación y control estratégico. En lo relativo a la formulación, ésta se desarrolla tanto desde un enfoque prescriptivo como descriptivo. Posteriormente, la selección se realizará en función de un grupo de Estrategias Nucleares que serán *...aquellas básicas de las que la empresa no debe apartarse*. Por último, la implantación no puede concebirse sin un sistema de motivación y participación que la empresa se habrá encargado de organizar y estructurar a través del proyecto contenido en la definición de la Visión objeto de análisis en la primera parte de este libro.

M.ª Angeles Luque de la Torre



Manual de préstamos

Mercedes Pérez Huerta
Fernando Maestre Miranda

Ediciones Deusto, Bilbao, 1997. 262 págs.

Este libro, que lleva como subtítulo «Técnica financiera y guía para la negociación con soporte informatizado», ha sido concebido para dar respuesta a las necesidades de comprensión y medición de todos aquellos que se encuentran relacionados con las operaciones de préstamo, ya sea desde el punto de vista del que presta como del que toma prestado.

Así pues, este libro va dirigido tanto a los profesionales de las áreas financieras y bancarias, como a quienes necesitan o desean conocer el funcionamiento, características, e implicaciones de este tipo de operaciones, así como la metodología de análisis y los criterios de selección. Pero también es un libro destinado a los usuarios en general de servicios financieros, pues facilita una guía práctica para solicitar y negociar con éxito la captación y disfrute de los fondos.

La metodología utilizada es rigurosa, exhaustiva y muy didáctica, y se apoya en análisis prácticos y casos reales.

La obra se divide en dos grandes bloques. El primero ofrece una visión explicativa de los distintos tipos de préstamo, que van del clásico y habitual sistema francés de cuotas constantes, pasando por el método americano simple, hasta los préstamos variables. Estos métodos han sido combinados con numerosas variantes, dando así lugar a una amplia y útil casuística.

En la segunda parte del libro se proporcionan respuestas claras a las numerosas cuestiones que se suscitan en los procesos de negociación o renegociación de los préstamos, despejando incógnitas e incertidumbres en relación con los plazos, tipos de interés, comisiones,

gastos, solicitud de carencias, tramitación, reclamación, etcétera.

El libro viene apoyado en un soporte informático, que facilita la comprensión y proporciona al lector una potente y versátil herramienta para evaluar, comparar y jerarquizar las muy diversas y, a menudo, heterogéneas ofertas de préstamo. La utilización del *software* permite obtener, tras introducir los datos concretos de la operación, el cuadro completo de amortización, las cuotas a pagar, y la TAE. Además, el libro contiene numerosos gráficos y tablas que ilustran la exposición.

M.ª Eugenia Callejón



El Capital Inversión en España, 1996

José Martí Pellón

Editorial Civitas, Madrid, 1997. 215 págs.

El libro que comentamos, copatrocinado por la Asociación Española de Capital Inversión y por Mercapital, pretende contribuir a la difusión del Capital Inversión como fuente alternativa de financiación en nuestro país, incorporando los resultados de la actividad desarrollada por las entidades de capital inversión en el año 1996. Se trata del décimo año consecutivo que el autor realiza este informe sobre la realidad del sector, que se ha convertido ya en la principal fuente de información sectorial que existe en el mercado.

A pesar de la reciente evolución de los mercados de capitales españoles, que augura un papel cada vez mayor de la bolsa en la financiación de la economía, todavía hoy las empresas medianas, con elevadas necesidades de recursos, encuentran grandes dificultades para acceder a la misma. En este contexto, el capital inversión se consolida como una alternativa adecuada para permitirles su desarrollo.

El libro se abre con una descripción de la trayectoria histórica de esta actividad financiera, en la que se distinguen tres etapas: 1972-1986, caracterizada como la fase de financiación en capital para el desarrollo industrial; 1987-1991, etapa en la que se desarrolla la iniciativa privada y entran los inversores extranjeros; y a partir de 1992, cuando se redefine la actividad, concentrándose en la inversión en empresas no cotizadas. La transición por cada una de estas fases estuvo condicionada por el entorno, por lo que en el capítulo 2 se exponen los principales aspectos que determinan el marco de actuación de los inversores en nuestro país: se describe el entorno actual, el marco



Empresa pública y desarrollo regional: el caso de Andalucía

Francisco J. Ferraro García
Editorial Librería Agora, Málaga, 1996.
136 págs.

legal y fiscal vigente, la particular problemática de la desinversión y el estado en que se encuentra el proceso de estudio de la rentabilidad del capital inversión en España. El capítulo 3 se centra en la oferta de recursos de capital inversión en España, analizándose el proceso anual de atracción de nuevos fondos y las disponibilidades totales acumuladas de las entidades existentes, así como su procedencia. Se expone la distribución de los operadores por tamaños, y las características diferenciales de los distintos tipos de entidades existentes.

Seguidamente se desarrollan las claves de la actividad inversora y desinversora de los tres últimos años, desglosada desde múltiples puntos de vista, completándose la visión con una descripción de la cartera del sector a finales de 1996.

Finalmente, en el capítulo 5 se analiza de forma comparativa, para los tres últimos años, la actividad de los distintos operadores, en función de tres variables: el carácter público o privado de los recursos gestionados, el tipo de vehículo de inversión utilizado, y el volumen de recursos gestionados.

El libro se completa con cinco anexos, que recogen información de interés sobre la Asociación Española de Capital Inversión y sobre las principales asociaciones de capital riesgo y capital inversión en el mundo. Asimismo, se exponen los aspectos metodológicos del trabajo de campo realizado y la lista de entidades encuestadas, y se ofrece un modelo de Plan de Empresa para quien desee iniciar el proceso para lograr financiación con capital inversión.

M.ª Eugenia Callejón

En un momento en que la empresa pública ha pasado a ser, para la opinión dominante, el paradigma de las ineficiencias del sector público, y cuando la mayoría de las veces que se escribe sobre ella es para abogar por su desaparición incondicional (ya sea por liquidación de las no rentables o por privatización de las rentables), resulta muy de agradecer la publicación de esta obra, que analiza el caso de una región relativamente atrasada en la que, potencialmente, la empresa pública puede jugar un papel productivo complementario a la insuficiente iniciativa privada.

El objetivo del libro es doble. Por un lado, el autor, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Sevilla, expone la realidad de la empresa pública en Andalucía (que comprende las empresas públicas regionales, las participadas y la empresa pública estatal) y analiza los efectos que genera en su economía. Por otro, se propone participar en el debate existente en la actualidad sobre la empresa pública, incorporándole la perspectiva regional, más adecuada según numerosos autores para la aplicación de políticas de oferta y, en principio, para utilizar un instrumento como la empresa pública. El trabajo no constituye una sola investigación, sino que es la suma de varios estudios que contribuyen a la formulación de conclusiones generales. Así, contiene una diversidad de enfoques y tratamientos en los que se combinan la discusión teórica con la ordenación y análisis del universo de empresas públicas, con diversos análisis sobre cada grupo de empresas y con el estudio de un caso.

El libro consta de cinco capítulos. En el primero se analiza el marco teórico de la política industrial, se contemplan aportaciones de autores que valoran las posibilidades de fomento económico de

la empresa pública, especialmente en ámbitos regionales, se plantea el debate sobre la existencia de la empresa pública, y se incluye una breve referencia al papel de la empresa pública en España y sus perspectivas. En el capítulo 2 se analizan las empresas públicas estatales en Andalucía, abordándose su presencia e incidencia en la economía regional. El tercer capítulo está dedicado a la empresa pública y participada regional, analizándose también la política de empresa pública de la Junta de Andalucía.

El capítulo 4 es un estudio de caso, singularizado en Construcciones Aeronáuticas, S.A., en el que se combina una doble motivación: el análisis de una empresa pública de las más relevantes de Andalucía y un ejemplo particularmente significativo de una iniciativa de política industrial activa de gran entidad: los convenios entre la Junta de Andalucía y la empresa para impulsar el sector aeronáutico en la región.

Finalmente, en el último capítulo se recogen unas reflexiones en las que se combinan las perspectivas derivadas del debate teórico con la realidad de la empresa pública en Andalucía.

Se trata, en fin, de un libro de gran rigor en el análisis, claridad expositiva y una sistemática muy ordenada, del que José Luis García Delgado dice en su Prólogo que constituye «un punto de referencia inexcusable» y «un trabajo académico sobresaliente, donde... se abordan algunas de esas cuestiones que no es posible, ni razonable, seguir aplazando por más tiempo; un libro que ha de ayudar, que duda cabe, a centrar el necesario debate —previo a cualquier línea futura de política— sobre la empresa pública en Andalucía».

M.ª Eugenia Callejón

