

DISCURSO DE INGRESO
DEL ACADÉMICO ELECTO
EXCMO. SR. DR. D. JUAN E. IRANZO MARTÍN

Depósito Legal: M-43446-2003

Diseño y Maquetación:

Gráficas Chile, S.A.L.

Chile, 27

Tel./Fax 91 359 57 55

28016 MADRID

ÍNDICE

1. Introducción	7
2. Las grandes revoluciones de la Humanidad	12
2.1. La revolución industrial	12
2.2. La revolución agraria	18
2.3. La revolución de los transportes y el comercio internacional ..	21
2.4. Los cambios sociales y demográficos	26
3. La nueva realidad del siglo XXI: la globalización	30
3.1. El comercio mundial	31
3.2. Los mercados financieros y la inversión internacional	33
3.3. La movilidad del factor trabajo	36
3.4. La empresa del siglo XXI	39
3.5. Los procesos de integración económica: el caso de Europa ...	42
3.6. El papel de los organismos internacionales	46
4. Dudas sobre la globalización	48
4.1. Globalización, desarrollo y subdesarrollo	48
4.2. La necesidad de un desarrollo sostenible	57
4.3. Las tensiones geopolíticas	62
5. La <i>Nueva Economía</i> y sus retos de política económica	65
5.1. La necesaria estabilidad macroeconómica	67
5.2. La revisión del papel del sector público	69
5.3. De la estabilización a la estabilidad	72
5.4. El triunfo del nuevo paradigma de política económica	77
5.5. Europa: políticas de demanda ineficaces sin reformas estructurales	79
6. La adaptación de Europa a la globalización: la necesidad de profundizar en el “Proceso de Lisboa”	84
7. Conclusiones	88
8. Bibliografía	89
Contestación del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Manuel López Cachero	105

1. Introducción

Excmo. Sr. Presidente, Excmos. Sres. Académicos,
Excmos. e Ilmos. Sres., Sras. y Sres.:

En los albores del siglo XXI estamos asistiendo a avances trascendentales que están estructurando una nueva e inédita realidad económica, caracterizada por la globalización, entendida como la interconexión mundial en tiempo real, puesto que Internet se ha convertido en una red internacional de distribución de bienes, servicios, capitales y empleo. Los cambios tecnológicos, gracias a la revolución de las comunicaciones y del transporte, e institucionales, fruto de la apertura y liberalización de los mercados, están impulsando las fuerzas competitivas que, a su vez, permiten un crecimiento equilibrado y sostenido.

El proceso de internacionalización se ha acelerado tras la Segunda Guerra Mundial, como consecuencia del relevante papel desempeñado por las empresas multinacionales, de los múltiples avances técnicos y del elevado crecimiento del comercio internacional. La interrelación de la actividad económica no es un fenómeno nuevo, sino que, más bien, se está produciendo la normalización de una situación que ya se inició con la primera Revolución Industrial en los siglos XVIII y XIX, pero que fue interrumpida durante los años centrales del siglo XX, como resultado de dos Guerras Mundiales y del tono autárquico que caracterizó la política de dicho periodo¹. Sin embargo, la

¹ En este sentido, el nivel de integración con que contaban, al menos los países más desarrollados, durante el periodo de pervivencia del patrón oro (finales del siglo XIX) hasta la Primera Guerra Mundial fue mucho mayor que en la actualidad. Esto demuestra, además, que el fenómeno de la globalización no es irreversible. *Vid.* Hirst, P. y Thompson, G. (1998): *Globalization in question*, Polity Press, Cambridge y O'Rourke, K.H. y Williamson, J.G. (1999): *Globalization and History. The atlantic economy in the nineteenth century*. MIT Press, Cambridge.

posibilidad de interconexión en tiempo real es una situación inédita que significa una realidad nueva. La globalización comercial y financiera está siendo mucho más rápida, a través de muy diversas vías y no se limita, como antaño, a los grandes imperios coloniales, sino que abarca a muchos más países, con independencia de su grado de desarrollo².

Las relaciones humanas, en todos los ámbitos, se han ido ampliando a medida que los descubrimientos geográficos o los nuevos medios de comunicación y de transporte han reducido las distancias (también en términos de tiempo), poniendo en contacto toda una diversidad de países, culturas y civilizaciones, anteriormente lejanos³. Así, por ejemplo, la primera revolución tecnológica que conoció el mundo moderno fue la imprenta de caracteres móviles de Johannes Gutenberg hacia 1440⁴, que permitió la difusión masiva y barata, no sólo de información ya conocida⁵, sino también de nuevas y revolucionarias ideas, como las *95 Tesis* de Martín Lutero (1517), atacando la venta de indulgencias por parte de la Iglesia, o su traducción al alemán de la *Biblia* (1534), de la que se vendieron miles de ejemplares con enorme rapidez, contribuyendo a un profundo cambio en la sociedad europea que precipitaría la Reforma de la Iglesia católica. En la misma época Nicolás Maquiavelo publica *El Príncipe* (1513), el primer libro occidental sin referencia alguna a la *Biblia* ni a los escritores de la Antigüedad, y que tuvo gran influencia en el pensamiento político de la época. Por su parte, el sombrío panorama para la internacionalización-globalización del siglo XVIII (elevados aranceles, escaso comercio de materias primas, reducidos movimientos migratorios y un mercado global de capitales poco desarrollado) fue superado gracias, por un lado, a la industrialización de Gran Bretaña y su posterior extensión al resto de la Europa continental y, por otro, a la ampliación de los mercados, fruto del

² A medida que se produce la descolonización e independencia de las nuevas naciones, de tamaño más reducido y, por tanto, menos autosuficientes, aumentan los incentivos para integrarse en los mercados mundiales. *Vid.* Alesina, A., Spolaore, E. y Wacziarg, R. (2000): "Economic integration and political disintegration", *The American Economic Review*, vol. 90, número 5, pp. 1.276-1.296.

³ Los avances en los transportes suelen ser considerados clave en estos procesos. Así, en la actualidad, estaríamos asistiendo al empuje de la tecnología informática, desarrollada gracias a la investigación para los viajes espaciales.

⁴ No obstante, los chinos conocían la imprenta de caracteres móviles desde principios del siglo XI, por lo que Gutenberg, más que inventarla, la perfeccionó.

⁵ En 1455 se imprimen las primeras 200 *Biblias* lujosamente presentadas, mientras que los primeros libros impresos eran los mismos textos que los monjes copiaban a mano desde hacía siglos, es decir, literatura religiosa y escritos de la Antigüedad. En este sentido, durante 50 años fueron publicados unos 7.000 títulos en 35.000 ediciones, de los que al menos 6.700 títulos retomaban textos tradicionales.

descubrimiento de nuevos territorios, de la revolución de los transportes y de la consiguiente reducción de costes⁶.

Las sociedades han desarrollado distintos sistemas de producción de bienes y servicios hasta el sistema capitalista imperante en la actualidad, cuyo origen se remonta a la Revolución Industrial, que tiene lugar durante la segunda mitad del siglo XVIII. Desde ese momento, una de las preocupaciones centrales de la Ciencia Económica ha sido el análisis sobre las causas y la dinámica del crecimiento económico de las naciones. Algunas corrientes de pensamiento (de corte marxista) sostienen, de forma errónea, que el sistema de producción capitalista se encuentra en una permanente crisis que, inexorablemente, conducirá a su desaparición. Sin embargo, lo cierto es que esa crisis no expresa sino la capacidad de renovación continua del sistema, gracias a la conjunción, en momentos concretos, de algunos descubrimientos científicos que permiten la aparición de nuevas tecnologías que, aplicadas, a su vez, a los procesos productivos, estimulan la inversión, la demanda y la creación de empleo. Así, a lo largo de la historia, determinados cambios técnicos, desde la invención de la imprenta, pasando por el barco de vapor o el ferrocarril, hasta los últimos avances de ingeniería genética o las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, han tenido una importancia fundamental en el progreso económico, social y político, debido a su capacidad de arrastre y de aplicación en productos y procesos, lo que genera, a su vez, largas fases de crecimiento. En este sentido, la actual fase de crecimiento prolongado se debe a la conjunción de tres factores: la implantación de la Sociedad de la Información, el desarrollo de la biotecnología y el descubrimiento de nuevos materiales⁷.

En general, los avances técnicos han permitido a los seres humanos alcanzar, en la actualidad, un control sobre su entorno sin parangón a lo largo de la historia. La evidencia empírica ha refutado ampliamente las tesis clásicas

⁶ Williamson, J.G. (1998): "Globalization, labor markets and policy backlash in the past", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, número 4, pp. 51-72.

⁷ Izquierdo, G. (2002a): *La economía mundial contemporánea y sus procesos de cambio*, Colección Universidad. Instituto de Estudios Económicos, Madrid. El progreso tecnológico de las últimas décadas ha sido revolucionario, al igual que ocurrió, en su momento, con la máquina de vapor, en el sentido de que la aparición de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación requieren un aprendizaje y, por tanto, una mejor cualificación de la mano de obra, junto con la utilización de máquinas e instrumentos completamente nuevos, en lugar de los progresos incrementalistas que suponen la simple mejora de las herramientas previamente existentes. *Vid.* Caselli, F. (1999): "Technological revolutions", *The American Economic Review*, vol. 89, número 1, pp. 78-102.

pesimistas sobre la presión creciente de la población, el aumento del coste de los cultivos o la desaparición de oportunidades de inversión, puesto que no contaban, precisamente, con el progreso técnico que, si bien los economistas clásicos no negaban, se producía a un ritmo insuficiente para compensar los rendimientos decrecientes en la agricultura, una idea generalizada entre los economistas del siglo XIX. Así, Thomas R. Malthus afirmaba que, mientras que los medios de subsistencia tendían a crecer en progresión aritmética, la población lo hacía en progresión geométrica (aunque posteriormente modificó esta rígida teoría), por lo que, a medida que aumentaba la población, deberían cultivarse tierras cada vez menos productivas⁸. Por su parte, David Ricardo también sostenía que el aumento de la población obligaría a utilizar tierras cada vez de menor calidad, lo que acabaría eliminando los beneficios y conduciría a un “estado estacionario” donde no habría acumulación de capital: tan sólo el comercio exterior y el progreso técnico romperían esta tendencia⁹.

En efecto, este cuello de botella, derivado de los rendimientos agrarios decrecientes, es solventado mediante el libre comercio internacional, que Adam Smith, considerado el padre de la Ciencia Económica moderna¹⁰, ya defendía, de modo que cada país se especializara en aquellos bienes sobre los que tiene una ventaja absoluta, es decir, que son producidos con menor coste en términos de cantidad de trabajo. Ricardo, en cambio, de acuerdo con su teoría de la ventaja comparativa¹¹, postula la especialización de cada país en la producción de aquellos bienes menos costosos relativamente, por lo que los límites del intercambio vienen determinados por los costes relativos. El modelo ricardiano conduce a una asignación eficiente de los recursos, pero sólo es válido bajo una serie de hipótesis, en especial la inmovilidad de los factores productivos (capital y trabajo). El proceso de industrialización a lo largo del

⁸ *Essay on the principle of population and its effects on the future improvement of society* (1789). El hambre sólo se evitaría si la población adoptaba restricciones morales como, por ejemplo, retrasar el matrimonio o tener menos hijos.

⁹ *Principles of Political Economy and Taxation* (1817). No obstante, mantuvo una postura ambigua en cuanto al progreso técnico: por un lado, reconoció que aumentaría la productividad de la tierra cultivada pero, por otro, creía que la introducción de maquinaria costosa requería, a cambio, menores salarios o menos empleo, lo que conduciría a la miseria general de las clases trabajadoras.

¹⁰ *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations* (1776).

¹¹ Capítulo VII de *Principles of Political Economy and Taxation*. En su célebre ejemplo, demuestra que Portugal se especializa en la producción de vino e Inglaterra en la de paño, bajo una serie de condiciones: costes constantes, igualdad de potencial productivo, de consumo y de técnicas en ambos países, salarios iguales al mínimo de subsistencia y pleno empleo de los factores productivos.

siglo XIX hará cambiar el enfoque de la Ciencia Económica de la producción agraria (donde la extensión de la tierra cultivada estaba limitada por los rendimientos decrecientes) a la producción industrial y, en concreto, a la acumulación de capital, ya que la industria lidera las mejoras de productividad al asimilar fácilmente el progreso tecnológico y utilizar, de forma intensiva, el capital.

Las fluctuaciones derivadas del progreso técnico han dado lugar a los ciclos económicos, caracterizados por un perfil más o menos regular de expansión (recuperación) y contracción (recesión) de la actividad económica en torno a una senda de crecimiento tendencial¹². Uno de los estudiosos más destacados en esta materia fue Nikolai Kondratieff (1892-1938) que, a partir de sus estudios sobre la evolución de los salarios, de los precios de las materias primas (madera, carbón, hierro, granos), de los tipos de interés, de la productividad industrial y del comercio exterior durante el siglo XIX, propuso una teoría explicativa de estos fenómenos y de la dinámica del sistema¹³. Según este autor, desde la Revolución Industrial el sistema capitalista vivió varias crisis estructurales que dieron lugar a ciclos largos de expansión y contracción (con sus cuatro fases de auge, crisis, depresión y recuperación), con una duración aproximada de entre 50 y 60 años¹⁴. Kondratieff explicó el ciclo largo a partir de factores internos de la economía, como la disponibilidad de ahorro y de crédito, la concentración de la inversión y la moderación de los precios, que crean las condiciones adecuadas para reponer los bienes de capital, lo que inicia una fuerte expansión de la economía. Así, el primer ciclo

¹² Las causas explicativas del ciclo económico pueden ser exógenas o endógenas al propio sistema económico. En este caso, la naturaleza del ciclo económico es endógena, puesto que es un *shock* de oferta, de carácter tecnológico, el que genera el ciclo. Los ciclos de naturaleza exógena se deben a perturbaciones aleatorias que rompen el equilibrio y desencadenan una serie de fluctuaciones que, si bien tienden a disminuir con el paso del tiempo, no se eliminan por completo, sino que se hacen recurrentes.

¹³ Kondratieff, N.D. (1935): "The long waves in economic life", traducido por F.W. Stolper en *Review of Economic Statistics*, vol. XVII, número 6, pp. 105-115. El artículo original apareció en 1926 en alemán en *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, vol. 56, número 3, pp. 573-609.

¹⁴ También existen ciclos económicos de corta duración, que se integran con los movimientos largos y explican las desviaciones respecto a la tendencia. J.A. Schumpeter recoge, en su obra *Business Cycles* (1939), dos tipos de ciclos económicos básicos, además del de Kondratieff: corto o de Kitchin, de unos 40 meses, y medio o de Juglar, de 6 a 10 años. Para Schumpeter, las fuerzas que generan los auges cíclicos y, en el caso del ciclo largo, la renovación de los bienes de equipo de larga duración, son la innovación, las mejoras de eficiencia del sistema económico y la apertura de nuevos mercados. Al encontrar el origen de la prosperidad en la innovación, atribuye al papel del empresario la fuerza desencadenante del ciclo.

largo de Kondratieff comenzaría con la invención de la máquina de vapor y el desarrollo posterior de la industria textil y se prolongaría hasta mediados del siglo XIX, cuando comienzan a agotarse los recursos tradicionales, que son paulatinamente sustituidos por un mayor desarrollo tecnológico, nuevas fuentes de energía más económicas (petróleo, electricidad) y el ferrocarril, como medio de transporte de masas.

2. Las grandes revoluciones de la Humanidad

2.1. La revolución industrial

La industria es un sector clave en el desarrollo económico, a través de los procesos de especialización e innovación tecnológica, puesto que ejerce un efecto de arrastre sobre el resto de los sectores. La Revolución Industrial¹⁵ significó la sustitución de la economía agraria y artesana por otra caracterizada por la aplicación generalizada de maquinaria en los procesos productivos (primero en la industria textil), el uso de nuevos materiales (hierro y acero) y de nuevas fuentes de energía (carbón), la introducción de la máquina de vapor y la implantación del sistema de producción fabril. La aplicación de las nuevas máquinas permitió un enorme incremento de la productividad, al tiempo que la nueva forma de organización del trabajo conlleva la división del mismo y una mayor especialización de la mano de obra, dando paso, así, a la producción en masa de bienes manufacturados. La expansión de los mercados, tanto internos como externos, junto con la aplicación de cruciales adelantos técnicos, contribuyó al notable crecimiento de la producción industrial en el siglo XVIII, si bien es cierto que se partía de unos niveles muy bajos. La Revolución Industrial arranca en Gran Bretaña a mediados del siglo XVIII, pues es en este país donde se dan las condiciones económicas, sociales y políticas adecuadas, lo que explica que otros países europeos no iniciaran su industrialización hasta bien entrado el siglo XIX.

En primer lugar, contaba con un régimen político estable (monarquía libe-

¹⁵ Término acuñado por el historiador Arnold Toynbee en su obra *Lectures on the Industrial Revolution* de 1884. Si bien se refería, en un primer momento, al espectacular desarrollo económico de Gran Bretaña entre 1760 y 1840, posteriormente ha tenido un significado más amplio. En ese periodo, Gran Bretaña pasó de ser un país eminentemente agrario a convertirse en la primera potencia industrial del mundo e importador neto de alimentos. Así, la población ocupada en la industria pasó del 18,5 por 100 en 1700 a casi el 30 por 100 en 1800 y el 47,5 por 100 en 1840. *Vid.* De la Dehesa, G. (2000): *Comprender la globalización*. Alianza Editorial, Madrid.

ral) desde el siglo XVII, frente a la monarquía absoluta y las inestabilidades que caracterizan a otros países europeos. En segundo lugar, su condición insular, junto con su poderosa flota de guerra, actuaron como barrera de protección, permitiendo mantener intacto su territorio, a pesar de las numerosas guerras en que se vio envuelta durante los siglos XVIII y XIX, así como su hegemonía en el comercio mundial. En este sentido, desde el siglo XVII controla buena parte de los intercambios comerciales con otros continentes, proporcionando materias primas y amplios mercados para sus productos manufacturados, lo que le permitió, a su vez, contar con abundancia de capitales, una moneda estable y un sistema bancario organizado (el Banco de Inglaterra fue creado en 1694). Por último, la mayor libertad económica en Gran Bretaña se refleja, por un lado, en el menor intervencionismo estatal¹⁶ y, por otro, en la decadencia, desde mediados del siglo XVII, del sistema gremial, que regulaba las distintas fases del proceso productivo (horarios, precios, salarios, herramientas, número de trabajadores por taller, etc.), limitando la competencia en los núcleos urbanos y dificultando cualquier avance técnico y organizativo, lo que permitió el afianzamiento del capitalismo industrial. En este sentido, la desaparición de los gremios (a diferencia del resto de Europa, donde pervivieron durante todo el siglo XVIII) fue fundamental para el establecimiento de una economía basada en el progreso tecnológico derivado de la competencia y el libre mercado¹⁷. La Ciencia aportaba, además, el método y el afán experimentador, junto con la existencia de sociedades, como la *Royal Society* de Londres, que contribuyeron a difundir los conocimientos y los avances técnicos, sincronizando, así, la evolución científica e industrial.

Gran Bretaña cuenta, además, con abundancia de hierro y, sobre todo, de

¹⁶ Así, por ejemplo, los impuestos y las aduanas interiores en Gran Bretaña eran muy reducidos, en comparación con otros países europeos, por lo que puede decirse que existía un importante mercado nacional.

¹⁷ La producción algodonera, por ejemplo, estaba prohibida en Gran Bretaña por el gremio de laneros, hasta que su desaparición permitirá su extensión por el país. Y es que el algodón presenta una serie de ventajas respecto a la lana: es barato, eminentemente industrial, más resistente, su lavado es más sencillo (con lo que mejora la higiene) y se tiñe más fácilmente. Con la aparición y el perfeccionamiento del hilado y el tejido del algodón aumentó notablemente su demanda, que pudo ser satisfecha gracias a la primera máquina desmotadora de algodón (que separaba las semillas de la fibra), creada por el norteamericano Eli Whitney en 1793 y que permitía a un solo hombre separar hasta 25 kilos de fibra al día, mientras que a mano apenas llegaba al medio kilo. En este sentido, la expansión de la industria algodonera hizo resurgir la esclavitud, al crear una gran demanda de mano de obra barata, necesaria para hacer rentable la difícil recolección a mano y para desgranar el algodón, en especial en Estados Unidos, donde el comercio de esclavos se convirtió en una de las actividades más rentables.

carbón, en cuyas proximidades se concentrará parte de la industria, sobre todo la siderúrgica, lo que permitirá el acceso a metales baratos para la construcción de máquinas, ferrocarriles e infraestructuras. El clima lluvioso facilita la navegabilidad de ríos y canales y proporciona un constante suministro de agua, que puede ser utilizado como fuente de energía y que jugará un importante papel antes de la difusión de la máquina de vapor. La utilización del vapor de agua como fuente de energía surge por la necesidad de extraer de las minas el agua de las filtraciones, tarea que requería un elevado número de caballos. Así, en 1690 el francés Denis Papin construye la primera máquina elemental de vapor de alta presión e, incluso, aunque con escaso éxito, el primer barco de vapor. En 1698 Thomas Savery patenta su bomba hidráulica accionada por vapor que aprovechaba el vacío producido por la condensación del mismo al enfriarse repentinamente. Sin embargo, como consecuencia de las altas presiones que requería, difíciles de soportar por los metales de la época, fue rápidamente reemplazada por otra máquina, construida en 1712 por Thomas Newcomen que, al no usar vapor a alta presión, era más segura, fiable y bastante simple, por lo que tuvo cierto éxito, adoptándose en el resto de Europa para el drenaje de las minas.

En 1769 James Watt patentó lo que él llamó “método para disminuir el consumo de vapor y de combustible en máquinas de calor”, a partir de la mejora que introdujo, cuatro años antes, en la máquina de Newcomen, añadiéndole un condensador de vapor independiente, separado del cilindro, que suprimía la necesidad de la presión atmosférica y evitaba, así, la constante pérdida de energía: con este condensador las máquinas de vapor ahorraban hasta un 75 por 100 en combustible. La primera máquina de vapor entró en funcionamiento en 1776, mientras que, a finales del siglo XVIII, se habían construido e instalado más de 500 máquinas en Gran Bretaña. No obstante, su difusión fue muy lenta y no implicó el abandono inmediato de las técnicas anteriores, sino que, al contrario, la producción industrial durante el siglo XVIII siguió basándose, principalmente, en el uso de técnicas medievales y energía hidráulica para accionar la maquinaria. En cualquier caso, la máquina de vapor contribuyó, de forma notable, al desarrollo fabril, pues proporcionaba una fuente de energía regular e independiente de las condiciones naturales.

Muchas de las innovaciones técnicas eran la respuesta a la propia expansión económica de la época, el consecuente aumento de la demanda y el alza de precios fruto de una demanda insatisfecha, como así ocurrió en la industria textil, la primera en aplicar los nuevos avances técnicos, abandonando su carácter artesanal y doméstico, mediante la utilización de herramientas muy sencillas, para convertirse en una verdadera industria moderna, produciendo

en grandes factorías con telares movidos con energía hidráulica o máquinas de vapor¹⁸. En 1733 John Kay patentó un telar con lanzadera volante que permitía duplicar la capacidad de tejido: antes eran necesarias cinco o seis personas hilando (con la rueca o con el torno de hilar) para mantener ocupado a un tejedor, por lo que, con los nuevos telares, aumentó notablemente la demanda de hilo, lo que chocaba con la limitada capacidad de producción de las ruecas tradicionales. La respuesta ante esta creciente demanda fue la máquina hiladora *spinning jenny*¹⁹, ideada por James Hargreaves en 1765, y que aumentaba la capacidad de los hiladores (era movida por una sola persona y permitía hilar varios hilos a la vez hasta superar ampliamente el centenar a finales del siglo), aunque continuaba empleando como energía la fuerza humana de los trabajadores. La máquina era pequeña y económica y, si bien se adaptaba al trabajo a domicilio, su hilo fino y frágil sólo era apto para la trama (lo que configura el ancho de la pieza) pero no para la urdimbre (que determina su largo).

El salto a un verdadero sistema industrial se da con la invención de una máquina hiladora movida por energía hidráulica (aunque el primer modelo construido era movido por un caballo), la *water frame*, patentada por Richard Arkwright en 1769, que proporcionaba un hilo resistente, válido para la urdimbre pero no para la trama²⁰. Así, es necesaria la concentración de máquinas y obreros, trabajando a jornada completa, en un edificio junto a una potente corriente de agua, por lo que Arkwright puede ser considerado el creador de la primera fábrica moderna. A finales del siglo XVIII se procede a mecanizar otras tareas textiles, como el tejido, cuyo primer paso fue la implantación de los primeros telares mecánicos movidos, primero por la fuerza hidráulica (patentado por Edmund Cartwright en 1785) y, posteriormente, por la máquina de vapor²¹. El aumento de la producción textil provocó un nuevo desequilibrio, debido a las crecientes necesidades de ácido láctico, espacio físico y colorantes para el lavado, blanqueo y teñido de las telas, respectivamente. Así, el ácido láctico se sustituyó por ácido sulfúrico cuando éste pudo conseguirse en cantidades industriales, gracias a los trabajos de Joshua Ward y John

¹⁸ La producción de telas, tanto de tejidos a partir de la lana (el sector más tradicional) como del algodón, constituía una importante actividad económica en Gran Bretaña y una fuente de notables ingresos, pues gran parte de la producción se destinaba a la exportación.

¹⁹ Su nombre es un juego de palabras que procede de *engine* (máquina) y del nombre propio de la hija del inventor.

²⁰ La *mule jenny* de Samuel Crompton (1779) combinaba las dos máquinas anteriores, proporcionando un hilo fino y resistente y, por tanto, apto para la trama y para la urdimbre.

²¹ La eficiencia de estos telares fue muy limitada y hubo que esperar más de tres décadas para conseguir un telar mecánico verdaderamente eficaz (el de Roberts en 1822), aunque sólo para los tejidos gruesos.

Roebuck entre 1736 y 1746, mientras que, en 1785, se consigue la aplicación industrial del cloro, cuyo poder blanqueador había descubierto once años antes el sueco Karl Wilhelm Scheele²². De este modo, se pudo destinar para usos agropecuarios el espacio destinado, hasta entonces, a extender los tejidos al sol.

Por lo que respecta a la industria siderúrgica, se encontraba amenazada por la escasez de carbón vegetal, como consecuencia del creciente uso, tanto doméstico como industrial, de madera. Así, a comienzos del siglo XVIII, Abraham Darby culmina casi un siglo de ensayos y comienza a emplear coque (carbón mineral quemado) en la producción a escala industrial de hierro, en principio de escasa calidad y más caro, incluso, que el producido con carbón vegetal²³. Por su parte, mediante el uso de energía hidráulica, se mejoró la inyección del aire para la combustión, obteniendo un chorro continuo, potente y estable, hasta que, en 1776, John Wilkinson aplicaría una máquina de vapor, lo que constituye su segunda aplicación industrial. La utilización de carbón mineral implica, además, la construcción de grandes factorías en las inmediaciones de las principales minas de carbón, en detrimento de la producción de hierro en pequeñas forjas dispersas por la campiña inglesa²⁴. De esta forma, el hierro va sustituyendo a la madera en la fabricación de herramientas agrícolas y artesanales e, incluso, estructuras de edificios. Así, por ejemplo, en 1779 finaliza en Coalbrookdale la construcción del primer puente fabricado íntegramente con hierro, mientras que en 1851 se construyó, con motivo de la I Exposición Universal celebrada en Londres, el Crystal Palace con hierro y vidrio.

En consecuencia, el trabajo artesanal y la manufactura fueron desplazados

²² A finales del siglo XVIII se consigue mejorar la seguridad del cloro con los polvos de blanquear, a partir de la acción del cloro sobre la cal apagada.

²³ El carbón mineral era conocido desde la Edad Media, aunque contenía altas tasas de impurezas (carbono y silicio) que, en un principio, eran eliminadas refundiendo el hierro en unos nuevos hornos, los de reverbero. Así, entre 1781 y 1784, Henry Cort convirtió arrabio (el hierro de primera fusión) en hierro dulce (sin impurezas) en un horno de reverbero, mediante el pudelado. También introdujo un juego de rodillos accionados mecánicamente para laminar el hierro candente. El uso del carbón mineral se generalizó progresivamente: así, mientras que en 1750 tan sólo el 5 por 100 del hierro producido en Gran Bretaña se obtenía con coque, en 1790 había 81 altos hornos de coque y sólo 25 de carbón vegetal.

²⁴ Algunos datos sobre la producción de hierro muestran el enorme crecimiento de la siderurgia: si en 1720 la producción era de 25.000 toneladas, en 1796 ascendía a 125.000, mientras que en 1850 superaba los 2,5 millones de toneladas.

por la progresiva mecanización de los procesos de fabricación, creando bienes de consumo de mayor calidad que los mejores productos artesanos²⁵. Esto dio lugar, por un lado, a una significativa reducción de los precios, al aumentar los rendimientos y reducir los costes de forma notable, y, por otro, a una mano de obra abundante y barata concentrada en las fábricas. Así, el núcleo familiar (en la granja o en los talleres artesanos) deja de ser la unidad básica de la producción y, por vez primera, los trabajadores dejan el hogar (donde los campesinos, con el fin de completar sus escasos ingresos, se dedicaban anteriormente a la manufactura casera, el llamado *putting out system*) para emplearse en la fábrica. En palabras del economista francés Jean Baptiste Say, la Revolución Industrial cambió el panorama de la época, creando la figura del “empresario”, de vital importancia en una economía de mercado, puesto que es el centro de la industria y de la distribución, al emplear y adaptar los recursos a las necesidades sociales²⁶.

En las primeras décadas del siglo XX se generaliza la producción en masa, gracias al aprovechamiento de economías de escala y de aglomeración, al tiempo que nace la moderna organización de los procesos productivos²⁷, así como el llamado “darwinismo social”, por el que las empresas más eficientes y mejor adaptadas al entorno son las que sobreviven. Las consecuencias de todo ello son, por un lado, el aumento del tamaño empresarial y, por otro, el nacimiento de la gran empresa multinacional, pues los procesos productivos se internacionalizan en busca de las mejores oportunidades en cualquier región del mundo. Hacia mediados de la década de 1970, la microelectrónica, la informatización de los procesos productivos (el primer ordenador nace a

²⁵ En este sentido, a finales del siglo XVIII Eli Whitney mecanizó la fabricación de rifles en Estados Unidos, creando la primera industria de producción estandarizada en masa. Whitney diseñó, para cada pieza del rifle, una plantilla de metal que, hasta entonces, debía ser cortada con un cincel, lo que requería destreza, fuerza y experiencia. Por ello, inventó una máquina (la fresadora) que hiciera el trabajo, por medio de una rueda dentada. Esta máquina era tan avanzada que permaneció inmutable durante casi un siglo y medio.

²⁶ *Traité d'Économie Politique* (1803).

²⁷ Los principales exponentes teóricos son Henri Fayol (1841-1925) en Francia y Frederick Taylor (1856-1917) en Estados Unidos, quienes estudian la organización del trabajo (tiempo, normas de producción, salarios), con el fin de obtener un mayor rendimiento: mientras que Fayol se centra en el análisis de la organización y administración de la empresa (la coordinación y relación de dependencia entre los diferentes departamentos), el *taylorismo* impone la máxima especialización funcional del trabajo, métodos objetivos de control del rendimiento e incentivos económicos. Por su parte, Henry Ford, en Estados Unidos, lleva las ideas de Taylor a la práctica por vez primera en 1903 con la introducción de la cadena de montaje en la producción en masa de automóviles (*fordismo*).

mediados de los años 40²⁸) y la aparición de un nuevo modelo de organización empresarial en Japón, lo que se ha venido en llamar *toyotismo*²⁹, caracterizado por la robotización y flexibilización de la producción (o *just in time*); marcan el comienzo de una nueva etapa: la era de la globalización. En este nuevo marco estamos asistiendo a profundos cambios, como la definitiva eliminación de las distancias, la rapidez e intensidad de los cambios tecnológicos como factor clave para ampliar mercados y mejorar la competitividad empresarial, la flexibilidad de la producción o la aparición de redes y de economías de especialización.

2.2. La revolución agraria

El incremento de la productividad agraria, junto con las mejoras médicas y sanitarias, han generado, por un lado, un aumento sin precedentes de la población mundial, pero también unas condiciones de vida mucho mejores. Destacan, especialmente, los avances en la lucha contra la malnutrición, una lacra prácticamente universal hace tres siglos, lo que ha mejorado, sin duda, la capacidad y la eficiencia productiva de los trabajadores y, en consecuencia, contribuye al despegue económico de las naciones³⁰. La mecanización agrícola permitió mejorar los rendimientos y aumentar las cosechas, posibilitando el suministro de más y mejores alimentos para una población creciente que, en parte, se desplazará a las ciudades para nutrir a la incipiente industria. En consecuencia, el incremento de la productividad agraria constituye la base del crecimiento del nivel de vida³¹. Sin embargo, hasta el siglo XVIII la agricultura se caracterizaba por su baja productividad y por la utilización de técnicas

²⁸ En 1944 Howard Aiken construye el primer ordenador, el MARK 1 y, dos años más tarde, John von Neumann enuncia los principios de su funcionamiento. En 1951 se diseña el primer ordenador comercial, el UNIVAC I y en 1970 aparece el primer microprocesador, una unidad central sobre un circuito integrado y que constituye la base de los ordenadores actuales.

²⁹ Izquierdo, G. (2002a), *op. cit.*

³⁰ En este sentido, en los últimos tres siglos, el ser humano ha aumentado su tamaño, longevidad, resistencia, fortaleza y actividad física, de modo que la tasa de conversión de la energía humana (*input*) en trabajo productivo (*output*) se ha incrementado, desde 1790, en cerca de un 50 por 100. *Vid.* Fogel, R.W. (1999): "Catching up with the economy", *The American Economic Review*, vol. 89, número 1, pp. 1-21.

³¹ En la medida en que exista suficiente mano de obra procedente del sector agrario, es posible la acumulación de capital y, en consecuencia, el progreso económico. La evidencia muestra que una baja productividad agraria acaba retrasando el proceso de industrialización y, en consecuencia, el desarrollo económico de los países. *Vid.* Gollin, D., Parente, S. y Rogerson, R. (2002): "The role of agriculture in development", *The American Economic Review*, vol. 92, número 2, pp. 160-164.

y herramientas obsoletas (como el arado romano o el barbecho en la rotación de cultivos como técnica de fertilización), por lo que su producción estaba dirigida básicamente al autoconsumo. Además, se conservan estructuras del régimen feudal, como la vinculación de los campesinos a la tierra (imposibilidad de desplazarse) y a su propietario (generalmente un noble), mediante pagos en moneda, en especie (una parte de la cosecha) o personal (trabajo gratis en las tierras del señor).

El nacimiento de las monarquías absolutas recortó el poder de los señores feudales, sobre todo su capacidad para ejercer justicia y cobrar impuestos, lo que facilitó la modernización de la agricultura a partir el siglo XVIII en Gran Bretaña. Además, gracias a la aprobación de Leyes que permiten el cercamiento de las propiedades³², se abandona el sistema agrario de campos abiertos, basado en el aprovechamiento comunal de los pastos según los ritmos tradicionales de siembra y recolección, lo que permite un mayor control sobre los cultivos, por parte de los propietarios y, en consecuencia, favorece las inversiones y las mejoras técnicas. El cercamiento de las parcelas tiende, no obstante, a concentrar la propiedad (surgen grandes explotaciones trabajadas por campesinos asalariados)³³, lo que generará no pocas tensiones sociales, puesto que los pequeños granjeros sin capital se vieron obligados, en muchos casos, a vender sus tierras y convertirse en arrendatarios, jornaleros o, simplemente, emigrar a las ciudades. En definitiva, en Gran Bretaña abundan las oportunidades de negocio para los grandes propietarios de tierra, en contraste con otros países de Europa, donde existía una nobleza más tradicional y apegada a la tierra y que desprecia toda forma de trabajo productivo.

En 1701 aparece la máquina sembradora de Jethro Tull, que permite sembrar más rápidamente, colocando la simiente en filas y a mayor profundidad, lo que reduce el peligro que suponían los pájaros y el viento. Asimismo, el auge de la industria siderúrgica proporciona hierro barato y abundante para la mejora de la maquinaria agrícola, como por ejemplo las primeras segadoras y trilladoras o el arado de hierro, que aparece por vez primera en 1803 y permite una siembra más profunda y efectiva. Además, el trabajo se agiliza, primero con la utilización de caballos en lugar de bueyes y, más tarde, con el abandono de la tracción animal, gracias a la máquina de vapor. Por otro lado, se ensayan nuevas rotaciones de cultivos (como la cuatrienal de trigo, nabos,

³²En especial las *General Enclosure Act* de 1801, 1836 y 1846. No obstante, ya a mediados del siglo XIII comienzan a aparecer en Gran Bretaña las primeras Leyes de cercamiento, aunque para casos particulares, alcanzando su máxima extensión en los siglos XV y XVI. Este fenómeno no se produjo siempre de forma pacífica, sino que dio lugar a grandes revueltas campesinas, en muchos casos salvajemente reprimidas.

³³Hacia 1870 casi la mitad de las tierras británicas estaban en manos de unas 2.500 personas.

cebada y trébol de Charles Townshend), que permiten eliminar el barbecho y disponer, así, de alimento abundante para el ganado, al tiempo que la introducción de nuevas especies de plantas aumenta notablemente los rendimientos agrarios. Gracias a la mayor disponibilidad de abono orgánico (estiércol), por el aumento de la ganadería, aumenta el uso de fertilizantes, aunque también se inicia la utilización de fertilizantes artificiales. El aumento de la cabaña ganadera británica no sólo se debió a la mayor disponibilidad de alimentos, sino también a la generalización de la cría selectiva, en busca de la mejora de las razas tradicionales³⁴. Las ovejas ya no son valoradas únicamente por su lana, ni el ganado bovino por su fuerza de trabajo, sino que se pretende crear razas productoras de carne³⁵, que deja de ser un alimento sólo al alcance de los más adinerados para convertirse en producto de consumo para amplias capas de población, lo que contribuye a mejorar de forma notable la alimentación.

Los aumentos de la productividad agraria durante el siglo XX se basaron, en primer lugar, en la mecanización (por ejemplo, los tractores con motor de explosión revolucionaron la agricultura), que permitió aumentar la cantidad de tierra cultivada por trabajador y, posteriormente, en la biotecnología, que supuso un aumento de la producción por hectárea cultivada o por cabeza de ganado y es responsable de aproximadamente el 50 por 100 de los aumentos de productividad obtenidos³⁶. La biotecnología, que, junto con la mejora de las especies y la utilización intensiva de herbicidas y fertilizantes, ha dado lugar a lo que se conoce como “revolución verde”³⁷, ha permitido mejorar la pro-

³⁴ Destaca el trabajo de Robert Bakewell, por su rigor en la selección de los ejemplares, de los que guardaba, además, cartas genealógicas. Demostró que, tanto en el ganado ovino como en el bovino, la cría de animales emparentados estrechamente permitía obtener las características deseables más rápidamente.

³⁵ Entre 1700 y 1800 algunas razas de animales llegaron a multiplicar por tres su peso promedio, mientras que algunas de las nuevas variedades surgidas, como las vacas *Hereford*, se exportarán a todo el mundo.

³⁶ Sanz-Magallón, G. (2001): “La economía española frente a la biotecnología agraria”, capítulo segundo de la obra conjunta de García, F., Sanz-Magallón, G. y Martín, E. *La agricultura española ante los retos de la biotecnología*, Colección Tablero. Instituto de Estudios Económicos, Madrid. En este sentido, la producción por hectárea cultivada en el mundo se ha doblado en el periodo 1961-1999, lo que supone un crecimiento anual acumulativo de casi el 2 por 100.

³⁷ Término que se acuñó en la década de 1960 con la introducción de variedades de maíz y arroz de alto rendimiento, junto con su adecuación para el uso de fertilizantes, en algunos países subdesarrollados. Posteriormente, en 1983, se introducen, por vez primera, genes ajenos en una planta, mientras que el primer cultivo comercial de semillas modificadas genéticamente data de 1994. En el año 2000 había en el mundo 44,2 millones de hectáreas dedicadas al cultivo de variedades genéticamente modificadas, en especial de soja, con casi el 60 por 100 de la superficie total cultivada. Por su parte, Estados Unidos, Argentina y Canadá concentran la práctica totalidad de la producción. *Vid.* Sanz-Magallón, G. (2001), *op. cit.*

ducción agraria y, al mismo tiempo, atender la creciente preocupación por las cuestiones medioambientales y la seguridad alimentaria, máxime tras las recientes crisis en la Unión Europea (UE) (vacas locas, dioxinas), como la protección contra organismos nocivos para los vegetales o la fijación de niveles máximos de pesticidas en los alimentos, lo que permite obtener ganancias en términos de eficiencia y contribuye a la sostenibilidad del crecimiento futuro.

Los alimentos genéticamente modificados presentan importantes ventajas para el productor, puesto que su cultivo permite un mayor rendimiento, por su resistencia a los virus, los insectos, los parásitos, la sequía, el frío o el calor, con el consiguiente ahorro en términos de tiempo, de mano de obra, de *inputs* y de pesticidas. En este sentido, la aplicación de estos cultivos puede ser de gran ayuda, especialmente en los países menos desarrollados, donde el aumento de la producción de alimentos es un objetivo prioritario, debido a la escasez de los mismos, a lo que se añade la generalización de insectos, plagas y enfermedades, junto con las importantes presiones demográficas. Sin embargo, en los últimos años el avance en el terreno de la biotecnología se ha ralentizado como consecuencia de los numerosos requisitos impuestos en materia de seguridad alimentaria y medioambiental, lo que reduce la rentabilidad de esta actividad. A ello se une el rechazo, en muchos casos injustificado, de organizaciones ecologistas y de consumidores, en especial en Europa, donde la desconfianza hacia estos productos, derivada fundamentalmente de las crisis alimentarias a las que se ha hecho mención anteriormente, junto con una percepción negativa de la “agricultura moderna”, es mucho mayor que en Estados Unidos, donde están aceptados de forma generalizada. En consecuencia, el desarrollo de la biotecnología precisa de una elevada capacidad financiera por parte de las empresas, así como de una potente estructura científica, investigadora y comercial, lo que justifica las recientes fusiones entre las empresas de este sector, con el fin de aprovechar las economías de escala que surgen en las actividades de I+D+i y de distribución³⁸.

2.3. La revolución de los transportes y el comercio internacional

En la Edad Media nace el comercio transnacional en Europa, a través de la Liga Hanseática, agrupación de comerciantes del norte de Alemania creada en 1158 y que llegaría a incluir a más de 85 ciudades, con el fin de aprovechar la expansión de los intercambios comerciales con Inglaterra y los puertos continentales ingleses del canal de la Mancha. Posteriormente, obtuvo importantes privilegios comerciales en Flandes y en Rusia, así como el control de la

³⁸ En este sentido, las grandes empresas del sector de la biotecnología pueden llegar a facturar cerca de 6.000 millones de euros al año, de los que el 10 por 100 lo destinan a investigación.

ruta entre el mar Báltico y el mar Negro, dominando el comercio europeo hasta su disolución en 1669. Con la expansión colonial de ultramar, gracias a los grandes descubrimientos geográficos que, desde mediados del siglo XV, realizaron exploradores portugueses y castellanos, los puertos hanseáticos pierden su antigua hegemonía y, en general, el comercio intraeuropeo³⁹. El nacimiento de los primeros imperios coloniales se basó en la superioridad técnica (armas de fuego) y animó enormemente el comercio (tabaco, azúcar, especias y esclavos), gracias a la disponibilidad de metales preciosos, lo que enriqueció a amplias capas de la burguesía⁴⁰. Así, en Gran Bretaña, el comercio de té, tabaco y esclavos permitió el nacimiento de importantes fortunas entre comerciantes y banqueros.

No obstante, el comercio se enfrentaba con algunos obstáculos, como la existencia de multitud de aduanas interiores o la escasa calidad de los transportes. Sin embargo, Gran Bretaña contaba a su favor con su condición insular, la abundancia de puertos y la existencia de numerosos ríos y canales navegables, que facilitan el comercio, tanto nacional como internacional. En este sentido, el sistema de transportes mejoró notablemente con la construcción de carreteras y, sobre todo, de canales⁴¹, destinados principalmente para el transporte de mercancías pesadas, como el carbón, que será clave en la industrialización británica. Asimismo, el desarrollo de la industria siderúrgica permitió la obtención de hierro (y, más tarde, acero) de bajo coste y alta calidad, facilitando la implantación de la máquina de vapor, de los raíles ferroviarios y las locomotoras y de los cascos de los modernos barcos de vapor⁴². En este sentido, la Revolución Industrial desencadena la primera globalización de la historia, gracias a la revolución de los transportes, en especial la aplicación de la

³⁹ Así, por ejemplo, el Mediterráneo se aleja de las grandes rutas oceánicas, arrastrando a la decadencia a las repúblicas italianas (Venecia) y a puertos españoles, como Barcelona, anteriormente florecientes.

⁴⁰ La ruta de los metales preciosos (plata y oro), que iba de Veracruz y Lima hasta Cádiz o Sevilla, perdió paulatinamente su vitalidad a lo largo del siglo XVII, debido al agotamiento de las minas y al estancamiento de la economía española. La plata ya no era trasladada a Bilbao y, posteriormente, a Amberes, sino que se optó por la ruta Sevilla-Barcelona-Génova (el llamado “puente de oro”), con el fin de distribuirse entre los acreedores europeos. Por su parte, la ruta de los esclavos, realizada por franceses, portugueses, holandeses e ingleses desde el golfo de Guinea hasta las Antillas y Brasil, aumentó considerablemente durante el siglo XVII.

⁴¹ A comienzos del siglo XIX Gran Bretaña cuenta con más de 3.000 kilómetros de aguas navegables, de los que una tercera parte son canales construidos por el hombre. Los canales, no sólo redujeron el precio del transporte, sino también su estacionalidad, pues eran útiles casi todo el año, a diferencia de los caminos, que resultaban intransitables durante largos periodos de tiempo, debido a la adversa meteorología.

⁴² La botadura del primer barco de casco metálico se produce en 1784.

máquina de vapor⁴³. La aparición del ferrocarril y del barco de vapor mejoró sustancialmente los transportes, lo que permitió una reducción de costes en todos los sectores, así como la ampliación del mercado, factor fundamental que hace posible un mayor tamaño de las empresas y, por tanto, una mayor especialización y la aparición de economías de escala.

El ferrocarril constituye, sin duda, la primera gran revolución de los transportes, puesto que impulsa la creación de mercados nacionales y no sólo locales. Con anterioridad, ya existían raíles de hierro en las cercanías de las minas, por donde circulaban vagones, arrastrados por caballos o bueyes, que se utilizaban para transportar el carbón hasta un puerto o un canal. Se decide, entonces, emplear una locomotora movida con una máquina de vapor capaz de arrastrar un número mucho mayor de vagones. Tras algunos intentos fallidos, por su lentitud, peso, excesivo coste, difícil manejo o por la fragilidad de unos raíles que habían sido ideados para vagones de tracción animal, una de las primeras locomotoras viables fue diseñada, en 1803, por el ingeniero británico Richard Trevithick, capaz de arrastrar sobre raíles unas pocas toneladas de carga. En los años siguientes se mejoraron la potencia y la seguridad de las locomotoras, al tiempo que se construían raíles más resistentes, hasta que, en 1825, George Stephenson pone en marcha la primera línea ferroviaria útil para el transporte de carbón entre Stockton y Darlington (aunque ya en 1814 hizo funcionar su locomotora *Blucher* en las minas de carbón de Killingsworth). En 1830 el propio Stephenson pone en funcionamiento, entre Liverpool y Manchester, la locomotora *Rocket* (capaz de alcanzar los 40 km/h), que transportaba tanto mercancías como pasajeros, con lo que el ferrocarril abandona su concepción inicial como un sistema de transporte exclusivo del carbón.

En las décadas siguientes se construirán líneas ferroviarias por todo el mundo, siguiendo, además, muchas normas establecidas por Stephenson⁴⁴. En consecuencia, el ferrocarril se convierte por su seguridad, coste y carácter no estacional en el principal medio de transporte terrestre hasta bien entrado el siglo XX, desempeñando un papel fundamental en el desarrollo de algunos países que, o bien por sus dimensiones (Estados Unidos o Rusia), o bien por su accidentada orografía (España o Suiza), presentaban más dificultades que Gran Bretaña. El ferrocarril introdujo, por vez primera en la historia, una ver-

⁴³ O'Rourke, K.H. y Williamson, J.G. (1999), *op. cit.* Según estos autores, la utilización de la máquina de vapor en el transporte terrestre y marítimo, un siglo después de su aplicación en la industria textil, redujo más los costes del transporte que la abolición de las Leyes de Granos (*Corn Laws*) en Gran Bretaña (1846).

⁴⁴ Como, por ejemplo, el ancho de vía de 1,43 metros, aunque hubo excepciones, como el caso de España, que optaron por otra anchura.

dadera movilidad, ampliando el horizonte de las personas y contribuyendo a unificar las naciones, anteriormente formadas por un conjunto de regiones autosuficientes. El *boom* del ferrocarril se mantuvo hasta mediados del siglo XIX en Europa, con la construcción de las principales líneas ferroviarias, mientras que en Estados Unidos continuó hasta final de siglo y en las regiones periféricas (Iberoamérica, Rusia y China) hasta la Primera Guerra Mundial.

Por lo que respecta al transporte marítimo, desde finales del siglo XVIII se intenta, sin éxito, aplicar una máquina de vapor a los barcos, hasta que, a principios del siglo XIX, el ingeniero norteamericano Robert Fulton construye un barco propulsado por una rueda, movida, a su vez, por la fuerza del vapor⁴⁵. En un principio, estos barcos, por sus características, fueron destinados a la navegación fluvial y costera, pero a mediados del siglo XIX, gracias a las importantes mejoras introducidas, como la sustitución de la rueda por la hélice, la incorporación de máquinas más eficientes o la construcción de barcos con casco de hierro, comienzan a desterrar a los veleros como medio de transporte transoceánico, tanto de mercancías como de personas⁴⁶. Los barcos se hacen más manejables, rápidos, seguros y eficientes, al no tener que emplear parte de su capacidad de carga acumulando grandes cantidades de combustible, y a finales del siglo XIX serán un factor clave en la consolidación del mercado mundial, así como en los intensos movimientos migratorios.

El comercio colonial en los siglos XVII y XVIII fue protagonizado por grandes compañías estatales, que constituyen la máxima expresión del capitalismo comercial de la época y pueden ser consideradas uno de los primeros antecedentes de las modernas empresas multinacionales⁴⁷. Estas compañías, que desempeñaron un importante papel en la expansión colonial de las potencias europeas, al contar con importantes privilegios, tienen su origen en Inglaterra, con la fundación, en 1600, de la Compañía de las Indias Orientales, que recibió del Gobierno el monopolio comercial del Extremo Oriente. No obstante, la más poderosa fue la Compañía de las Indias Orientales holan-

⁴⁵ En 1807 instala una máquina de vapor en un barco, el *Clermont*, que efectúa su primer viaje entre las ciudades de Nueva York y Albany, por el río Hudson.

⁴⁶ Los barcos de vela habían protagonizado, durante siglos, la llamada Era Moderna (la era de los descubrimientos, el colonialismo y el auge del comercio internacional) y, de hecho, hasta finales del siglo XIX, la mayor parte del transporte marítimo continuó realizándose en este tipo de barcos: hacia 1870 el 85 por 100 de los barcos eran de vela. En 1830 el velero más rápido tardaba 48 días de ida y 36 de vuelta en hacer el recorrido Liverpool-Nueva York, mientras que el barco de vapor tardaba sólo 14 días en cada trayecto. *Vid.* De la Dehesa, G. (2000), *op. cit.*

⁴⁷ Hirst, P. y Thompson, G. (1998), *op. cit.*

desa, creada dos años más tarde y que disfrutó del monopolio absoluto del comercio con las Indias Orientales (en especial de la importante ruta de las especias), llegando a instalar factorías en China y en Japón y desplazando a los ingleses de su zona de influencia⁴⁸. La flota holandesa llegó a sumar cerca de 200.000 toneladas, aunque a lo largo del siglo XVII perdió su posición de privilegio en favor de Gran Bretaña.

El impulso de los flujos internacionales, tanto de mercancías como de capitales, permitió extender el capitalismo desde Inglaterra a la Europa continental y a Estados Unidos. En este sentido, aparecen las primeras empresas multinacionales: así, por ejemplo, los capitales francés y británico construyeron y explotaron conjuntamente el canal de Suez a finales del siglo XIX, parte del ferrocarril transiberiano en Rusia fue encargado a empresas francesas, mientras que empresas de capital británico hicieron lo propio en Argentina. El comercio mundial registró un crecimiento medio anual del 3,4 por 100 entre 1870 y 1913, mientras que, posteriormente, entre 1913 y 1950, como consecuencia del aumento de las tarifas y de las restricciones cuantitativas, junto con los efectos de las dos Guerras Mundiales, el ritmo de crecimiento se redujo hasta el 1 por 100 anual⁴⁹. La interrupción del librecambio comercial y financiero tras la Primera Guerra Mundial supone el triunfo de los detractores de la globalización, esto es, los propietarios de los factores de producción más escasos y, por tanto, perjudicados por la libertad de movimientos comerciales y migratorios: los propietarios de tierra en Europa y los trabajadores en los nuevos territorios (América, Oceanía, etc.)⁵⁰. Al término del conflicto, el triunfo del nacionalismo y del socialismo generó toda una serie de barreras proteccionistas en busca de la autosuficiencia, muy relacionada con elementos aislacionistas. Tras la Segunda Guerra Mundial asistimos a una segunda globalización, pues se vuelve a la senda de la integración de los mercados internacionales, gracias a la reducción generalizada de los aranceles y contingentes. En este sentido, el comercio internacional creció en el periodo 1950-1973 un 9 por 100 de media anual, mientras que, a raíz de la primera crisis energética, ese ritmo se redujo, hasta mediados de la década de los 80, hasta el 3,6 por 100 anual⁵¹.

⁴⁸ En 1621 los holandeses crearon la Compañía de las Indias Occidentales, con la que se establecieron en diversos puntos de Brasil, mientras que en el norte fundaron una pequeña factoría ballenera en 1626 en Nueva Amsterdam (denominada Nueva York al pasar a manos inglesas en 1664).

⁴⁹ Hirst, P. y Thompson, G. (1998), *op. cit.*

⁵⁰ O'Rourke, K.H. y Williamson, J.G. (1999), *op. cit.*

⁵¹ Hirst, P. y Thompson, G. (1998), *op. cit.* y O'Rourke, K.H. y Williamson, J.G. (1999), *op. cit.*

2.4. Los cambios sociales y demográficos

Gracias a las mejoras en la alimentación y en las condiciones sanitarias e higiénicas, como la introducción del agua potable o el alcantarillado, junto con los nuevos descubrimientos médicos (como la primera vacuna contra la viruela, descubierta por Edward Jenner en 1796) que permiten la erradicación de temibles epidemias que habían azotado Europa durante siglos, la población mundial registra un crecimiento extraordinario (un 50 por 100 entre 1870 y 1914). Pero, sin duda, la explosión demográfica sin precedentes se produce a lo largo del siglo XX, en el que la población mundial prácticamente se ha cuadruplicado hasta superar los 6.000 millones, cifra que podría elevarse a 8.500 millones en el año 2025. Asistimos, al menos en la mayor parte del planeta, a una transición demográfica, gracias a la reducción de las tasas de mortalidad (fruto de la suficiencia de recursos alimentarios, por el aumento de la productividad agrícola, y de las mejoras sanitarias). La inercia inicial de la natalidad, cuyas elevadas tasas se deben a razones culturales, sanitarias (ausencia de planificación familiar) o económicas (al considerar a los hijos como mano de obra en el seno de la familia o un seguro para la vejez), genera un notable crecimiento demográfico.

Sólo en etapas avanzadas de desarrollo la tasa de natalidad se modera, como consecuencia, principalmente, de la masiva incorporación femenina al mercado laboral, lo que encarece el mantenimiento de los hijos, conduciendo a la población a una etapa estacionaria de bajo crecimiento demográfico (o, incluso, decrecimiento), como es el caso de los países más desarrollados. En cambio, los países menos desarrollados no han superado la última fase de la transición demográfica, de modo que mantienen un excesivo crecimiento de su población, que no ayuda, precisamente, a su desarrollo económico, cumpliéndose, así, la trampa malthusiana, en ausencia de progreso tecnológico en la agricultura. En este sentido, si bien no es probable que haya problemas de suministro de alimentos a nivel global en los próximos años, lo cierto es que la distribución de los mismos dista mucho de ser equitativa⁵². Asimismo, se producirá un cambio en la estructura de la demanda mundial de alimentos, que se trasladará hacia alimentos de mayor valor nutritivo (carne) y hacia los países más poblados (China e India).

Por otro lado, la concentración de la población y de las actividades empre-

⁵² Para satisfacer la demanda mundial, sería suficiente con que la oferta registrara el mismo crecimiento de los últimos 25 años (un 2,5 por 100 anual). Además, la tendencia decreciente de los precios agrarios estimulará las mejoras de productividad en el sector. *Vid. Izquierdo, G. (2002a), op. cit.*

sariales en los centros urbanos es una de las características de las sociedades modernas desde principios del siglo XIX, cuando las ciudades dejan de tener un papel eminentemente administrativo, comercial o religioso⁵³. En la actualidad, la mitad de la población mundial vive ya en centros urbanos (cifra que aumentará hasta cerca del 60 por 100 en el año 2025), lo que redonda en un aumento de la eficiencia productiva, gracias al aprovechamiento de las economías de aglomeración y de las mayores dotaciones de infraestructuras. En la medida en que, a lo largo de la historia, la actividad empresarial ha sido determinante en el proceso de urbanización (formación y tamaño de las ciudades), éste puede explicarse por la existencia de economías externas, que favorecen la concentración de empresas del mismo sector (economías de localización), o de rendimientos crecientes a nivel empresarial, que permiten minimizar los costes de transporte de personas, mercancías e ideas, facilitar la movilidad de la mano de obra y ofrecer mayor variedad de bienes. Es decir, todo se reduce a una cuestión de proximidad a los centros de trabajo, de producción, de consumo y de información. También existen economías de aglomeración entre empresas de distintas industrias y externalidades derivadas de la mayor concentración de factores de producción, conocimiento e información, de la diferente dotación de capital humano de los trabajadores y de las interrelaciones personales⁵⁴.

En general, el crecimiento de las ciudades se ve impulsado por los procesos de diversificación, es decir, por la interacción de distintas actividades e individuos, pues la ciudad del siglo XXI debe ser capaz de adaptarse ante los rápidos cambios en las necesidades y preferencias de los individuos en cuanto a sus medios de vida, trabajo y ocio⁵⁵. En este sentido, los cambios en las relaciones empresariales modifican las estructuras urbanas: así, las telecomunicaciones, las nuevas actividades intensivas en el uso de las tecnologías de la información, la desregulación de la economía o la competencia global contribuyen al cambio en la distribución espacial de las actividades empresariales y hacia una cierta “desintegración vertical” en la que las ciudades emergen como centros logísticos o de gestión en el ámbito global⁵⁶. La globalización,

⁵³ En 1913 había 180 ciudades en Europa con más de 100.000 habitantes y diez de ellas superaban el millón de habitantes.

⁵⁴ La evidencia muestra que, en las grandes ciudades, el tamaño de las empresas tiende a ser mayor, como consecuencia de los rendimientos crecientes derivados de la existencia de mercados laborales más sólidos, la mayor cualificación de la mano de obra o la concentración de conocimiento e información. *Vid.* Krugman, P. (1998): “Space: the final frontier”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, número 2, pp. 161-174.

⁵⁵ OCDE (2001a): *Territorial Outlook*, París.

⁵⁶ OCDE (2001b): *Towards a new role for spatial planning*, París.

en definitiva, ha impulsado los sistemas metropolitanos y las economías urbanas, donde se concentran los servicios e industrias avanzadas, los centros de comercio internacional, las sedes de las grandes multinacionales y, sobre todo, los recursos humanos más cualificados. Este proceso se ha visto amplificado en los últimos tiempos por el importante trasvase de población procedente de las zonas rurales y por el fenómeno de la inmigración, lo que ha desembocado, en algunos casos, en un crecimiento excesivo y desordenado de las grandes ciudades, que puede superar la capacidad de planificación de las autoridades⁵⁷.

El desarrollo económico en el siglo XIX y el crecimiento demográfico sin precedentes, en especial de la población urbana, permitieron que la burguesía afianzara su dominio, al tiempo que aumentaron las clases medias y surgió un nuevo fenómeno social, la clase trabajadora. El crecimiento en algunas ciudades fue tan rápido y desordenado que generó enormes suburbios superpoblados, en ocasiones formados por barracones de trabajadores en torno a una fábrica, caracterizados por la conflictividad, la suciedad y frecuentes epidemias (tífus o cólera). Las condiciones de vida y de trabajo, por tanto, no eran, en algunos casos, las óptimas, con fábricas sucias, húmedas, oscuras, poco ventiladas y ruidosas, donde los empleados pasaban largas jornadas (de doce a catorce horas diarias). La concentración de obreros en las fábricas hace posible que tomen conciencia de su situación y recurran a acciones colectivas, con el fin de mejorar sus condiciones de vida, lo que da lugar al movimiento obrero. Además, la industrialización impulsó también el trabajo de mujeres y niños, dado que la fuerza del trabajador ya no es un factor clave, fruto de la mecanización de la actividad, y que, además, recibían salarios hasta dos y tres veces inferiores a los de los hombres⁵⁸.

Muchos trabajadores veían las nuevas máquinas con desconfianza, temerosos de perder sus puestos de trabajo, lo que dio lugar a las primeras

⁵⁷Una de las consecuencias es el deterioro del medio ambiente: según estimaciones de la UE y Estados Unidos, los costes externos derivados de la contaminación del aire y del ruido del tráfico suponen el 0,6 por 100 del PIB, mientras que los residuos y sus consecuencias detraen entre el 1 y el 3 por 100 de la riqueza nacional.

⁵⁸Durante el siglo XVIII ninguna norma regulaba el empleo infantil; de hecho, la preocupación social era, más bien, escasa y esta explotación era aceptada con naturalidad. Así, el Parlamento británico promulgó en 1833 una Ley (*The Factory Act*) que limitaba la jornada laboral de los niños de 9 a 13 años a nueve horas diarias, y de 13 a 18 años a diez horas y media (en realidad, la jornada para ellos era de doce horas, pero con hora y media para la comida). Asimismo, en 1891 una Ley que pretendía luchar contra estos abusos se limitó a elevar la edad mínima de trabajo de los diez a los once años.

protestas obreras, a comienzos del siglo XIX, con el nacimiento del llamado “movimiento ludita” (o “ludismo”)⁵⁹ que se extenderá por varios condados ingleses con mayor presencia de la industria textil. Hacia mediados del siglo XIX surge el llamado “movimiento cartista”⁶⁰, una versión más organizada del movimiento obrero que solicitaba mayor participación de los trabajadores en el sistema político británico, como paso previo para mejorar sus condiciones de vida. A pesar de que la legislación británica (Leyes de 1799 y 1800) prohibía la formación de asociaciones obreras, pues eran consideradas contrarias al espíritu del liberalismo económico, aparecieron diversas agrupaciones, financiadas por las cuotas de los trabajadores, que ofrecían protección en caso de accidente o enfermedad. Es a partir de 1824 cuando las Leyes británicas autorizan el nacimiento de los primeros sindicatos de obreros que, en principio, eran asociaciones profesionales y locales, pero que en la década de 1830 se unirán entre sí hasta formar enormes asociaciones con cientos de miles de obreros asociados de todos los oficios. El temprano desarrollo del sindicalismo en Gran Bretaña explica el escaso éxito que tendrán las ideologías obreras revolucionarias (marxismo y anarquismo) que nacen a mediados del siglo XIX y sí triunfan, en cambio, en la Europa continental (Francia y Alemania).

Los grandes movimientos migratorios, impulsados por las mejoras de los medios de transporte, aliviaron la presión demográfica en Europa durante el siglo XIX. La era de las grandes migraciones corresponde al periodo 1815-1914, cuando cerca de 60 millones de europeos se desplazan a América, Oceanía y el sur y este de África⁶¹. Al tratarse, en general, de trabajadores no cualificados, es decir, una “emigración de la miseria” en busca de mejores oportunidades, estos desplazamientos tendieron a ampliar las desigualdades salariales (en función de la cualificación de la mano de obra) en los países de acogida y a reducirlas en los países de procedencia⁶². Por su parte, en el periodo de entreguerras los movimientos migratorios se ven notablemente

⁵⁹Nombre que hace referencia a un personaje, real o inventado, un obrero, Ned Ludd, cabecilla de este movimiento de protesta contra las nuevas tecnologías y prácticas de trabajo innovadoras. Su nombre aparece por vez primera en 1811, como firmante de una serie de cartas y proclamas que fueron acompañadas por ataques contra la maquinaria en Nottingham.

⁶⁰Su nombre se deriva de la denominada Carta del Pueblo, un documento elaborado por la Asociación Obrera de Londres, organización que contaba con cientos de miles de obreros, y en el que se pedía al Parlamento, entre otros, el sufragio universal, el voto secreto o la igualdad en el valor de los votos. Aunque este movimiento irá perdiendo fuerza progresivamente (la Carta fue rechazada por el Parlamento en 1839), la legislación británica acabará adoptando la mayor parte de las peticiones recogidas en la Carta del Pueblo.

⁶¹Hirst, P. y Thompson, G. (1998), *op. cit.*

⁶²Williamson, J.G. (1998), *op. cit.*

reducidos debido, no sólo a la Gran Depresión, sino también a las políticas restrictivas aplicadas en muchos de los tradicionales países receptores, en especial en Estados Unidos. Actualmente, cada año emigran entre dos y tres millones de personas, con lo que más de 130 millones de individuos (apenas el 2 por 100 de la población mundial) viven ya fuera de su país de origen, cifra que crece en torno a un 2 por 100 anual.

3. La nueva realidad del siglo XXI: la globalización

La creciente interdependencia en tiempo real de los mercados mundiales de bienes, servicios y factores permite una mejor asignación de los recursos y, como consecuencia de ello y de la mayor competencia, una oferta de bienes y servicios más barata y de mayor calidad⁶³. Asimismo, al tiempo que aumenta la renta y el bienestar mundial, éstas se extienden a un número creciente de países. En este sentido, las ventajas comparativas de las naciones pueden cambiar rápidamente, puesto que los cambios tecnológicos e institucionales han refutado algunos de los principios fundamentales en los que tradicionalmente se apoyaba la Ciencia Económica, ya que la innovación se produce de forma continua y no a saltos⁶⁴. El rápido desarrollo y difusión de la tecnología y de la información, junto con la globalización y apertura de los mercados de capital, permite no sólo la aparición de nuevos competidores, sino que las ventajas comparativas puedan cambiar rápidamente de unos países a otros, lo que, a su vez, obliga a trasladar los procesos productivos en busca de los menores costes relativos, en especial los laborales y la capacidad de absorción de la tecnología por parte de los trabajadores. De este modo, en un mismo país el continuo avance tecnológico amplía las diferencias retributivas existentes entre los trabajadores cualificados (más capacitados para asimilar la nueva tecnología) y los no cualificados, ya que la demanda de éstos últimos decae,

⁶³Requeijo, J. (1999a): “Claroscuro de la globalización”, ponencia del VI Congreso Nacional de Economía sobre *La globalización de la economía*, 18-20 de febrero de 1999, Alicante. Consejo General de Colegios de Economistas de España.

⁶⁴Requeijo, J. (1999b): “Dos fuerzas que han cambiado el mundo”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 15-27, Madrid. Las aportaciones más recientes de la Teoría Económica (la nueva teoría del crecimiento endógeno, la nueva geografía económica y la nueva teoría del comercio estratégico) ponen énfasis en la importancia de la tecnología para el crecimiento, la localización (y concentración) espacial de las actividades económicas y la competitividad internacional, así como en la pérdida de autonomía de los Estados derivada de la globalización y sus esfuerzos por mantener sus identidades sociales, culturales y económicas. *Vid.* Gilpin, R. (2001): *Global Political Economy. Understanding the international economic order*, Princeton University Press.

debido al desplazamiento de los procesos productivos intensivos en factor trabajo hacia países con menores costes laborales (como consecuencia de su menor nivel de vida y de desarrollo).

3.1. *El comercio mundial*

Por lo que respecta a los mercados de bienes y servicios, gracias a las sucesivas rondas de negociación, primero en el marco del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), y ahora de la Organización Mundial de Comercio (OMC), hemos asistido a la progresiva supresión de los obstáculos institucionales a los intercambios comerciales que, de este modo, han experimentado un crecimiento muy superior al de la producción⁶⁵. La tercera Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Seattle en diciembre de 1999, fue el preámbulo de la llamada *Ronda del Milenio*, donde se pretende constituir el marco comercial para el siglo XXI, profundizando en la liberalización de los movimientos de mercancías (especialmente productos agrícolas), servicios e inversiones, así como en cuestiones como el derecho laboral o la protección del medio ambiente. El último capítulo de las negociaciones tuvo lugar en la Conferencia Ministerial de Doha en noviembre del 2001, donde se produjo, como hecho más destacable, el ingreso de China en la OMC. La Declaración de Doha insta a realizar negociaciones sobre la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias a los bienes y servicios ambientales e impulsa la creación de una carta de derechos del inversor multinacional dentro de la OMC. Sin embargo, sobre la reducción de subsidios para las exportaciones agrícolas no se recogen ni compromisos concretos ni calendarios específicos. Si esta Ronda fuese finalmente exitosa (si se produjera un recorte de, al menos, el 50 por 100 en las barreras comerciales), la riqueza mundial podría incrementarse en cerca de 400.000 millones de dólares al año (un crecimiento adicional de hasta un 3 por 100). No obstante, habrá que conciliar las posturas encontradas entre las principales potencias (Estados Unidos, UE y Japón) y los países en vías de desarrollo, especialmente en materia agrícola, y luchar contra la oposición feroz de grupos ecologistas y sindicales.

El comercio internacional no es un juego de suma cero, puesto que, tal y como se ha indicado con anterioridad, si cada país se especializa en la producción de aquellos bienes o servicios para los que posee ventajas comparativas e importa aquellos otros para los que requiere mayor esfuerzo relativo

⁶⁵ Entre 1990 y 2001, mientras la producción mundial creció a una tasa anual media cercana al 3 por 100, las exportaciones lo hicieron por encima del 6 por 100.

(especialización de las economías)⁶⁶, el resultado neto del comercio será una mejora de bienestar de los países implicados en el mismo. Por tanto, la apertura exterior se ha convertido en la principal estrategia para alcanzar niveles elevados de bienestar económico y social y acceder a los beneficios de la globalización, sobre todo tras el fracaso de los modelos de sustitución de importaciones⁶⁷. Los países más abiertos al comercio internacional son, como la experiencia nos indica⁶⁸, los que más se benefician de la contribución de la demanda externa al crecimiento de la producción nacional, aunque también es cierto que existe una relación empírica entre el grado de apertura de una economía y su sensibilidad ante fluctuaciones cíclicas. Con todo, en un marco de mayor apertura e internacionalización del comercio, sólo sobrevivirán las economías más estables y competitivas, lo que, en muchos casos, requiere importantes esfuerzos, máxime cuando los efectos de los acuerdos alcanzados en el seno de la OMC se ven intensificados en algunas zonas por los procesos regionales de integración económica (UE, NAFTA, Mercosur).

La supresión de los obstáculos institucionales al libre comercio no ha hecho sino catalizar el proceso de globalización mundial iniciado tiempo atrás, como consecuencia de la conjunción de diversos factores. Así, gracias al desarrollo de las nuevas tecnologías, los costes del transporte y de las comunicaciones se han reducido sustancialmente, lo que ha permitido el acceso a las corrientes comerciales internacionales a países anteriormente aislados por su situación geográfica. Asimismo, la difusión, de forma rápida y asequible, de la tecnología, tanto la incorporada a los productos como la inherente a los procesos productivos, posibilita la aparición de nuevos productores en los mercados mundiales que aprovechan, entre otras ventajas, sus menores costes o su mejor dotación de materias primas. En este sentido, las empresas multinacionales aprovechan las ventajas comparativas de cada país, trasladando los procesos productivos más intensivos en mano de obra a los países con menores costes laborales (generalmente, países menos desarrollados), al tiempo que mantienen la producción más intensiva en capital y tecnología en los países de

⁶⁶ Krugman, P. (1991): *Geography and trade*. MIT Press, Cambridge.

⁶⁷ Según algunos estudios, un aumento de un punto porcentual en la participación del comercio exterior en el PIB permite, a través de una mayor acumulación de capital físico y humano, incrementar en al menos 1,5 puntos porcentuales la renta per cápita. *Vid.* Frankel, J.A. y Romer, D. (1999): "Does trade cause growth?", *The American Economic Review*, vol. 89, número 3, junio, pp. 379-399 y Bhagwati, J. y Srinivasan, T.N. (2002): "Trade and poverty in the poor countries", *The American Economic Review*, vol. 92, número 2, pp. 180-183.

⁶⁸ Prasad, E.S. y Gable, J.A. (1998): "International evidence on the determinants of trade dynamics", *IMF Staff Papers*, vol. 45, número 3, septiembre, pp. 401-439.

origen. De igual modo, esto permite un mejor aprovechamiento de las economías de escala y facilita el acceso a una mayor variedad de *inputs* y productos. Todo esto altera las pautas de la especialización productiva, “segmentando” los procesos de producción entre países, y de división internacional del trabajo, dando impulso a una *multinacionalización* de la actividad empresarial⁶⁹. La introducción de las TIC han permitido el perfeccionamiento de los mercados de servicios, que tradicionalmente eran locales y fragmentados.

3.2. Los mercados financieros y la inversión internacional

Del mismo modo, hemos asistido a una creciente globalización de los mercados financieros que, incluso, está superando la capacidad de respuesta ante los posibles problemas que pueda plantear la aparición de una serie de actividades completamente nuevas, las numerosas innovaciones financieras y la configuración de un marco institucional supranacional. La revolución tecnológica ha facilitado enormemente la transmisión de información y la comercialización de servicios, con un crecimiento espectacular, superior al 75 por 100 entre 1991 y el 2001 y, en especial, de los servicios financieros (cuyo valor añadido depende de la cantidad, calidad y velocidad con que se transmite dicha información). Cada día, en los mercados internacionales de divisas se negocian enormes volúmenes de capitales (que suponen, aproximadamente, 2,5 veces el PIB español), pero sólo una pequeña parte (en torno al 5 por 100) responde a transacciones comerciales o de inversión. El resto son movimientos financieros, detrás de los cuales se encuentra el ahorro institucional (fondos de pensiones, fondos de inversión, compañías de seguros), que mueve unos 25 billones de dólares y que tiene en cuenta tanto los parámetros de rentabilidad como de riesgo, entre los que destaca el cambiario. Cabe destacar que los activos mundiales de las pensiones han pasado de 6 billones de dólares en 1992 a cerca de 14 billones en el 2002. El mercado internacional de capitales se caracteriza, actualmente, por su gran amplitud, por la negociación de una gran variedad de activos, por la plena libertad de oferentes y demandantes de fondos y por la elevada sensibilidad a la información y expectativas

⁶⁹Tugores, J. (1999): “Los retos de la mundialización”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 45-57, Madrid. Para corroborar este hecho basta citar que el comercio de componentes supuso, en la primera mitad de los años 90, aproximadamente la tercera parte (unos 800.000 millones de dólares) de todo el comercio de manufacturas. Sobre este asunto *vid.* Feenstra, R.C. (1998): “Integration of trade and disintegration of production in the global economy”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, número 4, pp. 31-50 y McLaren, J. (2000): “Globalization and vertical structure”, *The American Economic Review*, vol. 90, número 5, pp. 1.239-1.254.

que generan los operadores. No obstante, la intensidad y la velocidad con la que se transmiten los capitales entre unos países y otros puede incrementar la volatilidad, tanto de los tipos de cambio como de las corrientes de fondos, y desencadenar las llamadas *tormentas monetarias*⁷⁰.

Ante este problema, la solución no pasa por implantar nuevos obstáculos a la libre circulación de capitales, cuya efectividad para mitigar las inestabilidades financieras se ha mostrado escasa⁷¹, sino en introducir coherencia en los sistemas reguladores nacionales, mediante la reducción de las fragilidades del sistema económico a través de reformas estructurales que, en muchos casos, resultan dolorosas por sus costes en términos económicos y sociales⁷². Y es que la inversión, como se ha comprobado, es fuente de crecimiento, pero también de inestabilidad. El caso de Estados Unidos es un claro ejemplo de cómo los beneficios empresariales (en un marco de racionalización de la gestión empresarial y desregulación de mercados) y la inversión se refuerzan mutuamente, especialmente cuando se combinan con un mercado de capitales amplio y maduro⁷³. En cambio, también se ha demostrado que las expansiones dependientes en exceso de los flujos de inversión extranjera pueden dar paso

⁷⁰ Ello es debido a la sobrereacción (por otra parte, difícil de anticipar) de los mercados de divisas ante los acontecimientos monetarios y a la huida generalizada (“espíritu de rebafío”) del capital ante el menor atisbo de riesgo. *Vid.* Requeijo, J. (1999b), *op. cit.* A esto se añaden los grandes movimientos especulativos que siempre surgen en estas circunstancias. *Vid.* Varela, M. (1999): “La globalización y sus aspectos institucionales”, ponencia del VI Congreso Nacional de Economía sobre *La globalización de la economía*, 18-20 de febrero de 1999, Alicante. Consejo General de Colegios de Economistas de España.

⁷¹ Edwards, S. (1999): “How effective are capital controls?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 4, pp. 65-84.

⁷² FMI (1999): “Liberalizing capital movements. Some analytical issues”, *Economic Issues*, número 17, Washington D.C. Es preciso crear un marco económico sólido, sin distorsiones, que atraiga inversiones estables a largo plazo, prescindiendo de estímulos artificiales para atraer el capital extranjero que, en muchas ocasiones, por introducir distorsiones en la economía, tienen efectos negativos sobre el bienestar. *Vid.* Banco Mundial (1999): *En el umbral del siglo XXI. Informe sobre el desarrollo mundial, 1999-2000*. Ediciones Mundi-prensa, Madrid.

⁷³ Zarnowitz, V. (1999): “Theory and History behind business cycles: are the 1990s the onset of a golden age?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 2, pp. 69-90. De hecho, la evidencia demuestra que el nivel de desarrollo del mercado financiero influye, de forma determinante, en el crecimiento económico, la acumulación de capital y el cambio tecnológico, y éstos, a su vez, permiten mejorar la calidad de los servicios financieros y la estructura del sistema financiero. *Vid.* Levine, R. (1997): “Financial development and economic growth: views and agenda”, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXV, junio, pp. 688-726 y Eichengreen, B. (2000): *La globalización del capital. Historia del Sistema Monetario Internacional*. Antoni Bosch, Barcelona.

a periodos de estancamiento caracterizados por la deflación y el bajo consumo e, incluso, a severas recesiones cuando las condiciones institucionales no son las adecuadas, como fue el caso del Sudeste asiático en la crisis de 1997-1998.

Los países, a medida que se desarrollan, pasan de ser receptores a emisores de inversión directa⁷⁴. La razón última de este comportamiento radica en el hecho de que las economías más prósperas son aquéllas que cuentan con mayor número de empresas competitivas que son, precisamente, las que disfrutan de ventajas, como la organización, la tecnología, la diferenciación de productos, etc., que les permiten disfrutar de cierta posición de superioridad frente a las empresas locales cuando deciden producir en el exterior. Las teorías más modernas que intentan explicar el comportamiento de la inversión directa internacional reafirman que ésta no es sino una fuente de oportunidades. En la actualidad la inversión se explica por la “teoría de las ventajas”, también llamada teoría del “paradigma ecléctico”. Según la misma, las empresas deciden producir en el extranjero, en lugar de exportar, porque disfrutan de tres tipos de ventajas en relación con los productores locales. En primer lugar, las ventajas de propiedad, que surgen cuando una determinada empresa es más eficiente al poseer ventajas tecnológicas u organizativas intrínsecas que puede conservar u optimizar cuando produce en países distintos del que es originaria. En otras ocasiones, se invierte en el exterior para aprovechar las ventajas de producir en una localización determinada, derivadas de la cercanía a otros mercados o de las afinidades culturales, históricas e idiomáticas. Por último, y como condición necesaria que se añade a las dos anteriores, están las ventajas de la internalización o del control directo de la producción, como consecuencia, entre otros factores, de la necesidad de preservar la diferenciación del producto en general.

Si la internacionalización responde al aprovechamiento de determinadas ventajas, de inmediato surge la conclusión de que la capitalización de dichas ventajas puede convertirse en un factor autónomo de generación de valor añadido que, no sólo beneficia al país de acogida de la inversión, sino que también es muy beneficiosa para el país que la emite. El vínculo más visible que asocia la inversión exterior con prosperidad para el país de origen de la misma es el aumento de exportaciones vinculadas a dicha inversión, consecuencia,

⁷⁴La inversión directa extranjera en los países de la OCDE se ha más que duplicado en la última década, hasta superar los 565.000 millones de dólares en el año 2001. Los datos cubren de enero a septiembre del 2001, lo que supone, en cualquier caso, un importante descenso respecto al año 2000, cuando el total de flujos de inversiones directas extranjeras en el área de la OCDE alcanzó 1,27 billones de dólares. *Vid.* OCDE (2002): *International investment perspectives*, París.

entre otras razones, del acceso a nuevos mercados y de la mejora de la competitividad que conlleva la internacionalización para la empresa, circunstancia, esta última, que permite consolidar, simultáneamente, tanto los mercados internos como los externos. Y es que existen múltiples vínculos que demuestran que la internacionalización favorece la competitividad empresarial y, por ende, los empleos de las empresas en sus países originarios. Entre estos nexos destacan, sobre todo, las posibilidades que la internacionalización ofrece para aumentar la competencia, asimilar tecnología y técnicas organizativas del exterior, optimizar la localización de recursos productivos y de distribución, diversificar riesgos, complementar la producción interna y generar economías de escala. Por todo ello, la dialéctica que asocia inversión hacia el exterior con desindustrialización y, en consecuencia, con empobrecimiento nacional es básicamente errónea, ya que, precisamente, esta internacionalización es el motor más directo para mejorar la competitividad de las empresas y el camino para afrontar, en última instancia, los retos y los desafíos que plantea la actual división internacional del trabajo y de la especialización.

3.3. La movilidad del factor trabajo

La globalización no afecta únicamente a los bienes y servicios, sino también a la mano de obra, no sólo a través de los desplazamientos físicos sino también a través del teletrabajo, lo que significa una revolución espectacular de las relaciones laborales. El teletrabajo (o trabajo a distancia) se basa en las posibilidades de reubicación física del trabajador, gracias a la utilización intensiva de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (ordenador, correo electrónico, teléfono, fax, etc.), lo que permite reducir costes, como consecuencia de la mayor productividad y el menor cansancio derivado de evitar desplazamientos e interrupciones y de la disminución de los gastos generales de las oficinas tradicionales (menor necesidad de espacio y gastos vinculados al mismo)⁷⁵. El teletrabajo permite dinamizar la estructura econó-

⁷⁵Izquierdo, G. (2001a): "La Sociedad de la Información y el teletrabajo", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, números 1 y 2/2001, pp. 323-334. Madrid. Asimismo, el teletrabajo permite planificar y organizar el trabajo de forma personal, lo que se traduce en una mayor motivación y una mejora del rendimiento laboral, al tiempo que obliga a rediseñar la organización del trabajo en procesos segmentables, fomentando la división del trabajo y, en consecuencia, la especialización de los teletrabajadores. En este sentido, la productividad de los teletrabajadores puede ser hasta un 35 por 100 superior a la de sus homólogos presenciales. Sin embargo, el teletrabajo también tiene algunos inconvenientes derivados de la pérdida de contactos sociales, del riesgo de precarización de determinados empleos, en especial en aquéllos de baja cualificación, así como de los costes de coordinación, planificación y dirección de equipos distantes.

mica, en especial en zonas deprimidas y geográficamente remotas, y estimula los procesos de *outsourcing* o externalización de actividades, con el consiguiente incremento de la flexibilidad y adaptabilidad de las empresas⁷⁶. Surge, así, una nueva estructura organizativa, la “empresa virtual”, caracterizada por su estructura de red, por la ausencia de burocracias jerarquizadas, porque los sistemas de información constituyen su núcleo y porque su disponibilidad y acceso son determinantes en la localización de las nuevas actividades económicas. Y es que, en la actualidad, una empresa puede ofrecer sus servicios en otros países sin necesidad de tener sucursales en los mismos, sino que basta con tener teletrabajadores que se acerquen al cliente o, incluso, que sea el cliente quien se acerque a través de la red. Esta internacionalización de la actividad económica, favorecida por el teletrabajo, está provocando una cierta deslocalización en el mundo occidental de las actividades del sector de la Sociedad de la Información menos intensivas en conocimiento y más en mano de obra de baja cualificación⁷⁷.

Por otro lado, en los próximos años, la escasez de mano de obra en los países desarrollados (como consecuencia de la baja natalidad y del envejecimiento de la población) puede afectar negativamente al crecimiento, a través de un menor ahorro privado y un aumento del endeudamiento público y de la presión fiscal, con el fin de financiar los costosos sistemas de protección social⁷⁸. Esta escasez deberá cubrirse con la inmigración procedente de los países menos desarrollados, donde se da el fenómeno contrario de explosión demográfica, superpoblación y penuria (agravado, en muchos casos, por la existencia de conflictos armados). Y es que, en una economía globalizada e interdependiente, el trabajo se desplaza hacia los lugares donde puede obtener mayor remuneración y mejor nivel de bienestar. No obstante, los movimientos

⁷⁶ De la Dehesa, G. (2000), *op. cit.* Sobre este asunto, en el caso concreto de la economía española, *vid.* Cuadrado, J.R. y Rubalcaba, J.L. (2000): *Los servicios a empresas en la industria española*, Colección Estudios. Instituto de Estudios Económicos, Madrid y Del Río, C. (1993): “Factores de competitividad en los servicios y relaciones industria-servicios: el caso español”, *Información Comercial Española*, número 719, pp. 5-26.

⁷⁷ Así está sucediendo con el traslado de sistemas de gestión de datos desde Europa a países del tercer mundo, como la India, a través del denominado teletrabajo *off-shore*. *Vid.* Izquierdo, G. (2001a), *op. cit.*

⁷⁸ Así, hasta el año 2020 el crecimiento medio anual en Japón puede verse reducido en un 0,6 por 100 anual, un 0,2 por 100 en Europa y un 0,1 por 100 en EE.UU., en relación al que se registraría si se mantuviera la actual pirámide poblacional. *Vid.* OCDE (1997): *The world in 2020. Towards a new global age*, París. Sobre este tema *vid.* también Pampillón, R. (1995): *Economía de la población y los recursos naturales*. Universidad San Pablo CEU, Madrid.

migratorios siguen siendo relativamente modestos, debido a las diferencias culturales y a las restricciones legales impuestas por los países desarrollados⁷⁹. Las tensiones migratorias se incrementarán en el futuro, ya que las posibilidades reales de los países en desarrollo de aumentar su producción de bienes y servicios y su dotación de infraestructuras hasta unos niveles que les permitan satisfacer las necesidades básicas de sus habitantes potenciales son muy escasas, lo que plantea un importante desafío a los países desarrollados. Por un lado, sus mercados laborales (especialmente en los países europeos) no parecen tener capacidad suficiente para absorber esa mano de obra adicional, por lo que una excesiva apertura de fronteras podría desembocar en la creación de bolsas de marginación y delincuencia en las grandes ciudades. Por el contrario, frenar la inmigración puede ir en contra de la solidaridad que el tercer mundo reclama para escapar del subdesarrollo y de la pobreza. No obstante, éste no es un conflicto únicamente moral, sino también económico, por cuanto no facilitar salida a este problema puede desembocar en focos de tensión política que, por su localización geográfica, pueden afectar al mundo desarrollado⁸⁰.

Un riesgo de la emigración para los países en vías de desarrollo es la posible salida de trabajadores especializados (cuyo mercado es el más integrado a escala mundial), lo que puede reducir la capacidad de dichos países para asimilar la tecnología, tanto en la agricultura como en la industria. Sin embargo, otros efectos positivos son las remesas que los emigrantes envían a sus países de origen (alrededor de 75.000 millones de dólares al año, cifra que supera, en más de un 50 por 100, la ayuda oficial al desarrollo) que, en algunos casos, se invierten (especialmente en vivienda), fomentando, así, el gasto. Además, los emigrantes son los mejor informados sobre los aspectos institucionales, jurídicos, etc., de cara a realizar posibles inversiones. La implantación de las nuevas tecnologías requiere de una importante inversión, tanto en capital humano como en modernas formas de equipamiento, por lo que la solución, en

⁷⁹ En opinión de J.J. Toribio (1999b): "El proceso de globalización: ¿hacia un nuevo paradigma económico?", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 29-44, Madrid, en estos países (sobre todo en Europa), los sistemas de protección social no están preparados para recibir grandes masas de inmigrantes, por lo que deben ser reformados para evitar su derrumbe.

⁸⁰ La Comisión Europea prevé que, de no cambiar el actual ritmo de decrecimiento demográfico y modificarse la actual política migratoria (excesivamente restrictiva), las pensiones de los ciudadanos europeos corren serio peligro. En este sentido, para la reposición de la población europea hasta el año 2025, serían necesarios 1,4 millones de inmigrantes anuales. *Vid.* Comisión Europea (1999): "Scenarios Europe 2010. Five possible futures for Europe", *Working Paper*, julio. Forward Studies Unit, Bruselas.

cualquier caso, es establecer políticas que fomenten la cualificación de la mano de obra, con el fin de fomentar las actividades de mayor valor añadido, tanto en la industria como en los servicios⁸¹. Por esta razón, es preciso recordar que, ni los avances tecnológicos, ni la libre circulación de mercancías y capitales, son responsables del desempleo: es más, en el largo plazo, la inversión en capital humano es la única vía para aumentar el empleo, la renta y la equidad⁸².

3.4. La empresa del siglo XXI

La globalización está impulsando fusiones empresariales con el objeto de conseguir economías de alcance, además de la internacionalización, en busca de un mayor crecimiento a largo plazo y del aprovechamiento de las economías de escala. En este escenario la gestión empresarial requiere un cambio en la mentalidad, organización y fijación de objetivos, entre los que juega un papel principal el desarrollo tecnológico⁸³. En este sentido, la utilización de las nuevas tecnologías permite una gestión empresarial descentralizada y flexible, donde prima el trabajo en equipo en lugar de la tradicional organización jerarquizada y vertical, lo que es fundamental para la creación de una estructura empresarial capaz de adaptarse y asimilar con prontitud los rápidos avances que se producen en el campo tecnológico. La mayor competencia en el ámbito mundial y la globalización de los mercados estimulan la innovación, proporcionan nuevas oportunidades de negocio y permiten el acceso a los mercados internacionales de capitales, por lo que el libre comercio y el abandono de las políticas proteccionistas son primordiales para aprovechar esta

⁸¹ Está demostrado empíricamente que los países con bajos niveles de inversión en capital, especialmente humano, y escasa afluencia de inversión extranjera crecen más lentamente, por su incapacidad para asimilar las nuevas tecnologías. *Vid.* Temple (1999): “The new growth evidence”, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, marzo, pp. 112-156.

⁸² Eisner (1998): “Investment in human capital, with sufficient aggregate demand, is the path to higher employment”, *Perspectives on globalization and employment*, Discussion Paper Series número 14, pp. 14-17. Programa de Desarrollo de Naciones Unidas, Nueva York. Otros autores también analizan esta relación entre la cualificación de la mano de obra y el crecimiento, llegando a conclusiones similares, como Bils, M. y Klenow, P.J. (2000): “Does schooling cause growth?”, *The American Economic Review*, vol. 90, número 5, pp. 1.160-1.183 y Hanushek, E.A. y Kimko, D.D. (2000): “Schooling, labor-force quality and the growth of nations”, *The American Economic Review*, vol. 90, número 5, pp. 1.184-1.208.

⁸³ Dierkes, M., Hofmann, J. y Marz, L. (1998): “Technological development and organisational change: differing patterns of innovation”, en OCDE (1998): *21st century technologies. Promises and perils of a dynamic future*, París.

nueva fuente de competitividad dinámica, puesto que, de la apertura de nuevos mercados, depende la capacidad de crecimiento de la economía⁸⁴.

El principal objetivo de las empresas es generar beneficios para retribuir, de forma adecuada, el capital invertido. Del beneficio obtenido depende la capacidad de la empresa para invertir, innovar, adaptarse a las circunstancias cambiantes del mercado y, en definitiva, cumplir con su función social, que no es otra que crear empleo y riqueza. El sector público, por su parte, delimita la actuación de las empresas, con el fin de salvaguardar intereses más generales y que están cobrando una importancia creciente, como los derechos de trabajadores y consumidores, la protección del medio ambiente, el desarrollo de las comunidades locales o la difusión de la tecnología, ya que en estos aspectos se considera que el libre mercado conduce a resultados sociales subóptimos. Un problema en los planteamientos sobre la responsabilidad social empresarial procede de la propia definición de los comportamientos socialmente responsables o deseables, puesto que los valores éticos de las empresas multinacionales y de sus países de origen pueden entrar en conflicto con los valores de los países donde actúan. La exigencia, en los países menos desarrollados, de cierta responsabilidad social a las empresas multinacionales procede, en muchos casos, de la idea de que éstas generan un impacto necesariamente negativo, obviando su contribución positiva al bienestar y al desarrollo económico y social de los países receptores, a través de la transferencia de tecnología y conocimientos.

Por otro lado, la adopción de códigos de conducta de aplicación universal, que no tienen en cuenta las características diferenciales de cada empresa, entre ellas las condiciones particulares de los países en los que opera, no es la mejor vía para fomentar los comportamientos socialmente responsables, en la medida en que puede restringir la capacidad de actuación y conducir, por tanto, a un resultado no deseado. Por ello, la adhesión a los principios de responsabilidad social, así como la forma de ponerlos en práctica, debe ser voluntaria y flexible, pero sin poner en peligro la rentabilidad empresarial, máxime en un entorno tan competitivo como el actual. Sin embargo, el compromiso de la empresa con determinados valores éticos puede favorecer su

⁸⁴Sachs, J.D. (1998): "Globalization is the driving force for growth in the United States", en Jasinowski, J.J. (ed.) (1998): *The rising tide: the leading minds of business and economics chart a course toward higher growth and prosperity*. John Wiley & Sons Inc., Nueva York. Esta competencia innovadora es especialmente importante en el sector de las tecnologías de la información, donde la clave para sobrevivir se encuentra en la anticipación al resto de los competidores.

imagen de cara a unos consumidores más sensibilizados ante estas cuestiones, en especial en los países más desarrollados, y aumentar la motivación de los trabajadores y su compromiso con los objetivos de la empresa, lo que se traduce en mayor productividad y, por tanto, mejora la competitividad empresarial⁸⁵. En cualquier caso, son los Gobiernos los principales responsables de la protección de los trabajadores, consumidores, derechos humanos y medio ambiente, a través de la oportuna legislación.

La principal responsabilidad de las empresas, como se ha señalado anteriormente, es con sus accionistas, mediante la obtención de beneficios. En este sentido, en un entorno globalizado y cambiante como el actual, marcado por la volatilidad de los mercados financieros y los recientes escándalos empresariales que han dañado seriamente la confianza de los inversores, ha vuelto a cobrar interés el debate sobre el papel del consejo de administración de las empresas, como supervisor del equipo directivo y garante de los intereses de los accionistas. Con el fin de recuperar la confianza de los inversores, reforzar el papel del consejo e introducir la máxima transparencia en la gestión de las empresas, se han elaborado diversos códigos de buenas prácticas empresariales (entre ellos el Informe Winter, elaborado por expertos de la Comisión Europea). Todos ellos proponen cambios en la composición y el funcionamiento de los consejos de administración, que deben guiarse por el máximo rigor, responsabilidad y eficacia al servicio del interés social, es decir, la maximización del valor de la empresa, o lo que es lo mismo, la creación de valor para el accionista.

El importante papel del consejo de administración en el gobierno de las empresas se deriva de la tradicional separación entre propiedad y control que caracteriza al capitalismo moderno y, muy especialmente, al desarrollo de las grandes empresas. La dilución del capital, a lo que ha contribuido el proceso de privatizaciones de los últimos años, por un lado, ha permitido la aparición de un “capitalismo popular” y, por otro, posibilita que las personas más capacitadas dirijan la empresa, con independencia de su participación en el capital. En especial, la mayor movilidad de capitales, junto con la proliferación de los fondos de inversión y de pensiones, han modificado la propiedad de las grandes empresas que, en gran medida, están controladas por los propios fondos que, sin embargo, renuncian a participar en su gestión a cambio de mayor libertad de salida, lo que ha incrementado la separación entre gestores y pro-

⁸⁵En este sentido, los fondos destinados a políticas de responsabilidad social no se contemplan como un gasto, sino como una inversión ante una estrategia empresarial de potenciación de la imagen corporativa y del capital humano.

pietarios de las empresas. Así, los accionistas delegan en directivos profesionales que, no obstante, pueden actuar en su propio interés y seguir comportamientos oportunistas, en lugar de defender los intereses de los accionistas. Éste es el llamado “problema de la agencia”, derivado de la asimetría de incentivos, aceptación de riesgos e información existente entre los accionistas y los directivos. El principal mecanismo para solucionar este problema es el consejo de administración, que ejerce una función de control sobre la labor de los directivos, mediante su nombramiento y cese. Por otra parte, con mercados financieros muy desarrollados y volátiles, es posible que los directivos estén más pendientes de la evolución de las cotizaciones de las acciones en el corto plazo que de la creación de riqueza en el largo plazo. En estos casos, el consejo de administración supervisa las líneas estratégicas de la empresa, en especial las operaciones de gran envergadura, aislando, de algún modo, a los directivos de las fluctuaciones del mercado.

3.5. Los procesos de integración económica: el caso de Europa

Como resultado de la globalización, se han intensificado los procesos de integración económica para conseguir, sobre todo, economías de alcance en la liberalización del comercio y en la coordinación de las políticas económicas⁶⁶. De esta forma, los países que se integran coordinan sus políticas comerciales frente a terceros y, mediante las transferencias de fondos de unos a otros, se compensa a aquellos países miembros que sufran pérdidas como consecuencia de la apertura de sus fronteras. La creación de bloques comerciales se produce, en algunas ocasiones, como respuesta defensiva ante procesos similares en otras partes del mundo. De este modo, los productores, no sólo aumentan sus economías de escala y tienen acceso a factores de producción más económicos, que les permite competir con aquellos miembros de otras áreas comerciales, sino que, además, su poder en las negociaciones bilaterales es mayor que en el caso de actuar de forma aislada, lo que puede reportar beneficios que compensen la pérdida de soberanía que todo proceso de integración económica implica.

La integración regional tiene efectos positivos de creación y ampliación de comercio, al incrementarse los intercambios entre los países miembros del área integrada, pero también negativos de desviación de comercio, proceso por el que se sustituyen productores del resto del mundo por productores del

⁶⁶Robson, P. (1998): *The Economics of international integration*, 4.^a edición. Routledge, Londres.

área en cuestión. Por ello, para que estos procesos de integración económica sean beneficiosos, deben cumplirse una serie de requisitos, con el fin de no sustituir proveedores eficientes del resto del mundo por proveedores ineficientes de nuestros socios comerciales, sin que esto se compense con un incremento de mercados exteriores para nuestros productores. Es decir, los procesos de creación y ampliación de comercio deben ser más importantes que los de desviación y, para ello, la integración, generalmente, debe involucrar un área económica de tamaño importante, con producciones sustitutivas que, de este modo, se benefician de importantes efectos favorecedores de la competencia, fruto de la integración. Estas condiciones se dan en los procesos de integración que triunfan en la actualidad, como el NAFTA o la UE, en cuyo caso el proceso de integración está más avanzado, puesto que incluye la implantación de una moneda única, lo que implica mayor disciplina y coordinación de las políticas económicas adicionales a las del ámbito comercial, como son la monetaria, fiscal o presupuestaria. La razón es que, a partir de ahora, con una moneda única, las pérdidas de competitividad empresarial y los diferenciales de inflación entre los países miembros no se podrán cubrir con el falso y temporal recurso de las devaluaciones, sino que, irremediablemente, se traducirán en una destrucción de tejido productivo y de empleo.

En este sentido, el euro significa la consolidación del mercado único europeo y, para ello, es necesaria la estabilidad monetaria, con el fin de evitar la incertidumbre cambiaria, tras evidenciarse que las zonas de estabilidad cambiaria, con libre circulación de capitales, no son sostenibles durante mucho tiempo⁸⁷. Por otro lado, la existencia de una moneda única reduce los costes de transacción que, aproximadamente, representan el 0,4 por 100 del PIB europeo cada año. En tercer lugar, se establece un sistema de precios absolutos, con el consiguiente efecto a favor de la competencia, eliminando el velo cambiario originado por la existencia de diversas monedas en un mismo mercado. El euro sirve, asimismo, para reivindicar la fuerza europea en los mercados internacionales; es decir, constituye una alternativa al dólar (y al yen) en el conjunto de las relaciones comerciales y financieras que, además, permitirá a los inversores diversificar el riesgo. Por lo tanto, el gran reto del euro

⁸⁷ Es decir, como señala C. Montoro (1999): “La integración económica internacional y la política de estabilidad”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 5-14, Madrid, el euro nace como respuesta a la creciente globalización económica, creando las condiciones necesarias de estabilidad y crecimiento. El euro no debe entenderse como un fin, sino como un medio que servirá a los países miembros para alcanzar mayor crecimiento y bienestar social. *Vid.* Aguirre, R. (2001): “La Europa del euro: retos y oportunidades”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 163-181. Madrid.

es convertirse en moneda de reserva internacional, pero ello requiere estabilidad y prestigio, y esto se consigue mediante el cumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento⁸⁸ (en general, con políticas económicas nacionales coherentes) y, por otro lado, a través de la reputación y credibilidad internacional del Banco Central Europeo (BCE)⁸⁹. La eurozona se convertiría, así, en una pieza clave del entorno geopolítico, comercial y financiero del nuevo orden económico mundial. Otra posible solución para eliminar el riesgo cambiario es la vinculación de la moneda del país a otra más estable, generalmente el dólar, lo que permite una mayor estabilidad pero, al mismo tiempo, supone depender de la política monetaria norteamericana y de sus circunstancias coyunturales específicas⁹⁰.

⁸⁸ El Pacto de Estabilidad y Crecimiento, firmado en el Consejo Europeo de Amsterdam de junio de 1997 y en vigor desde el 1 de enero de 1999, obliga a los países firmantes a mantener, en el corto plazo, un desequilibrio de las cuentas públicas por debajo del 3 por 100 del PIB y con tendencia, en el medio plazo, al equilibrio o, incluso, al superávit. En caso de incumplimiento, el Pacto prevé un sistema de sanciones, el llamado “procedimiento de déficit excesivo”, para aquellos Estados que superen el límite del 3 por 100, y siempre que no adopten las medidas adecuadas para reducirlo. Estas sanciones, impuestas por el Consejo Europeo a partir de las recomendaciones de la Comisión Europea, consisten en un depósito sin intereses, que podría convertirse en multa si persiste el déficit excesivo, por un importe, que en ningún caso podrá superar el 0,5 por 100 del PIB del Estado sancionado, formado por una parte fija (el 0,2 por 100 del PIB) y otra variable (un 0,1 por 100 adicional por cada punto que el déficit supere el límite del 3 por 100). No obstante, existen determinados casos en que el incumplimiento del Pacto no conllevará sanción: cuando el déficit se deba a causas extraordinarias que escapen al control del Estado en cuestión, cuando sea el resultado de una recesión económica grave, entendida como una contracción del PIB real superior al 2 por 100 anual, o cuando esa caída de la producción se sitúe entre el 0,75 y el 2 por 100, pero sea de carácter excepcional.

⁸⁹ Aguirre, R. (2001), *op. cit.* La UE, como actor político y económico de primera magnitud, tiene que aspirar a desempeñar un papel determinante en la escena internacional. En opinión de J. Velarde (2001): “Visión de conjunto de las implicaciones para España de los grandes retos europeos”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 29-41, Madrid, la búsqueda de Europa de su papel preponderante en el mundo debe apoyarse en la estabilidad macroeconómica, que exige un gran mercado común y una unión monetaria fuerte, la ampliación con garantías hacia el Este, junto con el reforzamiento de los lazos europeos con el Mediterráneo e Iberoamérica, el decidido esfuerzo científico y tecnológico para hacer frente a los nuevos retos de la globalización y, por último, una verdadera política exterior y de seguridad común (PESC), máxime ante la amenaza cierta del terrorismo fundamentalista, como tristemente comprobamos con los atentados del 11 de septiembre del 2001.

⁹⁰ Para Estados Unidos, sin embargo, la dolarización tiene notables ventajas, como la financiación gratuita de su importante desequilibrio de la balanza de pagos, la eliminación del riesgo cambiario en sus transacciones comerciales y la influencia, no sólo económica, sino también política, sobre los países que adopten el dólar. *Vid.* De la Dehesa, G. (2000), *op. cit.*

El proceso de integración europea no se ha detenido con la implantación de la moneda única, sino que, como ha ocurrido desde sus inicios, intenta conciliar la profundización en las relaciones económicas y políticas de los Estados miembros con la ampliación de su número de socios. Así, en la actualidad, el futuro de la UE se debate entre la ampliación hacia el bloque de países de la Europa Central y Oriental (PECO), a los que nos unen importantes lazos históricos y culturales, y los retos institucionales, políticos y económicos necesarios para hacer frente, de forma exitosa, a dicho proceso. La culminación de la quinta ampliación comunitaria dará lugar, en mayo del 2004, a una UE formada por 25 Estados miembros, a los que posteriormente, en el 2007, se añadirán Bulgaria y Rumanía. Ello generará beneficios potenciales, tanto en el terreno económico, derivados del mayor tamaño del mercado, como político, gracias a la mayor seguridad y estabilidad en el seno del continente europeo y a la creación de una Europa fuerte y sin divisiones, con valores y objetivos comunes, fundamental para afianzar nuestro papel en la escena internacional, política y económica. No obstante, el proceso de ampliación implicará también importantes problemas de ajuste, de naturaleza tanto sectorial como regional, como consecuencia del menor nivel de desarrollo de los países candidatos.

Los aspectos más sensibles del proceso de ampliación y que han condicionado las decisiones sobre la fecha de adhesión, dadas sus repercusiones sobre la economía de los países miembros, han sido el capítulo agrícola, en tanto que es la política de mayor gasto comunitario (absorbe más del 40 por 100 del presupuesto de la UE), y el reparto de los Fondos Estructurales. En el primer caso, dado que los países candidatos cuentan con un sector agrario más amplio y competitivo que el de los actuales miembros, la plena incorporación de los PECO pasa necesariamente por la instauración de un periodo transitorio y por una reforma de la actual Política Agraria Común (PAC), encaminada a potenciar más las políticas de estructuras y menos las de sostenimiento de precios, que carecen de racionalidad económica y social, puesto que no sólo perjudican a los ciudadanos y al conjunto de la economía sino también a la propia agricultura, en la medida en que protege a los sectores más ineficientes⁹¹. Por tanto, es necesario afrontar la revisión de la política de precios y subvenciones en el seno de las Organizaciones Comunes de Mercado (OCM), la fijación de nuevas reglas de apoyo a la exportación que no obstaculicen el crecimiento futuro de los países menos desarrollados (cuestión presente en las negociaciones actuales de la OMC), la definición de exigencias sanitarias para toda la cadena alimentaria y para todos los países, el estableci-

⁹¹ Círculo de Empresarios (2003): *Agricultura: reflexiones críticas sobre un sector subvencionado*. Documentos Círculo, 5 de febrero. Madrid.

miento de procedimientos que regulen las interrelaciones agricultura-industria-comercio, la definición de normas de protección medioambiental y, por último, como telón de fondo de esta reforma, la delicada cuestión de su financiación⁹².

Por su parte, la necesidad de mayores Fondos comunitarios para financiar la ampliación choca, por un lado, con el encorsetamiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento y, por otro, con la actual desaceleración económica. En este sentido, las diferencias regionales, como ha ocurrido en todas las ampliaciones anteriores, pueden agravarse, pero en mayor medida, como consecuencia del elevado número de candidatos y de sus bajísimos niveles de renta per cápita y productividad; pero, por otro lado, tampoco pueden desatenderse las políticas estructurales destinadas a las regiones más desfavorecidas de la actual UE. Si bien en las perspectivas financieras para el periodo 2000-2006 se aprecian ya los efectos de la adhesión, en la medida en que los países candidatos irán aumentando su participación en la programación de gastos hasta alcanzar el 17 por 100 del Presupuesto comunitario, no se producirán desajustes importantes en los países miembros receptores a lo largo de este periodo, pues están ya comprometidos los Fondos de Cohesión. No obstante, en los años 2004-2005 deberán abordarse las perspectivas financieras para el periodo 2007-2013 que, sin duda, afectarán negativamente a las regiones actualmente receptoras de Fondos⁹³.

3.6. *El papel de los organismos internacionales*

El proceso de globalización exige no sólo una mayor coordinación de la política económica sino también la necesidad de redefinir el papel de las instituciones financieras internacionales: el FMI y el Banco Mundial deben evitar

⁹² Lamó de Espinosa, J. (2001): "La agricultura europea y la Política Agraria Común en un contexto global alterado por el 11 de septiembre", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 271-279. Madrid. Un análisis más detallado se encuentra en Lamó de Espinosa, J. (1998): *La nueva política agraria en la UE*, Oikos, Madrid. En definitiva, se trata de aplicar una PAC más restrictiva en cuanto a la protección, por estar más orientada al mercado, en busca de una mayor convergencia con los precios internacionales. *Vid.* Ballarín, A. (1998): "Implicaciones jurídicas de la reforma de la PAC", Seminario *Un nuevo modelo de agricultura para España y Europa. Las reformas de la PAC*. Organizado por el Instituto de Estudios Económicos y el Instituto Complutense de Estudios Internacionales. 12 y 13 de noviembre, Madrid.

⁹³ Velarde, J. (2001), *op. cit.* En este sentido, España es el país que más Fondos recibe, con cerca del 60 por 100 del total. *Vid.* Cuadrado, J.R. (2001): "La política regional y la ampliación de la Unión Europea (2000-2006): consideraciones desde la óptica española", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 229-251. Madrid.

el riesgo moral inherente a su papel de prestamista de última instancia, apoyando sólo a aquellos países que busquen la estabilidad, condicionando sus ayudas a la aplicación de políticas de ajuste realistas y coherentes con la situación concreta de cada país, y procurando, siempre, que esa ayuda (tecnología y conocimientos, sobre todo) permita a esos países reducir su dependencia del capital exterior⁹⁴. Asimismo, será preciso impulsar la función de supervisión y control financiero de estas instituciones (que, sin duda, debe acompañarse de una mayor transparencia informativa por parte de todos los agentes, públicos o privados, del mercado), con el fin de anticipar y prevenir otros episodios similares⁹⁵. Pero, de igual modo, es preciso fomentar la participación del sector privado en esta nueva estructura financiera internacional, ya que las aportaciones del FMI resultan, por sí solas, insuficientes para atajar las crisis. Igualmente, se evitarían comportamientos irresponsables, asociados al riesgo moral antes mencionado, obligando a los inversores privados a asumir parte del coste procedente de gestiones excesivamente arriesgadas⁹⁶.

En la misma línea, es preciso también crear un marco internacional (al amparo de la OMC) que regule la competencia, tanto en las relaciones comerciales como en las inversiones transnacionales, y evite prácticas desleales que, debido a la internacionalización de la economía, sobrepasan las fronteras y legislaciones nacionales⁹⁷. No obstante, esto choca con los intereses de muchas naciones que no están dispuestas a aplicar unas normas de competen-

⁹⁴Krueger, A.O. (1998): "Whither the World Bank and the IMF?", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, diciembre, pp. 1.983-2.020. Sobre este tema *vid.* también Mussa, M., Swoboda, A., Zettelmeyer, J. y Jeanne, O. (1999): "Flujos de capital hacia las economías de mercados emergentes", *Finanzas y Desarrollo*, pp. 9-12, septiembre, FMI, Rogoff, K. (1999): "International institutions for reducing global financial instability", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 4, pp. 21-42 y Varela, M. (1998): "Las crisis financieras y la reforma del FMI", *Cuadernos de Información Económica*, número 139, pp. 65-72.

⁹⁵Lane, T. (1999): "La crisis financiera de Asia. ¿Qué hemos aprendido?", *Finanzas y Desarrollo*, pp. 44-47, septiembre, FMI y Mishkin, F.S. (1999): "Global financial instability: framework, events and issues", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 4, pp. 3-20.

⁹⁶Giannini, C. (1999): "El FMI como prestamista de última instancia: un punto de vista externo", *Finanzas y Desarrollo*, pp. 24-27, septiembre, FMI. No obstante, existen serias dificultades para hacer participar al sector privado en las operaciones de rescate, asociadas, fundamentalmente, a la heterogeneidad de los acreedores y a la diversidad de los instrumentos financieros. *Vid.* Eichengreen, B. (1999): "¿No podría absorber el sector privado una mayor parte de la carga?", *Finanzas y Desarrollo*, pp. 16-19, septiembre, FMI.

⁹⁷Graham, E.M. (1999): "Should there be multilateral rules on foreign direct investment?", en Dunning, J.H. (ed.), *Governments, globalization and international business*, pp. 481-505, Oxford University Press.

cia que, si no comunes, sí al menos sean homologables⁹⁸. Asimismo, se considera que la OMC, por la diversidad de sus miembros, no es el marco adecuado, por lo que sus pretensiones no pueden ser demasiado ambiciosas: fomentar la adopción de estructuras competitivas en los Estados miembros, así como acuerdos bilaterales, como paso previo para un consenso mayor entre las naciones⁹⁹. Entre las prácticas que limitan la competencia, se encuentran los cárteles internacionales de exportación, más dañinos en la actualidad, por cuanto que, en un mundo globalizado, pierden eficacia los cárteles de ámbito nacional, mientras que las empresas pueden operar en mercados anteriormente inaccesibles¹⁰⁰. En general, una excesiva concentración de la oferta, junto con la existencia de barreras de entrada (monopolios tecnológicos, economías de escala, productos de baja elasticidad-precio) o de regulaciones que limitan la libre competencia, otorgan un gran poder de mercado a los productores establecidos y, por tanto, desincentivan cualquier mejora productiva y ralentizan el progreso económico.

4. Dudas sobre la globalización

4.1. Globalización, desarrollo y subdesarrollo

Uno de los problemas más importantes con los que se enfrenta la economía mundial es el de los dispares niveles de desarrollo de las distintas regiones del mundo y las posibilidades reales de convergencia en todo el ámbito mundial. La realidad es que no ha habido, a lo largo de la historia, un proceso de estas características, sino que, por el contrario, el crecimiento continúa polarizado en algunas regiones y, en algunos casos, incluso, se han agudizado las desigualdades. En todo caso, el proceso de convergencia real se ha producido, más bien, en periodos concretos y sólo en el caso de zonas económicas homogéneas, como pueden ser los países de la UE o de la OCDE y, en la segunda mitad del siglo XX, entre las economías emergentes de Asia¹⁰¹. El modelo clásico de crecimiento¹⁰² sugiere que el ahorro es clave, en la medida

⁹⁸ Schaub, A. (1999): "Globalización y política de competencia", *ICE*, núm. 775, diciembre 1998-enero 1999, pp. 19-25.

⁹⁹ Teijelo, C. (1999): "Comercio y competencia: ¿hasta dónde puede llegar la OMC?", *ICE*, núm. 775, diciembre 1998-enero 1999, pp. 39-49.

¹⁰⁰ Alcaide, C. (1999): "Detección y persecución de los cárteles internacionales", *ICE*, número 775, pp. 27-37.

¹⁰¹ Pritchett, L. (1997): "Divergence: big time", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, número 3, pp. 3-17.

¹⁰² Llamado de Harrod-Domar por Harrod, R. (1936): *The trade cycle: an essay*, Oxford y Domar, E.D. (1946): "Capital expansion, rate of growth and employment", *Econometrica*.

en que se materializa en inversión y aumento del capital productivo, es decir, la acumulación de capital es el principal motor del crecimiento económico. Sin embargo, los bajos niveles de renta y el excesivo crecimiento demográfico de los países menos desarrollados limitan su capacidad de ahorro y, por tanto, sus posibilidades de progreso económico, creando, de este modo, un círculo vicioso del que es difícil salir.

La simple acumulación de factores productivos como fuente principal de desarrollo económico ha dado paso a otros elementos explicativos más complejos, como las mejoras de productividad (derivadas de economías de escala, del progreso tecnológico o de la reasignación de recursos entre las distintas actividades), el impacto de la apertura exterior o los aspectos sociopolíticos (como la adecuada estabilidad interna, la existencia de un marco institucional óptimo o la aplicación de acertadas políticas macroeconómicas). Así, Robert Solow¹⁰³ entendió el progreso técnico como un cambio de la función de producción a lo largo del tiempo, a partir de la acumulación de factores productivos combinados en distintas proporciones, de modo que el aumento de la productividad se debe, en parte a dicho cambio (lo que él consideró como un “residuo”), y en parte a los cambios en la relación entre los factores de producción (capital y trabajo), es decir, a la mayor intensidad del capital empleado. La proporción óptima entre capital y trabajo varía de forma endógena a lo largo del tiempo, mientras que se suponen rendimientos marginales decrecientes, de modo que el ritmo de crecimiento será mayor cuanto menor sea la dotación inicial de capital (convergencia absoluta), hasta llegar a un “estado estacionario” donde la relación entre capital y trabajo se estabilizaría. Este proceso llevaría a una convergencia en el largo plazo, en términos de renta *per cápita*, entre los distintos países, pero siempre que exista una cierta homogeneidad en sus tasas de ahorro, nivel tecnológico y crecimiento demográfico (convergencia condicional). Y es aquí donde aparece el progreso técnico como variable exógena al modelo que permite aumentar de forma indefinida la renta *per cápita* de los países, gracias a la mejora de los métodos de producción, y constituye, en consecuencia, la única fuente de crecimiento a largo plazo.

Otros autores¹⁰⁴ desarrollaron, a finales de la década de 1980, las más recientes teorías del “crecimiento endógeno”, donde tienen especial impor-

¹⁰³ Solow, R.M. (1957): “Technical change and the aggregate production function”, *Review of Economics and Statistics*, vol. 39, pp. 312-320.

¹⁰⁴ Entre ellos Lucas, R. (1988): “On the mechanics of economic development”, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22 y Romer, P. (1986): “Increasing returns and long run growth”, *Journal of Political Economy*, vol. 94.

tancia los rendimientos constantes (o, incluso, crecientes) a escala o las economías externas derivadas de la concentración de la actividad en determinados lugares. Los factores clave del crecimiento económico en el largo plazo son el progreso técnico, gracias a los estímulos a la innovación y a la investigación, que serán mayores cuanto mayor es la competencia y cuanto mayor es la dotación del resto de factores, y el capital humano, cuya acumulación procede de la formación (lo que explica la mayor retribución de los trabajadores con mayor nivel educativo fruto, tanto de su mayor productividad, como de la señal que transmiten al mercado sobre su capacitación¹⁰⁵) y de la experiencia laboral, pero también de unas adecuadas condiciones sanitarias y alimentarias. Debido a su intangibilidad, la capacidad de acumulación y difusión del capital humano es ilimitada, lo que explica que constituya una de las principales fuentes de progreso económico, en especial en un entorno caracterizado por el continuo cambio en el terreno tecnológico.

El capital humano es más abundante en los países desarrollados, gracias a que sus mayores tasas de ahorro y menores crecimientos demográficos les permite destinar más recursos a este fin. En cambio, a los países menos desarrollados, dado que la escasez de mano de obra cualificada limita los rendimientos del capital y cuentan con menos recursos, les resulta menos costoso adquirir la tecnología puntera de los más desarrollados¹⁰⁶, aunque sea con retraso, en lugar de invertir ellos mismos, lo que mantiene en el tiempo las diferencias de desarrollo entre unos países y otros. Las economías externas que incorpora el capital humano, como consecuencia de la capacidad para asimilar experiencias ajenas, mejorar las propias y transmitir las, explican la concentración en determinados lugares de las actividades más avanzadas (por ejemplo, Silicon Valley en Estados Unidos), así como la fuga de cerebros de los países menos desarrollados¹⁰⁷. En definitiva, estas economías externas (o de aglomeración), gracias a la concentración de infraestructuras de transporte y de comunicaciones y mano de obra cualificada, así como a la cercanía a los mercados, tanto de proveedores como de consumidores, junto con las economías de escala, derivadas del tamaño empresarial, y las economías de aprendizaje que disfrutaban los países con mayor tradición empresarial, sitúan en clara ventaja a los países más desarrollados, manteniendo las desigualdades,

¹⁰⁵ En este sentido, la necesidad de aumentar la inversión en capital humano en los sectores que aplican las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación explica los mayores salarios en relación con el resto de sectores de "tecnología tradicional". *Vid.* Caselli, F. (1999), *op. cit.*

¹⁰⁶ Proceso de *catch up*, mediante el acceso a las tecnologías de las economías líderes, lo que permite acelerar el proceso de desarrollo.

¹⁰⁷ Izquierdo, G. (2002a), *op. cit.*

incluso en el supuesto de que los países menos desarrollados registren tasas de crecimiento superiores.

El proceso de desarrollo reduce el peso de la agricultura en favor del sector industrial y, si bien se mantiene más estable la participación del sector servicios, se produce un cambio apreciable en su estructura, en la medida en que ganan importancia los servicios financieros, de distribución, a empresas o de ocio, en detrimento del comercio interior y los servicios personales. En este sentido, se produce un cambio en los hábitos de consumo, de manera que, como consecuencia del crecimiento de la renta, se pasa de una simple satisfacción de las necesidades básicas (alimentación, vivienda) a un consumo de mayor calidad, primero de bienes duraderos (electrodomésticos, automóviles) y, posteriormente, de servicios¹⁰⁸. La terciarización de la actividad, por tanto, es una característica fundamental de los procesos de desarrollo económico, de manera que el sector servicios representa más del 60 por 100 del PIB en los países más desarrollados. Dado que los incrementos de productividad en este sector suelen ser menores que en la industria, debido a su mayor intensidad en mano de obra y menor capitalización, lo que dificulta, a su vez, la competencia y el comercio internacional y reduce los incentivos para mejorar la eficiencia productiva, se produce un encarecimiento progresivo de los servicios y un desplazamiento de factores productivos hacia este sector. Por tanto, el continuo cambio tecnológico y la creciente competencia que caracterizan la globalización sitúan a los servicios en clara desventaja, especialmente aquellos comercializables o que se incorporan a la estructura de costes de la industria. En cambio, los servicios de transporte y comunicaciones son fundamentales para el progreso económico, en la medida en que mejoran la competitividad de las economías, facilitan la actividad productiva y las conectan con el resto del mundo.

En este sentido, la ausencia de infraestructuras de transporte, comunicaciones y suministro de energía en los países menos desarrollados encarece la producción, fragmenta el mercado y dificulta las relaciones con el exterior¹⁰⁹. La escasez de capital físico, humano y tecnológico se deriva de sus limitados niveles de renta, que deben destinarse mayoritariamente a la satisfacción de necesidades básicas. En segundo lugar, la explosión demográfica que caracteriza a estos países, como consecuencia del retardo entre el descenso de la mor-

¹⁰⁸ La llamada Ley de Engel nos dice que, a medida que aumenta la renta, la proporción de la misma que se gasta en alimentos disminuye, al tiempo que aumenta la proporción destinada a servicios, que pueden ser considerados bienes superiores.

¹⁰⁹ Izquierdo, G. (2002a), *op. cit.*

talidad y el posterior ajuste de la natalidad que caracteriza al proceso de transición demográfica, limita enormemente sus posibilidades de crecimiento, sobre todo cuando es una población escasamente cualificada y escasean el resto de factores productivos (capital social e infraestructuras). Así, se trata de poblaciones muy jóvenes, lo que implica unas elevadas tasas de dependencia, con el consiguiente retraso en el crecimiento económico y la aparición de amplias capas de pobreza que impide la generación de ahorro, con lo que ello supone de limitación a la capacidad emprendedora e inversora. A esto se añade las importantes desigualdades en la distribución de la renta en favor de los propietarios de los escasos factores productivos, que no encuentran incentivos para ahorrar e invertir en aras de mejorar su nivel económico¹¹⁰.

Las desigualdades son también acusadas entre las zonas rurales y urbanas, o lo que es lo mismo, entre el sector agrario y el industrial. La mayor parte de la actividad productiva de los países menos desarrollados suele ser de carácter informal, es decir, al margen de cualquier tipo de regulación y caracterizada por la escasez de las rentas obtenidas y la elevada intensidad de la mano de obra empleada. Entre estas actividades escasamente productivas destaca la agricultura tradicional de subsistencia, lo que dificulta el trasvase de mano de obra desde las zonas rurales a las ciudades y, por tanto, el aprovechamiento de las externalidades que genera la concentración de las actividades productivas, fenómeno que precede al de difusión del crecimiento hacia otros lugares¹¹¹. Como consecuencia de la abundancia de mano de obra poco cualificada y de la escasa capitalización de estos países, su crecimiento es fruto, no de un aumento de la productividad, es decir, del mayor rendimiento de los factores empleados, sino de la simple incorporación de capital. No obstante, los aumentos de productividad, en la medida en que permiten crear empleo, aumentar los salarios reales y, por tanto, incrementar los niveles de vida y facilitar el acceso a más y mejores bienes y servicios, son fundamentales para el desarrollo económico, por lo que es necesario, no sólo aumentar el *stock* de capital existente, sino también mejorar y renovar las tecnologías utilizadas en los procesos productivos.

Por otro lado, estos países suelen carecer del adecuado marco institucional que favorezca el desarrollo, ya que el sector público se caracteriza por un

¹¹⁰ Las distintas Conferencias Internacionales sobre población y desarrollo que se han celebrado en el marco de la ONU (la última de ellas celebrada en El Cairo en 1994) inciden en la necesidad de potenciar en estos países la planificación familiar y la igualdad entre los sexos, compaginando los derechos humanos individuales y el derecho colectivo de las naciones al desarrollo y respetando sus valores religiosos, éticos y culturales.

¹¹¹ Izquierdo, G. (2002a), *op. cit.*

amplio intervencionismo, corrupción generalizada y excesiva burocracia, a lo que se une, en muchos casos, un régimen político autoritario, caracterizado por la inestabilidad y la ausencia de las necesarias garantías legales para atraer inversiones. Y es que el respeto a la propiedad privada es clave para el progreso económico, pues, en la medida en que existen incentivos para llevar a cabo actividades productivas, se genera empleo y riqueza, contribuyendo, así, a la mejora de la distribución de la renta. No obstante, si bien el Estado puede contribuir al desarrollo mediante el necesario gasto productivo (capital físico, humano y tecnológico), choca con la escasa capacidad de recaudación de su sistema tributario, fruto del bajo nivel de renta y del elevado peso de la economía sumergida. Este desequilibrio entre el amplio conjunto de necesidades del país y la escasez de recursos se traduce en importantes déficit públicos, cuya financiación a través de su monetización estimula, a su vez, las tensiones inflacionistas, con la consiguiente distorsión en la asignación de recursos y pérdida de competitividad de la producción en los mercados internacionales¹¹².

A pesar de los beneficios del proceso de globalización, a través de sus efectos positivos sobre la productividad, la especialización, el mayor crecimiento y la creación de empleo, lo cierto es que subsisten asimetrías en la distribución de dichos beneficios entre los países, atendiendo a su nivel de desarrollo económico y financiero: son mayores en los países más desarrollados, por contar con mayores ventajas comparativas (capital humano, nivel tecnológico, economías de aglomeración)¹¹³, y en aquellos países menos desarrollados que han sido capaces de atraer, a costes asumibles, la financiación exterior. En este sentido, la globalización de la economía ha permitido que se desarrollen algunos países emergentes que tradicionalmente se habían mantenido al margen del desarrollo, rompiendo así la dualidad entre países ricos y pobres. Se están desarrollando a través de un modelo abierto orientado a la exportación y a la apertura de mercados, y no de un modelo de sustitución de importaciones, con lo que su expansión también ha beneficiado a los países desarrollados. Además, el desarrollo de estos países ha incrementado la demanda de materias primas, elevando sus precios y favoreciendo a otros países en vías de desarrollo dependientes de este tipo de exportaciones.

Pese a la liberalización de los intercambios comerciales, muchos países en vías de desarrollo encuentran serias dificultades para acceder a los mercados

¹¹² Izquierdo, G. (2002a), *op. cit.*

¹¹³ Krugman, P. (1992): "International finance and economic development", en Giovannini, A. *Finance and development: issues and experience*. Cambridge University Press y CEPR.

mundiales, en tanto que sus principales bazas de cara a la exportación (productos agrarios y textiles) son todavía dos de los sectores más protegidos por los países industrializados. De este modo, estos países no pueden aprovechar las ventajas del comercio internacional como factor dinamizador del desarrollo, sobre todo a través de la especialización productiva y la obtención de los recursos necesarios para adquirir productos de los que normalmente carecen, como *inputs* energéticos o bienes de capital. No hay que olvidar que la estructura productiva de los países menos desarrollados se caracteriza por el mayor protagonismo del sector primario (alrededor del 30 por 100 de su producción). La protección del sector agrario, principalmente en Europa y Estados Unidos, se justifica por la necesidad de evitar el despoblamiento de las zonas rurales, asegurar el abastecimiento o garantizar las rentas percibidas por los agricultores y, además de tener un elevado coste en términos presupuestarios, provoca un encarecimiento de los productos en los países desarrollados (que, a principios de la década de los 90, doblaban los precios mundiales), lo que distorsiona los mercados internacionales y puede alterar, en consecuencia, las pautas de consumo. Además, los países menos desarrollados se enfrentan con otro problema, puesto que, a medida que la demanda de productos primarios se reduce en términos relativos en los países industrializados, su relación real de intercambio se deteriora, lo que se ha explicado mediante una errónea teoría de la “explotación de los países desarrollados”, y cuya reacción, en muchos casos, ha sido la aplicación de desacertadas políticas proteccionistas¹¹⁴.

El caso paradigmático de rápido desarrollo gracias a la integración en los mercados mundiales lo han constituido los cuatro dragones asiáticos (Singapur, Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán) que, no sólo se beneficiaron del tirón que supone la proximidad de Japón, materializado en los flujos de inversión directa y transferencias de tecnología, sino también del marco institucional que implicaba la ayuda y tutela de Estados Unidos (en el caso de Corea del Sur y Taiwán), así como su carácter de plaza financiera y sede comercial (Singapur y Hong Kong). Estos países fueron capaces de superar una doble desventaja, fruto de una escasa dotación de recursos y un reducido espacio geográfico: en el primer caso, gracias a la rápida asimilación de la tecnología extranjera, la apertura hacia la entrada de capitales y la asunción de una cultura colectiva de sacrificio en el consumo y predisposición hacia el trabajo, mientras que, en el segundo caso, el obstáculo se convierte en virtud, al obligarles a canalizar su desarrollo hacia el comercio exterior, donde la com-

¹¹⁴ Para profundizar en el tema *vid.* Amin, S. (1999): *El capitalismo en la era de la globalización*, Paidós, Barcelona, Bustelo, P. (1998), *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Síntesis, Madrid e Iranzo, J.E. (2002a): “Argentina: el populismo no es la solución sino el problema”, *Economistas*, número 91, pp. 88-92.

petencia obliga a ganar cuota de mercado mediante el incremento de la competitividad y la calidad de la producción. Así, la estrategia seguida por estas economías se basó en sus bajos costes (consecuencia de una mano de obra barata e inferiores niveles de protección social), máxime cuando se han producido espectaculares incrementos de productividad, gracias a la rápida asimilación de las tecnologías de producción y organización de los países desarrollados. A su vez, han creado un marco institucional de desarrollo de los mercados financieros y de fomento de la competencia, como elemento dinamizador del desarrollo. También ha sido común en estos países la apuesta por los sectores industriales de futuro. De este modo, han encontrado su lugar en el panorama internacional gracias al desarrollo de determinadas industrias, donde cuentan con ventajas comparativas (industrias intensivas en mano de obra o de tecnología intermedia).

La reciente industrialización de estos países ofreció elevadas oportunidades de rentabilidad, lo que permitió la entrada de grandes volúmenes de capital, cuyos excesos de los últimos tiempos, al contribuir al sobrecalentamiento de sus economías, agotaron sus ciclos expansivos y cuya retirada masiva les precipitó en severas recesiones. La crisis financiera internacional de 1997-98 (originada en el Sudeste asiático, y que se transmitió a otras economías, como Rusia o Iberoamérica) se desencadenó como consecuencia de un capitalismo inmaduro, incoherente con el nuevo entorno de liberalización de los mercados financieros y creciente globalización económica. La ausencia de las necesarias reformas estructurales, de transparencia y supervisión del sistema financiero y bancario y, en definitiva, de instituciones y políticas económicas adecuadas (régimen cambiario, etc.) hizo insostenibles los desequilibrios macroeconómicos, y el mercado acabó penalizando las contradicciones de estas economías¹¹⁵. A raíz de esta crisis, se comprobó que la frecuencia y los riesgos de transmisión de estas perturbaciones (que acaban teniendo efectos reales sobre el crecimiento y el empleo) son mayores a medida que los mercados son más interdependientes y el capital circula con mayor libertad¹¹⁶.

¹¹⁵ Caprio, G. y Honohan, P. (1999): "Restoring banking stability: beyond supervised capital requirements", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 4, pp. 43-64. La globalización financiera se alza así, en opinión de J.J. Toribio (1999b), *op. cit.*, en el garante de la racionalidad económica y, por ende, en el impulsor del progreso, tanto económico como humano.

¹¹⁶ FMI (1999), *op. cit.* Sin embargo, como señala J.J. Toribio (1999b), *op. cit.*, esta crisis no fue consecuencia de la libertad de los movimientos de capitales, sino más bien de las restricciones existentes a los flujos financieros a largo plazo (entrada de inversiones directas o adquisición de activos financieros), al tiempo que se fomentaba el endeudamiento a corto plazo en divisas, lo que incrementó el riesgo de solvencia, de tipo de cambio y de tipo de interés asumido por el sistema bancario.

El “milagro económico” del Sudeste asiático contrasta con la inestabilidad imperante en Iberoamérica y la debilidad crónica en África. En la mayor parte de las economías iberoamericanas se aplicó, en las décadas de los 50 y 60, un modelo de sustitución de importaciones, amparadas en su gran tamaño y en la disponibilidad de recursos naturales, pero que únicamente consiguió, mediante una política proteccionista y el abandono de las respectivas ventajas comparativas, distorsionar la asignación eficiente de recursos, mermando la competitividad del sector exportador y fomentando artificialmente los sectores industriales menos competitivos. Como consecuencia del deterioro de la relación real de intercambio (fruto de las crisis energéticas de los años 70), la escasez de recursos exteriores para obtener los necesarios bienes de capital o energéticos acabó estrangulando el modelo. La generalización de los déficit públicos en la década de los 80 desembocó en inflación (por el recurso a las autoridades monetarias) y en un enorme endeudamiento externo que, a su vez, introducía expectativas de devaluación de sus monedas y, en consecuencia, obligaba a pagar elevadas primas de riesgo e incentivaba la salida de capitales. La recesión que siguió a esta “crisis de la deuda” obligó a aplicar enérgicos programas de estabilización, con la ayuda del FMI, con el fin de reconducir las finanzas públicas. Con la lección bien aprendida, estos países apostaron, en la década de los 90, por la estabilidad macroeconómica y la apertura exterior, integrándose en uniones aduaneras como el Mercosur o el NAFTA, convirtiéndose, de este modo, en uno de los principales destinos de la inversión internacional. No obstante, las recientes crisis (especialmente en Argentina¹¹⁷), fruto del abandono de la ortodoxia económica, parece que han hecho resurgir, en algunos países de la región, el indeseable y desestabilizador populismo.

Por su parte, el continente africano ha registrado escasos progresos en los últimos años, de modo que no ha podido aprovecharse de los beneficios de la globalización. La actividad económica se ve seriamente dificultada por la existencia de regímenes excesivamente intervencionistas y mercados fragmentados por la escasez de adecuadas infraestructuras de transporte y de comunicaciones. Además, muchos de estos países están sacudidos por innumerables conflictos internos, que añaden inestabilidad y falta de seguridad jurídica. La escasa industrialización de sus estructuras productivas los hace muy dependientes del sector agrario y de sus exportaciones, aunque éste se ve lastrado, como se ha señalado anteriormente, por el deterioro de la relación real de intercambio en los mercados internacionales y por las políticas proteccionistas en los países desarrollados, lo que impide, a su vez, la moderni-

¹¹⁷ Vid. Iranzo, J.E. (2002a), *op. cit.*

zación de la agricultura tradicional, poco productiva e incapaz de satisfacer, siquiera, las necesidades interiores. Otro problema al que se enfrentan estos países es la explosión demográfica que, junto con las crecientes dificultades que encuentran en la emigración como posible salida, obliga a dedicar la mayor parte de los recursos, ya de por sí escasos, a necesidades básicas (alimentación, sanidad) en detrimento de las inversiones productivas.

4.2. *La necesidad de un desarrollo sostenible*

El proceso de urbanización, junto con la globalización de la actividad económica, la industrialización, el rápido crecimiento demográfico, la transformación de la tierra para usos agrícolas y la sobreexplotación de los recursos naturales, está generando serios problemas medioambientales (pérdida de biodiversidad, efecto invernadero, destrucción de la capa de ozono, contaminación atmosférica y de las aguas, etc.)¹¹⁸. Y es que la actividad humana a lo largo de la historia ha modificado los ecosistemas, con mayor o menor intensidad en función del momento y del nivel cultural, de tal modo que el hombre se ha convertido en el principal responsable del deterioro medioambiental, debido a su intervención directa sobre la Naturaleza. El medio ambiente forma parte de los procesos productivos de determinados bienes (sobre todo actividades agrícolas y pesqueras), es receptor de gran variedad de residuos procedentes de las actividades productivas (que la Naturaleza puede, hasta cierto límite, absorber y transformar), proporciona bienes naturales (zonas verdes, aire limpio) demandados de forma creciente por la sociedad y, por último, es un pilar fundamental de la biodiversidad y del sostenimiento presente y futuro de la vida que, si bien no contribuye directamente a la producción, es básica para el desarrollo de cualquier actividad productiva¹¹⁹.

De ahí la preocupación por las cuestiones medioambientales, que se refleja en una creciente importancia de las mismas en la toma de decisiones, tanto de política económica como de gestión empresarial, en la medida en que se

¹¹⁸ Así, por ejemplo, desde la Revolución Industrial se ha incrementado el dióxido de carbono alrededor de un 25 por 100, como consecuencia, sobre todo, de la utilización de energía a partir de combustibles fósiles (carbón, petróleo), cuya quema emite, cada año, 6.000 millones de toneladas de carbón a la atmósfera.

¹¹⁹ Como señala J. Morillas (2001): "El entorno económico internacional del medio ambiente", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 1/2000, pp. 139-167, la Naturaleza constituye la infraestructura de toda actividad productiva. Sobre este asunto vid. también Tamames, R. (1995): *Ecología y desarrollo sostenible. La polémica sobre los límites del crecimiento*, 6.ª Edición. Alianza, Madrid.

imponen nuevas normas y conductas y un cambio en los objetivos, estrategias y medios de producción tradicionales¹²⁰. Dado que el bienestar de la sociedad depende de la capacidad de emplear los recursos naturales (que no son inagotables) de forma eficiente, esta eficiencia puede incrementarse mediante la mejora en los métodos de producción (progreso tecnológico), el reciclaje o la utilización de recursos alternativos (fuentes de energía limpias o renovables en lugar de las tradicionales). Además, la eficiencia energética puede incrementarse si se aprovecha el calor liberado en los procesos de generación de energía eléctrica (cogeneración), sobre todo porque se emplea, principalmente, gas natural, el combustible fósil menos contaminante y una de las fuentes de energía que requieren menor transformación hasta llegar a los consumidores finales, con lo que ello supone de ahorro energético. Igualmente, la liberalización de los sectores energéticos contribuye a incentivar la inversión en tecnologías limpias, con el fin de obtener ganancias de competitividad¹²¹. En cualquier caso, la conservación del medio ambiente es un problema que incumbe a todos los países, en tanto que afecta a la continuidad de un desarrollo sostenible¹²², por lo que se requieren medidas conjuntas, especialmente cuando los recursos naturales escapan a la soberanía de los países (por ejemplo, los océanos) y es factible una sobreexplotación de los mismos ante la falta de incentivos para su protección, o cuando los impactos son claramente globales (efecto invernadero o destrucción de la capa de ozono).

¹²⁰ Massiá, J.V. y Cabañes, M.L. (2000): “Análisis económico del problema ecológico”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 1/2000, pp. 91-138. Madrid.

¹²¹ El Protocolo de Kioto de 1997 pretendía alcanzar, durante el periodo 2008-2012, una reducción del 5,2 por 100 en la emisión de gases contaminantes (CFC, CO₂, metano, óxido nítrico, etc.) con respecto a los niveles de 1990. El acuerdo, que no ha sido ratificado por Estados Unidos, el principal contaminante, no implicaba una reducción igual para todos los países o regiones, lo que provocó no pocas controversias. En este sentido, y en virtud de los compromisos adquiridos en la Cumbre de Kioto, la UE, a través de la Directiva 2001/77/CE, pretende fomentar la utilización de fuentes de energía renovables (geotérmica, biomasa, eólica, solar, etc.), con el fin de lograr que, en el año 2010, el 22 por 100 de la electricidad consumida proceda de estas fuentes (frente al 14 por 100 actual). Mediante esta Directiva se fijan objetivos de ámbito nacional (de modo que prevalece el principio de subsidiariedad) y normas obligatorias de carácter técnico.

¹²² El I Informe del Club de Roma, titulado *Los límites del crecimiento* (1971) planteó, por vez primera, dudas sobre los tradicionales conceptos de crecimiento y desarrollo económico. El desarrollo sostenible fue definido, en el Informe Brundtland (Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo de las Naciones Unidas, 1987), como “*aquél que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades*”. Debe permitir, por tanto, la integración de factores económicos (basados en la creación de valor y utilidad) y ecológicos (basados en la estabilidad del entorno físico), es decir, la adaptación continua a los límites impuestos por el medio ambiente, pero sin mermar el crecimiento.

Sin embargo, existen dos problemas fundamentales: el reparto de las responsabilidades y la diferente capacidad de reacción, puesto que, si bien son los países industrializados los principales causantes del deterioro medioambiental y del cambio climático, como consecuencia de una industria más desarrollada, una agricultura intensiva en la utilización de pesticidas y abonos, la proliferación de núcleos urbanos y un consumismo caracterizado por la generación masiva de desechos, los países menos desarrollados (que, al mismo tiempo, albergan la mayor parte de las reservas naturales) pueden ver mermada su capacidad de progreso económico y social si se limitan, de forma arbitraria, sus oportunidades de crecimiento, apoyándose en razones medioambientales. Además, en la medida en que los países más desarrollados tienen una normativa sobre protección medioambiental más estricta, que encarece la ocupación de nuevos espacios y la instalación de actividades económicas, asistimos al llamado *dumping ecológico*, es decir, la deslocalización industrial en busca de los menores costes medioambientales en los países menos desarrollados¹²³. La fijación de barreras a la entrada de este tipo de productos “no ecológicos”, manipulando, así, los términos de intercambio, no incidiría sobre el deterioro medioambiental, puesto que los países menos desarrollados, al poseer una ventaja estratégica en términos de niveles de polución, exportan materias primas intensivas en “calidad medioambiental”, mientras que los países industrializados se especializan en productos intensivos en capital humano o tecnología, de forma que el comercio igualará el precio asignado al medio ambiente en unos países y otros.

En general, la regulación de la explotación de determinados bienes y el establecimiento de normas (prohibiciones y autorizaciones, acompañadas de un sistema penalizador) que obligan a los agentes a emplear procesos productivos y tecnologías no contaminantes, han fracasado, debido a la ausencia de un verdadero mercado que proporcione los incentivos adecuados y fomente un espíritu emprendedor y dinámico¹²⁴. Por ello, es preciso una mayor colaboración entre los países mediante transferencias de recursos (y de tecnología) desde los más desarrollados o medidas más concretas, como el establecimiento de tasas medioambientales¹²⁵. En el primer caso, se subvenciona al país que

¹²³ Cooper, R.N. (1994): *Environment and resource policies for the world economy*. The Brookings Institution, Washington. También se habla de un *dumping social*, en busca de menores salarios, protección social nula, condiciones de trabajo inhumanas, etc. *Vid.* De la Dehesa, G. (2000), *op. cit.*

¹²⁴ Smith, F.L. (1996): *Introducción a la ecología de mercado*. Papeles del Instituto de Ecología y Mercado, número 5. Madrid y Stroup, R. (1998): “Medioambientalismo, libre mercado”, en Henderson, D.R. (dir.), *Enciclopedia Fortune de Economía*, pp. 468-472. Ediciones Folio, Barcelona.

¹²⁵ Cooper, R.N. (1994), *op. cit.*

contamina para que deje de hacerlo y, en el segundo, un sistema impositivo, siguiendo el principio pigouviano de “quien contamina, paga”¹²⁶, incentivaría un cambio en la conducta de los agentes, ya sea la introducción de procesos de producción “limpios” o hábitos de consumo adecuados (si el impuesto acaba trasladándose al consumidor). Los efectos de estas políticas medioambientales en el largo plazo son positivos, como así lo demuestra la experiencia de los países de la OCDE, donde existen escasas evidencias de su impacto sobre la competitividad empresarial y el consecuente fenómeno de deslocalización industrial¹²⁷.

Otra posibilidad es establecer derechos de propiedad, pues el medio ambiente puede ser considerado como un factor más en los procesos de producción y consumo, en cuyo caso se pueden definir unos derechos de exclusión como en cualquier bien privado¹²⁸. La propiedad colectiva de los recursos naturales diluye la responsabilidad, al desincentivar la consideración de los efectos perniciosos sobre el medio ambiente: únicamente cuando la toma de decisiones se basa en los beneficios potenciales y en el riesgo asumido, existe motivación para proteger los recursos naturales, puesto que de ello depende el valor de la riqueza, tanto presente como futura (y el objetivo de toda acti-

¹²⁶ Arthur C. Pigou (1877-1959) es considerado el fundador de la Economía del Bienestar, al distinguir entre costes marginales privados y sociales y defender la intervención estatal, mediante subsidios e impuestos, para solucionar los fallos del mercado, en este caso la contaminación medioambiental fruto de la actividad productiva. *Vid. Economics of Welfare* (1933).

¹²⁷ Ekins, P. (1999): “Business and the environment: the Economics of a clean business”, en Halal, W.E. y Taylor, K.B. (ed.), *21st century Economics. Perspectives of Socioeconomics for a changing world*, pp. 189-212. MacMillan Press Ltd., Londres. En este sentido, desde finales de los años 80, la imposición medioambiental ha ido incrementando su participación en los países avanzados, como así lo refleja la creciente importancia de este tipo de tributos sobre el total de ingresos fiscales en los países de la OCDE. No obstante, en gran número de ocasiones, estos instrumentos han sido empleados con fines recaudatorios, más que proteccionistas, como es el caso de los impuestos que gravan el transporte por carretera, los vehículos o los carburantes. Únicamente los países nórdicos (Dinamarca, Noruega, Finlandia, Suecia y Holanda) se han mostrado, desde los primeros años 90, más preocupados por poner en práctica una verdadera política fiscal ambiental. En la UE se han desarrollado una serie de Directivas, con el fin de armonizar la legislación en materia de protección medioambiental, en especial en su simplificación, mayor coherencia y en la introducción de instrumentos de mercado que complementen a los normativos.

¹²⁸ Siebert, H. (1999): *The world economy*, Routledge, Londres. En este sentido, el Protocolo de Kioto de 1997 establecía un comercio, de ámbito internacional, de emisiones contaminantes: mediante el desarrollo de proyectos “limpios” (especialmente los destinados a los países menos desarrollados) se obtenían créditos, es decir, una mayor cuota contaminante.

vidad económica privada es maximizar ese valor). Los avances tecnológicos y la mayor preocupación y concienciación de los agentes permiten la paulatina aparición de derechos de propiedad sobre los recursos medioambientales¹²⁹. No obstante, los problemas medioambientales afectan a un gran número de agentes, por lo que una negociación resultaría ardua y costosa; es más, la postura normal de los individuos sería esperar que otros negocien y asuman los costes y beneficiarse de los resultados¹³⁰. Además, no es posible establecer derechos de propiedad sobre la mayor parte de los recursos ambientales, puesto que escapan al ámbito nacional.

Una alternativa a los derechos de propiedad puede ser la subasta de permisos de contaminación intercambiables¹³¹, cuyo éxito se basa en la existencia de un mercado eficiente de derechos de emisión, en el que los agentes puedan negociar libremente. Con este sistema, las autoridades ejercen un control más directo sobre las emisiones, incentivan más la reducción de contaminación mediante la autorregulación del mercado, así como la introducción de tecnologías “limpias”, y evitan distorsiones derivadas de la fijación de impuestos, como consecuencia de la falta de información de que disponen para establecerlos. Asimismo, los costes de implantación de este sistema son menores que en el caso de la regulación o el control administrativo y el periodo de transición o adaptación es menor, puesto que la aplicación de una tecnología “limpia” que se adecue a la normativa requiere inversión y tiempo. Por el contrario, el sistema de subastas es un “elemento extraño” para el sector público, más familiarizado con el sistema impositivo, no reporta ningún ingreso a las arcas públicas, beneficia a los agentes ya establecidos (e, incluso, a los más

¹²⁹ Stroup, R. (1998), *op. cit.* El sistema de derechos de propiedad fue propuesto inicialmente por Ronald Coase (1960) en “The problem of social cost”, *Journal of Law and Economics*, vol. 3. El teorema de Coase viene a decir que, en competencia perfecta, los costes social y privado se igualan, aunque bajo una serie de condiciones: la ausencia de costes de transacción en la negociación, los derechos deben estar perfectamente definidos, los pagos o compensaciones no deben modificar la estructura de la demanda y el número de agentes implicado debe ser pequeño.

¹³⁰ Massiá, J.V. y Cabañes, M.L. (2000), *op. cit.* Se han aplicado este tipo de derechos de propiedad a temas concretos, como los derechos de pesca o caza, con resultados positivos, gracias a la conjunción de dos características: una demanda amplia y un entorno geográfico de aplicación acotado. *Vid.* Smith, F.L. (1996), *op. cit.*

¹³¹ En 1990 se aprobó en Estados Unidos la *Clean Air Act*, que incluía, por vez primera a gran escala, la subasta de permisos negociables de emisión de SO₂. El escaso interés que despertaron las primeras subastas no supuso el fracaso de esta medida, sino que las empresas ajustaron sus necesidades mediante acuerdos bilaterales. De hecho, el análisis empírico demostró que el mercado llegó a ser razonablemente eficiente (en términos de transparencia y de reducción de los costes de transacción) a mediados de 1994.

contaminantes, si el reparto de los permisos es proporcional) y, además, se halla sujeto a la posible manipulación de los grupos de presión (*lobbies*). Existen, en definitiva, distintas alternativas para resolver el problema medioambiental, cuyo éxito dependerá de factores de diversa índole, no sólo económicos, sino también jurídicos, sociológicos o políticos. En cualquier caso, la medida más eficaz debe ser sensible a las condiciones y efectos sobre el entorno, hacer perceptibles los beneficios de la conservación de los recursos medioambientales y establecer un sistema de compensación para los agentes perjudicados. También es preciso informar y educar a los ciudadanos (lo que se traducirá en una mayor responsabilidad), buscar la colaboración de los agentes en la instrumentalización de las políticas medioambientales (auditoría ambiental, etiquetado ecológico) y dotar de mayor transparencia, claridad y flexibilidad a la normativa, así como una mayor coordinación entre los distintos niveles administrativos.

4.3. *Las tensiones geopolíticas*

La inestabilidad política existente en algunas zonas del mundo constituye otra fuente de riesgo e incertidumbre para la economía internacional. Por una parte, el avance del fundamentalismo islámico, como respuesta ante el descontento popular por el fracaso de los nacionalismos árabes, puede poner en peligro el abastecimiento de hidrocarburos. En algunos casos, como en el norte de África, este fundamentalismo ha sido frenado mediante la represión, lo que ha fragmentado aún más a la sociedad y ha desembocado en una espiral de violencia. En este sentido, la inseguridad política, además de desincentivar la inversión y retrasar el desarrollo de estos países, obliga a un gasto excesivo en defensa y armamento, en detrimento de la satisfacción de otras necesidades públicas¹³², que terminan siendo asumidas por instituciones religiosas, convirtiéndose, así, la religión y el fundamentalismo en la vía de escape ante una situación de pobreza generalizada. Tampoco los regímenes democráticos y el pluralismo político propios de Occidente han funcionado en el mundo islámico, donde predominan los regímenes autoritarios, como resultado de la ausencia de una amplia clase media que proporcione estabilidad al sistema, así como una cierta involución de la civilización islámica hacia el pasado y un rechazo de los modelos sociales occidentales¹³³. Los graves problemas económicos de estos países, fruto de un escaso desarrollo y de impor-

¹³² El mundo islámico en su conjunto destina el 12 por 100 de su PIB a gasto en armamento, frente al 4 por 100 de los países occidentales.

¹³³ Izquierdo, G. (2002a), *op. cit.*

tantes presiones demográficas (con un crecimiento de la población durante la década de los 90 del 2,2 por 100 anual, frente al 0,7 por 100 en los países desarrollados), que desembocan en graves problemas de autoabastecimiento, elevado desempleo y las consecuentes tensiones migratorias (que deben soportar los países desarrollados), junto con la inestabilidad inherente a todo régimen político autoritario y el creciente recelo hacia el mundo occidental, pueden hacer proliferar estos movimientos en el futuro.

En principio, la cultura islámica no está reñida con el progreso económico, si bien es cierto que ciertas prácticas, derivadas de las interpretaciones más extremas, sí lo están. Así, por ejemplo, la discriminación que sufren las mujeres en su acceso a la educación y al empleo reduce el potencial productivo de estos países, así como la limitación al cobro de intereses o la supeditación de todas las actividades a las cuestiones religiosas, incluso empleando la violencia, lo que atenta claramente contra las libertades individuales fundamentales. La expresión más radical del fundamentalismo islámico es el terrorismo contra intereses occidentales, de máxima actualidad tras los tristes acontecimientos del 11-S. Esta radicalización no hace sino agravar el empobrecimiento del mundo islámico, especialmente a través de la reducción de la demanda de petróleo, como consecuencia de la menor actividad en los países occidentales, que se enfrentan ahora, a raíz de ese *shock* de oferta, a un entorno caracterizado por el deterioro de la confianza, una mayor incertidumbre y un incremento estructural de los costes de transacción (primas de seguros, transportes, fletes, aduanas, etc.). Además, el mayor riesgo, no sólo reduce la inversión destinada a los países musulmanes, sino que anima la salida de capitales en busca de otros destinos más seguros. Por último, la necesidad de garantizar la seguridad en los países desarrollados dificulta, aún más, la inmigración.

La salida de este círculo vicioso de pobreza, frustración frente al exterior, integrismo religioso, aislamiento económico y cultural y el consiguiente desaprovechamiento de las oportunidades que ofrece la globalización exige la diferenciación entre desarrollo y occidentalización, de forma que estos países conserven su identidad, pero sin renunciar al progreso y bienestar de sus sociedades, aprovechando, para ello, la creciente interdependencia comercial y financiera en el ámbito mundial¹³⁴. La cooperación y la solidaridad, por parte

¹³⁴ De ello dependerá la convergencia en renta de los países árabes con los occidentales. De hecho, la evidencia empírica muestra la correlación positiva existente, en cerca de un 50 por 100, entre los ciclos económicos de ambos grupos de países, lo que significa que la prosperidad de unos contribuye a la prosperidad de los otros, especialmente a través de su incidencia sobre los precios del petróleo. *Vid.* Izquierdo, G. (2002a), *op. cit.*

del mundo occidental son fundamentales, no sólo desde el punto de vista moral, sino también económico, en la medida en que la estabilidad social y política de estos países redundará en mayores garantías de crecimiento global. Por lo que respecta a Europa, dada su enorme importancia histórica y geográfica, así como los intereses y objetivos comunes, es preciso impulsar la cooperación con el Mediterráneo, iniciada en 1995 en la Conferencia Euromediterránea de Barcelona, apostando por un enfoque estratégico y global, centrado en la política exterior y de seguridad, la colaboración económica y financiera y la profundización y mejora de las relaciones humanas, sociales y culturales, con el objetivo de promover la paz y la estabilidad en la región, fomentar los valores democráticos y el pluralismo político y conseguir un desarrollo económico que promueva el bienestar de los ciudadanos y reduzca las tensiones sociales y migratorias que pueden acabar afectando a la seguridad de Europa. El euro, en la medida en que se convertirá en la unidad de referencia de las monedas mediterráneas y permitirá avanzar notablemente hacia la zona de libre comercio euromediterránea (prevista para el año 2010), contribuirá a la transición económica de estos países, creando un clima de estabilidad política que impulsará el desarrollo económico de la región.

Por último, el auge de los nacionalismos es otro foco importante de inestabilidad y de muchos conflictos bélicos, como ha sido el caso de la antigua Yugoslavia o las ex-Repúblicas de la Unión Soviética, por lo que Occidente debe ayudar en la terminación de los procesos de transición al mercado y al desarrollo económico de estos países¹³⁵. En esta línea se enmarca la futura ampliación de la UE, un ambicioso proyecto impulsado por los cambios geopolíticos que siguieron a la caída del comunismo, junto con la vieja aspiración de que la construcción europea debía integrar a todos los países que geográficamente la componen, y a los que nos unen lazos históricos y culturales. Y es que los países que gozan de libertad económica, no sólo experimentan un mayor crecimiento económico, sino que, además, es el principal mecanismo

¹³⁵ Sobre este tema *vid.* Bossworth, B. y Ofer, G. (1995): *Reforming planned economies in an integrating world economy*, The Brookings Institution, Washington, De Broeck, M. y Koen, V. (2000): "The great contractions in Russia, the Baltics and the other countries of the former Soviet Union: a view from supply side", *World Economy Outlook (Supporting Studies)*, pp. 161-183, Fondo Monetario Internacional, Washington y De Miguel, R. (2000): "Evolución política de los países del Centro y Este de Europa desde la caída del muro de Berlín", *Información Comercial Española*, número 786, pp. 9-25.

¹³⁶ Temple (1999), *op. cit.* En esta línea se manifiesta C. Montoro (1999), *op. cit.*, al afirmar que la libertad económica, en un contexto de estabilidad política, potencia el crecimiento, al permitir aunar las distintas iniciativas y esfuerzos en busca de las oportunidades del mercado global.

para reducir tensiones y preservar un crecimiento futuro estable y sin sobresaltos¹³⁶. En este sentido, la consolidación de la democracia a lo largo del siglo XX se ha producido gracias al importante desarrollo económico, como así lo demuestra el hecho de que éste sea el sistema político imperante en los países más desarrollados¹³⁷. En definitiva, la libertad civil, política y económica es un término indivisible y, al mismo tiempo, la globalización de la economía, en la medida en que crea una red de intereses y vínculos, permite difundir los patrones de una convivencia civilizada y pacífica y prevenir conflictos: la integración y la conciliación, por tanto, constituyen la vocación política de la *Nueva Economía*.

5. La Nueva Economía y sus retos de política económica¹³⁸

El nuevo entorno económico internacional ha cambiado algunos paradigmas tradicionales, dando lugar a la llamada *Nueva Economía*, identificada con largos periodos de crecimiento sostenido y estable. Los avances tecnológicos, la globalización y flexibilización de los mercados y la movilidad de la mano de obra permiten un crecimiento prolongado sin tensiones inflacionistas, lo que implica el fin de los ciclos económicos, tal y como los hemos conocido, puesto que las características estructurales son distintas¹³⁹. Y es que un incremento de la demanda de bienes y servicios no se traduce necesariamente en mayores tensiones inflacionistas si va acompañado de una mayor oferta (gracias a la internacionalización y liberalización de los intercambios comerciales) o es absorbido por un incremento de la productividad (fruto de los avances tecnológicos)¹⁴⁰. Asimismo, se cuestiona el concepto de tasa de paro no inflacionista (NAIRU), puesto que una situación de pleno empleo no con-

¹³⁷ Tortella, G. (2000): *La revolución del siglo XX*. Taurus, Madrid. Para este autor, un cierto nivel de desarrollo económico es necesario, aunque no suficiente, para la consolidación del sistema democrático.

¹³⁸ Sobre este asunto *vid.* Iranzo, J.E. (2000): “La Nueva Economía y sus retos de política económica”, *Perspectivas del Sistema Financiero*, número 69, pp. 7-17 e Iranzo, J.E. e Izquierdo, G. (1997): “La estabilidad nominal y el crecimiento económico”, *Libro Marrón (De la estabilidad al crecimiento estable)*, Círculo de Empresarios, pp. 199-229.

¹³⁹ Predominio de los servicios en la economía, amplio acceso a la información gracias a la flexibilidad de la tecnología, mayor dinamismo financiero y empresarial y destacado papel de las grandes empresas multinacionales. *Vid.* De Long, J.B. (1999): “Introduction to the symposium on business cycles”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 2, pp. 19-22.

¹⁴⁰ Jasinowski, J.J. (1998): “Introduction: Growth in the New Economy”, en Jasinowski, J.J. (ed.) (1998), *op. cit.*

duce a una mayor presión sobre los salarios y, por ende, sobre los precios, si hay mano de obra abundante en otros lugares (gracias, no sólo a los movimientos migratorios, sino también al teletrabajo¹⁴¹). Asimismo, han tomado mayor protagonismo los sectores más estables respecto al ciclo, en cuanto a empleo se refiere (servicios), en detrimento de otros relativamente más volátiles (industria y construcción)¹⁴².

La *Nueva Economía* se caracteriza, no sólo por su mayor estabilidad, sino también porque el principal factor productivo es la información: se han sustituido bienes físicos por conocimiento¹⁴³. Las telecomunicaciones son un factor determinante del desarrollo económico, al generar economías externas, reducir los costes de transacción e incertidumbres, incrementar la productividad, difundir la información y fomentar la aparición de nuevos servicios. Los países más desarrollados se caracterizan no sólo por poseer una mayor penetración de las redes de telecomunicaciones sino también por realizar un mayor esfuerzo inversor en esta materia, puesto que la importancia de las economías externas es mayor cuanto más intensivos en telecomunicaciones son los

¹⁴¹ Las nuevas tecnologías también permiten mayor flexibilidad de horarios, lugares y formas tradicionales de trabajo (autoempleo o empleo a tiempo parcial), lo que puede favorecer el acceso al mercado laboral de determinados colectivos con dificultades para integrarse en el mismo, como las mujeres, cuyas responsabilidades familiares, en muchos casos, las sitúan en desventaja, las personas de más edad o los discapacitados, con los consiguientes efectos añadidos de integración social. De esta forma, el teletrabajo permite aumentar la fuerza laboral de un país y crear empleos que, en otro caso, no surgirían, entre otras razones, porque permite reducir el umbral de rentabilidad de determinados puestos de trabajo. En líneas generales, su contribución a la mejora de la competitividad empresarial amplía las oportunidades de crear empleo de forma global. *Vid.* Izquierdo, G. (2001a), *op. cit.*

¹⁴² Zarnowitz, V. (1999), *op. cit.* Asimismo, la creciente importancia del sector terciario, en el que el producto es intangible y que, en muchas ocasiones, se limita al conocimiento, favorece la implantación del teletrabajo, rompiendo, así, uno de los paradigmas tradicionales del sector servicios, por el que el proveedor debe coincidir en el tiempo y en el espacio con sus clientes. *Vid.* Izquierdo, G. (2001a), *op. cit.*

¹⁴³ Banegas, J. (1999): "Las telecomunicaciones, motor de la «Nueva Economía»", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, Madrid, pp. 59-67. En cambio, la capacidad de crecimiento a largo plazo en la economía "tradicional" se apoyaba en determinadas variables, como el nivel de existencias, el incremento del *stock* de capital físico, el grado de utilización de la capacidad productiva o el crecimiento de la mano de obra, obviando otras, como la tecnología, el conocimiento o la capacidad de innovar y competir en una economía global. *Vid.* Kemp, J. (1998): "The economic growth imperative" y Shapiro, R.J. (1998): "The economic power of ideas", ambos en Jasinowski, J.J. (ed.) (1998), *op. cit.*

procesos productivos¹⁴⁴, puesto que las actividades de alto contenido tecnológico contribuyen, de forma notable, al desarrollo de nuevos sectores, a la dinamización del crecimiento económico y a la aplicación y diversificación de las nuevas tecnologías. Y es que la globalización y la tecnología se refuerzan mutuamente: la primera es consecuencia de la segunda pero, a su vez, un mercado global y más competitivo fomenta la innovación tecnológica, factor clave del crecimiento¹⁴⁵, consolidando el proceso globalizador. Así, en este nuevo entorno, la rápida difusión de productos y tecnologías permite, indudablemente, suavizar los ciclos económicos y un crecimiento elevado y sostenible en el tiempo es fundamental para pasar de una economía industrial a una economía del conocimiento y mejorar, al mismo tiempo, los niveles de vida de la sociedad, pues permite acabar con la precariedad laboral y salarial, las desigualdades sociales y el deterioro de la calidad de vida en los centros urbanos¹⁴⁶.

5.1. La necesaria estabilidad macroeconómica

No hay duda de que la globalización de los mercados de capitales influye en el crecimiento económico, mejorando la eficiencia en la asignación de recursos de capital y aumentando la calidad de los servicios bancarios, gracias a la mayor competencia de intermediarios financieros. Asimismo, la globalización financiera obliga a introducir restricciones en el diseño de la política

¹⁴⁴ Para J. Banegas (1999), *op. cit.*, dos son las ventajas económicas de las telecomunicaciones: por una parte, al igual que cualquier infraestructura, genera valor añadido, productividad y empleo; y, en segundo lugar, gracias a su naturaleza mallada, permite la transmisión de las ventajas entre diferentes regiones. En este sentido, los efectos sobre la productividad derivados de la introducción de las nuevas tecnologías de la información son incuestionables, en especial cuando, como consecuencia de su generalización, comienzan a aparecer los rendimientos crecientes derivados de la completitud de las redes de usuarios, superando las pérdidas de productividad derivadas de las deseconomías de aprendizaje, como consecuencia de su implantación inicial. Existe, por tanto, una relación directa entre el grado de implantación de los avances tecnológicos (especialmente la cantidad y la calidad de la información) y la eficiencia en la utilización de los recursos disponibles. *Vid.* Miller, R., Michalski, W. y Stevens, B. (1998): "The promises and perils of 21st century technology: an overview of the issues", en OCDE (1998), *op. cit.*

¹⁴⁵ Lipsey, R.G. (1999): "Globalization and national government policies: an economist's view", en Dunning, J.H. (ed.), *op. cit.*, pp. 73-113.

¹⁴⁶ Carnevale, A.P., Desrochers, D.M. y Fry, R.A. (1998): "Investing in education and training for higher growth" y Rohatyn, F. (1998): "Ways to achieve higher growth", ambos en Jasinowski, J.J. (ed.) (1998), *op. cit.*

económica de cada país, ya que el mercado sanciona a aquellos países con mayores desequilibrios fundamentales y premia a aquellos otros más estables. De cómo evalúen los mercados financieros internacionales la rentabilidad-riesgo asociada a cada país (en la que influyen las necesarias condiciones de estabilidad política y económica), dependerá la localización del ahorro mundial. Por tanto, ello obliga a aplicar una política económica ortodoxa y creíble, encaminada a la estabilidad de precios y a la corrección del déficit público, generándose, así, una competencia en calidad monetaria y fiscal entre los distintos países¹⁴⁷. El mercado internacional de capitales, a través de la credibilidad de los inversores, se convierte en “fiscalizador” y “disciplinador” de la política económica de los Estados, penalizando aquellas políticas carentes de credibilidad¹⁴⁸.

En este sentido, hay que recordar que la estabilidad macroeconómica reduce los costes que se soportan por apelar a la financiación externa, ya que disminuye las incertidumbres respecto a la evolución futura del tipo de cambio y genera confianza en la sostenibilidad e intensidad de los ciclos expansivos. Así, se puede citar, a título de ejemplo, que la fijación de un objetivo de

¹⁴⁷ Además, es necesaria una mayor coordinación de las políticas económicas, ya que, en ausencia de esa coordinación, muchos instrumentos de política económica pierden su eficacia, como se pudo comprobar en la última crisis financiera internacional de 1997-98. *Vid.* Kobrin, S.J. (1999): “The architecture of globalization: state sovereignty in a networked global economy”, en Dunning, J.H. (ed.), *op. cit.*, pp. 146-171.

¹⁴⁸ De la Dehesa, G. (1999): “La globalización económica y el futuro del Estado”, ponencia del VI Congreso Nacional de Economía sobre *La globalización de la economía*, 18-20 de febrero de 1999, Alicante. Consejo General de Colegios de Economistas de España. Es decir, tal y como explican A. Calvo y J. Paúl (1999): “El «nuevo enfoque» de la política económica en un entorno global”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 129-142, Madrid, las autoridades nacionales disponen de los instrumentos de política económica (soberanía *de iure*), pero han perdido la capacidad de influir en los objetivos últimos (soberanía *de facto*). Otros autores, en cambio, defienden el papel central del Estado en los asuntos económicos, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, en la medida en que el sistema internacional es anárquico y que, en consecuencia, no existe una autoridad “real” por encima de la unidad política soberana que es el Estado. *Vid.* Gilpin, R. (2001), *op. cit.* No obstante, se admite la importancia del papel jugado por otros agentes, como las empresas multinacionales, las instituciones internacionales o las ONG’s. En este sentido, la “política económica global” es definida como la interacción del mercado y de todos esos poderosos actores, si bien son los Gobiernos nacionales quienes toman, en última instancia, las decisiones en materia económica, establecen las reglas que rigen el comportamiento de los otros agentes y emplean su poder para influir en ellos (por ejemplo, en la localización de las actividades productivas), con el fin de maximizar sus propios intereses, tanto económicos como políticos.

tipo de cambio condiciona los tipos de interés del país que lo implanta, por lo que la política monetaria pierde su eficacia como instrumento estabilizador¹⁴⁹. La experiencia ha sido positiva en aquellos países industrializados que, en la última década, han optado por un objetivo de inflación en materia de política monetaria, ya que contaban con la autonomía del Banco Central: éstas son condiciones que rara vez se dan en los países en vías de desarrollo, donde la política monetaria está supeditada a la política fiscal y cuentan con mercados financieros y sistemas bancarios frágiles y escasamente desarrollados. Del mismo modo, una expansión fiscal efectuada por un país de forma aislada puede filtrarse al exterior, sin elevar (o, incluso, reduciendo) la producción y el empleo en dicho país, como consecuencia de la elevación de los tipos de interés que introduce y la apreciación subsiguiente del tipo de cambio. La globalización de las economías, en definitiva, tiene importantes implicaciones para la política económica: en primer lugar, y la más importante, es que aumentan los beneficios de las estrategias de coordinación y, en segundo lugar, pierden protagonismo las políticas de demanda, en favor de las políticas de oferta, encaminadas a mejorar las condiciones productivas de la economía.

5.2. La revisión del papel del sector público

En la misma línea, se está produciendo una vuelta al mercado como mecanismo de asignación de recursos. Por una parte, hemos asistido al derrumbamiento de las economías de socialismo real (antigua Unión Soviética y países del Este de Europa), como consecuencia del fracaso que significó la planificación centralizada. Por lo que respecta a las economías occidentales, el incremento espectacular del gasto público en la década de los 80 y principios de los años 90 espoleó al alza la presión fiscal y acabó desembocando en fuertes déficit y crecientes endeudamientos del sector público, que no son sino el anticipo de futuros incrementos impositivos. A esto se añadió un efecto expulsión o *crowding out* que generaba tensiones sobre los precios y los tipos de interés, así como en el saldo por cuenta corriente, puesto que muchos países debían financiarse en los mercados internacionales (uno de cuyos rasgos era la escasez relativa de ahorro y, por consiguiente, el encarecimiento de su recurso). De este modo, las políticas de demanda amparadas en

¹⁴⁹ Requeijo, J. (1999a), *op. cit.* Es decir, hay un *trade-off* entre una política económica activa, el control de los movimientos de capital y los tipos de cambio fijos. *Vid.* Basu, S. y Taylor, A.M. (1999): "Business cycles in international historical perspective", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 2, pp. 45-68.

el paradigma keynesiano se vieron incapaces de frenar la inflación y los enormes desequilibrios presupuestarios, al tiempo que se mostraban las imperfecciones del ciclo político y del propio funcionamiento interno del sector público¹⁵⁰. En este sentido, el crecimiento del sector público ha generado distorsiones en el sistema económico y obstáculos en el funcionamiento del sector privado que, a la postre, resultan inasumibles en términos de eficiencia y crecimiento económico.

En la actualidad, se ha revisado el papel que debe jugar el sector público en los países desarrollados y se ha optado por dotar de mayor protagonismo a la iniciativa privada (mediante la liberalización de los mercados de bienes, servicios y factores), eliminando, así, las trabas que impiden la adecuación de la oferta a los cambios impuestos por el aumento de la competencia y la revolución tecnológica¹⁵¹. Es necesario reducir el tamaño del sector público, así como mejorar la eficiencia en su gestión mediante nuevas formas de organización más flexibles y descentralizadas, la modernización de los sistemas de dirección y control y nuevos métodos en la formación y gestión de los recursos humanos. Asimismo, la reducción de los desequilibrios públicos pasa por el control del gasto y no por aumentos de la presión fiscal, que acaban minando la iniciativa individual y la asunción de riesgos, único mecanismo de adap-

¹⁵⁰ En opinión de A. Calvo y J. Paúl (1999), *op. cit.*, comienzan a ser cuestionadas las intervenciones públicas dirigidas a resolver los fallos del mercado, puesto que surgen los fallos del Estado, que obligan a llevar a cabo un proceso de privatizaciones y desregulaciones. Además, la teoría del ciclo político argumenta que la periodicidad de las elecciones en los sistemas democráticos, junto con la capacidad de los Gobiernos para estimular la economía, provocan ciclos económicos de duración ajustada a la de los períodos legislativos.

¹⁵¹ En general, se critica el intervencionismo estatal, por ser el responsable de la “trampa de la pobreza”, es decir, el estímulo a permanecer bajo el abrigo del sector público mediante subvenciones, ayudas, etc., desincentivando el ahorro, el trabajo y la asunción de riesgos. *Vid.* Casares, J. (2002): *El pensamiento en la política económica*. ESIC, Madrid. Sobre el papel de la empresa pública y su necesaria reforma, *vid.* Barea, J. y Corona, J.F. (1996): “La reforma de la empresa pública”, *Papeles de Economía Española*, número 69, pp. 278-309, Cuervo, A. (1996): “La empresa pública. Razones que explican su ineficiencia y privatización”, *Economistas*, número 75, pp. 88-102, Cuervo, A. (1998): “La privatización de las empresas públicas: cambio de propiedad, libertad de entrada y eficiencia”, *Información Comercial Española*, número 772, pp. 45-59 y Gámir, L. (1998): “Privatizaciones, eficiencia y transparencia”, *Información Comercial Española*, número 772, pp. 27-45. Para el caso español *vid.* Fuentes, E. (1993a): “La tardía e inacabada modernización del sector público español”, *Papeles de Economía Española*, número 57, pp.194-234 y García Delgado, J.L. (2001): “Perfil económico de la España del siglo XX”, *Las transformaciones económicas*, Sociedad Estatal España Nuevo Milenio, pp. 21-31.

tación a las nuevas circunstancias. En este sentido, la globalización no sólo implica mayor competencia entre las empresas sino también entre regiones y países, en tanto que el sector público influye sobremanera en la competitividad del aparato productivo, así como en el establecimiento de los factores productivos (ahora que gozan de mayor movilidad), mediante una creciente competencia de los sistemas fiscales¹⁵². En definitiva, la consolidación presupuestaria y, en general, la estabilidad de los desequilibrios fundamentales de la economía, es la única forma de asegurarse la confianza de los inversores internacionales y de mantener una estrecha relación entre los mercados financieros y la economía real¹⁵³. Por el contrario, las políticas económicas intervencionistas (que limitan el libre funcionamiento de los mercados) e inflacionistas son penalizadas por los mercados, por cuanto entienden que dificultan el crecimiento económico.

Mención especial merece el Estado del Bienestar, resultado de los compromisos de los Estados para garantizar cobertura y protección a sus ciudadanos ante riesgos e incertidumbres que, como se ha señalado anteriormente, se multiplican en el nuevo contexto económico mundial. El propio proceso de globalización se percibe como un menoscabo de la capacidad de los Estados para seguir asumiendo dichos compromisos, en un momento de menor protagonismo del sector público¹⁵⁴. El envejecimiento de la población y la creciente exclusión del mercado laboral de la mano de obra menos cualificada (con la consiguiente dependencia de los subsidios sociales) obligan a rediseñar los sistemas de protección social: flexibilizar la transición desde la vida laboral a la jubilación (“envejecimiento activo”) e, incluso, ampliar la edad efectiva de jubilación (desincentivando las jubilaciones anticipadas), fomentar el ahorro privado, introducir sistemas de capitalización, facilitar la reinserción laboral mediante políticas de formación, dotar de mayor eficiencia al gasto social

¹⁵² Esta mayor competencia está propiciando el traslado de la fiscalidad desde el capital hacia el trabajo y los beneficios empresariales (con menor movilidad, pero también con menor capacidad recaudatoria, por su incidencia negativa sobre la competitividad), al tiempo que gana importancia la fiscalidad indirecta que, como apunta L. Gonzalo (1999): “Sobre los límites y cautelas de la nueva política fiscal”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 327-334, Madrid, es más idónea para las nuevas necesidades, a pesar de sus mayores costes en términos de equidad. Sobre la pérdida de autonomía fiscal derivada de la globalización de los mercados de capitales y de la movilidad de las bases imponibles *vid.* Obstfeld, M. (1998): “The global capital market: benefactor or menace?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, número 4, pp. 9-30.

¹⁵³ *Vid.* Barea, J. (1995): “El desequilibrio del sector público”, *Papeles de Economía Española*, número 62, pp. 321-334.

¹⁵⁴ Rodrik, D. (1997): “Has globalization gone too far?”, *Institute for International Economics*, Washington.

(sobre todo el sanitario), etc. El gasto en pensiones y de atención médica de los ancianos podría ascender, en los próximos 30 años, a 64 billones de dólares¹⁵⁵. En este sentido, y especialmente en los países de la UE, se ha endurecido el acceso a las prestaciones sociales, se han reducido las tasas de cobertura del subsidio de desempleo, se han fomentado los planes de pensión privados, a través de incentivos fiscales, etc., todo ello con el fin de racionalizar el componente social del gasto y garantizar, así, la sostenibilidad futura del sistema. La crisis del Estado del Bienestar, en definitiva, no es fruto de un cambio de prioridades del sector público sino, más bien, el resultado de una crisis del modelo tradicional de gestión pública jerárquico, centralizado y con escasos incentivos para la eficiencia¹⁵⁶.

5.3. De la estabilización a la estabilidad

Esta nueva situación, en un mundo cada vez más globalizado pero también más vulnerable ante perturbaciones y volatilidades que se transmiten con mayor rapidez e intensidad, exige un cambio en el enfoque tradicional de la política económica, orientada ahora más a la estabilidad y a la competitividad que a la estabilización. Para ello, el Estado pasa a ser el garante de un marco adecuado de educación, infraestructuras y tecnología¹⁵⁷. En este sentido, se puede distinguir entre política “estructural” y “estabilizadora”¹⁵⁸: en el primer caso, se debe poner énfasis en la satisfacción de las necesidades y, en general, del bienestar de las personas de una forma eficiente, lo que requiere, princi-

¹⁵⁵ Banco Mundial (1999), *op. cit.*

¹⁵⁶ González-Páramo, J.M. (1999): “Globalización y reformas en la gestión pública”, ponencia del VI Congreso Nacional de Economía sobre *La globalización de la economía*, 18-20 de febrero de 1999, Alicante. Consejo General de Colegios de Economistas de España.

¹⁵⁷ Strange, S. (1999): “An international political economy perspective”, en Dunning, J.H. (ed.), *op. cit.*, pp. 132-145. Sobre este mismo tema *vid.* Stopford, J.M. (1999): “Implications for national governments”, en Dunning, J.H. (ed.), *op. cit.*, pp. 457-480.

¹⁵⁸ Argandoña, A. (1999): “Los cambios recientes en el diseño y ejecución de las políticas económicas”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 111-127, Madrid. En la misma línea se manifiesta J. Donges (1999): “Hacia un marco creíble de políticas económicas”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 71-82, Madrid, al señalar los tres elementos que deben caracterizar el nuevo papel del sector público: eficiencia, asegurando el perfecto funcionamiento del mercado, en un marco de competencia empresarial; eficacia, empleando los instrumentos más adecuados para la consecución de cada objetivo; y coherencia, compatibilizando los distintos instrumentos y objetivos, estableciendo prioridades en caso de conflicto y valorando, en cualquier caso, los efectos de las medidas a largo plazo.

palmente, crear las condiciones adecuadas de flexibilidad, apertura e innovación. Por lo que respecta a la política “estabilizadora”, el objetivo es la estabilidad en la instrumentación de las políticas de demanda, a través de mayores dosis de independencia, transparencia y responsabilidad, y menor discrecionalidad.

Algunos estudios demuestran que la estabilidad macroeconómica que han disfrutado en la última década algunos países (especialmente Estados Unidos) está íntimamente relacionada con la instrumentación de políticas económicas que han mantenido la inflación bajo control. Las políticas de demanda (sobre todo la política monetaria y los estabilizadores automáticos) se han empleado para contrarrestar los posibles recalentamientos de la economía, generando, en algunos casos, recesiones para recuperar la estabilidad. En este sentido, es necesario recordar que la relación existente entre la inflación y el ciclo económico es, en alguna medida, de carácter asimétrico¹⁵⁹. Además, cuando, como consecuencia de un recalentamiento, surgen tensiones inflacionarias, la posterior estabilización, a través del endurecimiento monetario, suele tener un efecto contractivo sobre la actividad de mayor magnitud que el efecto de incremento temporal del producto que se consiguió anteriormente, al permitir la aparición del desequilibrio de precios. No obstante, en ausencia de errores en el manejo de la política económica (por ejemplo, permitir una política monetaria excesivamente expansiva que genere periodos de rápido crecimiento, pero con las consabidas tensiones inflacionistas), estas recesiones “inducidas” suelen ser de carácter excepcional. Por tanto, la ausencia de fluctuaciones traumáticas, fruto de la *Nueva Economía*, no es el resultado inevitable e irreversible de la globalización o de los cambios estructurales que hemos vivido, sino de una política económica adecuada¹⁶⁰.

La elevada NAIRU en las economías europeas se debe a la rigidez y excesiva regulación de los mercados laborales y a la escasa movilidad de los trabajadores. No obstante, el origen de estas elevadas tasas de desempleo se encuentra en las políticas monetarias restrictivas llevadas a cabo para frenar los brotes inflacionistas iniciados en la década de los 70, transformando así un

¹⁵⁹ Fernández Díaz, A., Parejo Gámir, J.A. y Rodríguez Sáiz, L. (1995): *Política económica*. McGraw-Hill, Madrid.

¹⁶⁰ Romer, C.D. (1999): “Changes in business cycles: evidence and explanations”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 2, pp. 23-44. Pese a todo, no está clara la capacidad de las autoridades económicas a la hora de anticipar correctamente las inestabilidades cíclicas, y de ahí que se cometan errores que pueden desestabilizar aún más la economía. Vid. Zarnowitz (1999), *op. cit.*

desempleo cíclico en estructural, o lo que es lo mismo, provocando la histéresis¹⁶¹. Es decir, tanto la teoría como la evidencia empírica demuestran que, en el largo plazo, no existe un intercambio entre la tasa de inflación y el nivel de recursos desempleados en la economía: la política monetaria es neutral en el largo plazo (no así en el corto), no afecta a la tasa de desempleo positivamente sino a la tasa de inflación¹⁶². Por tanto, la política monetaria encaminada a que la demanda agregada se desenvuelva en una senda estable tiene dos efectos positivos al mantener baja, tanto la volatilidad de los precios como del producto¹⁶³.

Por otra parte, la inconsistencia temporal y las expectativas racionales dificultan la eficacia de la política monetaria en el control de la inflación. En este sentido, si las autoridades monetarias caen en la tentación de estimular artificialmente la actividad económica para aprovechar la relación de sustitución existente en el corto plazo entre la inflación y el desempleo, sus esfuerzos posiblemente serán infructuosos. Una vez que se percaten los agentes económicos de esta conducta, reaccionarán y revisarán al alza sus expectativas inflacionarias futuras, lo que presionará al alza a los salarios y tipos de interés, socavando, así, la capacidad de las autoridades de lograr sus objetivos reales y monetarios, aunque, eso sí, soportando, a la postre, una tasa de inflación mayor que la inicialmente esperada. Para evitar estas tentaciones y solventar estos problemas de inconsistencia temporal, la política monetaria puede regirse por una regla predeterminada no discrecional (generalmente un objetivo en términos de inflación) que no sólo mantendrá estable el nivel de precios sino que permitirá un largo periodo de crecimiento y estabilidad del empleo, al garantizar una mayor credibilidad de los objetivos inflacionarios pública-

¹⁶¹ Uxó, J. (1995): “Persistencia a largo plazo de los efectos sobre el crecimiento y el empleo de una política de demanda restrictiva”, en la obra coordinada por A. Fernández *Crecimiento económico y empleo*, CEURA, Madrid.

¹⁶² Las fluctuaciones económicas se producen, en definitiva, a causa de las rigideces nominales (precios y salarios), derivadas de imperfecciones en los mercados, por lo que la NAIRU sólo puede modificarse sustancialmente mediante políticas a nivel microeconómico. *Vid.* Basu y Taylor (1999), *op. cit.* y C.R. Bean (1997) en Usabiaga, C. (2002): *El estado actual de la Macroeconomía. Conversaciones con destacados macroeconomistas*, Prensas Universitarias de Zaragoza. No obstante, otros autores opinan que estas rigideces producen, sin duda, efectos a nivel microeconómico, aunque no son la clave para el empleo a nivel agregado. *Vid.* R. Eisner (1996) en Usabiaga, C. (2002), *op. cit.*

¹⁶³ Otros autores, sin embargo, consideran que se sobreestima la importancia de la política monetaria sobre los niveles medios de empleo y producción. Así, M. Eichenbaum (1996) considera más determinantes otros factores como, por ejemplo, el sistema educativo, el sistema impositivo o las regulaciones comerciales. En Usabiaga, C. (2002), *op. cit.*

mente fijados, sobre todo cuando las autoridades monetarias son independientes del poder político. J.B. Taylor¹⁶⁴ propone utilizar el tipo de interés como variable intermedia para alcanzar el objetivo inflacionario, modificándolo en función de la evolución de la propia inflación y la desviación del PIB real respecto al potencial¹⁶⁵.

En definitiva, la globalización de los mercados, la mayor apertura exterior de las economías, el aumento de la competencia a escala mundial y la libertad de circulación de capitales obliga a ser más competitivos, pero no a través de los tradicionales mecanismos “artificiales” (devaluaciones o políticas proteccionistas), sino poniendo énfasis en los factores “reales” de la competitividad: coste, calidad, innovación, productividad, etc.¹⁶⁶. A su vez, la estabilidad macroeconómica (situación caracterizada por niveles de inflación bajos y predecibles, y déficit públicos sostenibles, reducidos y estables), junto con la liberalización y desregulación de los mercados, permite amortiguar los ciclos y sortear con éxito las turbulencias en los mercados financieros internacionales. En consecuencia, las políticas de estabilización macroeconómica constituyen una de las condiciones previas para garantizar una senda de crecimiento intenso y duradero en el largo plazo, generador de empleo y bienestar, puesto que únicamente los países más equilibrados soportan unos tipos de interés menores y disfrutan de mejores bases para el desarrollo económico (en términos de inversión y ahorro).

La estabilidad del entorno macroeconómico reduce incertidumbres y genera confianza en la sostenibilidad e intensidad de los ciclos expansivos, lo que estimula el ahorro y la inversión internos, y permite apelar, sin excesivos

¹⁶⁴ Taylor, J.B. (1993): “Discretion versus policy rules in practice”, Serie de Conferencias sobre política económica, número 39, pp. 195-214. Carnegie, Rochester.

¹⁶⁵ El problema es calcular ese PIB potencial, lo que puede dar lugar a errores en la aplicación de la política monetaria. *Vid.* Solow, R.M. y Taylor, J.B. (1999): *Inflation, unemployment and monetary policy*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts. Otra posibilidad alternativa se basa en la utilización de variables monetarias intermedias, como, por ejemplo, la M3 o la M4: el problema aquí, además de la dificultad de la elección de la propia variable, se deriva de la inestabilidad o volatilidad de la misma, lo que dificulta su utilización instrumental basada en reglas fijas. En general, la capacidad de las autoridades monetarias para controlar la cantidad de dinero en circulación depende de la adecuada estimación de su demanda, así como de su estabilidad, por lo que los procesos de innovación financiera de los últimos tiempos, en la medida en que dificultan dicha estimación e introducen mayor inestabilidad, obligan a continuas ampliaciones del agregado de referencia.

¹⁶⁶ Tugores (1999), *op. cit.*

costes, a la financiación exterior. Las políticas coyunturales de regulación de la demanda sólo son eficaces en el corto plazo, y sólo en el caso de que sean creíbles, coherentes y logren sorprender a los agentes, algo cada vez más difícil, como consecuencia de la globalización de la economía y de las reacciones de los agentes, que anticipan los efectos de las políticas económicas, a través de la configuración racional de sus expectativas¹⁶⁷. De igual modo, en la medida en que los agentes económicos son capaces de anticipar las medidas de política económica y ajustar su conducta, aparece una inconsistencia temporal en la intervención del sector público, puesto que la actuación óptima cambia con el tiempo. Estas políticas, por tanto, resultan ineficaces en el cumplimiento de sus objetivos estabilizadores, por lo que abandonan su enfoque compensador por otro encaminado a la estabilidad. Además, no sólo afianzan el crecimiento económico en el largo plazo, sino también en el corto, a través de su incidencia sobre las expectativas de los agentes económicos en cuanto a la evolución futura de las principales variables económicas¹⁶⁸.

La política monetaria tampoco puede sostener la demanda agregada de forma duradera, en la medida en que una excesiva liquidez en el sistema anticipa tensiones inflacionistas en el largo plazo (sin afectar a las variables reales), lo que conduce, irremisiblemente, a una posterior contracción de la oferta monetaria¹⁶⁹. Otro inconveniente de la política monetaria expansiva es el desfase, tanto en la adopción (entre que se descubre la necesidad de actuar y se actúa) como en la efectividad (entre que se adopta y surte efecto)¹⁷⁰. De ahí

¹⁶⁷ Bernaldo de Quirós, L. (1999): "De la estabilización a la estabilidad", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 143-167, Madrid. Y es que los agentes incorporan en sus expectativas toda política de estabilización fiscal o monetaria, anticipando y, en consecuencia, anulando sus efectos. Únicamente las políticas no anticipadas, erráticas o apoyadas en la mejor información disponible o en la mayor capacidad de respuesta por parte de las autoridades pueden ser efectivas. Las políticas económicas deben basarse en reglas y criterios de racionalidad que tengan en cuenta esta interrelación con los agentes privados, que ajustarán hoy su comportamiento anticipando los cambios en las políticas económicas futuras.

¹⁶⁸ La política de consolidación fiscal afecta a las expectativas de dos formas: por una parte, permite prever futuras reducciones de impuestos que, a su vez, conllevan una mejor retribución de la inversión y del trabajo y un aumento de la renta futura y, en segundo lugar, aumenta la credibilidad de la política económica del Gobierno que, junto a su efecto antiinflacionista y las menores necesidades de financiación del sector público, posibilitan reducciones de los tipos de interés, con sus conocidos efectos positivos sobre la actividad y el empleo. *Vid.* Bernaldo de Quirós (1999), *op. cit.*

¹⁶⁹ Donges (1999), *op. cit.*

¹⁷⁰ Bernaldo de Quirós (1999), *op. cit.*

que una de las consecuencias del cambio de paradigma en materia de política económica haya sido el incremento de autonomía de los Bancos Centrales, lo que aumenta la credibilidad de la autoridad monetaria, mediante el establecimiento de alguna regla de actuación que facilite la consecución de la estabilidad de precios. La política económica, en definitiva, debe estabilizar las expectativas de todos los agentes económicos, pero especialmente las empresariales¹⁷¹.

5.4. *El triunfo del nuevo paradigma de política económica*

La evolución de los tres principales bloques económicos del mundo a lo largo de la última década confirma la supremacía del paradigma económico basado en la aplicación de políticas de oferta y estabilidad, frente a la instrumentación arbitraria de políticas de estabilización de demanda. Así, Estados Unidos, tras registrar un crecimiento ininterrumpido durante más de diez años, ha solventado con éxito la recesión del año 2001, volviendo a ejercer como locomotora del crecimiento económico mundial. Y es que la economía norteamericana cuenta a su favor con el empuje de las excepcionales condiciones monetarias (con los tipos de interés en el nivel más bajo en cuatro décadas), los sucesivos recortes fiscales y la flexibilidad y capacidad de adaptación de su tejido productivo, gracias a las políticas de oferta aplicadas durante la década de los 80. Por un lado, las políticas de demanda se han orientado a mantener la inflación bajo control, gracias a la progresiva reducción del déficit público (transformado en superávit en 1999), lo que ha permitido aplicar, en los recientes momentos de crisis, políticas fiscales expansivas, y a una correcta aplicación de la política monetaria, que ha permitido a los agentes económicos anticiparse a los movimientos de la Reserva Federal, reduciendo el coste, en términos de PIB y de empleo, del endurecimiento de las condiciones monetarias y aumentando su efectividad en el control de la inflación. Por otro lado, el aumento de competencia en los mercados, impulsado por las políticas de liberalización y desregulación, ha permitido que la inversión en nuevas tecnologías y su difusión se transformen en elevados incrementos de productividad, que han aumentado el PIB potencial de la economía norteamer-

¹⁷¹ Para J. Donges (1999), *op. cit.*, en la medida en que la actividad empresarial está orientada hacia el futuro (en la búsqueda de nuevas oportunidades, nuevos mercados, nuevas tecnologías, etc.), se ve condicionada por las perspectivas que puedan crearse los empresarios. *Vid.* Evans, G.W., Honkapohja, S. y Romer, P. (1998): "Growth cycles", *The American Economic Review*, vol.88, número 3, junio, pp. 495-515.

ricana¹⁷². No obstante, siguen latentes los conocidos riesgos que, de alguna forma, tiene que afrontar la economía estadounidense: el reducido ahorro y elevado endeudamiento de las familias, junto con el alto déficit de la balanza por cuenta corriente. Además, Estados Unidos no puede recurrir indefinidamente a políticas fiscales y monetarias expansivas sin encontrarse con un problema de credibilidad.

Por su parte, la debilidad de la economía japonesa (con un crecimiento medio anual de apenas un 1 por 100 a lo largo de los años 90) no acaba de dar claros signos de reactivación y mantiene sus problemas internos (atonía de la demanda, deflación, fortaleza del yen, crisis del sector financiero y ausencia de avances en el necesario proceso de reconversión empresarial), lo que dificulta una recuperación autosostenida, tras el estallido de la burbuja especulativa a principios de la pasada década. De hecho, los serios problemas estructurales del sistema financiero y el hundimiento de las expectativas de consumidores e inversores que siguieron a aquella persisten en la actualidad. La lentitud en la aplicación de las necesarias reformas microeconómicas, junto con la errónea aplicación de políticas de estabilización de demanda, han prolongado la delicada situación de la economía japonesa, plasmada en la atonía de consumidores e inversores privados. La vía para intentar salir de la crisis ha venido por el lado de una política fiscal anticíclica, a través de diversos programas fiscales de expansión coyuntural que han deteriorado seriamente las finanzas públicas (con déficit crecientes desde 1993 y una deuda pública que supera el 100 por 100 del PIB), sin lograr los efectos deseados sobre la reactivación de la economía. Por su parte, la política monetaria se ha mostrado ineficaz, en un contexto de tipos de interés prácticamente nulos y fuertes restricciones de crédito por parte del sistema bancario. Además, en un entorno deflacionista, los tipos de interés reales superan a los nominales, reduciendo aún más los efectos expansivos de la política monetaria.

En cuanto a la economía europea, continúa obstruida por excesivas rigideces estructurales, sobre todo en el mercado de trabajo, que se convierten en

¹⁷² En efecto, la evidencia empírica disponible sostiene que las ganancias de productividad en Estados Unidos durante el quinquenio 1995-2000, junto con la aceleración del crecimiento del PIB potencial, reflejan el éxito de las transformaciones estructurales de la economía norteamericana debidas, en gran medida, al surgimiento de una *Nueva Economía* que tiene su origen en la producción y difusión al resto del aparato productivo de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación. Así, se habría producido un *shock* de oferta positivo, con efectos sobre el crecimiento y la productividad.

causa autónoma de ineficiencia¹⁷³. Los países no aprovechan el potencial humano y tecnológico que tienen para afianzarse en una senda más alta de crecimiento económico. En consecuencia, los mercados financieros no apuestan por Europa como eventual locomotora para la economía mundial y el euro no termina de convertirse en seria alternativa al dólar. En este sentido, un tipo de cambio euro-dólar permanentemente desalineado distorsiona la asignación de recursos y reduce la eficiencia productiva en Europa. En estas circunstancias, al faltarle a la economía europea la necesaria flexibilidad por el lado de la oferta, poco sentido tiene aplicar políticas macroeconómicas expansivas de tipo keynesiano para estimular la demanda agregada. En otras palabras, las recetas keynesianas no pueden sustituir a las necesarias reformas estructurales, aparte de sus limitaciones en un mundo globalizado. Y es que, cuando prevalecen las expectativas racionales entre los agentes económicos, como es el caso, políticas discrecionales de expansión (es decir, más déficit público y más recortes de los tipos de interés básicos) en un entorno europeo de rigideces estructurales, junto con presupuestos públicos desequilibrados y una inflación subyacente que no remite con la rapidez esperada, serían consideradas como el anuncio (o la amenaza) de mayores impuestos y de subidas de los tipos de interés en el futuro. Ante esta expectativa, los agentes económicos adaptarían ahora sus decisiones de consumo e inversión y aumentarían el ahorro, de modo que los pretendidos efectos estimulantes sobre la economía real apenas se harían notar, mientras que, sin embargo, el incremento consiguiente del endeudamiento público sí que tendría repercusiones para la economía, pero claramente negativas.

5.5. Europa: políticas de demanda ineficaces sin reformas estructurales

El vínculo existente entre la corrección de la inflación y del déficit público y un crecimiento económico sostenido y prolongado se estrecha en un marco de creciente integración económica, como es el caso de la eurozona¹⁷⁴. El nuevo contexto brinda nuevas oportunidades de crecimiento y facilita la contención de los desequilibrios macroeconómicos, pero también incorpora algunos riesgos. El peligro de mantener un diferencial de inflación con los res-

¹⁷³ Vid. Petitbó, A. (2002): "El Pacto de Estabilidad y Crecimiento: condición necesaria pero no suficiente", *Libro Marrón (Pacto de Estabilidad y Crecimiento: alternativas e implicaciones)*, pp. 271-297. Círculo de Empresarios, Madrid.

¹⁷⁴ Vid. Mundell, R.A. (1997), "Currency Areas, Common Currencies and EMU", *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, pp. 214-216.

tantes socios europeos tiene un coste en términos de pérdida de competitividad, por lo que se hace imprescindible proseguir con el ajuste de las finanzas públicas de forma creíble y sostenible. De hecho, los efectos del déficit público sobre la inflación se multiplican, ya que no pueden ser compensados por la política monetaria, que pasa a corresponder al BCE. Y es que, si la política monetaria se orienta a garantizar la estabilidad general de precios, la política fiscal debe asegurar un crecimiento ordenado de la demanda agregada que apoye al BCE en la consecución de su objetivo¹⁷⁵. Asimismo, el fracaso en la corrección de estos desequilibrios puede generar incertidumbres, que los mercados financieros podrían traducir en aumentos del riesgo país y, consecuentemente, de los tipos de interés. Pero también surgirían dudas acerca de la viabilidad futura de la propia eurozona, debilitando la posición de la moneda única. De ahí la necesidad de incidir en el riguroso cumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que garantice un margen amplio de actuación de la política fiscal en las etapas recesivas. Una posible ruptura del Pacto (de momento ya se estudian formas de suavizar o reinterpretar “flexiblemente” los criterios acordados y se ha retrasado el objetivo de déficit cero para la eurozona del 2004 al 2006¹⁷⁶) erosionaría las bases para la estabilidad macroeconómica y el crecimiento sostenido: los tipos de interés reales tenderían al alza (prima de riesgo) y el tipo de cambio del euro a la baja (con los consiguientes repuntes inflacionarios)¹⁷⁷.

¹⁷⁵ Alho, K.E.O. (2001): “The Stability Pact and inefficiencies in fiscal policy making in EMU”, *Public Finance and Management*, vol. I, número 1. Simposium EMU: fiscal policy with a Stability and Growth Pact. Además, el proceso de consolidación fiscal, derivado del cumplimiento del Pacto, permite una mejor asignación de los recursos públicos, ya que contribuye a reducir la carga de la deuda pública y a destinar mayores esfuerzos a financiar inversiones productivas y, en consecuencia, a crear empleo.

¹⁷⁶ La UE ha decidido, de este modo, renunciar temporalmente a la disciplina fiscal, ante la incapacidad de las grandes economías de la eurozona (Alemania, Francia, Italia y Portugal) para respetar los compromisos asumidos. Esto se explica, sobre todo, por la ausencia de voluntad política de progresar en la reducción del déficit estructural en los momentos de expansión económica. *Vid.* Banco Central Europeo (2002): *Boletín Mensual*, octubre. Frankfurt.

¹⁷⁷ Para comprobar los efectos positivos del estricto cumplimiento del Pacto en el caso de la economía española, *vid.* Iranzo, J.E. (2002b): “El Pacto de Estabilidad y Crecimiento y la economía española”, *Libro Marrón (Pacto de Estabilidad y Crecimiento: alternativas e implicaciones)*, Círculo de Empresarios, pp. 183-203, Izquierdo, G. (2002b): “El Pacto de Estabilidad y Crecimiento y la inversión pública en España”, *Libro Marrón (Pacto de Estabilidad y Crecimiento: alternativas e implicaciones)*, Círculo de Empresarios, pp. 205-225 y González-Páramo, J.M. (ed.) (2001): *Costes y beneficios de la disciplina fiscal: la Ley de Estabilidad Presupuestaria en perspectiva*, Estudios de Hacienda Pública, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

La “cultura de la estabilidad” reinante en la eurozona¹⁷⁸ impone la disciplina presupuestaria: la imposibilidad de recurrir a la autoridad monetaria y la obligación, por lo dispuesto en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, de reducir, tanto el déficit como la deuda pública, limita notablemente la capacidad de endeudamiento del sector público. Pero no sólo hay un límite cuantitativo al gasto público, sino también un límite cualitativo¹⁷⁹, por cuanto merecen mayor atención aquellos gastos que incrementen la productividad y competitividad del tejido productivo (infraestructuras, I+D+i, educación)¹⁸⁰. Al mismo tiempo, por el lado de los ingresos, la competencia fiscal, consecuencia de la globalización de la economía, cierra la posibilidad de acudir a incrementos de la recaudación mediante aumentos de los impuestos; más bien se impone todo lo contrario: rebajas impositivas, especialmente sobre las rentas que gravan los factores productivos con mayor movilidad. Sólo caben, por tanto, incrementos en la recaudación a través de aumentos en las bases imponibles, procedentes de la coyuntura favorable, y de la reducción del fraude provocado, sobre todo, por la bajada de los tipos (curva de Laffer).

El estímulo de la actividad económica a través del déficit público puede tener éxito, en el corto plazo, por el empuje de la demanda, pero sus efectos sobre la capacidad de crecimiento de la economía, en el medio y largo plazo, son siempre perniciosos, como consecuencia del agravamiento de los desequilibrios (inflación y déficit exterior) y del deterioro que introduce en las expectativas de los agentes, que tienden a identificar el déficit con subidas posteriores de impuestos o futuros descensos en la inversión pública en infraestructuras. De hecho, al contrario de lo que supone la teoría keynesiana, la experiencia europea demuestra que los países con mayores déficit son los que menos crecen, mientras que los procesos de consolidación fiscal de la década de los 90 han tenido un coste muy reducido en términos de producción¹⁸¹. Es más, el equilibrio estructural de las cuentas públicas implica que, como resultado del juego de los estabilizadores automáticos, cuando la tasa de

¹⁷⁸ En palabras de E. Domingo (2001): “Una única moneda europea”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 135-162, Madrid, el euro y la culminación de la Unión Monetaria suponen la consolidación de esta “cultura de la estabilidad”, gracias a la solidez de las bases en que se asienta la integración monetaria europea: la independencia de los Bancos Centrales del Eurosistema, el objetivo de estabilidad de precios del BCE, la prohibición de financiar los déficit públicos a través del recurso al Eurosistema y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento que limita dichos déficit.

¹⁷⁹ Gonzalo (1999), *op. cit.*

¹⁸⁰ Para el caso español *vid.* Iranzo, J.E. *et al.* (1998): *El futuro del gasto público en España*, Colección Punto de Vista. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

¹⁸¹ Von Hagen, J., Hughes, A. y Strauch, R. (2001): “Budgetary consolidation in EMU”, *Economic Papers*, número 148. Comisión Europea, Bruselas.

crecimiento de la economía se sitúa por encima de su nivel potencial se generará un superávit, y cuando está por debajo se registrará un déficit que, al estar limitado a su componente cíclico, será siempre de carácter transitorio, pudiendo tener una incidencia expansiva sobre la actividad, sin llegar a deteriorar las perspectivas a largo plazo de la economía. De este modo, la política fiscal se convierte en instrumento eficaz de política económica anticíclica ante un *shock* de demanda¹⁸², suavizando el ciclo en su fase contractiva, pero también en su fase expansiva, al generar un superávit que detrae recursos de las familias y de las empresas, con el consiguiente enfriamiento de las tensiones inflacionistas y del desequilibrio exterior¹⁸³.

Por lo que respecta a la política de rentas, la eurozona supone la supresión de todos los obstáculos que limitan la competencia entre las empresas europeas, que se basa, fundamentalmente, en la productividad. Por ello, es preciso reconducir el proceso de formación de precios y salarios, empleando la productividad como indicador básico para determinar los incrementos salariales, pero atendiendo siempre a las especiales circunstancias de cada empresa: es decir, dotando de mayor flexibilidad y descentralización a los convenios colectivos. En este sentido, dadas las importantes diferencias de productividad entre los países que forman parte de la eurozona, los salarios también tendrán que diferenciarse, ya que tratar de igualar los niveles salariales sólo conduciría a una destrucción de empleo y de tejido productivo en aquellos países con menores niveles de productividad¹⁸⁴. El problema del elevado desempleo en algunos países de la eurozona se debe a problemas estructurales; rigidez del mercado laboral, elevados costes laborales que, consecuentemente, deben tratarse con políticas nacionales¹⁸⁵. La competitividad, además, no depende exclusivamente de las ventajas coyunturales vía precios, sino que es resultado de la mejora de la calidad del capital productivo y, sobre todo, humano, con el fin de poder aprovechar los continuos avances técnicos.

Ante la insuficiencia de las políticas de demanda, es preciso profundizar en las políticas estructurales de oferta encaminadas a incrementar la compe-

¹⁸² Brunila, A., Buti, M. y Veld, J. (2002): "Fiscal policy in Europe: how effective are automatic stabilisers?", *Economic Papers*, número 177. Comisión Europea, Bruselas.

¹⁸³ Algunos estudios demuestran que, en caso de recesión, el margen de maniobra de la política fiscal es mayor si se parte de una situación saneada del presupuesto público. *Vid.* Buti, M., Franco, D. y Ongena, H. (1997): "Budgetary policies during recessions. Retrospective application of the Stability and Growth Pact to the post-War period", *Economic Papers*, número 121. Comisión Europea, Bruselas.

¹⁸⁴ Donges (1999), *op. cit.*

¹⁸⁵ Siebert, H. (1997): "Labor market rigidities: at the root of unemployment in Europe", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, número 3, pp. 37-54.

tencia en los mercados de bienes, servicios y factores y, por consiguiente, flexibilizar la economía, garantizando así la competitividad y el crecimiento económico estable y duradero¹⁸⁶. La flexibilidad de la economía es clave como medio de adaptación ante las circunstancias cambiantes del entorno y las pérdidas de competitividad y, precisamente, las economías más flexibles son las que dejan mayor margen de actuación al mercado. En este sentido, las reformas estructurales tratan de recuperar la competencia como instrumento disciplinador de los mercados, eliminando las trabas que entorpecen su funcionamiento y dificultan su adaptación. Al mismo tiempo, deben restablecerse los sistemas de incentivos como motores del funcionamiento de la economía, a través de la innovación, asunción de riesgos, trabajo y ahorro. Para ello, es necesario restar protagonismo a la intervención pública y eliminar regulaciones e injerencias administrativas innecesarias que, la mayoría de las veces, acaban restringiendo la competencia y, consecuentemente, restando eficiencia en la asignación de recursos: la regulación, no sólo supone un coste de aplicación elevado, sino que ralentiza el cambio estructural que caracteriza el progreso económico, al desincentivar la actividad innovadora, impedir la expansión de las empresas más eficientes y permitir la supervivencia de otras ineficientes¹⁸⁷.

Los procesos liberalizadores, por tanto, tienen múltiples efectos positivos, entre otros, la reducción de precios y el aumento de la calidad, como consecuencia de un entorno más competitivo. Al mismo tiempo, a través de la reducción de las distorsiones existentes en el funcionamiento de los mercados, se promueve la eficiencia en la asignación de los recursos, que permite, por un lado, incrementar la capacidad productiva de la economía y, por otro, un ajuste más rápido de la misma frente a posibles perturbaciones, contribuyendo a suavizar el ciclo económico. Esto, a su vez, origina aumentos de productividad, reducción de costes y nuevas oportunidades de negocio que, lógicamente, incentivan la inversión y la creación de empleo. A este respecto, la apertura de los mercados mundiales es una nueva fuente de competitividad dinámica, por cuanto facilita la entrada de nuevos competidores, siempre y cuando ninguno de los ya instalados goce de una posición privilegiada frente a los primeros, sino que traten de innovar para hacer frente a la nueva competencia que se avecina: el resultado es que sobrevivirán las empresas más competitivas. Por ello, para asegurar de forma permanente la competencia (entendida como un proceso dinámico de búsqueda de oportunidades de beneficios), los Gobiernos deben regular, introduciendo, por ejemplo, instituciones

¹⁸⁶ Calvo y Paúl (1999), *op. cit.*

¹⁸⁷ El sistema regulatorio actúa como un “impuesto oculto”, que se paga en forma de mayores precios o menores salarios. *Vid.* Kemp, J. (1998), *op. cit.*

que tengan capacidad de supervisar las condiciones de competencia y poder sancionatorio en su ausencia¹⁸⁸.

6. La adaptación de Europa a la globalización: la necesidad de profundizar en el “Proceso de Lisboa”¹⁸⁹

El reto de la nueva Europa debe ser la consecución, a medio plazo, de una dinámica económica con altos niveles de productividad y de empleo¹⁹⁰ y, en consecuencia, de un crecimiento elevado, duradero y estable. Pero ello no puede ir de la mano exclusiva de la política monetaria, sino de una política económica encaminada a reforzar la flexibilidad en los mercados de bienes y servicios y, especialmente, en el mercado laboral, limitando el tamaño del Estado productor, benefactor y redistribuidor, y reduciendo las restricciones que impiden el aprovechamiento del potencial empresarial y laboral de nuestra economía. En este sentido, en el Consejo Europeo de Lisboa de marzo del 2000, y en línea con las recomendaciones del Consejo de Cardiff de junio de 1998, se acentuó la necesidad de progresar en el terreno de las reformas estructurales, como condición clave para avanzar hacia una economía europea más competitiva, capaz de lograr un crecimiento sostenible y generador de empleo en el siglo XXI. El planteamiento de este nuevo objetivo estratégico nace del reconocimiento de las virtudes del modelo económico norteamericano y pone énfasis en cuatro objetivos básicos: acelerar las reformas estructurales encaminadas a flexibilizar la economía, culminar el mercado interior, fomentar las políticas de I+D+i y las acciones relativas al desarrollo de la Sociedad de la Información y, finalmente, modernizar el modelo social europeo mediante la inversión en capital humano y la lucha contra la exclusión

¹⁸⁸ A este respecto, es necesario destacar, como señala C. Montoro (1999), *op. cit.*, que, en un contexto como el presente en el que las concentraciones empresariales se multiplican bajo la búsqueda de la dimensión óptima en un mercado globalizado, existe más riesgo que nunca de que surjan, en ocasiones, “poderes de mercado” excesivos en algunos sectores y actividades si sus prácticas no son correctamente vigiladas o tuteladas.

¹⁸⁹ Sobre este asunto *vid.* Iranzo, J.E. (2001a): “Euroesclerosis: la competitividad como reto esencial de la nueva Europa”, *Libro Marrón (El papel de España en una Unión Europea ampliada)*, Círculo de Empresarios, pp. 189-207, Iranzo, J.E., Díaz, N. e Izquierdo, G. (1994): “Los retos de la política económica en la UE”, *Información Comercial Española*, número 736, pp. 106-117 e Izquierdo, G. (2001b): “Una revisión actual de la Unión Europea y de sus próximos retos”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 111-133.

¹⁹⁰ Donges, J. (2001): “Los retos para la Europa del euro”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 143-162. Madrid.

social¹⁹¹. Estos ambiciosos objetivos, no obstante, se formularon, de acuerdo con el principio de subsidiariedad, como mera recomendación a los Estados miembros, por lo que el predominio de los intereses nacionales frente a las iniciativas comunitarias ha obstaculizado, en cierta medida, el avance en temas prioritarios, así como el desarrollo de las metas fijadas en la capital lusa.

El objetivo de las reformas estructurales en los mercados de productos es aumentar el grado de competencia. Para ello, la UE debe avanzar en dos frentes: por un lado, en la liberalización y desregulación de sectores económicos y, por otro, en la culminación del mercado único a través de la eliminación de aquellas trabas que impiden una verdadera integración de los mercados de bienes y servicios de los distintos Estados miembros. Las medidas que se deben adoptar se refieren, tanto a la *integración de iure* de los mercados, a través de la transposición de las Directivas sobre el mercado interior, como a la *integración de facto*, a través de la eliminación de las barreras técnicas, administrativas y fiscales, causantes, en gran medida, del escaso grado de competencia existente y, en consecuencia, de la todavía notable dispersión de precios en gran número de mercados de bienes y, sobre todo, de servicios de la UE. Entre las principales áreas que se deben impulsar, en materia de política energética¹⁹² son necesarias actuaciones por el lado de la oferta (con el fin de incentivar nuevas fuentes energéticas e impulsar la opción nuclear, el gas natural y las energías renovables) y, especialmente, por el lado de la demanda (a través de instrumentos fiscales que incentiven determinados consumos e impulsen el ahorro y la eficiencia). Por lo que respecta al transporte, el creciente proceso de apertura a la competencia ha beneficiado globalmente, aun-

¹⁹¹ En opinión de J.M. Cuevas (2001): "La visión empresarial española ante la nueva Europa", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 15-27, Madrid, Europa debe ser capaz de adaptarse al nuevo contexto mundial, caracterizado por la globalización económica, mediante la eliminación de rigideces, la flexibilidad de precios y salarios, el estímulo de la movilidad, la renovación de los sistemas de formación, la intensificación de la capacidad de innovación y la adaptación de los sistemas de protección social a los cambios demográficos (lo que exige promover los sistemas de previsión complementaria), con el fin de superar el principal escollo de la economía europea: la competitividad.

¹⁹² J.M. Marín (2001): "La política energética de la Unión Europea: hacia la necesaria definición del destino energético de Europa", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 315-330, Madrid, señala los principales retos a los que se enfrenta la UE: la creciente dependencia del exterior, la necesidad de armonización de las actuaciones nacionales (con reglas claras y uniformes para el acceso de terceros y normas transparentes y eficientes para la fijación de las tarifas de acceso), la interconexión de las redes entre países, la apertura y liberalización de mercados y la coordinación de las políticas energética y medioambiental.

que en distinta medida, a todos los modos de transporte y ha permitido reducir la compartimentación del mercado europeo¹⁹³, si bien es cierto que persisten fenómenos preocupantes, como la rigidez del sistema ferroviario y las dificultades de financiación de determinadas infraestructuras, que dificultan su desarrollo dentro de un marco eficiente. En cuanto a los mercados financieros, el mercado único será una realidad antes del 2005, lo que supondrá una mejora de la transparencia, del acceso a la información, así como de los derechos de los clientes¹⁹⁴.

Las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) constituyen un poderoso instrumento, tanto en su vertiente estratégica de fomento de la competitividad, como en su vertiente de cohesión social y territorial. Por ello, es necesario que los poderes públicos impulsen decididamente su difusión como mejor garantía del propio desarrollo económico pero, a su vez, en aras de evitar los posibles riesgos de fractura social entre los que tienen y los que carecen de acceso a la información. Además, el impacto del cambio tecnológico y la propagación del *shock* inicial dependen estrechamente de la calidad de las políticas que lo acompañen y de las características estructurales de la economía. En este sentido, las rigideces en el funcionamiento de los mercados y la existencia de trabas que limitan el uso eficiente del trabajo y del capital explican el escaso aprovechamiento de las ventajas de la *Nueva Economía* en la UE. Así, la situación actual arroja un fuerte desfase de los indicadores sobre la Sociedad de la Información en Europa con respecto a Estados Unidos¹⁹⁵. Conscientes de la importancia que para Europa tiene superar este desfase tecnológico, el Consejo de Lisboa fijó una serie de actuaciones prioritarias destinadas a impulsar el desarrollo de las TIC en Europa, en torno a tres objetivos fundamentales: mejorar el acceso a Internet (más rápido, barato y seguro), estimular su uso y mejorar la formación digital de la sociedad. Para ello, se establecen, como métodos de acción, la creación de un

¹⁹³ De Palacio, L. (2001): "La reordenación del transporte terrestre de viajeros en Europa: actuaciones emprendidas y retos de futuro", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 281-304, Madrid.

¹⁹⁴ Sobre este asunto, *vid.* Domingo, E. (2002): "Los mercados financieros europeos ante el reto de la globalización", *Claves de la Economía Mundial*, pp. 143-149. ICEX, Madrid.

¹⁹⁵ De acuerdo con los datos más recientes, el gasto en TIC en porcentaje del PIB representa poco más del 6 por 100 en la UE, más de dos puntos por debajo de Estados Unidos, porcentaje similar al que se desprende del peso del valor añadido que representa el sector TIC en el total de los sectores no agrarios. Por lo que respecta al desarrollo de Internet, el desfase europeo queda patente en algunos de los principales indicadores, como el menor grado relativo de penetración, los mayores costes de acceso y la menor seguridad en la red.

entorno legislativo adecuado, el fomento del desarrollo de infraestructuras y servicios y una mayor coordinación y evaluación comparativa en toda Europa.

Por otro lado, dado que el crecimiento del empleo y de la productividad son los principales elementos que condicionan el crecimiento del PIB tendencial, las medidas destinadas a incrementar la flexibilidad en los mercados de bienes y servicios y a mejorar la difusión del capital tecnológico deben acompañarse de acciones que favorezcan un uso más eficiente del factor trabajo¹⁹⁶. Estas acciones deben ir encaminadas a incrementar la tasa de ocupación existente y a reducir la elevada tasa de desempleo, aproximar el crecimiento del coste laboral unitario al aumento de la productividad y mejorar la cualificación de los trabajadores, de modo que se logre una mayor adaptación de la oferta de trabajo a los requerimientos de la demanda. Con estos objetivos, el Consejo extraordinario sobre el empleo, celebrado en Luxemburgo en noviembre de 1997, acordó la aplicación del Tratado de Amsterdam, en concreto el nuevo Título sobre el empleo que, fundamentalmente, establece el procedimiento de coordinación de las políticas de empleo, adoptando cada año unas directrices comunes que deben ser incorporadas por los Estados miembros a sus Planes Nacionales de Empleo, con el fin de alcanzar una serie de objetivos comunes. De este modo, se da al empleo la máxima prioridad como asunto de interés común, a través de la aplicación de políticas activas, mediante un enfoque flexible, integrado y coordinado. Las orientaciones de empleo fijadas por la Comisión se han basado, hasta el momento, en cuatro pilares básicos: empleabilidad, espíritu de empresa, adaptabilidad e igualdad de oportunidades.

En el contexto de la estrategia coordinada por el empleo deben desarrollarse nuevos marcos que faciliten la capacidad de adaptación de las empresas en un escenario cambiante y cada vez más competitivo, a través de nuevos marcos institucionales y normativos que combinen, del mejor modo posible, flexibilidad con seguridad en el trabajo (flexibilización de la negociación colectiva, revisión de la protección al desempleo, regulación del despido, fomento del contrato indefinido frente al temporal y mayor uso del contrato a tiempo parcial). Además, es necesario reforzar los vínculos entre la cualificación de los trabajadores y las necesidades reales de las empresas, lo que

¹⁹⁶ Vid. Comisión Europea (1993): *Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad y empleo: los desafíos y caminos hacia el siglo XXI*, Luxemburgo, Cristóbal, R. (2001): "Políticas de empleo en la Unión Europea", *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, número 33, pp. 33-61 y Espínola, J.R., Borrás, F. y Rúa, A. (2001): "Tipología de los mercados laborales en la Unión Europea", *ICADE*, número 52, pp. 27-50.

requiere desarrollar una formación profesional de mayor calidad, fomentar el aprendizaje permanente y la adecuación a las nuevas tecnologías, tanto de profesionales y parados como de los más jóvenes. Esta tarea debe comenzar desde la educación básica, incrementando notablemente la dotación de ordenadores y el número de conexiones a Internet en las escuelas públicas. Asimismo, las rigideces en la movilidad funcional y geográfica (debido, en parte, a la existencia de barreras lingüísticas, culturales y sociales) y la segmentación del mercado de trabajo dificultan la creación de empleos inducidos por la difusión de las nuevas tecnologías. De ahí que se requiera una mejor configuración de los servicios de intermediación, información y orientación en los ámbitos nacional y europeo. Una característica fundamental de la estrategia iniciada por el “Proceso de Luxemburgo” es su conexión con la política económica, puesto que las reformas del mercado de trabajo están muy ligadas a una política macroeconómica de estabilidad, pues ésta es la forma de contribuir a la mejora del funcionamiento de los mercados, al incremento del potencial de creación de empleo y a la reducción de los niveles de paro, lo que exige, en definitiva, coordinación y coherencia de ambas políticas¹⁹⁷.

7. Conclusiones

La globalización representa la posibilidad de intercomunicar el mundo en tiempo real, favorecida por el desarrollo de las tecnologías de información y comunicación y por el proceso de liberalización normativa. Es una realidad inédita, frente a la internacionalización de otros tiempos, que permite una mayor movilidad de bienes y de capitales; pero sobre todo, lo que resulta más novedoso es la ampliación de los mercados de servicios y de mano de obra mediante el teletrabajo.

Al tratarse de un escenario nuevo resulta difícil proyectar el futuro; sin embargo, el perfeccionamiento de los mercados de factores, bienes y servicios está modificando sustancialmente “el ciclo económico” y obligando a los países a ser más estables y flexibles, lo que permite un crecimiento más sosteni-

¹⁹⁷ Chozas, J. (2001): “El mercado laboral ante la Unión Europea”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 305-314, Madrid. No obstante, también existen algunas debilidades, entre las que destacan los escasos avances en la implicación de los interlocutores sociales, el desigual énfasis puesto por los Planes de Empleo en los distintos pilares de la Estrategia, el riesgo de una excesiva burocratización del proceso, derivada del continuo incremento de obligaciones que introduce cada Presidencia, o las reformas estructurales pendientes en otros mercados y que dificultan la creación de empleo y el desarrollo de proyectos empresariales.

do generador de empleo, favorecido a su vez, por la mejora de la productividad vinculada a las TIC.

Asimismo, la globalización está impulsando los procesos de integración económica entre empresas que pretenden conseguir economías de alcance, y entre países para poder mejorar la eficiencia de sus actuaciones. Europa se encuentra inmersa en este proceso, pero no termina de responder adecuadamente a las oportunidades de la globalización, con lo que se encuentra en una importante encrucijada entre las actitudes de los países centrales y los periféricos.

La gran duda de la globalización, que genera una parte importante de las acciones de la antiglobalización, es si favorece o no el desarrollo. La contratación empírica demuestra que la pobreza se ha reducido significativamente en Iberoamérica y en Asia, si bien, pueden haberse incrementado las diferencias respecto a Estados Unidos, que es el país que mejor se ha adaptado al nuevo entorno. La tragedia africana no se produce por la globalización, sino por todo lo contrario, por su imposibilidad cultural, institucional y funcional de incorporarse al nuevo proceso.

La Nueva Economía, resultado de la modificación del ciclo económico por la reducción de tensiones inflacionistas, tanto de demanda como de costes, está permitiendo un crecimiento más prolongado en los países con cuentas públicas más saneadas, menor presión fiscal y mercados de factores, bienes y servicios más flexibles y eficientes.

La globalización es una situación inédita que abre grandes oportunidades al desarrollo y bienestar de los ciudadanos de la mayoría de los países. Sin embargo, requiere de nuevas actividades que, en algunos casos, están resultando difíciles de asimilar.

Quizás lo más arduo sea el reto de introducir ideas nuevas en cerebros viejos.

8. Bibliografía

Albi, E. (2001): “Armonización fiscal europea: balance de situación”, *Papeles de Economía Española*, número 87, pp. 33-44.

Alcaide, C. (1999): “Detección y persecución de los cárteles internacionales”, *ICE*, número 775, pp. 27-37.

Alesina, A., Spolaore, E. y Wacziarg, R. (2000): "Economic integration and political disintegration", *The American Economic Review*, vol. 90, número 5, pp. 1.276-1.296.

Alho, K.E.O. (2001): "The Stability Pact and inefficiencies in fiscal policy making in EMU", *Public Finance and Management*, vol. I, número 1. Simposium EMU: fiscal policy with a Stability and Growth Pact.

Amin, S. (1999): *El capitalismo en la era de la globalización*. Paidós, Barcelona.

Aguirre, R. (2001): "La Europa del euro: retos y oportunidades", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 163-181. Madrid.

Argandoña, A. (1999): "Los cambios recientes en el diseño y ejecución de las políticas económicas", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 111-127. Madrid.

Ballarín, A. (1998): "Implicaciones jurídicas de la reforma de la PAC", Seminario *Un nuevo modelo de agricultura para España y Europa. Las reformas de la PAC*. Organizado por el Instituto de Estudios Económicos y el Instituto Complutense de Estudios Internacionales. 12 y 13 de noviembre, Madrid.

Banco Central Europeo (2002): *Boletín Mensual*, octubre. Francfort.

Banco Mundial (1999): *En el umbral del siglo XXI. Informe sobre el desarrollo mundial, 1999-2000*. Ediciones Mundi-prensa, Madrid.

Banegas, J. (1999): "Las telecomunicaciones, motor de la «Nueva Economía»", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 59-67. Madrid.

Barea, J. (1995): "El desequilibrio del sector público", *Papeles de Economía Española*, número 62, pp. 321-334.

Barea, J. y Corona, J.F. (1996): "La reforma de la empresa pública", *Papeles de Economía Española*, número 69, pp. 278-309.

Basu, S. y Taylor, A.M. (1999): "Business cycles in international historical perspective", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 2, pp. 45-68.

Bhagwati, J. y Srinivasan, T.N. (2002): "Trade and poverty in the poor countries", *The American Economic Review*, vol. 92, número 2, pp. 180-183.

Becker, F. (1999): "La convergencia real europea", *Libro Marrón (El desafío de la convergencia real)*, Círculo de Empresarios, pp. 33-47.

Bernaldo de Quirós, L. (1999): "De la estabilización a la estabilidad", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 143-167. Madrid.

Bils, M. y Klenow, P.J. (2000): "Does schooling cause growth?", *The American Economic Review*, vol. 90, número 5, pp. 1.160-1.183.

Bosworth, B. y Ofer, G. (1995): *Reforming planned economies in an integrating world economy*. The Brookings Institution, Washington.

Brunila, A., Buti, M. y Veld, J. (2002): "Fiscal policy in Europe: how effective are automatic stabilisers?", *Economic Papers*, número 177. Comisión Europea, Bruselas.

Bustelo, P. (1998): *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Síntesis, Madrid.

Buti, M., Franco, D. y Ongena, H. (1997): "Budgetary policies during recessions. Retrospective application of the Stability and Growth Pact to the post-War period", *Economic Papers*, número 121. Comisión Europea, Bruselas.

Calvo, A. y Paúl, J. (1999): "El «nuevo enfoque» de la política económica en un entorno global", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 129-142. Madrid.

Caprio, G. y Honohan, P. (1999): "Restoring banking stability: beyond supervised capital requirements", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 4, pp. 43-64.

Carrasco, F. (1999): *Fundamentos del Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC 1995)*. Pirámide, Madrid.

Casares, J. (2002): *El pensamiento en la política económica*. ESIC, Madrid.

Caselli, F. (1999): "Technological revolutions", *The American Economic Review*, vol. 89, número 1, pp. 78-102.

Círculo de Empresarios (2003): *Agricultura: reflexiones críticas sobre un sector subvencionado*. Documentos Círculo, 5 de febrero. Madrid.

Comisión Europea (1993): *Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad y empleo: los desafíos y caminos hacia el siglo XXI*, Luxemburgo.

- (1999): "Scenarios Europe 2010. Five possible futures for Europe", *Working Paper*, julio. Forward Studies Unit, Bruselas.

Cooper, R.N. (1994): *Environment and resource policies for the world economy*. The Brookings Institution, Washington.

Cristóbal, R. (2001): "Políticas de empleo en la Unión Europea", *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, número 33, pp. 33-61.

Cuadrado, J.R. y Rubalcaba, J.L. (2000): *Los servicios a empresas en la industria española*, Colección Estudios. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

Cuadrado, J.R. (2001): "La política regional y la ampliación de la Unión Europea (2000-2006): consideraciones desde la óptica española", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 229-251. Madrid.

Cuervo, A. (1996), "La empresa pública. Razones que explican su ineficiencia y privatización", *Economistas*, número 75, pp. 88-102.

- (1998): "La privatización de las empresas públicas: cambio de propiedad, libertad de entrada y eficiencia", *Información Comercial Española*, número 772, pp. 45-59.

Cuevas, J.M. (2001): "La visión empresarial española ante la nueva Europa", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 15-27. Madrid.

De Broeck, M. y Koen, V. (2000): "The great contractions in Russia, the Baltics and the other countries of the former Soviet Union: a view from supply side", *World Economy Outlook (Supporting Studies)*, pp. 161-183. Fondo Monetario Internacional, Washington.

De la Dehesa, G. (1999): "La globalización económica y el futuro del Estado", ponencia del VI Congreso Nacional de Economía sobre *La globaliza-*

ción de la economía, 18-20 de febrero de 1999, Alicante. Consejo General de Colegios de Economistas de España.

- (2000): *Comprender la globalización*. Alianza Editorial, Madrid.

De Long, J.B. (1999): "Introduction to the symposium on business cycles", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 2, pp. 19-22.

De Miguel, R. (2000): "Evolución política de los países del Centro y Este de Europa desde la caída del muro de Berlín", *Información Comercial Española*, número 786, pp. 9-25.

De Palacio, L. (2001): "La reordenación del transporte terrestre de viajeros en Europa: actuaciones emprendidas y retos de futuro", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 281-304, Madrid.

Del Río, C. (1993): "Factores de competitividad en los servicios y relaciones industria-servicios: el caso español", *Información Comercial Española*, número 719, pp. 5-26.

Domingo, E. (1999): "El BCE: un nuevo Banco Central para España", *Cuadernos de Información Económica*, número 150, pp. 83-91.

- (2001): "Una única moneda europea", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 135-162. Madrid.

- (2002): "Los mercados financieros europeos ante el reto de la globalización", *Claves de la Economía Mundial*, pp. 143-149. ICEX, Madrid.

Donges, J. (1999): "Hacia un marco creíble de políticas económicas", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 71-82. Madrid.

- (2001): "Los retos para la Europa del euro", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 143-162. Madrid.

Dunning, J.H. (ed.) (1999): *Governments, globalization and international business*, Oxford University Press.

Edwards, S. (1999): "How effective are capital controls?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 4, pp. 65-84.

Eichengreen, B. (1999): "¿No podría absorber el sector privado una mayor parte de la carga?", *Finanzas y Desarrollo*, pp. 16-19, septiembre, FMI.

- (2000): *La globalización del capital. Historia del Sistema Monetario Internacional*. Antoni Bosch, Barcelona.

Eisner, R. (1998): "Investment in human capital, with sufficient aggregate demand, is the path to higher employment", *Perspectives on globalization and employment*, Discussion Paper Series número 14, pp. 14-17. Programa de Desarrollo de Naciones Unidas, Nueva York.

Ekins, P. (1999): "Business and the environment: the Economics of a clean business", en Halal, W.E. y Taylor, K.B. (ed.), *21st century Economics. Perspectives of Socioeconomics for a changing world*, pp. 189-212. MacMillan Press Ltd., Londres.

Espínola, J.R., Borrás, F. y Rúa, A. (2001): "Tipología de los mercados laborales en la Unión Europea", *ICADE*, número 52, pp. 27-50.

Evans, G.W., Honkapohja, S. y Romer, P. (1998): "Growth cycles", *The American Economic Review*, vol.88, número 3, junio, pp. 495-515.

Feenstra, R.C. (1998): "Integration of trade and disintegration of production in the global economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, número 4, pp. 31-50.

Fernández Díaz, A., Parejo Gámir, J.A. y Rodríguez Sáiz, L. (1995): *Política Económica*, McGraw-Hill, Madrid.

FMI (1998a): "Inflation targeting as a framework for monetary policy", *Economic Issues*, número 15, Washington D.C.

- (1998b): "Should equity be a goal of economic policy?", *Economic Issues*, número 16, Washington D.C.

- (1999): "Liberalizing capital movements. Some analytical issues", *Economic Issues*, número 17, Washington D.C.

Fogel, R.W. (1999): "Catching up with the economy", *The American Economic Review*, vol. 89, número 1, pp. 1-21.

Frankel, J.A. y Romer, D. (1999): "Does trade cause growth?", *The American Economic Review*, vol. 89, número 3, junio, pp. 379-399.

Fuentes, E. (1993): "La tardía e inacabada modernización del sector público español", *Papeles de Economía Española*, número 57, pp.194-234.

Gámir, L. (1998): "Privatizaciones, eficiencia y transparencia", *Información Comercial Española*, número 772, pp. 27-45.

García Alonso, J.M. e Iranzo, J.E. (1989): *La energía en la economía mundial y en España*, 2.^a edición. AC, Madrid.

García Delgado, J.L. (2001): "Perfil económico de la España del siglo XX", *Las transformaciones económicas*, Sociedad Estatal España Nuevo Milenio, pp. 21-31.

García, F., Sanz-Magallón, G. y Martín, E. (2001): *La agricultura española ante los retos de la biotecnología*, Colección Tablero. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

Giannini, C. (1999): "El FMI como prestamista de última instancia: un punto de vista externo", *Finanzas y Desarrollo*, pp. 24-27, septiembre, FMI.

Gilpin, R. (2001): *Global Political Economy. Understanding the international economic order*, Princeton University Press.

Gollin, D., Parente, S. y Rogerson, R. (2002): "The role of agriculture in development", *The American Economic Review*, vol. 92, número 2, pp. 160-164.

Gonzalo, L. (1999): "Sobre los límites y cautelas de la nueva política fiscal", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 327-334. Madrid.

González-Páramo, J.M. (1999): "Globalización y reformas en la gestión pública", ponencia del VI Congreso Nacional de Economía sobre *La globalización de la economía*, 18-20 de febrero de 1999, Alicante. Consejo General de Colegios de Economistas de España.

González-Páramo, J.M. (ed.) (2001): *Costes y beneficios de la disciplina fiscal: la Ley de Estabilidad Presupuestaria en perspectiva*, Estudios de Hacienda Pública, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Hanushek, E.A. y Kimko, D.D. (2000): "Schooling, labor-force quality and the growth of nations", *The American Economic Review*, vol. 90, número 5, pp. 1.184-1.208.

Hirst, P. y Thompson, G. (1998): *Globalization in question*, Polity Press, Cambridge.

Iranzo, J.E. (1992): “El sector energético español”, *Papeles de Economía Española*, número 50, pp. 173-180.

- (1997): “La libertad”, *En defensa de la libertad*, pp. 269-283. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

- (2000): “La Nueva Economía y sus retos de política económica”, *Perspectivas del Sistema Financiero*, número 69, pp. 7-17.

- (2001a): “Euroesclerosis: la competitividad como reto esencial de la nueva Europa”, *Libro Marrón (El papel de España en una Unión Europea ampliada)*, Círculo de Empresarios, pp. 189-207.

- (2001b): “La política económica de la transición”, *Economía y política en la transición y la democracia*, número 64, pp. 81-97.

- (2002a): “Argentina: el populismo no es la solución sino el problema”, *Economistas*, número 91, pp. 88-92.

- (2002b): “El Pacto de Estabilidad y Crecimiento y la economía española”, *Libro Marrón (Pacto de Estabilidad y Crecimiento: alternativas e implicaciones)*, Círculo de Empresarios, pp. 183-203.

Iranzo, J.E., Díaz, N. e Izquierdo, G. (1994): “Los retos de la política económica en la UE”, *Información Comercial Española*, número 736, pp. 106-117.

Iranzo, J.E. e Izquierdo, G. (1997): “La estabilidad nominal y el crecimiento económico”, *Libro Marrón (De la estabilidad al crecimiento estable)*, Círculo de Empresarios, pp. 199-229.

- (1998): “Política económica española: ¿cómo prolongar la actual fase expansiva del ciclo”, *Libro Marrón (Cómo consolidar la recuperación económica)*, Círculo de Empresarios, pp. 121-143.

- (1999a): “El efecto frontera en la Comunidad de Madrid: ¿desbordamiento industrial o competencia desleal?”, *Papeles de Economía Española*, número 18, pp. 189-200.

- (1999b), “Convergencia real y mercado laboral”, *Libro Marrón (El desafío de la convergencia real)*, Círculo de Empresarios, pp. 85-109.

Iranzo, J.E., Izquierdo, G., Díaz, S. e Iranzo, E. (1998): *El futuro del gasto público en España*, Colección Punto de Vista. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

Izquierdo, G. (1997): *El futuro de la tributación del capital en Europa*, Colección Estudios. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

- (2000): “El teletrabajo”, *Economistas*, número 84, pp. 384-389.

- (2001a): “La Sociedad de la Información y el teletrabajo”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, números 1 y 2/2001, pp. 323-334. Madrid.

- (2001b): “Una revisión actual de la Unión Europea y de sus próximos retos”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 111-133.

- (2002a): *La economía mundial contemporánea y sus procesos de cambio*, Colección Universidad. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

- (2002b): “El Pacto de Estabilidad y Crecimiento y la inversión pública en España”, *Libro Marrón (Pacto de Estabilidad y Crecimiento: alternativas e implicaciones)*, Círculo de Empresarios, pp. 205-225.

Izquierdo, G. y López Zafra, J. M., (1996): “El empleo y el consumo en España: el papel de las expectativas y el ahorro preventivo”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1996, pp. 61-83.

Izquierdo, G. y Pampillón, R. (1998): “El funcionamiento de los consejos de administración y la creación de valor: el problema de la agencia”, *Información Comercial Española*, número 769, pp. 57-67.

Jasinowski, J.J. (ed.) (1998): *The rising tide: the leading minds of business and economics chart a course toward higher growth and prosperity*. John Wiley & Sons Inc., Nueva York.

Krueger, A.O. (1998): “Whither the World Bank and the IMF?”, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, diciembre, pp. 1.983-2.020.

Krugman, P. (1991): *Geography and trade*. MIT Press, Cambridge.

- (1992): “International finance and economic development”, en Giovannini, A. *Finance and development: issues and experience*. Cambridge University Press y CEPR.

- (1998): "Space: the final frontier", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, número 2, pp. 161-174.

Lamo de Espinosa, J. (1998): *La nueva política agraria en la UE*. Oikos, Madrid.

- (2001): "La agricultura europea y la Política Agraria Común en un contexto global alterado por el 11 de septiembre", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 271-279, Madrid.

Lane, T. (1999): "La crisis financiera de Asia. ¿Qué hemos aprendido?", *Finanzas y Desarrollo*, pp. 44-47, septiembre, FMI.

Levine, R. (1997): "Financial development and economic growth: views and agenda", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXV, junio, pp. 688-726.

López Cachero, M. (1989): *Análisis y adopción de decisiones*. Pirámide, Madrid.

López Roa, A.L. (2000): *Política Económica de España*, 7.^a edición. Alianza Editorial, Madrid.

Marín, J.M. (2001): "La política energética de la Unión Europea: hacia la necesaria definición del destino energético de Europa", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 315-330, Madrid.

Massiá, J.V. y Cabañes, M.L. (2000): "Análisis económico del problema ecológico", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 1/2000, pp. 91-138. Madrid.

McLaren, J. (2000): "Globalization and vertical structure", *The American Economic Review*, vol. 90, número 5, pp. 1.239-1.254.

Mishkin, F.S. (1999): "Global financial instability: framework, events and issues", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 4, pp. 3-20.

Molina, M. (1998): *La globalización económica a debate*, Documento de Trabajo 6/1998, Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Universidad Complutense, Madrid.

Montoro, C. (1998): "La política económica española y la Unión Económica y Monetaria europea", *Información Comercial Española*, número 767, pp. 15-23.

- (1999): "La integración económica internacional y la política de estabilidad", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 5-14. Madrid.

Morillas, J. (2001): "El entorno económico internacional del medio ambiente", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 1/2000, pp. 139-167. Madrid.

Mundell, R.A. (1997): "Currency Areas, Common Currencies and EMU", *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, pp. 214-216.

Mussa, M., Swoboda, A., Zettelmeyer, J. y Jeanne, O. (1999): "Flujos de capital hacia las economías de mercados emergentes", *Finanzas y Desarrollo*, pp. 9-12, septiembre, FMI.

North, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performances*, Cambridge University Press, Cambridge.

Obstfeld, M. (1998): "The global capital market: benefactor or menace?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, número 4, pp. 9-30.

OCDE (1997): *The world in 2020. Towards a new global age*, París.

- (1998): *21st century technologies. Promises and perils of a dynamic future*, París.

- (2001a): *Territorial Outlook*, París.

- (2001b): *Towards a new role for spatial planning*, París.

- (2002): *International investment perspectives*, París.

O'Rourke, K.H. y Williamson, J.G. (1999): *Globalization and History. The atlantic economy in the nineteenth century*. MIT Press, Cambridge.

Pampillón, R. (1995): *Economía de la población y los recursos naturales*. Universidad San Pablo CEU, Madrid.

Petitbó, A. (2002): "El Pacto de Estabilidad y Crecimiento: condición necesaria pero no suficiente", *Libro Marrón (Pacto de Estabilidad y Crecimiento: alternativas e implicaciones)*, pp. 271-297. Círculo de Empresarios, Madrid.

Prasad, E.S. y Gable, J.A. (1998): "International evidence on the determinants of trade dynamics", *IMF Staff Papers*, vol. 45, número 3, septiembre, pp. 401-439.

Pritchett, L. (1997): "Divergence: big time", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, número 3, pp. 3-17.

Requeijo, J. (1985): "Crisis económica y la reforma del crédito oficial", *Información Comercial Española*, número 617-618.

- (1989): *Introducción a la Balanza de Pagos de España*, 3.ª Edición. Tecnos, Madrid.

- (1997): "Las tribulaciones de una economía protegida". *Papeles de Economía Española*, número 73.

- (1998): *El euro y la economía española: esperanzas e inquietudes*. Marcial Pons, Madrid.

- (1999a): "Claruscuro de la globalización", ponencia del VI Congreso Nacional de Economía sobre *La globalización de la economía*, 18-20 de febrero de 1999, Alicante. Consejo General de Colegios de Economistas de España.

- (1999b): "Dos fuerzas que han cambiado el mundo", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 15-27. Madrid.

- (2000): *España en deuda (1975-1995)*, 2.ª Edición. McGraw-Hill, Madrid.

- (2000): "El sector exterior español: de los cambios múltiples a la moneda única", en la obra dirigida por J. Velarde 1999-2000, *Historia de un esfuerzo colectivo. Cómo España superó el pesimismo y la pobreza*. Planeta, Madrid.

Robson, P. (1998): *The Economics of international integration*, 4.ª edición. Routledge, Londres.

Rodrik, D. (1997): "Has globalization gone too far?", *Institute for International Economics*, Washington.

Rogoff, K. (1999): "International institutions for reducing global financial instability", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 4, pp. 21-42.

Romer, C.D. (1999): "Changes in business cycles: evidence and explanations", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 2, pp. 23-44.

Schaub, A. (1999): "Globalización y política de competencia", *ICE*, núm. 775, diciembre 1998-enero 1999, pp. 19-25.

Siebert, H. (1997): "Labor market rigidities: at the root of unemployment in Europe", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, número 3, pp. 37-54.

Siebert, H. (1999): *The world economy*, Routledge, Londres.

Smith, F.L. (1996): *Introducción a la ecología de mercado*. Papeles del Instituto de Ecología y Mercado, número 5. Madrid.

Solow, R.M. y Taylor, J.B. (1999): *Inflation, unemployment and monetary policy*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Stroup, R. (1998): "Medioambientalismo, libre mercado", en Henderson, D.R. (dir.), *Enciclopedia Fortune de Economía*, pp. 468-472. Ediciones Folio, Barcelona.

Tamames, R. (1994): *La Unión Europea*. Alianza, Madrid.

- (1995): *Ecología y desarrollo sostenible. La polémica sobre los límites del crecimiento*, 6.ª Edición. Alianza, Madrid.

Taylor, J.B. (1993): "Discretion versus policy rules in practice", Serie de Conferencias sobre política económica, número 39, pp. 195-214. Carnegie, Rochester.

Tejjelo, C. (1999): "Comercio y competencia: ¿hasta dónde puede llegar la OMC?", *ICE*, núm. 775, diciembre 1998-enero 1999, pp. 39-49.

Temple, J. (1999): "The new growth evidence", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, marzo, pp. 112-156.

Toribio, J.J. (1999a): "Hacia un nuevo Sistema Monetario Internacional", ponencia del VI Congreso Nacional de Economía sobre *La globalización de la economía*, 18-20 de febrero de 1999, Alicante. Consejo General de Colegios de Economistas de España.

- (1999b): "El proceso de globalización: ¿hacia un nuevo paradigma econó-

mico?”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 29-44. Madrid.

Tortella, G. (2000): *La revolución del siglo XX*. Taurus, Madrid.

Tugores, J. (1999): “Los retos de la mundialización”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 4/1999, pp. 45-57. Madrid.

Usabiaga, C. (2002): *El estado actual de la Macroeconomía. Conversaciones con destacados macroeconomistas*, Prensas Universitarias de Zaragoza.

Uxó, J. (1995): “Persistencia a largo plazo de los efectos sobre el crecimiento y el empleo de una política de demanda restrictiva”, en la obra coordinada por A. Fernández, *Crecimiento económico y empleo*, CEURA, Madrid.

Varela, M. (1998): “Las crisis financieras y la reforma del FMI”, *Cuadernos de Información Económica*, número 139, pp. 65-72.

- (1999): “La globalización y sus aspectos institucionales”, ponencia del VI Congreso Nacional de Economía sobre *La globalización de la economía*, 18-20 de febrero de 1999, Alicante. Consejo General de Colegios de Economistas de España.

Velarde, J. (1992): “Los sectores productivos españoles ante el reto comunitario de los años noventa”, *Papeles de Economía Española*, número 50, pp. 58-79.

- (1995): “El nuevo planteamiento del comercio exterior español”, *Papeles de Economía Española*, número 62, pp. 363-377.

- (1998): “Crisis económica mundial y ¿desarrollo económico nacional?”, *Libro Marrón (Cómo consolidar la recuperación económica)*, Círculo de Empresarios, pp. 349-381.

- (1998): *La economía española ante una nueva moneda: el euro*. Civitas, Madrid.

- (2000), “Las amenazas exteriores a la expansión de la economía española”, *Libro Marrón (Políticas para prolongar la expansión)*, Círculo de Empresarios, pp. 315-340.

- (2001): “Visión de conjunto de las implicaciones para España de los gran-

des retos europeos”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 29-41. Madrid.

Von Hagen, J., Hughes, A. y Strauch, R. (2001): “Budgetary consolidation in EMU”, *Economic Papers*, número 148. Comisión Europea, Bruselas.

Williamson, J.G. (1998): “Globalization, labor markets and policy backlash in the past”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, número 4, pp. 51-72.

Zarnowitz, V. (1999): “Theory and History behind business cycles: are the 1990s the onset of a golden age?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, número 2, pp. 69-90.

CONTESTACIÓN
DEL ACADÉMICO NUMERARIO
EXCMO. SR. DR. D. MANUEL LÓPEZ CACHERO

Excmo. Sr. Presidente, Estimados colegas de Corporación,
Excmos. e Ilmos. Sres., Sras. y Sres.:

Tengo el honor de dirigirme a Vds. en cumplimiento del acuerdo de la Real Academia de Doctores para, en su nombre, responder al discurso de ingreso del Doctor Don Juan E. Iranzo Martín, Académico electo que ha de integrarse en la Sección de Ciencias Políticas y de la Economía de nuestra Corporación. Sirvan mis primeras palabras para expresar mi reconocimiento por la ocasión que se me ha proporcionado de intervenir en este acto, ante tan relevante auditorio y con la satisfacción de ofrecer mi modesta colaboración en la recepción de nuestro nuevo compañero.

El Dr. Iranzo Martín posee un brillante currículum académico y profesional, del que constituyen buena prueba su condición de Doctor en Ciencias Económicas, grado cuya colación obtuvo con la calificación de sobresaliente *cum laude*, la de Catedrático de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Profesor a lo largo de su carrera docente de diversos Centros, entre los que merecen destacarse la Universidad Complutense de Madrid, el Centro de Estudios Universitarios San Pablo-CEU, el Centro Universitario de Estudios Financieros CUNEF, el Colegio Universitario Cardenal Cisneros... Dirige el Master en Finanzas del CUNEF desde 1995, así como la Revista científica del Instituto de Estudios Económicos y la Revista semanal Crónica virtual de Economía. Desde 1996 dirige también el propio Instituto de Estudios Económicos, al tiempo que su presencia es altamente frecuente en diversos medios de comunicación social, actuando siempre como un notorio defensor de los principios de la economía de mercado. No quisiera extenderme en demasía al referirme a la que podríamos llamar "hoja de servicios" del nuevo Académico. Aunque la tentación para proseguir *in extenso* es muy fuerte, el mero relato de sus logros supondría con toda certeza una dilatada respuesta a su discurso, pero la tradición impone otra cosa, por lo que, muy a mi pesar, habré de concluir este apartado, no sin aludir a su condición de autor

prolífico de informes y artículos, así como a la de participe en veintinueve libros, poniendo siempre de manifiesto su vocación de economista, su conocimiento de la realidad y su convicción de que el mercado representa el mejor de los mecanismos conocidos para la asignación eficiente de los medios escasos y susceptibles de usos alternativos, como nos habría dicho Robbins.

Sr. Presidente, Señoras y Señores, hemos escuchado las palabras del nuevo Académico, que ha desarrollado un tema esencial de nuestro tiempo, el de la globalización, asociado a la idea de la “Nueva Economía”. Es ésta una cuestión que, nos guste o no, se ha convertido en un hecho relevante, suscitando tanto fervorosas adhesiones como ardientes oposiciones. Ello motiva que en el marco sosegado de quienes analizan los fenómenos sin otra intención que la de, primero, su comprensión y, después, su análisis un tema de tal naturaleza deba ser examinado con rigor. Se explica así que, en momento análogo al que ahora vivimos, el Dr. D. Eugenio Prieto Pérez se refiriese a este problema, si bien desde otra perspectiva, cuando, el 20 de febrero del año 2002, pronunció en esta misma tribuna su discurso de ingreso sobre “La era de las finanzas. mercados financieros y globalización”, al que también tuve la honra de contestar. Hoy, el Dr. Irazo Martín nos ha presentado su visión del que me atrevo a llamar “vendaval globalizador”, unido a la presentación (siguen sin existir efectos sin causa) de los retos (empleo sus palabras) de política económica que suscita la Nueva Economía. Y, quizás, debamos asumir desde el principio que la globalización aun antes que “vendaval” responde al “viento” de la Historia. Pues, en efecto, siempre la Humanidad ha propendido a globalizarse, como su historia prueba, bien es verdad que con desigual fortuna, escaso éxito y, en ocasiones, con grandes sufrimientos. Hoy, a la vista de la evolución de nuestro mundo, parece que el proceso avanza con notables perspectivas de consolidación, no exentas de contestación y crítica, una y otra motivadas, en la mayor parte de los casos, por los efectos inmediatos que se perciben y por la ausencia de evidencias claramente observables respecto al necesario progreso en la superación de las graves barreras que separan a los países desarrollados de los más desfavorecidos. Se atribuye a Galbraith esta frase: “La globalización no es un concepto serio. Nosotros, los americanos, lo inventamos para disimular nuestra política de penetración económica en otros países”; frente a esto, el Fondo Monetario Internacional entiende que la globalización representa “el crecimiento de la interdependencia económica de los países del mundo a través de un creciente volumen y variedad de transacciones de bienes y servicios y flujo internacional de capitales a través de las fronteras, y también por medio de una más rápida y amplia difusión de la tecnología”. Es obvio que la contraposición de los juicios de valor subyacentes en la expresión del mencionado economista americano y en la del citado órgano internacional revela una profunda brecha, que exige la adopción de medidas

enérgicas y políticas estrictas si se quiere evitar que un proceso de la naturaleza del que comentamos, cargado de potencialidades para el desarrollo y progreso de la humanidad, no embarranque en el agitado mar de la controversia política y de la injusticia sistemática.

Existe coincidencia general en admitir como fecha inaugural de lo que hoy conocemos como ciencia económica la de la publicación, en la primavera de 1776, de la obra magna de Adam Smith *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations*. Ya antes, sin duda, se habían llevado a cabo publicaciones y trabajos sobre lo que, desde entonces, hemos venido en llamar “Economía Política” o, simplemente, “Economía”, pero el tratamiento riguroso, dotado de las características inherentes a la metodología científica, del que también fue autor, entre otros escritos, de la *Teoría de los sentimientos morales*, que vio la luz en 1759, supone la piedra angular sobre la que se ha ido construyendo el complejo edificio que hoy parece acogernos, cuando no absorbernos, a todos. Y si he aludido a la “Teoría de los sentimientos morales” smithiana no ha sido por casualidad, como tampoco el insigne tratadista escocés abordó su “Estudio sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones” de manera caprichosa o cronológicamente incorrelacionada respecto de la que fue su primera obra. Pues, en efecto, las grandes aportaciones al pensamiento económico han ido, generalmente, asociadas al planteamiento de otras percepciones relacionadas con la vida, la ciencia o la ética.

Desde el último cuarto del siglo que conocemos como “el de las Luces”, el XVIII, podemos hablar de los asuntos económicos con mayor alcance y trascendencia de los que Aristóteles había otorgado a su “economía doméstica”. Mas, casi siempre -acabo de indicarlo- el análisis de los aspectos más innovadores del fenómeno económico han ido unidos a la manifestación de nuevos fenómenos sociales o morales, del pensamiento o de la acción. El caso de Adam Smith es significativo; la economía en la que nos introduce, que hoy llamamos “capitalista”, surge tras el período iniciado en el siglo XVI, caracterizado por cuatro notas básicas: la debilidad de los intercambios, la de la producción y el rendimiento, la predominancia del sector agrícola y la estacionalidad económica y demográfica. Tras esta etapa, coincidiendo con el Renacimiento y la Reforma, esto es, con un cambio de mentalidad, aparece lo que podríamos denominar “primera revolución económica”. Esta revolución no fue innovadora ni en la técnica ni en el equipamiento, pero cambió drásticamente las relaciones geográficas entre los países (los descubrimientos geográficos de finales del siglo XV y de comienzos del XVI son, sin duda, el hecho más importante de la historia económica europea después de la destrucción de Cartago) y modificó las concepciones que los hombres se hacían del empleo y del dinero. Asistimos al nacimiento de una primera forma de

capitalismo, el capitalismo comercial, si bien a partir de los últimos años del primer cuarto del siglo XVII tendrá lugar un período de inmovilismo que alcanzará hasta, aproximadamente, el año 1740, momento en el que se pondrá en marcha una triple revolución, demográfica, técnica y financiera, que abrirá el paso al mundo en el que vivimos. Tres siglos, el XVII o de las indulgencias, el XVIII o de las luces, el XIX o de las plusvalías, que se convertirán en el soporte de la vida tal y como hoy la concebimos. De ellos, por encima de cualquier otra consideración, debemos afirmar que sirvieron de pilar para, sobre él, edificar nuestro modo de vida. Los grandes cambios económicos, tanto en el pensamiento como en los hechos, fueron a veces paralelos, otras, resultantes de cambios de mentalidad, de cambios en la forma de vida, de cambios culturales.

¿Nos hallamos ahora en uno de esos momentos? Sin pretensión de generalizaciones exhaustivas y abusivas, permítanme apuntar una reflexión: el proceso globalizador, para bien o para mal, va más allá, mucho más allá, de lo estrictamente económico. Porque no ha surgido por azar, ni como espontáneo brote de lo que nos queda de naturaleza, y porque sus implicaciones trascienden a la libre circulación de los capitales y de, allí donde la posibilidad existe, los hombres y las mercancías. Mirando en derredor, con afán de percibir dónde nos hallamos y hacia dónde nos encaminamos, parecen observarse ciertos rasgos que presumiblemente pudieren permitir a quienes, en el futuro, tratasen de interpretar nuestro presente llegar a formular alguna hipótesis, avalada empíricamente, respecto a lo que hoy está acaeciendo, en el sentido de analizar nuestro momento histórico. La cuestión tiene que ver, aparentemente, con un proceso de clasificación, pero es bastante más honda, en la medida en que podría hallarse relacionada con la redefinición de algunos de los parámetros que condicionan la vida cotidiana y el juego de las fuerzas sociales. En efecto, si aceptásemos el criterio convencional que sitúa el inicio de la Edad Contemporánea en las postrimerías del siglo XVIII y, en tal sentido, denominásemos “contemporáneos” a los hechos producidos en el período que allí se inicia, igualmente “contemporáneos” habrían de ser la toma de la Bastilla, la guerra franco-prusiana de 1870, la Gran Guerra de 1914, las explosiones nucleares de 1945, la disolución -al menos jurídica- de los imperios coloniales, el desmoronamiento de lo que se llamó “bloque soviético”, los “paseos” del hombre por el espacio, las tres guerras del Golfo y el acceso a Internet, por sólo citar algunos ejemplos. ¿Estaremos dispuestos a admitir que estos “hechos” son entre sí homogéneos y que corresponden a productos del hombre como ser social cuya dimensión y conciencia se explican en el contexto de una misma sociedad? Sin pretender ofrecer ninguna nueva clasificación histórica, y dejando al margen cualquier disquisición semántica, parece que podría ser aceptable admitir como hipótesis de trabajo que estamos atrave-

sando -si no lo hemos hecho ya- el dintel de una puerta que nos conduce a un “modo social” diferente en relación con el punto de partida correspondiente a la generación precedente del período comprendido entre las décadas tercera y quinta del siglo XX. Desde mi punto de vista, existen datos suficientes para sostener esta hipótesis, algunos de los cuales, sin pretensión de completitud, son los siguientes:

- a) El sistema económico se encuentra cada vez más asentado en el lado de la oferta: las necesidades de la producción se han convertido en un antecedente respecto a las de consumo, de manera que éste responde a las incitaciones de aquélla.
- b) El proceso de interrelación entre los países industrializados -y en buena medida también entre los que no lo están suficientemente- continúa su marcha ascendente hacia la progresiva internacionalización.
- c) La creación de grandes espacios económicos, tan favorecedores del libre cambio dentro de sus fronteras como -más o menos sutilmente-, auspiciadores de un fuerte proteccionismo hacia el exterior.
- d) La presión de las nuevas tecnologías, que ha hecho ya surgir mutaciones en los hábitos y pautas sociales, particularmente como consecuencia de las innovaciones en los campos de la comunicación, transmisión de datos, tratamiento de éstos, etc.
- e) La búsqueda permanente de lugares más adecuados para la subsistencia, que provoca un incesante movimiento migratorio desde los países conocidos como “tercermundistas” hacia las áreas más desarrolladas.
- f) La nueva situación generada desde el punto de vista político por la desaparición de uno de los grandes bloques constituidos tras la Segunda Guerra Mundial.

En resumen, las circunstancias del momento presente ofrecen una perspectiva que, verosímilmente, podría corresponder a una época claramente diferente de la que hemos conocido hasta la posguerra de 1945. A mi entender, esto es así y creo que, hechos políticos y estratégicos al margen (si es que pueden estarlo), el factor tecnológico es fundamental para definir el proceso de cambio. No quiero decir con ello que dicho factor sea independiente del resto de las causas; sin duda, la secuencia economía-política-estrategia-tecnología (en este u otro orden) recoge una gama de elementos altamente interrelacionados, pero, en mi opinión, si hubiéramos de aislar un matiz diferenciador respecto a otras coyunturas históricas, dicho matiz se hallaría en la transformación tecnológica, que afecta a la producción, al consumo y a los modos y costumbres, en definitiva, a las pautas de vida de los hombres de nuestro tiempo.

Los logros de la Revolución Industrial han avalado, sin duda, las tesis clá-

sicas sobre el alejamiento del llamado “estado estacionario”. Más aún, la definitiva incorporación del desarrollo tecnológico al proceso económico desde finales del XVIII es detectable no sólo en la percepción de los hechos económicos sino también en las aportaciones teóricas propuestas para explicar los motivos del crecimiento. Las tesis de Schumpeter sobre la innovación en este sentido son bien conocidas. Resulta, así, que la evolución de la técnica aparece explicada como resultante de dos impulsos, que si *a priori* pueden verse como autónomos, se hallan sin duda interrelacionados; uno, estrictamente endógeno, de raíz antes científica que de otra naturaleza; otro, básicamente económico, cuya génesis se halla en el deseo de alcanzar el mejor aprovechamiento de los recursos escasos y su derivado: el mayor rendimiento. El estado de la cuestión, hasta el momento presente, corrobora esta afirmación. Para comprobarlo, es preciso observar la evolución que se viene produciendo en el campo de la investigación científica, crecientemente interrelacionada en su devenir con el proceso de desarrollo industrial, hasta el punto de situarse el llamado “sistema ciencia-tecnología” en la base de los programas de I+D en los países de la Unión Europea, por no citar lo que al respecto acaece en los Estados Unidos o en Japón.

A mi entender, en el nuevo escenario con que nos enfrentamos, se observan los siguientes rasgos:

a) De carácter geopolítico:

- 1.º Han aparecido nuevos competidores, evidenciando su capacidad para integrar los progresos técnicos más avanzados.
- 2.º Han desaparecido los regímenes comunistas en Europa Oriental, aproximándose ciento veinte millones de personas al sistema de la Europa Occidental con un nivel de vida notablemente inferior al de los habitantes del resto de Europa, lo que evidencia que la “caída del muro” ha puesto de manifiesto un serio problema socio-económico y, por ende, político.

b) De carácter demográfico:

Asistimos a un proceso de transformación de las estructuras familiares, disminución generalizada de la tasa de natalidad y de envejecimiento de la población.

c) De carácter financiero:

Hemos llegado a una situación de interdependencia de los mercados, debida a la libertad de los movimientos de capital, facilitada hasta extremos no concebibles hace pocos años, merced a la transformación de las tecnologías de la comunicación.

d) De carácter técnico:

- 1.º Se encuentra en marcha una nueva “revolución industrial”, que

ocasiona una vertiginosa mutación de técnicas, empleos y competencias.

- 2.º La economía se “desmaterializa”, externalizándose ciertas actividades productivas, con predominio de los servicios, pasando a ser decisivas la posesión y la circulación de información.

Parece, pues, que hemos penetrado en una época donde la economía ha adquirido un carácter nuevo, especialmente si se tiene en cuenta que las decisiones que se adoptan en una zona geográfica son, a la vez, influidas e influentes respecto a las que se toman en otras, y ello de manera habitual, con una fuerte movilidad (por lo menos en cuanto a intención) transnacional, con una población paulatinamente menos joven, con una fuerte dependencia de la disponibilidad de recursos energéticos, con unas elevadas tasas de desempleo y con un vertiginoso progreso tecnológico. Sin dejar de reconocer el carácter interdependiente de buena parte de estos fenómenos, si no todos, sin recurrir a un esquema causa-efecto de carácter lineal, podría conjeturarse que un signo distintivo de nuestro tiempo, profundamente interconectado con la mayoría de los rasgos y problemas que nuestra civilización presenta, sería el del desarrollo de lo que hemos dado en llamar “nuevas tecnologías”, que facilitan la implantación de lo que se ha venido llamando “la aldea global” y, en definitiva, de la globalización. Es, sin lugar a dudas, un “nuevo mundo”, con nuevos problemas y necesitado de nuevas soluciones. Quizás pudiéramos convenir que el nuevo orden de las cosas presenta, entre otras, las siguientes connotaciones:

1. Mayor rapidez en la solución de los problemas.
2. Mayor productividad para las empresas.
3. El abaratamiento progresivo de los precios de un elevado número de productos.
4. La aparición de modalidades diferentes de bienes de consumo y de ciertos productos.
5. La anticipación de la obsolescencia de un elevado número de equipos, con el consiguiente despilfarro (al menos en términos relativos) que supone el reemplazo anticipado.
6. La sustitución de horas de trabajo de hombres por máquinas, con el resultado de posibilitar la aparición de tiempo libre para la creación y el cultivo del espíritu.
7. El incremento, al menos a corto plazo, del desempleo.
8. La aparición de elementos de marginación para los sectores menos cualificados del aparato productivo.
9. La emergencia de nuevas fórmulas de manipulación de individuos y grupos mediante el empleo de sistemas técnicos avanzados.

Si admitiésemos que este apresurado e incompleto análisis pudiera tener algo que ver con la realidad que atravesamos, sería fácil concluir, al menos desde mi punto de vista, que nos hallamos ya en otra fase singular del desarrollo de la Humanidad, en la que, con luces y con sombras, con esperanzas y con nostalgias, la globalización ha devenido en algo inevitable. ¿Será esto positivo o negativo para el ser humano? ¿Habría de asumirse la percepción hobbesiana del hombre, Leviathan para el hombre, sofisticadamente ahora? ¿Será preciso adoptar, recién comenzado el siglo XXI, una postura neo-rousseauiana sobre la intrínseca bondad del individuo y declarar, una vez más, que es éste quien debe ejercer su potestad?

La ingente cantidad de interrogantes que ante nosotros surgen, fruto de la interacción de las espectaculares novedades producidas en los ámbitos de la información, la comunicación y la tecnología, asociadas al imparable proceso globalizador, pueden hacernos ver esta época como tiempo de incertidumbre, vacilación y riesgo. Y sin duda algo de todo esto hay. Pero como hoy nos ha dicho el Dr. Iranzo “la globalización es una situación inédita que abre grandes oportunidades al desarrollo y bienestar de los ciudadanos de la mayoría de los países”; es, probablemente, el signo de identidad de un nuevo tiempo, tiempo que a nosotros corresponde convertir de esperanza y progreso.

Cuando, en pleno siglo XVII, y más concretamente en el año 1618, época compleja en la que ya se percibía el final de una etapa de la Historia de la Humanidad y el comienzo de otra, cargada de retos e incertidumbres, Johannes Kepler concluyó “La Armonía del Mundo”, trató de desvelar en este ensayo, a grandes rasgos, el secreto del universo a través de una síntesis de geometría, música, astrología, astronomía y epistemología. Arthur Koestler dijo de esta obra que suponía una especie de “Cantar de los Cantares” matemático dedicado “al gran armonizador de la Creación”. Cuando hoy la incertidumbre es algo seguro, los retos un dato y la complejidad un hábito, parece aconsejable procurar que los intentos “armonizadores” alcancen inmediata cabida en nuestros proyectos. ¿Será posible asentar un universo globalizado que no sea a la vez armónico?

Sr. Presidente, Sres. Académicos, en nombre de todos, y por su benevolencia, doy la bienvenida a nuestra Corporación al Doctor Don Juan E. Iranzo Martín.

Muchas gracias.