
Libros



DIRECCIÓN ESTRATÉGICA: DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA Y ANÁLISIS DE CASOS

Eduardo Bueno Campos,
M.ª Paz Salmador Sánchez,
Carlos Merino Moreno,
Juan Ignacio Martín Castilla

Ediciones Pirámide, 2006

En noviembre de 2005 se presentó el libro «Dirección Estratégica: Nuevas perspectivas teóricas». Este primer libro, también de la editorial Pirámide, enfatizaba la dimensión conceptual, metodológica y teórica de la estrategia y la dirección estratégica. Unos meses después, ve la luz este segundo libro «Dirección Estratégica: desarrollo de la estrategia y análisis de casos». Esta obra presenta nuevas perspectivas y nuevas formas de analizar el contenido teórico y la aplicación práctica de la materia, desde un punto de vista práctico.

El libro se centra en el análisis y la aplicación práctica del desarrollo de la estrategia de las organizaciones, explicada y corroborada por la experiencia empírica, a través de la presentación de cuatro casos en cada uno de sus diez capítulos. Unos están basados en hechos reales y en observaciones extraídas de estrategias formuladas y otros se han elaborado sobre experiencias y aplicaciones, que permiten analizar las mejores prácticas organizacionales en el área analizada. Dichos casos llevarán al lector hacia un aprendizaje individual o colectivo, a través del análisis de las experiencias de pequeñas y grandes empresas muy conocidas, tanto a escala nacional como mundial, como por ejemplo Repsol-YPF, Bankinter, IBM, El grupo leche Pascual, etc.

Para lograr el proceso de aprendizaje de los lectores, la obra ofrece en cada uno de sus diez capítulos, pri-

meramente una introducción teórica para enmarcar el contenido práctico. A continuación presenta cuatro casos y, posteriormente, se desarrollan y se proponen diferentes líneas de discusión respecto a ellos. Seguidamente se realiza un resumen y una selección de conceptos clave. Se finaliza con las referencias bibliográficas básicas, para que el lector pueda seguir profundizando en la materia.

El libro se divide en tres partes. La primera se centra en la formación de la estrategia, recogiendo en tres capítulos los principales aspectos teóricos y prácticos. La segunda, a través de cinco capítulos, realiza un análisis de las principales estrategias empresariales. La tercera parte, a lo largo de dos capítulos, recoge los aspectos más relevantes para lograr el éxito en el desarrollo de la estrategia.

LOS AUTORES

De los tres autores del primer libro (Eduardo Bueno Campos, Patricio Morcillo Ortega y M.^ª Paz Salmador Sánchez) dos repiten autoría en esta segunda obra, son Eduardo Bueno Campos y M.^ª Paz Salmador Sánchez. Se incorporan Carlos Merino Moreno y Juan Ignacio Martín Castilla.

Eduardo Bueno Campos es doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, catedrático de Economía de la Empresa, director del Instituto Universitario de Investigación (IADE) y de su Centro de Investigación sobre la Sociedad del Conocimiento (CIC) en la Universidad Autónoma de Madrid, y Consejero de Innovación del Parque Científico de Madrid.

M.^ª Paz Salmador Sánchez es doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, profesora del Área de Organización de Empresas de la Universidad Autónoma de Madrid e investigadora del CIC. Ha sido profesora visitante en el Japan Advanced Institute of Science and Technology (Japón) e investigadora *Fulbright* en la Texas A&M University (Estados Unidos).

Carlos Merino Moreno es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, profesor del Área de Organización de Empresas de la Universidad Autónoma de Madrid, investigador del CIC y coordinador de proyectos del IADE y de los servicios de innovación del Parque Científico de Madrid.

Juan Ignacio Martín Castilla es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales e ingeniero agrónomo, profesor e investigador del Área de Organización de Empresas de la Universidad Autónoma de Madrid y ha desarrollado su carrera profesional ocupando

puestos de responsabilidad en consultoría en materia de estrategia, calidad, organización y responsabilidad social corporativa.

PARTE PRIMERA: FORMACIÓN DE LA ESTRATEGIA

El objetivo de esta primera parte es centrar las ideas que faciliten un mejor desarrollo de la estrategia. Para ello, se recogen los principales aspectos teóricos y prácticos que configuran la perspectiva moderna de la dirección estratégica. Concretamente, se exponen las dos principales perspectivas teóricas en la investigación actual: la centrada en el contenido de la estrategia y la que se focaliza en su proceso de formación.

El objetivo del capítulo 1, «El proceso de formación de la estrategia», es comprender la formulación de la estrategia desde la perspectiva de su contenido y describir las dinámicas que se observan en la práctica del proceso de formación de la misma. En la introducción teórica se explican las principales categorías conceptuales que componen dicho proceso y cómo se combinan para dar una respuesta adecuada al reto estratégico al que se enfrentan las organizaciones. Esta combinación daría lugar a las categorías principales de estrategia (planeada, emergente, formulada y realizada). Los casos del capítulo buscan tanto ayudar a la comprensión de situaciones que explican las dos principales perspectivas teóricas como entender los aspectos más relevantes de los procesos de formación de la estrategia, combinando sus principales categorías conceptuales.

En el capítulo 2, titulado «Formación de la estrategia basada en competencias», se analiza el proceso de formación de la estrategia desde la perspectiva de las competencias empresariales. Según esta perspectiva, el contenido de la estrategia es el resultado de una determinada combinación de recursos y capacidades, que configurará determinadas ventajas competitivas o competencias esenciales para la organización. Se da un repaso a la teoría de recursos y capacidades, presentando el enfoque basado en los recursos, así como en las capacidades dinámicas. Los cuatro casos propuestos analizan y contrastan, en otras tantas empresas, la formación de sus estrategias desde ambos enfoques, para lograr configurar determinadas ventajas competitivas en entornos sometidos a fuerte competencia y cambios acelerados.

El objetivo del capítulo 3, «Formación de la estrategia basada en el conocimiento», es analizar el proceso de formación de la estrategia desde el nuevo

enfoque basado en el conocimiento, juega un papel crítico como recurso productivo y es un elemento clave en el proceso de formación de la estrategia. Dicho conocimiento, a través de la estrategia de la empresa, se concreta en los bienes y servicios, creando el valor que éstos ofrecen a los mercados de la actual sociedad del conocimiento. Los casos prácticos están orientados a la comprensión de la transformación sufrida por la sociedad y la economía durante el siglo XX, así como a mostrar la importancia que ha adquirido el conocimiento, lo cual se ejemplifica con experiencias empresariales en la medición del capital intelectual, como la realizada por el grupo BBVA.

PARTE SEGUNDA: ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES ↓

En esta segunda parte se realiza un análisis teórico y práctico de las principales clases de estrategias empresariales que configuran la moderna dirección estratégica. Con ello se pretende analizar, por un lado, las opciones estratégicas definidas como principales enfoques de estrategias genéricas, así como las nuevas categorías que han sido incorporadas por los nuevos enfoques en dirección estratégica. Los casos propuestos pretenden explicar y profundizar en el desarrollo práctico de la estrategia.

El propósito del capítulo 4, «Estrategias genéricas: formas y modificaciones de estrategias de crecimiento», es explicar las principales modalidades de estrategias de crecimiento empresarial y su justificación e importancia para las organizaciones. La introducción teórica sintetiza la expansión como forma de crecimiento interno, y en lo referente al crecimiento externo, se centra en la integración y participación de sociedades, en la cooperación y alianzas y en la expansión de productos y de mercados. Los casos reales que se analizan buscan ejemplificar las mejores prácticas en la formulación y desarrollo práctico de la estrategia de crecimiento en empresas muy conocidas a nivel nacional y mundial.

El capítulo 5, «Estrategias de diversificación», trata sobre las principales opciones de diversificación y su justificación e importancia para la empresa. En la breve síntesis teórica se recuerdan los dos tipos de crecimiento, que a su vez pueden ser de expansión y de diversificación. Se focaliza en esta última, haciendo una exposición de sus diferentes modalidades, de las causas que pueden llevar a las empresas a formularlas y de sus riesgos e inconvenientes. La parte práctica del capítulo presenta cuatro casos cuyo objetivo es el de contribuir a la reflexión de las cuestiones expuestas en la parte teórica. Se trata de

experiencias empresariales reales y muy relevantes como sería el caso de Bayer.

El capítulo 6, «Estrategias de internacionalización», aborda las diferentes categorías de las estrategias de diversificación internacional. En la introducción teórica se presentan las principales razones, que justifican que ciertas compañías opten por una estrategia de desarrollo en otros países. Se enumeran los tipos de estrategias de internacionalización, así como los factores a tener en cuenta para seleccionar la mejor forma de penetración en el mercado extranjero. Desde un punto de vista práctico, los casos ayudan a conocer y evaluar las principales formas de entrada en los mercados internacionales, analizando sus riesgos, e ilustran cómo a través dichas estrategias las empresas se van transformando en multinacionales.

A continuación, en el capítulo 7, «Estrategias de innovación», se propone un tema de gran actualidad para la dirección estratégica, cual es el interés estratégico que tiene el fenómeno de la innovación para configurar la capacidad competitiva de una organización. Se realiza una breve introducción que sintetiza teóricamente la dimensión estratégica de la tecnología y la innovación, así como los nuevos enfoques estratégicos y los modelos de gestión para el desarrollo de estrategias de innovación, basados en el soporte a los sistemas de I+D. Los casos propuestos ayudan a comprender y mejorar el conocimiento práctico de las estrategias de innovación, a través de la experiencia de empresas que han hecho de la innovación la base de su ventaja competitiva.

En el capítulo 8, «Estrategias de calidad total», último de la segunda parte de la obra, se finaliza el análisis de las principales estrategias empresariales, mostrando la importancia de la incorporación en sus contenidos de los conceptos de calidad y excelencia. Se hace una breve síntesis de los enfoques básicos al respecto, explicando el concepto de calidad y su evolución, desde la calidad entendida como inspección, hasta la calidad total y la excelencia. También se presenta el modelo europeo EFQM de excelencia y su utilidad como instrumento estratégico. Los casos prácticos desarrollados ilustran las experiencias de diversas empresas exitosas en el diseño y desarrollo de estrategias basadas en la calidad y la excelencia.

PARTE TERCERA: DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA ↓

El propósito de esta tercera y última parte de la obra es recoger los aspectos más relevantes del proceso de desarrollo de la estrategia, según el enfoque actual basado en el proceso estratégico. Según esta perspectiva, las etapas más características de dicho

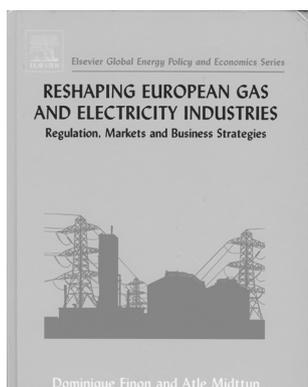
desarrollo son la programación, implantación y control de la estrategia y serán éstas en las que se centren ambos capítulos. El objetivo de los casos desarrollados, es el de facilitar la comprensión a nivel práctico de los elementos clave y las actividades críticas, que han de ser gobernadas para lograr el éxito en el desarrollo de la estrategia. Para ello se analizan las mejores experiencias y prácticas de diversas organizaciones.

En el capítulo 9, «Proceso de planificación e implantación de la estrategia», se analizan los aspectos más importantes referidos al proceso de planificación e implantación práctica. Se resumen los aspectos teóricos básicos para lograr el éxito en la planificación y en la implantación. Partiendo de un enfoque clásico de la planificación, se evoluciona hacia las perspectivas modernas, lo cual permite el tránsito desde las estrategias deliberadas, hacia las emergentes, más adecuadas a la necesidad de respuesta rápida ante un fuerte reto estratégico. En este contexto, la implantación supone la capacidad dinámica para llevar a la práctica con éxito tanto el plan diseñado como la acción emergente. Los casos, basados en hechos reales, ofrecen diferentes experiencias prácticas de planificación e implantación de la estrategia en organizaciones privadas y públicas de reconocida reputación. Lo hacen desde la moderna perspectiva de la dirección estratégica basada en el papel de las estrategias emergentes.

El objetivo del último capítulo de la obra, el 10, «Control de la estrategia: el *Balanced Scorecard*», es el de abordar la última categoría conceptual del proceso, a saber, la fase de control estratégico. Ésta supone la evaluación y retroalimentación de la estrategia formulada e implantada en la organización, para conocer la evolución del entorno y la eficacia de la organización en la puesta en marcha y logro de los objetivos contenidos en la estrategia. Desde un punto de vista teórico, se explica brevemente el concepto, los métodos y modelos de control estratégico, que facilitan información para evaluar y corregir las desviaciones en cada etapa del proceso estratégico. El capítulo incorpora una explicación específica sobre el Balance Scorecard o Cuadro de Mando Integral (CMI). Los casos planteados ahondan en la puesta en práctica del CMI en diferentes tipos de organizaciones, como un sistema para llevar a cabo una evaluación integrada de los distintos factores que confluyen en el control estratégico y para ayudar a la dirección a corregir las desviaciones que se detecten.

En conclusión, se trata de una obra que presenta de una manera clara y sistemática las últimas tendencias de la dirección estratégica. Resulta excelente para introducirse en el marco teórico, así como para profundizar en el desarrollo de la estrategia desde un punto de vista práctico.

■ **Mónica Longo Somoza**



Reshaping European gas and electricity industries: regulation, markets and business strategies

Dominique Finon y Atle Midttun
(editores)

Elsevier. Amsterdam. 2004

Los sectores del gas y de la electricidad han acaparado una cuota «estadísticamente significativa» del debate económico, empresarial y político en los últimos tiempos. Siendo como son unas industrias con un funcionamiento muy técnico y complejo, no deja de ser chocante que los procedimientos de fijación de las tarifas de ambos bienes, la formación de los precios en los mercados mayoristas o las operaciones corporativas intra e inter-sectoriales hayan saltado de las páginas especializadas de economía y negocios a las secciones dedicadas a la política nacional e internacional, a los editoriales o, incluso, a las portadas de los periódicos generalistas.

Podría pensarse que este súbito interés por los avatares del gas y la electricidad no es más que una consecuencia de hecho incuestionable: todos nos vemos directamente afectados por lo que ocurra en estos sectores. Pero necesariamente tiene que haber algo más. Y es que las industrias gasistas y eléctricas europeas están en un momento de adaptación y ajuste a un escenario completamente diferente. El *statu quo* vigente durante décadas ha quedado definitivamente atrás, puesto que las fronteras sectoriales y nacionales se han ido difuminando paulatinamente. Pues bien, la

obra objeto de esta recensión (1) puede ser muy útil para contextualizar este proceso de cambio e interpretar el convulso panorama energético actual.

El libro editado por Dominique Finon (Centre National de la Recherche Scientifique, Francia) y Atle Midttun (Norwegian School of Management, Noruega) aborda tres cuestiones básicas. Primera, analiza si las industrias eléctricas y gasistas del Viejo Continente se están moviendo hacia la europeización en términos de regulación, mercado de referencia y estrategias empresariales. Segunda, trata de ver en qué medida los sistemas energéticos europeos se están haciendo más liberalizados y expuestos a la competencia. Y tercera, investiga si las compañías eléctricas y gasistas están convergiendo, haciendo menos clara la frontera entre ambos sectores.

UNITARIO, MULTIDISCIPLINAR Y MULTICULTURAL ↓

Estamos ante un trabajo que puede calificarse como unitario, multidisciplinar y multicultural. Es unitario porque no es una mera recopilación al uso de trabajos más o menos relacionados. Al contrario, se trata de una investigación conjunta con un planteamiento integrado y coherente. También es un trabajo claramente multidisciplinar, con aportaciones procedentes de las Ciencias Políticas, de la Economía y de la Dirección de Empresas. Esta mezcla de paradigmas y lenguajes es quizá lo más enriquecedor del libro. Finalmente, hay que destacar el carácter multicultural del estudio, pues consigue un verdadero diálogo entre expertos vinculados a universidades y centros de investigación de ocho países europeos: Alemania, Francia, Holanda, Noruega, Portugal, Reino Unido y Suiza. La tradicional preponderancia del enfoque anglosajón en la investigación económica queda aquí muy difuminada.

El lenguaje utilizado a lo largo de toda la obra es poco técnico y los tratamientos formalizados brillan por su ausencia, por lo que su lectura está al alcance de cualquiera que desee acercarse a los cambios sectoriales anteriormente comentados. Ahora bien, esa accesibilidad no impide que el trabajo sea riguroso y que también resulte muy interesante para personas con una mayor implicación en el sector energético: al sintetizar e integrar conocimiento, crea valor para el lector.

Reshaping gas and electricity industries consta de doce capítulos, agrupados en tres bloques temáticos. El bloque primero aborda el marco regulatorio, explorando en primer lugar cada uno de los sectores por separado y después la dinámica de la convergencia normativa e institucional dentro de la Unión

Europea. El segundo bloque, por su parte, está dedicado a la estructura y funcionamiento de los mercados eléctricos y gasistas, en los que se constata una fuerte tendencia hacia la oligopolización y a la competencia multidoméstica. Por último, el tercer bloque lleva la unidad de análisis a la empresa y en él se estudian las estrategias corporativas de los grandes grupos energéticos europeos. En particular, se presta especial atención a la configuración vertical y horizontal de las empresas y a su posible relación con los resultados. Pese a que el manual tiene un hilo argumental conjunto, cada capítulo goza de entidad propia y puede leerse de forma autónoma.

LA CONVERGENCIA EUROPEA ↓

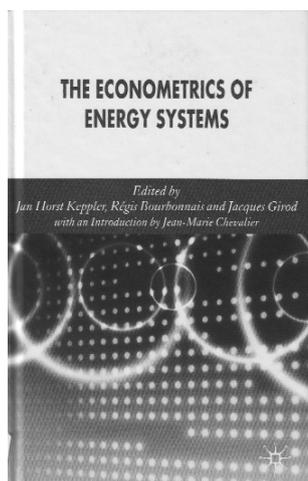
La gran aportación de esta obra es poner en cuestión la capacidad del marco normativo para imponer cambios radicales en estos sectores. La integración de los mercados europeos y la adopción de un modelo competitivo basado en una clara separación vertical chocan con la inercia institucional previa. Tal como enfatiza el enfoque evolutivo, «la historia importa». La dependencia de una trayectoria hace que los grados de libertad de los que goza el reformador sean normalmente menores de lo esperado. Los pobres resultados obtenidos hasta la fecha en los sucesivos intentos de convergencia e integración europeas son la mejor muestra de estas dificultades.

Cuando aún no se habían superado estas fricciones entre el pasado y las reformas, han surgido nuevas tensiones en los sectores energéticos: una renovada preocupación por la seguridad del suministro y un súbito protagonismo de los efectos medioambientales. La liberalización, la europeización y la convergencia intersectorial se habían iniciado en una situación de exceso de capacidad, costes decrecientes y sustitución tecnológica favorable (ciclos combinados de gas natural). Ahora que esas tres condiciones propicias del entorno se han evaporado, sería conveniente releer con calma a Finon y Midttun, a fin de abandonar el maximalismo en favor del posibilismo.

■ Nuria López Mielgo

NOTA ↓

(1) Este libro viene a ser un eslabón más de una serie de trabajos colectivos dirigidos por Atle Midttun sobre el sector energético europeo y entre los que cabría destacar *European electricity systems in transition* (Elsevier, 1997) y *European energy industry business strategies* (Elsevier, 2001)



The econometrics of energy systems

Jan Horst Keppler,
Régis Bourbonnais
y Jacques Girod (Editores)

Palgrave Macmillan,
Basingstoke, 2007

Los sectores energéticos de los países más desarrollados han sufrido una profunda transformación en las dos últimas décadas. En unas ocasiones de forma brusca y en otras de manera más pausada, lo cierto es que los distintos procesos de liberalización y de reestructuración han cambiado los marcos reguladores y las estructuras de estas industrias. Los principios y la dialéctica anteriores, mirados desde el presente, se perciben como trasnochados: monopolios, integración vertical, contratos relacionales a largo plazo, fronteras sectoriales claras, ámbito geográfico nacional, propiedad pública, regulación a coste de servicio e importancia secundaria de las cuestiones medioambientales.

La realidad actual está más articulada sobre la competencia, las estructuras verticales desintegradas, los mercados anónimos organizados, la convergencia de distintos sectores, la internacionalización, la propiedad privada, la regulación por incentivos y la preeminencia de los efectos medioambientales.

La econometría —esto es, la parte de la ciencia económica que aplica técnicas matemáticas y estadísticas a los modelos económicos para su verificación— siempre ha sido una herramienta útil para analizar los sectores energéticos. Sin embargo, en el contexto liberalizado anteriormente descrito, ha pasado de ser útil a ser necesaria. La complejidad, volatilidad e interrelación de los mercados energéticos obliga a modelizarlos para llegar a comprenderlos, predecir su evolución y poder operar en ellos.

Hoy en día, la econometría no es una herramienta exclusiva del mundo académico y de los *think tanks* del ámbito energético: las compañías que operan en la cadena energética, los grandes consumidores de energía, los gobiernos, los reguladores sectoriales y las

instituciones internacionales se apoyan en técnicas econométricas para la toma de decisiones.

ECONOMETRÍA E INTERNET ↓

Al igual que el sector energético, la econometría también ha cambiado en las dos últimas décadas. Los conocimientos teóricos han avanzado tremendamente, con tratamientos mucho más refinados de las series temporales y de los datos de panel. Paradójicamente, esa mayor sofisticación no ha impedido una cierta *democratización* de estas herramientas. La generalización de las tecnologías de la información y el desarrollo de programas informáticos especializados de relativo fácil uso hacen que las barreras de entrada a la econometría sean bastante menores que en el pasado.

Además, gracias a Internet, muchas fuentes de información primarias y bases de datos ya elaboradas son fácilmente accesibles. Como consecuencia, las publicaciones científicas sobre economía de la energía tienen hoy en día una proporción de artículos con aplicaciones econométricas rigurosas que era impensable años atrás. Por otro lado, también hay numerosos trabajos econométricos sobre energía, tanto en revistas generalistas de economía como en aquellas otras especializadas en econometría, estadística y economía cuantitativa.

Adentrarse, sin perderse, en esa jungla dispersa de investigaciones no es una tarea fácil. De ahí la oportunidad de *The econometrics of energy systems*, lectura muy recomendable, tanto para los que, conociendo el sector, deseen adentrarse en las herramientas como para los que, familiarizados con las técnicas, quieran ver cómo se aplican en el ámbito de la energía. El libro que nos ocupa, no obstante, no es un manual sistematizado de econometría aplicada al sector energético. Es más bien una selección de trabajos empíricos de última generación, que vienen a mostrar las posibilidades de la econometría puesta al servicio de la economía de la energía. Los editores —Jan Horst Keppler, Régis Bourbonnais y Jacques Girod— han recopilado doce artículos escritos ex profeso para el libro, consiguiendo un equilibrio temático entre tradición y presente.

Algunas aportaciones revisan viejas cuestiones con nuevos planteamientos. Éstos serían los casos de los trabajos que realizan previsiones del consumo energético nacional (capítulo 2) o de los precios del petróleo (capítulo 10). También se vuelve a indagar en las relaciones de causalidad entre crecimiento económico, consumo/intensidad energética y tecnología (capítulos 4, 5 y 6). De igual forma, tiene cabida la modelización de la sustitución de fuentes energéticas a lo largo del tiempo (capítulo 7) y se revisita el prolongado debate de las

economías de integración vertical y diversificación (capítulo 11).

Otros artículos, en cambio, examinan temas más relacionados con la estructura y la dinámica actual de los sectores energéticos. Así, por ejemplo, se modelizan diversos mercados eléctricos al contado (capítulo 3) y se mide su relación con los mercados a plazo (capítulo 9). Asimismo, para evaluar el avance de la integración europea, se trata de delimitar las fronteras reales de los mercados gasistas mediante técnicas de cointegración (capítulo 8).

DOS IMPORTANTES APORTACIONES ↓

Conviene destacar, finalmente, que esta obra colectiva se inicia con dos trabajos extremadamente útiles. El capítulo 1, de corte metodológico, repasa las unidades de medida, flujos, agregaciones y descomposiciones de las magnitudes energéticas. Mientras que la Introducción, a cargo de Jean-Marie Chevalier, realiza una síntesis muy acertada y actual de los principales temas de investigación en el campo de la economía de la energía.

Pese a que el libro está escrito por quince autores vinculados a universidades y centros de investigación de Francia, el objeto de estudio trasciende con mucho de la realidad francesa. Hay suficientes trabajos que examinan mercados internacionales de referencia, comparan casos de diversos países o establecen paneles con una amplia variedad de naciones. Esta limitación no es, por lo tanto, muy seria. Es más criticable, en cambio, el sesgo en la selección de las aportaciones en lo que se refiere a la disciplina o área de conocimiento de la que proceden. Sólo hay un trabajo con una perspectiva microeconómica —que podría encuadrarse en el ámbito de las finanzas o la dirección de empresas—, siendo la orientación macro absolutamente predominante. En cambio, en tiempos recientes la economía de la energía y la econometría han tenido en la economía industrial, en la economía financiera y en la dirección estratégica tres grandes canteras de aportaciones que el libro no recoge suficientemente.

Para concluir, sólo resta animar a las nuevas generaciones de economistas a que se acerquen al sector energético y que lo hagan con las mejores herramientas teóricas y econométricas disponibles. Pero a la vez hay que pedirles que ese ejercicio de abstracción y modelización no vaya en detrimento del conocimiento profundo de la realidad, si no se quiere transformar la investigación en un ejercicio formalmente vistoso, pero irrelevante desde el punto de vista de su utilidad social.

■ Enrique Loredo