

# ICE

Información Comercial Española. Revista de Economía  
SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO Y TURISMO  
MINISTERIO DE ECONOMIA

---

## Consejo Científico

Fabián Estapé, E. Fuentes Quintana, Luis Gámir, Jaime Requeijo, L. A. Rojo, J. L. Sampedro,  
Ramón Tamames, Gabriel Tortella, Félix Varela, M. Varela Parache, Angel Viñas.

## Consejo de Redacción

José Antonio Alonso, Luis Cacho, Jaime Caruana, Juan Ramón Cuadrado Roura, Guillermo de la Dehesa,  
Juan José Durán, Vicente Javier Fernández, Carlos Gómez, Luis de Guindos, Gloria Hernández,  
Mañuel Lagares Gómez-Abascal, Luis Linde de Castro, Federico Prades, Gonzalo Ramos,  
Alberto Recarte, Francisco Utrera Mora

---

## Director

Enrique Verdeguer Puig

## Director adjunto

Enrique Feás Costilla

## Redacción

M<sup>a</sup> Luisa Gómez de Pablos (Jefe de Redacción), Isabel Sampedro, Pilar Herrero, Montserrat Carrasco

---

## Portada

Manuel Alvarez Junco

## Diseño gráfico

César Bobis y Nacho Urbina

## Maquetación

Jesús Ramírez

---

## Redacción y Administración

Paseo de la Castellana, 162, planta 5. Madrid 28071  
Teléfonos (91) 349 39 65, (91) 349 60 33 y (91) 349 39 66. Fax (91) 349 36 34

## Distribución y Suscripciones

Plaza del Campillo del Mundo Nuevo, 3. Madrid 28005  
Teléfono (91) 506 31 80. Fax (91) 527 39 51  
Suscripción anual (8 volúmenes/año): 10.000 ptas. (60 euros). Precio de este ejemplar: 2.000 ptas. (12 euros).

---

ICE no se solidariza con las opiniones expresadas en los artículos que publica, cuya responsabilidad corresponde a los autores.

---

ICE retiene todos los derechos de los artículos editados, aunque tiene como práctica habitual autorizar la reproducción siempre que se cite la publicación y se cuente con el permiso del autor. La autorización deberá solicitarse por escrito a la Redacción de ICE.

---

Imprime: **grafoffset sl** - Getafe (Madrid)

ISSN: 0019-977X

Depósito legal: M. 3.740-1958

N.I.P.O.: 375-02-005-9

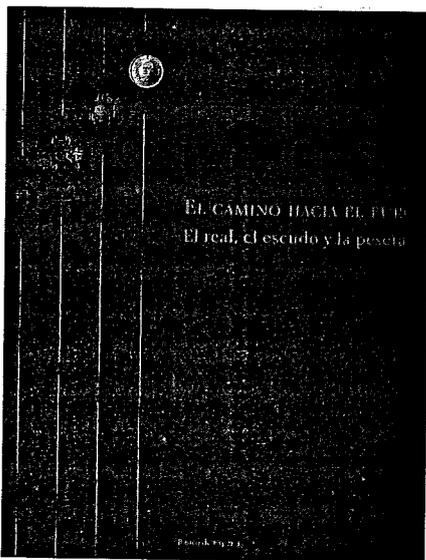
© Información Comercial Española - 2002

## NOTAS CRITICAS

### EL CAMINO HACIA EL EURO. EL REAL, EL ESCUDO Y LA PESETA

#### Varios autores

Volumen realizado para la  
Exposición de monedas y billetes  
Banco de España. Madrid  
349 páginas



Los venecianos se resistían a creer a Marco Polo cuando les contaba que en China a cambio de un «trozo de papel» se podían adquirir vestidos, alimentos..., práctica que habían introducido los mongoles a finales del siglo X en lo que parece ser el origen del papel moneda. Y, aunque ya no nos sorprendía algo tan aparentemente sencillo y de uso cotidiana-

no, hace escasamente unas semanas muchos mirábamos nuestros primeros billetes de euro con el extrañamiento del famoso viajero italiano. Es cierto que antes de tenerlos en la mano ya sabíamos todo tipo de detalles sobre la complicada operación logística que iba a permitir distribuir los euros desde las fábricas de moneda a los bolsillos de millones de personas. Pero un billete de banco implica seguridad, confianza —el mismo adjetivo «fiduciario», con el que se califica a los billetes de banco (moneda fiduciaria) se deriva etimológicamente de la palabra latina «fiducia», confianza— y, a pesar de lo que se nos había intentado tranquilizar, muchos de nosotros «hasta que no lo vimos, no lo creímos».

La puesta en circulación del euro es un buen motivo para reflexionar sobre los antecedentes de la nueva moneda. Este libro, realizado a propósito de la exposición de monedas y billetes del Banco de España, (que ha durado hasta el 24 de febrero de 2002) ha contado con destacados especialistas en el tema monetario (Carlos Marichal, Pedro Tedde, Gabriel Tortella, Pablo Martín Aceña, Luis Angel Rojo, José Luis Malo de Molina, Teresa Tortella y Eugenio Domingo Solans) para ilustrar el último período de la historia monetaria española, los siglos XIX y XX. Al tiempo, se hace un interesante catálogo de fotografías comentadas, donde aparecen las cuatro monedas básicas del período: el real, el escudo, la peseta y nuestra «ya querida» moneda. Junto a los billetes emitidos por el Banco

de España desde 1856, que en 1874 consiguió el privilegio del monopolio de emisión, se exhiben los de sus bancos antecesores, el Banco de San Carlos, el de San Fernando y el Banco de Isabel II.

No es la primera vez en que hemos tratado de ajustar nuestro sistema monetario a patrones europeos. En 1848, la reforma de Isabel II intentaba adaptar nuestra primera moneda, el real de plata (creado allá en el siglo XIV), al sistema métrico decimal, con el objetivo de facilitar los cambios internacionales. El real se utilizó ininterrumpidamente hasta mediados del siglo XIX como unidad del sistema y sufrió muchas alteraciones y fluctuaciones. La mayoría de las transacciones comerciales, desde finales del siglo XVII, se efectuaron utilizando el real de vellón (aleación de plata y cobre) como moneda de cuenta.

En 1864 una nueva reforma sustituye el real por el escudo de plata, equivalente a 10 reales, quizá para facilitar el comercio con América. Debido a la crisis internacional de mediados de los años 1860, esta reforma apenas llegó a ponerse en práctica.

El mayor espacio del libro se dedica a ilustrar la vida de la peseta, establecida en 1868 como moneda única para todo el país. Figuerola se proponía adaptar el valor de esta moneda al de las unidades europeas de los países integrados en la llamada Unión Monetaria Latina (1865): Francia, Suiza, Italia y Bélgica. Aunque España finalmente no se adhirió a la Unión, la peseta quedó en sus inicios ajustada a las monedas de estos países.

Entonces equivalía a cuatro reales, y estaba dividida en 100 céntimos. Las piezas se acuñaron en oro, plata y bronce. La de 10 céntimos tenía en su reverso una figura de un león sujetando un escudo de España. El público la llamó inmediatamente «perro», en alusión al león, y por eso derivó en «perra gorda», llamándose la de 5 céntimos «perra chica».

La moneda de oro dejó de acuñarse en 1904 y el último ejemplar en plata fue la peseta de 1933. Desde esa fecha la moneda se ha compuesto de aleaciones de metales pobres. A partir de 1940 era de cobre-aluminio y, por su color dorado, se la conoció como «rubia». La peseta ha tenido desde su creación importantes fluctuaciones en su valor intrínseco y cambiario, pero sobrevivió a la pérdida de las últimas colonias del imperio español, a dos guerras mundiales y a una guerra civil.

Con la peseta se alcanzaba la unificación del sistema en la península y se equiparaba la unidad española a algunas monedas europeas de la época; con el euro ahora se consigue la plena integración monetaria en Europa. Esto significa que los bancos centrales de doce países miembros de la Unión han renunciado no sólo a sus respectivas monedas nacionales, sino también a sus atribuciones y competencias en materias monetarias en favor de una nueva institución, el Banco Central Europeo.

El euro, a pesar de su juventud ya, tiene también su historia. A partir del 1 de enero de 1999 se consolidaba como moneda reconocida en los mercados internacio-

nales y su utilización se generalizaba en las operaciones realizadas en bancos y empresas, si bien no circulaba aún físicamente. Pero ya en 1979 se creó el Sistema Monetario Europeo en torno al ecu, al que España se adhirió en 1989. En 1991, en el Tratado de Maastricht, se definieron los criterios de convergencia que deberían cumplir los países que aspirasen a formar parte de la Unión Económica y Monetaria. El Consejo Europeo, reunido en Madrid en 1995, redactó las bases de la Unión Económica y Monetaria.

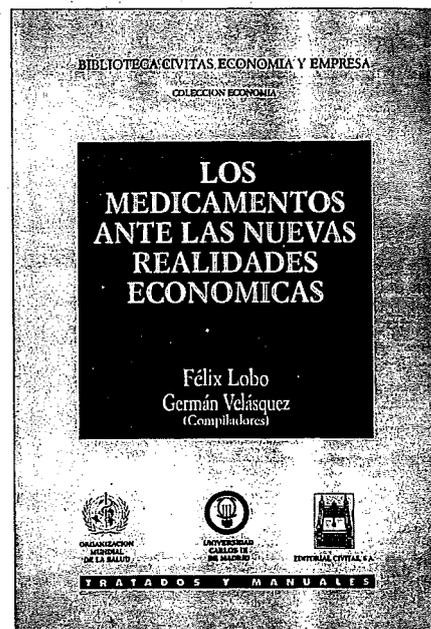
Desde entonces el Instituto Monetario Europeo, antecesor del actual Banco Central Europeo, con sede en Francfort, empezó la selección de diseños y tipos para los nuevos billetes. El sistema del euro se compone de siete billetes y ocho monedas diferentes. A partir de enero de 2002 los euros se han puesto en circulación en los doce países que cumplieron los criterios de convergencia: Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo, los primeros que formaron la CEE, y España, Austria, Finlandia, Grecia, Irlanda y Portugal. Como ya sabemos, las monedas tendrán una de las caras común a todos los países integrados en la zona euro y la otra presentará tipos elegidos por cada uno de los países. Y los billetes, diseñados poniendo especial atención a las medidas contra la falsificación se convertirán, como sucedía con la peseta, en el objeto de deseo de la mayoría de los españoles.

*Estrella Trincado Aznar*

## LOS MEDICAMENTOS ANTE LAS NUEVAS REALIDADES ECONOMICAS

**Félix Lobo y Germán Velásquez (compiladores)**

Biblioteca Civitas Economía y Empresa. Colección Economía Tratados y Manuales  
Madrid, 1997. 271 páginas



En el volumen objeto de esta reseña: «Los medicamentos ante las nuevas realidades económicas» se recogen las ponencias presentadas al Seminario de Estudios Sociales de la Salud y los Medicamentos, organizado por la Universidad Carlos III de Madrid, junto con la Organización Mundial de la Salud, con el propósito de reflexionar y discutir sobre las nuevas realidades económicas y su influencia sobre los servicios de la salud,

School (Young, Lionel Robbins) y el problema en Keynes, para concluir con el triunfo de las doctrinas abstractas, que olvidan los datos condicionantes históricos, con los que se muestra muy crítico, por su falta de realismo y su alejamiento de la realidad económica.

El libro concluye con un intento de abordar el tema de la especificidad en una teoría general, que a nuestro parecer es altamente tributaria de los tipos ideales de Weber, y que no constituye la parte más lograda del libro, ni tiene la brillantez del recorrido histórico, pero que sí tiene el enorme valor de plantear un problema sin resolver, quién sabe si porque nos encontramos con lo que los filósofos griegos denominaban una aporía, un problema sin solución. Este problema sin resolver, el del carácter histórico, singular, de las teorías sobre la sociedad, por el mismo hecho de la historicidad de las sociedades se vuelve más alarmante en las doctrinas de carácter universal, que suelen servir para justificar posiciones de poder conservadoras, negando la realidad de un mundo en permanente construcción y cambio. Como diría Popper, estamos en una búsqueda sin término, aunque algunos intensamente querrían ponerle punto final.

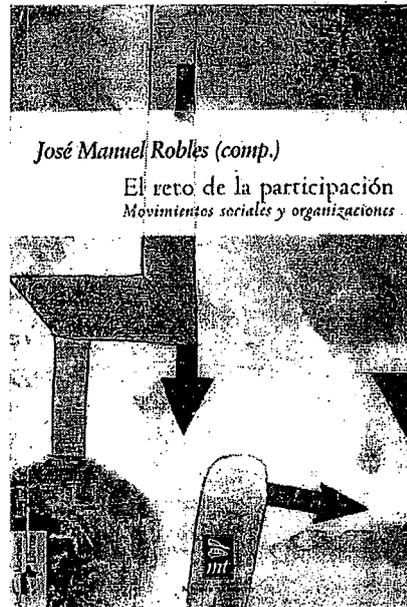
Recomendamos la lectura del libro que tiene la enorme virtud de su gran erudición y plantear un problema agudo que se discutió mucho y que continúa sin resolver.

**Miguel Ángel Díaz Mier**  
Universidad de Alcalá

**Antonio M. Ávila Álvarez**  
Universidad Autónoma de Madrid.  
TPGA

**EL RETO DE LA PARTICIPACIÓN. MOVIMIENTOS SOCIALES Y ORGANIZACIONES: UNA PANORÁMICA COMPARATIVA.**

**José Manuel Robles**  
(compilador)  
Antonio Machado Libros, 2002,  
Madrid, 432 págs.



**¿Vale la pena moverse?**

A pesar de que el siglo XX haya estado marcado por la inacción política, varios fenómenos sociales han activado la participación ciudadana. La compilación de trabajos realizada por José Manuel Robles, *El reto de la participación*, analiza estos movimientos sociales en el contexto económico y político del actual siglo XXI. Procura mostrar, desde una perspectiva amplia y plural que es muestra de su verdadera complejidad, cómo funcionan y qué podemos esperar de estos comportamientos colectivos.

El libro se divide en tres bloques. En el primero se analizan las redes de acción colectiva crítica en el contexto de la idea de nación, Estado, economía y globalización. En cierto modo, se ha disuelto el binomio clásico carrera profesional-identidad personal, lo que ha llevado a un creciente proceso de individualización, «la irrechazable obligación individual de hacer el mundo o de construirse una autobiografía», en palabras de A. Giddens. Este proceso de individualización contrasta con el surgimiento de identidades grupales fundamentadas en aspectos culturales y nacionales que han sido foco de grandes manifestaciones públicas. En este libro, Ramón Adell analiza el ejemplo del nacio-

damental para comprender la realidad del trabajo voluntario: la institucionalización y estatalización del voluntariado, que lleva a proponer un nuevo modelo de bienestar social en el que el voluntariado se presenta como un agente destacado. Por su parte, Serrano del Rosal y García Rodríguez hacen un esfuerzo integrador de la acción racional y la construcción de la identidad. Aunque algunos individuos puedan participar para formar así su identidad, ello no significa que no traten de maximizar su interés: por ejemplo, pertenecer a un sindicato puede que sea el interés que mejor explicaría su participación. Por último, José Manuel Robles hace uso de una teoría de psicología social, la de la atribución, que estudia la forma en que los individuos en su vida diaria construyen explicaciones y determinan las causas de los acontecimientos que les rodean.

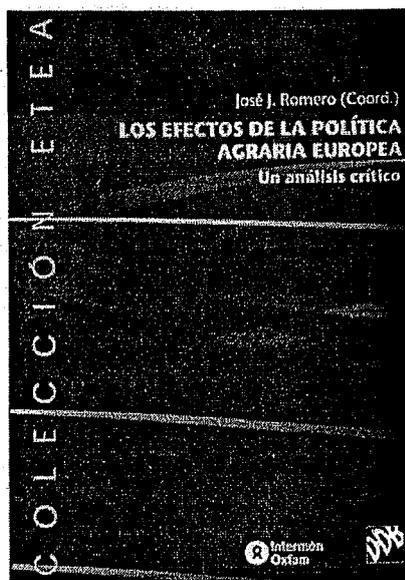
En conclusión, este libro, de temas actuales tratados con rigor y un enfoque de gran interés, puede ayudar, tanto al lector iniciado como al que intenta aproximarse por primera vez al fenómeno de la sociedad global, a comprender la causa y consecuencias de que la chispa para sacar las pancartas de protesta esté actualmente tan presta a encenderse.

Estrella Tancado Aznar

## RESEÑAS

### LOS EFECTOS DE LA POLÍTICA AGRARIA EUROPEA. UN ANÁLISIS CRÍTICO

José J. Romero (Coord.)  
Intermón Oxfam. Editorial  
Desclée De Brouwer, S.A., 2002,  
326 páginas.



El estudio que reseñamos es un informe elaborado por el equipo de ETEA\* en respuesta a un encargo de *Intermón Oxfam* dentro de la campaña sobre las normas del comercio internacional y su impacto

\* Institución Universitaria de la Compañía de Jesús, adscrita a la Universidad de Córdoba.

en las poblaciones pobres de todo el mundo, lanzada en abril de 2002 por dicha organización. Tras un primer trabajo que lleva por título «Cambiar las reglas: Comercio, globalización y lucha contra la pobreza», y cuyo eje temático ha sido el de «ganadores y perdedores» en el sistema multilateral de comercio, el presente informe tiene como objetivo ser un complemento que incida sobre los efectos de las políticas agrícolas del Norte, y se dedica, en particular, a la desarrollada por la Unión Europea.

Dentro de la magnitud y complejidad del tema, la intención manifestada por los autores se dirige a exponer, con total apertura al diálogo y al debate, el estado de la cuestión en lo referente al origen de la PAC, sus características, sus efectos externos e internos, positivos y negativos, su evolución y su reforma orientada a un enfoque más «ruralista», así como los rasgos que, a su juicio, debiera tener una política agraria y rural europea más respetuosa con los intereses del Sur.

La obra se estructura en cinco bloques, el primero de los cuales desarrolla las claves del éxito de la PAC por su efecto cohesionador en la misma UE, como son su fidelidad a las raíces y su evolución hacia la supranacionalidad, manteniendo el objetivo primordial de la

**POLÍTICA TECNOLÓGICA E INNOVACIÓN. EVALUACIÓN DE LA FINANCIACIÓN PÚBLICA DE I+D EN ESPAÑA**

**Joost Heijs**

Consejo Económico y Social  
Diciembre 2001, Madrid  
267 págs.



En las últimas décadas, la política tecnológica ha tenido una importancia creciente dentro de los presupuestos de la Administración pública. Esta mayor atención del Estado se basa en el supuesto de que la innovación es un factor clave para el crecimiento económico. Sin embargo, la evaluación de las innovaciones tecnológicas en España no ha sido sistemática. La mayoría de las evaluaciones llevadas a

cabo hasta ahora no están publicadas oficialmente y se han convertido en «literatura gris», y los análisis de I+D todavía no tienen su propia posición en el mundo científico. No cabe duda de que no todos los responsables de la política están interesados en una evaluación de sus actividades. El presente libro, fruto de un estudio del neerlandés Joost Heijs, hace explícito ese vacío y analiza la financiación pública de las actividades innovadoras empresariales. Con una metodología propia, se centra en la evaluación de los créditos blandos para proyectos de I+D ofrecidos por el Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), organismo del Ministerio de Industria y Energía creado en 1977, que se ha consolidado como uno de los organismos clave en la promoción de la innovación y desarrollo tecnológico empresarial españoles. El autor, además, mide la trascendencia de las ayudas del CDTI para el tejido productivo español.

El libro rastrea entre las metodologías utilizadas para identificar los argumentos teóricos que justifican la intervención estatal en el campo de la innovación. Sin embargo, en lugar de escoger un método como argumento de autoridad, el autor enriquece el análisis haciendo complementarios los distintos enfoques. Por una parte, introduce la literatura de los fallos de mercado; por otra, los estudios de las imperfecciones del mercado o las teorías del crecimiento endógeno que han defendido que la tecnología es uno de los factores más relevantes de la generación

del crecimiento económico; por último, desarrolla el enfoque evolucionista que se centra en la importancia del aprendizaje —colectivo— y en las sinergias originadas por la interacción de los distintos elementos del sistema de innovación.

Adelantar algunas de las conclusiones sobre la política tecnológica del citado CDTI podrá despertar, sin duda, interés en la lectura de este libro, tanto en los especialistas en la materia de la innovación tecnológica, como en los interesados en cuestiones económicas en general. La conclusión más importante respecto a la difusión de las ayudas del CDTI es que las empresas no innovadoras no acuden a este tipo de ayudas. Además, los instrumentos de financiación de la I+D apoyan sólo a las empresas con actitud innovadora ya establecida. Por tanto, las políticas tecnológicas actuales tienden a profundizar el nivel tecnológico de las empresas beneficiarias, pero apenas tienen un efecto amplificador sobre el número de empresas innovadoras del sistema productivo, algo que podría ser importante para un país como España, donde hay relativamente pocas empresas que lleven a cabo actividades innovadoras.

Se ha detectado que algunos grupos de empresas no han podido aprovechar las ayudas estatales gestionadas por el CDTI. Pero, a pesar de que la difusión de ayudas del CDTI en el sistema productivo no siempre ha sido equilibrada, no se puede afirmar que este organismo intervenga de forma directa y activa en el desarrollo tecnológico del sistema pro-

ductivo. El CDTI pretende ser un agente financiero neutral. Existen indicios que eximen al CDTI de la responsabilidad de exclusión de ciertos tipos de empresas. La tasa de cobertura de las PYME es muy reducida porque el CDTI ofrece créditos blandos a aquellas empresas que realizan actividades innovadoras formalizadas en proyectos de I+D. Eso implica que beneficia sobre todo a las empresas con proyectos de innovación bien articulados, mientras que las empresas con actividades innovadoras de menor envergadura no acuden a este tipo de ayuda. Además, la falta de capacidad de gestión de las pequeñas empresas poco innovadoras dificulta su entrada en los programas del CDTI. En muchas ocasiones, a las empresas pequeñas les falta tiempo y recursos para informarse sobre ayudas estatales de las que se podrían beneficiar y para preparar las solicitudes. Esos costes «no económicos» hacen que estas empresas se autoexcluyan de las ayudas.

Respecto a los resultados presentados en la difusión y la importancia de las ayudas del CDTI para las empresas, se puede indicar que, a pesar de su escasa difusión para las empresas productivas en general, las ayudas han sido muy importantes para las empresas innovadoras españolas en su conjunto. Se podría esperar que las empresas grandes, con un mayor poder de mercado, tuvieran más facilidades de convertir los resultados tecnológicos en comerciales. Sin embargo, de forma inesperada, parece que las empresas más grandes tienen un

menor grado de éxito tecnológico o comercial. Este resultado podría estar relacionado con el proceso de selección de los proyectos de las grandes empresas. Por otra parte, las empresas del sector servicios tienen un grado de cumplimiento relativamente bajo, y eso no se puede atribuir ni a la complejidad de sus actividades innovadoras, ni al esfuerzo reducido en I+D. Para evitar estos resultados perversos, el autor propone mejorar los análisis de las solicitudes de sus proyectos y realizar un mayor seguimiento durante el desarrollo de los proyectos, o que se proporcionen ayudas adicionales, como consultoría técnica o comercial. Las empresas pertenecientes a los sectores basados en I+D también reflejan un menor grado de cumplimiento de los objetivos, pero su menor éxito no se debe a la falta de capacidad tecnológica sino a la posible complejidad de sus proyectos.

Finalmente, se puede inducir del estudio de la relación entre la cooperación y la eficacia de las empresas que la colaboración, sobre todo con proveedores y usuarios, tiene una influencia positiva sobre los resultados de los proyectos innovadores, mientras que la cooperación con organismos públicos de investigación u otras empresas no aportan una mayor eficacia.

Todas estas conclusiones y propuestas, que han llevado a que este estudio fuera premiado por el Consejo Económico y Social, además del nuevo enfoque metodológico omnicompreensivo que utiliza el

autor, hacen de este libro una interesante ayuda para la comprensión de la política tecnológica en España. El autor intenta, además, abrir nuevas posibilidades para incentivar la innovación empresarial en las empresas españolas y para lograr un acercamiento a los niveles tecnológicos de los países punteros en innovación.

**Estrella Trincado Aznar**  
Facultad de Ciencias  
Económicas y Empresariales  
UCM

## RESEÑAS

### **LA POLÍTICA DE VIVIENDA EN ESPAÑA. ANÁLISIS DE SUS EFECTOS REDISTRIBUTIVOS**

**M<sup>a</sup> Teresa Sánchez Martínez**  
Editorial Universidad de Granada  
ISBN:84-338-2830-4

El mercado español de la vivienda ha experimentado fuertes convulsiones en las dos últimas décadas. Se caracteriza por tener un alto porcentaje de viviendas en propiedad, un parque de alquiler insuficiente, y un elevado número de viviendas secundarias y vacías.

Los desequilibrios del mercado, entre demanda y oferta de vivienda y sus continuas paradojas, hacen que continuamente se hable del «problema de la vivienda», como algo ya habitual entre los

conquista de mercados fuera de sus fronteras.

América Latina constituye, en función de determinados parámetros, el mercado de expansión natural de nuestro país. Así lo han entendido al menos una buena parte de las empresas multinacionales españolas, que en tan sólo una década (1990-2000) han comprometido en la región en torno a 100.000 millones de euros en inversiones; de ahí que estos años sean conocidos como la «década dorada» de las inversiones españolas en América Latina.

Ramón Casilda Béjar, economista con amplia experiencia, especializado en las áreas de finanzas y banca, analiza en este libro aquellos años de profusa inversión española en la zona desde diversos puntos de vista: histórico, geográfico y estratégico.

La primera parte del libro ofrece una visión histórica de América Latina, desde el modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones, hasta los procesos de integración regional, como MERCOSUR o ALCA. Se aborda también el panorama de las principales economías de la región, incluyendo los aún recientes acontecimientos en Argentina.

En la segunda parte del libro se trata de una manera monográfica el proceso de internacionalización

de la empresa española en América Latina en la década de los noventa.

En el libro se abordan los casos de los principales grupos bancarios españoles (SCH y BBVA) y multinacionales de nuestro país, como Telefónica, Repsol YPF o las eléctricas Iberdrola y Unión Fenosa.

La obra aporta valiosa información para comprender hasta qué punto América Latina y España se encuentran unidas, no sólo como resultado de una historia íntimamente relacionada que se remonta a más de quinientos años, sino como consecuencia del impresionante proceso inversor llevado a cabo en la década de los años noventa.

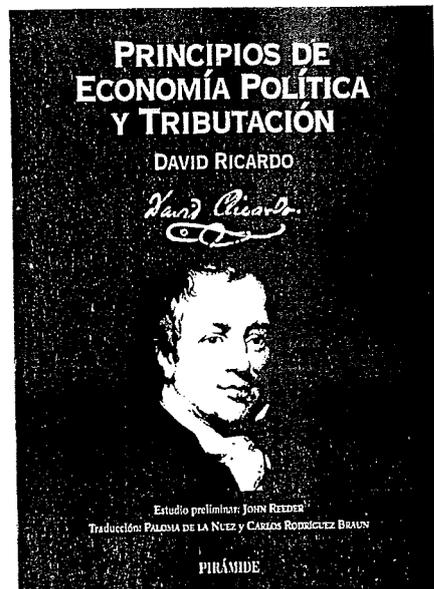
**Redacción de ICE**

## PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN

**David Ricardo.**

Estudio preliminar de John Reeder y traducción de Paloma de la Nuez y Carlos Rodríguez Braun. Ediciones Pirámide, 2003, Madrid, 356 páginas.

Pirámide acaba de sacar al mercado hispanohablante una nueva edición de los *Principios de Economía Política y Tributación* de David Ricardo, traducidos por Paloma



de la Nuez y Carlos Rodríguez Braun. Los que conocen la obra de este insigne economista clásico, saben que *eso* es una buena noticia.

Ya existía, desde 1973, una traducción de los *Principios* publicada en Fondo de Cultura Económica y manejada masivamente en España e Hispanoamérica. La edición del FCE se basaba en las *Obras* de Ricardo a cargo de Piero Sraffa que la Cambridge University Press editó en 1950; y seguía el ejemplo de Sraffa, al introducir las notas y prólogos que han hecho célebres los volúmenes de CUP. Por ello, el volumen del FCE relegó otras versiones del libro en español. Sin embargo, la traducción sufría de evidentes deficiencias, denunciadas reiteradamente por los especialistas. El propio Rodrí-

en su obra de 1960 *Producción de mercancías por medio de mercancías*, introduce ideas de Ricardo hasta el punto de crear la escuela neoricardiana, crítica de algunos postulados de la síntesis neoclásica. También, Barro en 1974 formuló el principio de equivalencia ricardiana, sugiriendo que los individuos descuentan el valor nominal capitalizado de su corriente de renta para permitir el pago futuro de los impuestos destinados a servir la deuda. Por ello, como de hecho afirmaba Ricardo, es preferible establecer impuestos que emitir deuda pública, incluso en período de guerra, dado que la carga de la deuda no se desplaza hacia delante, sino que existe en el mismo momento en que se crea.

Los últimos años de su vida Ricardo los dedicó a la actividad política, disfrutando de un escaño como radical independiente del Parlamento británico. También, asistió a las reuniones del famoso *Club de Economía Política*, fundado en Londres en 1821 y compuesto por economistas, hombres de negocios, altos funcionarios... que se reunían para discutir temas de interés propuestos por sus miembros. Es decir, Ricardo se dedicó, finalmente, a debatir sus propios *Principios*, que habían revolucionado la comprensión de la actividad monetaria, del intercambio y

de la tributación. Igual que Ricardo usó sus teorías como objeto de fructífero replanteamiento, el lector podrá acercarse a él con esa misma mentalidad, abierta al debate.

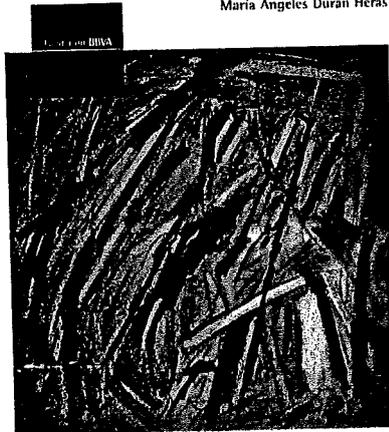
**Estrella Trincado Aznar**

### LOS COSTES INVISIBLES DE LA ENFERMEDAD

**M.ª Ángeles Durán Heras**  
Fundación BBVA, 2.ª edición,  
diciembre 2002, 391 páginas.

#### LOS COSTES INVISIBLES DE LA ENFERMEDAD

Maria Ángeles Durán Heras



El presente estudio es el resultado de diez años de investigación sobre las demandas sociales vinculadas al cuidado de la salud. Establece un análisis que integra, des-

de un punto de vista unitario, los aspectos económico, laboral y de la opinión pública sobre los costes monetarios y no monetarios de la enfermedad.

El contraste de la información manejada, obtenida principalmente a partir de encuestas sobre el impacto de la enfermedad y la discapacidad en la vida cotidiana del enfermo y de su entorno, con las fuentes más convencionales de análisis de los costes del sector sanitario, hace aparecer resultados tan sorprendentes que justifican por sí solos estudios como el presente. Los cambios demográficos y aquellos impuestos por el avance tecnológico configuran nuevas estructuras en nuestra pirámide social, que plantean un primer interrogante acerca de la magnitud de la denominada «demanda insolvente» dentro de diez o veinte años.

Por otro lado, la obra aborda, a través de la enfermedad, cuestiones no resueltas del contrato social, de las nuevas interacciones entre los agentes sociales. Ante la aparición de situaciones de desigualdad y dependencia por la reasignación de cargas, se impone, en primer lugar, un previo y cuidadoso análisis semántico. El uso mismo del término paciente en lugar de usuario o consumidor de determinados servicios a los que se asigna la corres-

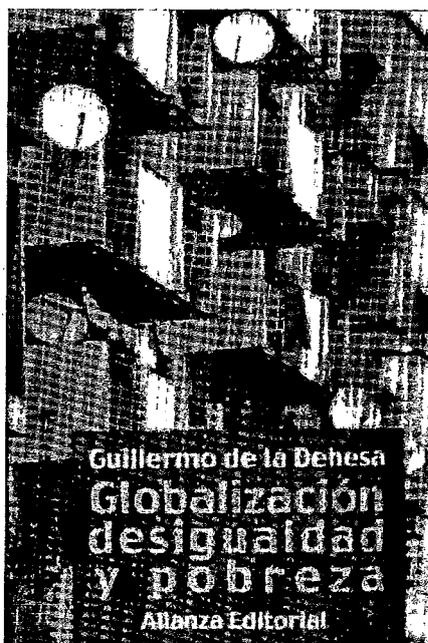
## LOS LIBROS

En resumen, el libro resulta esencial para todos aquellos interesados en la seguridad alimentaria tanto desde un punto de vista amplio como desde su aplicabilidad específica a sectores concretos. Constituye un marco de referencia para académicos, empresarios y funcionarios que necesiten una base de trabajo en el complejo pero atractivo campo de la seguridad alimentaria.

*Julián Prado Crespo*

### GLOBALIZACIÓN, DESIGUALDAD Y POBREZA

**Guillermo de la Dehesa**  
Alianza Editorial,  
Madrid, 2003  
311 páginas



Tras la publicación de su libro *Comprender la Globalización* en el que Guillermo de la Dehesa trataba

de popularizar el sentido y las consecuencias de la palabra «globalización», que está en boca de todos pero que tiene un sentido bastante difuso, si no oscuro, el autor escribe ahora otro libro, *Globalización, desigualdad y pobreza*, en que defiende que la Globalización, en contra de lo que se suele considerar de ella, reduce la pobreza y la desigualdad en el mundo. De la Dehesa dice que es necesario que el mundo se globalice más, y no menos, y, además, que lo haga pronto o... antes de que sea demasiado tarde. Como en el primer libro, el autor utiliza un lenguaje sencillo con un objetivo pedagógico que hacen de ésta una publicación al alcance de todos y del interés del público en general. Sin embargo, y al tiempo, la evidencia empírica y los datos económicos que utiliza proporcionan al libro el rigor suficiente para ser del interés del especialista.

De la Dehesa defiende que la fuente más importante de prosperidad económica es el progreso científico y tecnológico. Las condiciones de vida han mejorado tanto en los últimos dos siglos en algunos países porque el progreso tecnológico se ha acelerado espectacularmente. Antes, la mayoría de la población de esos países vivía en condiciones que hoy llamaríamos de pobreza, y las crisis de subsistencias eran recurrentes, lo que hacía que la población creciera muy despacio e, incluso, que se diezmará cuando las enfermedades endémicas decidían

recortarla. Tras la revolución industrial y el desarrollo del capitalismo, hacia 1820, esa vida triste y negra quedó atrás para Europa, donde la renta real por habitante ha ido creciendo de manera ininterrumpida, o interrumpida sólo por las guerras, con las que el hombre parece buscar ciegamente su autodestrucción, o por las políticas proteccionistas de los gobiernos. De 1820 a 2000 la esperanza de vida al nacer ha pasado de ¡26 a 66 años!

Pero el progreso técnico tiene un problema: al tiempo que genera más riqueza para todos crea más desigualdad y pobreza relativa para los que se quedan descolgados de ese incremento de riqueza. Sin embargo, aunque pueda producir temporalmente desigualdad, consigue que casi todo el mundo esté mejor en términos absolutos. El culpable de esta desigualdad, en cualquier caso, no es la globalización. De hecho, ésta lo que hace es reducir esas diferencias en el largo plazo, dado que difunde los descubrimientos tecnológicos, de los que algunos países tienden a tomar más ventaja al principio, como parte del beneficio del innovador. Los países que se han globalizado más rápidamente han podido crecer más deprisa y reducir sus niveles de pobreza. La Globalización, cuando los gobiernos la han permitido y los empresarios han querido arriesgarse a tomar ventaja de ella, ha permitido que los costes de distribución de los bienes y servicios, así como de las ideas,



innovaciones o avances tecnológicos, decrezcan.

Eso no implica que la Globalización no tenga, para algunos, consecuencias perversas. Según el autor, como todo proceso de cambio, tiene efectos económicos, sociales, políticos y culturales negativos que no se pueden obviar y que tienen que evitarse a través de una red de seguridad y ayuda para aquellos marginados de ella. Pero, para la gran mayoría de los ciudadanos del mundo, la globalización supone una mejora de sus condiciones de vida y bienestar.

Guillermo de la Dehesa se basa en el modelo clásico para afirmar que la globalización permite que se asignen de manera más eficiente los recursos internacionales y que los países se especialicen en las producciones en las que son más competitivos relativa o absolutamente. Además, permite la difusión rápida de las tecnologías y que las empresas de países desarrollados se establezcan en los países en desarrollo para producir más eficientemente, aportando capital y tecnología así como empleo al país donde están ubicadas las filiales, lo que reduce en su mayor tasa de crecimiento y de salarios y en mayores niveles de renta. Además, permite que los pobres puedan emigrar a países ricos y, por tanto, que puedan conseguir mejorar su condición de vida tanto los inmigrantes como sus familiares del país de origen, a los que les llegan las remesas del

producto de su trabajo. Además, a la vuelta de estos emigrantes, el país de origen se ve beneficiado de los conocimientos adquiridos por éstos, lo que puede llevar a que se difundan, de nuevo, las tecnologías.

Una de las condiciones fundamentales para que la globalización se profundice es que los países desarrollados acaben con el proteccionismo de sus producciones agrícolas y de bienes intensivos en mano de obra, artesanales, que son los bienes que la mayoría de los países en desarrollo pueden exportarles. La sobreproducción que crean las subvenciones agrícolas de países desarrollados hace que los precios de los bienes agrícolas internacionales se reduzcan a precios de *dumping*, hundiendo los posibles ingresos de los países subdesarrollados. Además, es necesario que los países en desarrollo reciban flujos crecientes de inversión directa extranjera y, por tanto, que reduzcan su proteccionismo financiero y comercial, lo que permitiría que hubiese más comercio entre ellos. Por último, hace falta que los países desarrollados permitan la entrada de inmigrantes provenientes de esos países. Así, se suavizaría por un lado la falta de población de los países ricos, por las bajas tasas de natalidad, y por otro el grave exceso de población de los pobres.

Pero, algo realmente sangrante es que la Ayuda Oficial al Desarrollo ha caído en la última década y, además, ahora se concede bilateral-

mente, en parte por razones políticas o para mantener el poder de exportar privilegiadamente desde los países desarrollados a los países pobres bienes que éstos no hubieran comprado si no fuera por ese factor político. Eso lleva a que incremente la corrupción en los países subdesarrollados y a que las instituciones ordenadas que necesitarían para que se produjese su desarrollo económico y político se ensucien con el despilfarro y, directamente, ensucien las manos de sus políticos. Según De la Dehesa, sólo el 0,1 por 100 del PIB de los países ricos, dedicado exclusivamente a la salud, podría salvar a más de 7,5 millones de vidas al año que habrían sido presa de pandemias desoladoras, como la malaria, la tuberculosis o la diarrea. Y, además, ¿es que los países ricos dedican el 2 por 100 del PIB a gastos de armamento!

Pero el mayor problema, en realidad es que es necesario crear instituciones sanas en los países en desarrollo para que los bienes y servicios públicos se orienten al desarrollo y no a proyectos quiméricos, en ocasiones fruto de una retorcida imaginación de algunos, o que simplemente acaben en las cuentas corrientes —siempre situadas en el extranjero— de algunos privilegiados.

Finalmente, De la Dehesa nos insta a actuar con el temor de que un augurio catastrófico se haga real: si los países desarrollados no aceleran la eliminación de sus barreras al

## LOS LIBROS

comercio frente a los países en desarrollo y no se globaliza la economía de forma que reduzca las desigualdades, en los próximos años van a ser masivos los problemas de violencia, terrorismo y guerra —y entonces sí que tendríamos que gastar ese 2 por 100 del PIB. Sólo una mayor apertura puede evitar que el siglo XXI lleve a esa situación derivada de una mayor pobreza y desigualdad y, como decíamos antes, este cambio debe hacerse pronto para que pueda surtir sus frutos... antes de que sea demasiado tarde.

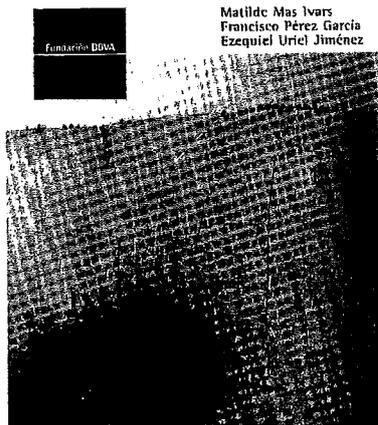
**Estrella Trincado**

### EL STOCK DE CAPITAL EN ESPAÑA Y SU DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL (1964-2000)

**M. Mas Ivars, F. Pérez García y E. Uriel Jiménez**  
Fundación BBVA,  
Bilbao, 2003  
260 páginas

La presente obra actualiza y difunde estimaciones de los *stocks* de capital privado y público en España. Las nuevas series alcanzan hasta 2000 para los datos agregados y llegan a 1998 en las desagregaciones regionales y provinciales. La que ahora se publica es una edición de gran valor tanto para los estudiosos de los procesos de crecimiento eco-

### EL STOCK DE CAPITAL EN ESPAÑA Y SU DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL (1964-2000)



nómico y convergencia regional, como para aquellos interesados en economía y finanzas públicas regionales. Esta calificación se la otorga el intenso uso que los datos publicados en ediciones anteriores ha tenido por parte de investigadores, analistas, responsables públicos y medios de comunicación. Se trata de las únicas series sobre capital homologadas a nivel internacional (OCDE), característica que asegura su coherencia interna y permite la realización de comparaciones con otros países desarrollados. Si se reconoce que la cantidad, la calidad y la oportunidad de las estadísticas son indicadores del desarrollo económico y social de un país, debe celebrarse esta nueva publicación de las series elaboradas por la Fundación BBVA y el IVIE. A ello debe añadirse el anuncio de mejoras metodológicas que en esta edición se

hace, y de las que los estudiosos se beneficiarán próximamente.

Esta obra es el fruto más reciente del prolongado y productivo trabajo del equipo de investigadores del IVIE que bajo la dirección de los profesores Matilde Mas, Francisco Pérez y Ezequiel Uriel lleva más de una década suministrando a los estudiosos una información crucial para entender el proceso de crecimiento de la economía española y el de las economías territoriales (autonómicas y provinciales) que la componen. En la presente edición, se actualizan las series de *stock* de capital público y privado hasta el año 2000 para la escala nacional y hasta el año 1998 para las escalas regional y provincial y se ofrece detalle para 6 subsectores de las Administraciones Públicas (y 11 funciones del capital público) y 23 ramas de actividad. Los autores han refinado considerablemente en esta edición los métodos de valoración del *stock* de capital, en línea con la práctica internacional más depurada, y han revisado correspondientemente las anteriores estimaciones teniendo en cuenta también las nuevas nomenclaturas de los sectores institucionales y ramas de actividad. Partiendo de una información estadística abrumadora, disponible en anexos y en formato digital en la página *web* de la Fundación BBVA ([www.fbbva.es](http://www.fbbva.es)), que el equipo ha reunido debido a la ambición de la tarea, en el texto principal del presente volumen se ofrece la informa-

## NOTAS CRÍTICAS

GUERRA Y PAZ EN EL  
SIGLO XXI. UNA  
PERSPECTIVA EUROPEA

Manuel Castells y Narcís Serra, eds.

### Guerra y paz en el siglo XXI

UNA PERSPECTIVA EUROPEA

TUSQUETS

Manuel Castells  
Narcís Serra (eds.)  
Tusquets Editores.  
Barcelona, 2003,  
208 páginas

Pierre Bezújov buscaba en la guerra una justificación para tener algo por lo que luchar. Pero, como representaba Tolstoi, también en eso se equivocaba. La verdadera lucha estaba, para Tolstoi, en esos simples afanes cotidianos del campesino, en su andar de frente y, a poder ser, en agradable compañía. Algo que no parece nada heroico. Y en eso se halla su grandeza.

Todavía recordamos las impactantes imágenes de los atentados terroristas del 11 de septiembre y de la guerra de Afganistan. Camicaces estrellándose contra «lo que sea» para justificar una lucha, llevándose por delante miles de ilusiones ignoradas y que les interesaba ignorar. Injusticias que se luchan con otra injusticia, como la guerra.

Este libro parte de un tema tan complicado como éste, el de la guerra y la paz. Consta de un conjunto de artículos, de la mano de importantes académicos, expertos y políticos —Manuel Castells, Javier Solana, Pere Vilanova, Ulrich Beck, Mary Kaldor, Eduard Vinyamata, Erkki Tuomioja, Carlos Alonso Zaldívar, Martin Carnoy, Andrés Ortega, Alain Touraine, Pasqual Maragall y Narcís Serra.

Los autores presentan una visión crítica a la respuesta «militar» que el mundo occidental, y en especial EE UU, ha dado a los atentados del 11-S. La política unilateral de EE UU ha transformado la escena geopolítica mundial, que ahora está dominada por el terror. Los EE UU no intentaron buscar las causas de los hechos, para hacerse responsables de las consecuencias de sus acciones. Simplemente, dieron palos de ciego, fruto del rencor. Pero las tensiones continúan vigentes porque no se ha pretendido construir la paz a través del diálogo, sino forzar la paz con la muerte.

Nadie niega que Al Qaeda sea una amenaza a la paz y seguridad

de las personas. Pero, como dice Castells, las redes de terroristas internacionales no tienen ni tenían la capacidad de atacar a los EE UU, al menos sólo en la forma en que lo hicieron ese grupo de iluminados: gracias a la osadía, y ayudados por la incapacidad de los servicios de defensa americanos. EE UU se ha sentido vulnerable por primera vez, y sabe que su sistema de seguridad, basado en la superioridad tecnológica más que en la información o la política, no tiene respuesta a este tipo de ataques. Pero lo que los norteamericanos temen no es el terrorismo en sí. De hecho, a menudo lo han padecido, como muestra la voladura del edificio federal de Oklahoma por parte de un miembro de la milicia estadounidense, en la que hubo 167 muertos. Lo que teme EE UU es la agresión externa, no de un ciudadano americano. Es ese miedo al «otro» lo que ha generado el reflejo defensivo de sanear el mundo para prevenir agresiones.

Es más, lo que verdaderamente temíamos todos en el momento de la agresión a Afganistán era que EE UU no parase ahí. ¿Por qué no, efectivamente, agredir a Iraq, otro lejano enemigo del «eje del mal»? ¿Y por qué no a Irán? Cada agresión, sin embargo, puede generar una dinámica imprevisible, unas consecuencias no queridas que la «todopoderosa» planificación de los EE UU puede no prever. El Oriente Medio ya es de por sí un polvorín: la cuestión palestina y la política agre-

## LOS LIBROS

siva de Israel, la presión pakistaní sobre Cachemira, la agresión rusa a los chechenos... Y además, la presencia de EE UU en los territorios dominados.

Pero no es sólo eso. La crisis económica también afecta a los parámetros políticos, y los últimos escándalos financieros han puesto en duda la confianza en los mercados y sus instituciones de control. Además, el estancamiento de la economía japonesa y los movimientos del precio del petróleo como consecuencia de las guerras afectan a las economías de todo el mundo y al precio de las importaciones energéticas.

Sin embargo, como dice Solana, las causas de la guerra son todavía más profundas. La pobreza es una: no es casualidad que en las zonas más pobres sea donde estallen los conflictos. Además, otras causas son los fracasos políticos y la existencia de Estados que no consiguen legitimidad popular ni funcionar mínimamente bien. Es un círculo vicioso: la situación política es inestable, y cuesta más atraer capitales extranjeros. Eso crea pobreza y hace la situación política inestable. Además, los conflictos ya son globales y nos afectan a todos. Es mucho más difícil aislarse: un apoyo explícito a una parte o a la otra puede provocar represalias directas. Es uno de los precios que hay que pagar por la globalización.

Otra causa de la guerra puede ser no seguir el lema de Mary Kal-

dor, al hilo de la frase de los sesenta «haz el amor y no la guerra». Esta frase, hoy en día, podría ser «haz la ley y no la guerra». La sociedad civil, una sociedad gobernada por leyes basadas en el consenso social, ahora ya no puede basarse en la guerra fría. Ya no hay un «otro» incivil, en forma de bloque. Ahora hay muchos tipos de guerra.

Por ejemplo, hay «nuevas guerras», que son casi como las viejas guerras tribales. Son guerras de guerrillas en redes armadas de grupos paramilitares en torno a un líder carismático que controla territorios concretos y células terroristas. En estas nuevas guerras, la guerra constituye de por sí una forma de movilización política. También está la «guerra-espectáculo», como la de EE UU, a larga distancia con técnicas ultramodernas, sin bajas y con cámaras mostrando cómo corren los hombres ante el silbido de las balas. O «guerras neomodernas», conflictos limitados entre Estados en países en transición que todavía tienen grandes sectores públicos.

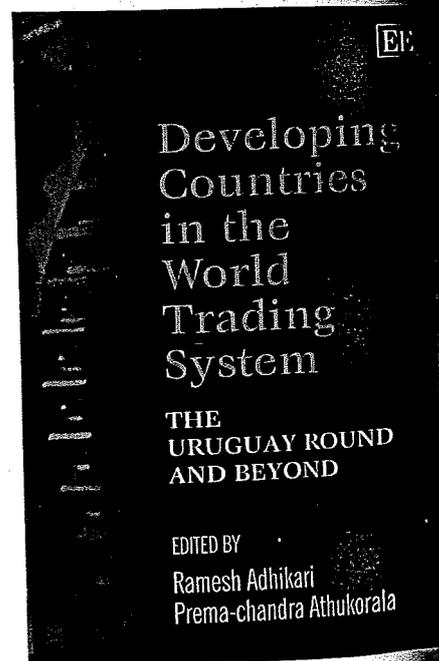
En fin, este libro nos ayuda a «repensar la guerra», sus costes económicos y el precio de la globalización y el desequilibrio. Reflexiona sobre la democracia y sobre las consecuencias del rencor ante la prepotencia. El libro, por último, es fruto de un encuentro desarrollado con la ayuda del Ayuntamiento de Barcelona bajo la dirección del profesor Manuel Castells y de Narcís Serra, pre-

sidente de la Fundación CIDOB (Centre d'Informació i Documentació Internacionals a Barcelona).

**Estrella Trincado Aznar**  
Facultad de Ciencias Económicas  
Empresariales  
UCLM

## DEVELOPING COUNTRIES IN THE WORLD TRADING SYSTEM

**R. Adhikari**  
**P. Athukorala (eds.)**  
E. Elgar, 2002, XIII + 214 páginas

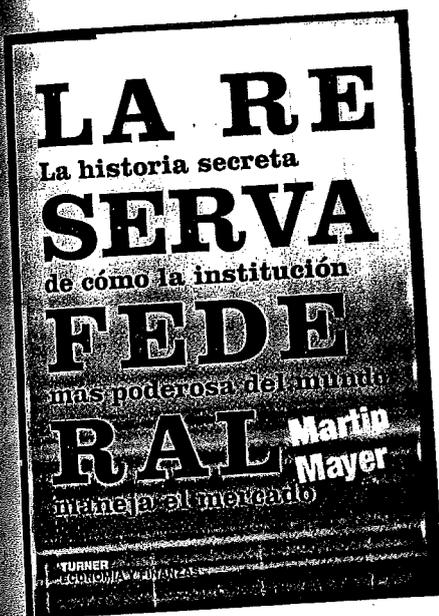


Debemos iniciar esta nota crítica reconociendo que una de las características típicas de los lectores españoles sobre temas de economía mundial suele ser, por razones comprensibles, la tendencia a concentrar sus fuentes de inspiración e in-

## NOTAS CRÍTICAS

LA RESERVA FEDERAL.  
LA HISTORIA SECRETA DE  
CÓMO LA INSTITUCIÓN MÁS  
PODEROSA DEL MUNDO  
MANEJA EL MERCADO

Martin Mayer  
Editorial Turner, octubre 2003,  
Madrid, 330 páginas



Benjamin Haggott Beckhart decía que para un país en vías de desarrollo el edificio de su banco central —una imponente estructura de metal y cristal— es un símbolo de prosperidad. Sin embargo, la importancia del banco central no se ha limitado a las naciones menos desarrolladas. En 1993, cuando Bill Clinton pronunció su primer discurso a la nación, invitó al presidente de la

Fed, Alan Greenspan, a sentarse junto a su esposa en el palco, para demostrar al mundo que «todo estaba en orden».

Martin Mayer, periodista especializado en temas económicos, combina el relato histórico con el reportaje de investigación para explicarnos la evolución de la Reserva Federal hasta haberse convertido en la institución más poderosa del mundo. Se plantea el papel de la Reserva Federal en el mercado mundial, y cómo puede evitar las catástrofes de los mercados siendo prestamista de último recurso, así como su papel en la supervisión de los países pobres. El libro comienza narrando el cuasi desastre económico de octubre de 1998 cuando el mercado de valores norteamericano cerró por debajo de las bandas de fluctuación permitidas por vez primera en su historia, y el éxito de Greenspan a la hora de evitarlo con un imprevisto recorte de la tasa de interés de 0,25 por 100. Greenspan, desde octubre de 1998, empezó a reinventar el papel de la agencia, de modo que el Congreso de los Estados Unidos otorgaba nuevas responsabilidades al Banco Central, mientras en el resto del mundo disminuía el poder de los suyos.

Los mercados mejoraron con este gesto simbólico; sin embargo, cuando Greenspan volvió a intentarlo en enero de 2001, aunque el recorte fue más profundo y la reacción inmediata fue la mayor subida producida en un solo día en la histo-

ria del NASDAQ, los precios de las acciones descendieron con rapidez. El crecimiento del producto nacional se había desacelerado y las ganancias de las empresas estaban disminuyendo porque el *boom* había financiado inversiones que no recuperaban sus costos de explotación. Y es que en el nuevo milenio las reglas del juego han cambiado. Ahora existe una desconexión entre la Reserva Federal y los efectos deseados de sus acciones. Las herramientas de la Reserva Federal se relacionan con la psicología y los mercados financieros, a los que la tecnología ha separado de la realidad del empleo y la producción. La globalización y las innovaciones financieras han aumentado la dificultad de entender los mercados financieros y, por tanto, de evaluar la solvencia de los participantes a partir de información disponible para el público. Ahora, el control del circulante es prácticamente imposible y ha desaparecido la noción que ha sostenido la teoría monetaria de que existe una demanda de dinero generalizada. Estamos dominados por un mercado con base financiera, del cual los bancos son sólo un subconjunto que no puede controlar el mercado ni los precios.

El libro relata los orígenes de la Reserva Federal desde la experiencia de otros bancos centrales. El primero fue el Banco de Estocolmo, constituido como banco privado, en 1656, y que emitió por primera vez billetes de banco. Se desplomó

menos cuatro veces al año —por ley— ante los comités del Congreso y cada una de sus apariciones estremece a los mercados y a los *media*.

La decisión de subir o bajar las tasas de interés a corto plazo que toma el Comité Federal del Mercado Abierto se ha venido considerando un factor determinante de los niveles de producción, empleo y precios. En los cincuenta, más de las tres quintas partes de toda la financiación requerida por el comercio y la industria de los EE UU estaba gestionada por los bancos, con lo que la disminución del crédito a la que se llegaba aumentando las tasas de interés a través de las tasas preferenciales que otorgaban los bancos a sus mejores clientes era clave para evaluar cuánto deberían pagar los deudores y se reflejaba rápidamente en los mercados. Sin embargo, en la actualidad las cuentas de las grandes tiendas, las ventas automáticas, la deuda de las tarjetas de crédito y las hipotecas son financiadas fuera del mercado. Sólo la quinta parte de la financiación comercial e industrial estadounidense proviene de los bancos. Hoy en día, las instituciones bancarias toman las tasas de interés del mercado en lugar de imponer una tasa a los deudores. Los pequeños cambios de las tasas bancarias de interés ya no generan cambios importantes en la conducta de los empresarios. Antes, la Reserva Federal actuaba en secreto. En la actualidad, anuncia públicamente los súbitos cam-

bios de sus objetivos respecto a las tasas de interés para maximizar el impacto inmediato en los precios de títulos y acciones. Hoy en día, para parar la inflación o reanimar la economía son necesarias grandes ventas o compras de bonos del Tesoro con dinero de la Reserva Federal, lo que implica bruscos incrementos o reducciones de la liquidez.

Hoy en día, como dice Mayer, es necesario replantearse el papel de la Reserva Federal en la evolución de la economía. No sabemos qué sucederá en este mundo económico cada vez más incierto.

*Estrella Trincado*

## **BASILEA II. UNA NUEVA FORMA DE RELACIÓN BANCA-EMPRESA**

**Jorge Soley Sans y Ahmad Rahnema**  
McGraw-Hill, Madrid, 2004,  
164 páginas

El 1 de enero de 2007 entrarán en vigor las nuevas normas de solvencia bancaria conocidas como Basilea II y que han sido finalmente aprobadas en el verano de 2004. Este conjunto de normas están destinadas a mejorar la estabilidad, el funcionamiento y la transparencia del sistema bancario. Las importantes novedades que contienen van a suponer un cambio sustancial en la forma en que las empresas se relacionan con los bancos.



Esta obra pretende servir como una primera aproximación a las nuevas normas de Basilea II. En especial, puede resultar muy útil para los responsables de los departamentos financieros de muchas pequeñas y medianas empresas, que han de saber los nuevos criterios que los bancos les aplicarán a la hora de conceder un crédito y fijar sus condiciones.

Basilea II supera las normas actualmente existentes en materia de solvencia bancaria, que datan del Acuerdo de Capital de 1988, del Comité de Basilea del Banco Internacional de Pagos. Este acuerdo (Basilea I) no es, en principio, legalmente vinculante, pero muchas autoridades han decidido incorporarlo a su ordenamiento jurídico. En otros muchos casos, son los propios bancos los que se han acogido

Entran aquí los modelos de difusión global, los problemas relacionados con las puntuaciones (*score-card*) globales o con el denominado efecto país de origen (la importancia de la imagen del país en las ventas en el exterior de productos nacionales). Como en casos anteriores se realiza una síntesis bibliográfica importante y se perfilan objetivos para trabajos futuros.

A modo de comentario final, hemos de señalar que el texto nos ha parecido desigual, quizá porque existen materias más desarrolladas en la literatura que conocemos sobre *marketing* internacional. Ahora bien, los trabajos responden a un indudable propósito de búsqueda de calidad, proporcionando a los interesados por estas cuestiones una amplísima y bien documentada síntesis de estudios llevados a cabo en tiempos muy recientes sobre las diversas materias incluidas en el texto, poniendo un énfasis especial no sólo en los trabajos teóricos, sino en investigaciones de campo. De interés resultan también los pronósticos relativos a las materias que habrán de ser objeto de investigación en el futuro inmediato.

Conocemos las grandes líneas de las preocupaciones de los estudiosos del *marketing* en España. Completarlas con la visión internacional que proporcionan textos como el reseñado nos parece realmente importante y no sólo por coherencia intelectual. La internacionalización de las empresas es-

pañolas puede salir ganando aprendiendo de las experiencias de otros países antecesores en esa línea. En este sentido, buena parte del contenido del texto resultará de utilidad a un importante sector de las actividades de los empresarios españoles que «salen al exterior».

**Miguel Ángel Díaz Mier**  
*Universidad de Alcalá*

**Antonio María Ávila**  
*T.P.G.A. Universidad Autónoma*

### LA FORTUNA EN LA BASE DE LA PIRÁMIDE. CÓMO CREAR UNA VIDA DIGNA Y AUMENTAR LAS OPCIONES MEDIANTE EL MERCADO

**C. K. Prahalad**  
Editorial Granica  
Barcelona, 2005



La necesidad de crear un capitalismo incluyente llevó al autor de este libro, Catedrático de la Universidad de Michigan, a plantearse por qué con toda nuestra tecnología y conocimientos, somos incapaces de contribuir al problema de la pobreza y la exclusión. Necesitamos nuevas propuestas porque las tradicionales ayudas al desarrollo, subsidios, apoyo gubernamental, etcétera, no están resolviendo el problema. Y Prahalad nos muestra ese camino alternativo, enfrentándose a la opinión tradicional sobre la manera de reducir la pobreza global.

Ni siquiera las ONGs, que han trabajado de modo incansable para promover soluciones y empresas locales, han conseguido abrir una luz en algunos países de subdesarrollo impenitente. La razón que da Prahalad a esto es que con ellas no se ha conseguido arraigar la idea de que una empresa privada local a gran escala pudiera solucionar la pobreza. Parece que los pobres fueran cosa del Estado. Pero ¿qué pasaría si movilizásemos los recursos de las grandes firmas para crear conjuntamente soluciones a los problemas de la base de la pirámide, es decir, de aquellas cuatro mil millones de personas que viven con menos de dos dólares al día? La propuesta de Prahalad es: el problema estaría resuelto. Prahalad quiere motivar a las grandes empresas a crear una sociedad más justa y humana mediante la colaboración efectiva con otras ins-

tituciones. No se trata de filantropía. Para que tales iniciativas puedan integrarse plenamente en las actividades medulares de las empresas, la base de la pirámide debe convertirse en elemento clave de la misión central de las grandes empresas privadas. Los pobres deben hacerse consumidores activos, informados y participantes. Crear un mercado en torno a las necesidades de los pobres puede dar como resultado el alivio de la pobreza y la creación de un sistema de capitalismo incluyente. Es decir, la principal actividad de desarrollo según Prahalad es la conversión de la base de la pirámide en mercado activo. No se trata de atender a un mercado existente sino de crear nuevos enfoques para transformar la pobreza en oportunidad para todos los interesados.

El libro se divide en dos partes. En la primera, el autor desarrolla un marco para el compromiso activo del sector privado con la base de la pirámide que llevará a ganancias para todos. Los actores —grandes empresas, ONGs, agencias gubernamentales y pobres— deben aceptar cambios para que todo funcione. Si dejamos de pensar en los pobres como víctimas o como una carga, empezaremos a reconocerlos como empresarios creativos y con capacidad de recuperación y como consumidores con sentido del valor. Las oportunidades nuevas en las que se pueden ver inmersas los pobres son un círculo

virtuoso que les ofrece más opciones y estimula su autoestima.

Prahalad intenta desbancar posiciones dominantes. Se supone que los pobres no tienen poder adquisitivo y por consiguiente no representan un mercado viable. Pero los países en desarrollo ofrecen enormes oportunidades de crecimiento. En virtud de su número, los pobres representan un significativo poder adquisitivo latente que debe explotarse con éxito. También, hay una suposición dominante de que el acceso a la distribución en los mercados de la base de la pirámide es muy difícil y, por consiguiente, representa un impedimento sustancial para la participación de grandes empresas y corporaciones multinacionales. Pero las áreas urbanas se han convertido en un imán para los pobres. Las concentraciones urbanas están conformadas por consumidores de la base de la pirámide y pueden dar lugar a grandes oportunidades de distribución. Sin embargo, el acceso a la distribución en los mercados rurales es más problemático: no tienen acceso a la televisión o cine, y están sometidos a una «oscuridad de medios».

Otra suposición es que los pobres no tienen conciencia de marca, pero no es así: la aspiración a una calidad de vida nueva y distinta es un sueño de todos. Pero los pobres esperan alta calidad a precios asequibles: el reto para las corporaciones es conseguir eso. En con-

tra del punto de vista general, además, los consumidores de la base de la pirámide están conectándose y se están conformando redes, explotándose con rapidez los beneficios de las redes de información. Por ejemplo, la proliferación de aparatos inalámbricos entre los pobres es universal, así como la disponibilidad de ordenadores personales en establecimientos con Internet a precios muy bajos. El resultado es una capacidad sin precedentes de los consumidores de la base de la pirámide para comunicarse entre sí en varios países. Esto también demuestra que, en contra de la creencia popular, los consumidores de la base de la pirámide están dispuestos a aceptar la tecnología avanzada.

Prahalad dice que los beneficios para los pobres del acceso a los mercados es que gracias a ello tienen una nueva capacidad de consumo. En vez de proporcionar los productos o servicios de manera gratuita, se elaboran paquetes unitarios pequeños y accesibles. Además, la intervención del sector privado en la base de la pirámide puede generar posibilidades para el desarrollo de nuevos productos y servicios. Cuando los pobres se convierten en consumidores, consiguen sentir una dignidad por la atención recibida y su capacidad de elegir, anteriormente reservadas a la clase media y a los ricos. En cualquier caso, siempre ha habido recelo entre las grandes empresas y los consumido-

res de la base de la pirámide. Las empresas deben concentrarse en crear dicha confianza entre ellas y los consumidores.

Prahalad describe los productos y servicios para la base de la pirámide. La economía básica del mercado de la base de la pirámide se fundamenta en paquetes de unidad pequeños, márgenes bajos por unidad, altos volúmenes y altos rendimientos sobre el capital empleado. Además, el autor establece principios de innovación para los mercados de la base de la pirámide. Las oportunidades del mercado de la base de la pirámide no pueden satisfacerse mediante versiones *light* de las soluciones tecnológicas tradicionales procedentes de los mercados desarrollados. El mercado de la base de la pirámide puede y debe atenderse con las tecnologías más avanzadas, combinadas de manera creativa con la infraestructura existente (y en evolución). La funcionalidad que exigen los productos y servicios del mercado de la base de la pirámide puede ser diferente de la que se encuentra disponible en los mercados desarrollados. Por ejemplo, dada la deficiente infraestructura para el acceso a los clientes y la escasez de talentos, es vital la innovación en el proceso educativo. Son cruciales los sistemas de distribución que lleguen a la base de la pirámide para el desarrollo de este mercado. Las innovaciones en la distribución son tan decisivas como la de productos y procesos. En fin,

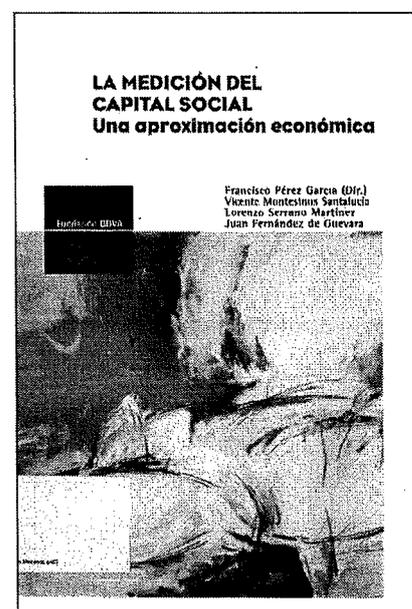
también parece fundamental crear un ecosistema para la creación de riqueza y, muy especialmente, conseguir que se reduzca la corrupción de los sistemas de la base de la pirámide. La transparencia es el resultado de normas ampliamente entendidas y claramente aplicadas. Las transacciones asociadas con tales normas deben ser claras e inequívocas.

La segunda parte del libro es un estudio de seis casos en los cuales la base de la pirámide se está convirtiendo en mercado activo y con beneficios. Los casos son representativos de una gran diversidad de sectores, desde el comercio minorista, la salud y los servicios financieros, hasta la construcción y el gobierno, y se localizan en Brasil, México, la India y Perú. El autor presenta muchos datos de campo muy interesantes, como los resultados de encuestas en cámaras de vídeo a los consumidores de la base de la pirámide así como a gerentes de empresas sobre qué ha significado para ellos la vinculación al sector privado y la transición resultante. Así, si con la primera parte los simples interesados en la economía del desarrollo encontrarán tesis novedosas, con esta segunda parte el libro se hace también aconsejable para cualquier especialista en la materia del desarrollo que quiera utilizar estos datos como elemento de ayuda a sus investigaciones.

**Estrella Trincado**

## LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL. UNA APROXIMACIÓN ECONÓMICA

**Francisco Pérez García (Dir.),  
Vicente Montesinos Santalucía,  
Lorenzo Serrano Martínez y  
Juan Fernández de Guevara**  
Fundación BBVA, 2005



El capital ha sido considerado como uno de los elementos clave a la hora de potenciar el crecimiento económico de un país. Su formación no resulta sencilla, siendo además costosa, pero en compensación permite ser más competitivos y producir más. No es de extrañar, por tanto, que los autores clásicos prestaran una especial atención a su formación, mostrando sus efectos y los problemas que pueden aparecer.