EMIGRANTES
LA HORA DEL RETORNO
PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA es una revista que edita trimestralmente la Fundación para la Investigación Económica y Social de las Cajas de Ahorros Confederadas. La revista pretende ofrecer una información rigurosa y responsable de los problemas económicos españoles. Cinco son los criterios a los que PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA desea ajustar su contenido:

- La plena libertad intelectual de quienes colaboran en sus páginas.
- La responsabilidad de las opiniones emitidas y el respaldo riguroso de las afirmaciones realizadas mediante datos y pruebas que aven los planteamientos efectuados y las soluciones propuestas.
- El compromiso de las opiniones con los problemas planteados. La economía española vive tiempos difíciles y dar opiniones comprometidas en estos momentos es obligación ineludible de los profesionales más cualificados.
- La búsqueda y la defensa de los intereses generales en los problemas planteados.
- La colaboración crítica de los lectores, para que nuestros papeles se abran al diálogo y la polémica, si fuera preciso, para buscar soluciones a problemas de la economía española.

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA se ofrece como un medio de expresión a cuantos se interesen por nuestros temas económicos, cumpliendo con el único requisito de la previa aceptación de las colaboraciones remitidas por el Consejo de Redacción que, sin embargo, respetuoso con la libertad intelectual no modificará las ideas, opiniones y juicios expresados por los autores ni tampoco se solidarizará con ellas.

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA está abierta a la colaboración de todos los investigadores que deseen aportar sus trabajos sobre temas referentes a la economía española. Los envíos de originales deberán hacerse al Secretario General de la Fundación para la Investigación Económica y Social, Padre Damián, 48. Madrid-16.

* * *

Suscripción por un año (cuatro números).
España: 2.500 ptas.
Extranjero: 3.000 ptas.
Número suelto: 700 ptas.
Solicitud de suscripciones e información:
Fundación para la Investigación Económica y Social.
Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.
Teléfonos: 250.44.00 / 02.
FUNDACION PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL

PATRONATO

JOSE JOAQUIN SANCHO DRONDA (presidente)
MARIANO NAVARRO RUBIO (presidente de honor)
LUIS CORONEL DE PALMA
MIGUEL ALLUE ESCUDERO
ARTURO BANDE SANCHEZ
JUAN CAS GANZO
RAMON ENCINAS DIEGUEZ
CRISTOBAL ESPINOSA DIEZ-VENERO
FRANCISCO FERNANDEZ JARDON
ENRIQUE FUENTES QUINTANA
LUIS GOMEZ-LUBEN FUENTE
SERVANDO IBANEZ ROLDAN
ENRIQUE LUÑO PEÑA
MANUEL OCEN GONZALEZ
AMADEO RIBELLES FUENTE
MATEO RUIZ ORIOL
CARLOS SISTIAGA COARASA
MIGUEL DE UNAMUNO PEREZ
JOSE MANUEL VILLAMIL GONZALEZ

CONSEJO DE REDACCION

ENRIQUE FUENTES QUINTANA (director)
JOSE ANTONIO ANTON PEREZ
TRINIDAD CANO SIMON
FRANCISCO CASTELLANO REAL
JOSÉ GARCIA LOPEZ
JUAN GIL RUIZ
CARLOS HORNILLOS GARCIA
MANUEL LAGARES CALVO
JORGE PEREIRA RODRIGUEZ
VICTOR PEREZ DIAZ
JOSE LUIS RAYMOND BARA
MIGUEL SANCHEZ ALBERTI
JOSE SEVILLA SEGURA
MIGUEL VALLE GARAGORRI

Edita
Fundación para la Investigación Económica y Social.
Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.
Padre Damián, 48. Madrid-16

Portada
Diseño Flash
Diseño gráfico
Free Lance García de Paredes / Amorós
Fotografía de Valetin Andrés Alvarex: Angel Ricardo

Imprime
RAYCAR, S. A. Matilde Hernández, 27. Madrid-19
Depósito legal
M. 402.—1980
ISSN 0210-917
SUMARIO

INTRODUCCION EDITORIAL
Seis temas españoles
5

LAS RELACIONES LABORALES EN ESPAÑA
Opiniones de sindicatos y empresarios
Nicolás Sartorius, Secretario de Relaciones Políticas y Unitarias de CC.OO.
José M.ª Zufiaur, Secretario de Relaciones Sindicales de UGT
José M.ª Cuevas, Secretario General de la CEOE
25

COLABORACIONES

«Actitudes obreras y estrategias sindicales y políticas ante la crisis actual»: 38 Victor Pérez Díaz
«Las relaciones industriales: un problema a la paz laboral»: 55 Francisco Alviña Martín y José García López
«Emigrantes españoles: la hora del retorno»: 69 José Castillo Castillo
«La economía española en el contexto económico internacional»: 94 Joaquín Muns Albuixech
«Cambio tecnológico, desempleo y educación: la “revolución microelectrónica”»: 102 Javier Díaz Mallelo
«La importación de bienes de equipo y las exportaciones españolas»: 131 Antonio Arranz Esteban
«La crisis económica y su repercusión en la regulación de la Banca»: 152 José Ramón Alvarez Rendueles
«Límites del secreto bancario: aspectos penales»: 165 Miguel Bajo Fernández
«La Banca en la financiación del desarrollo industrial»: 182 Luis A. Lerena Guinea

PROBLEMAS ECONÓMICOS DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS
«La distribución espacial del paro en España»: 196 Antonio García de Blas

COLABORACIÓN ESPECIAL

«Un perfil biográfico: Valentín Andrés Álvarez»: 213 José Luis García Delgado
«El pensamiento económico de Valentín Andrés Álvarez. Una selección» 223
SEIS TEMAS ESPAÑOLES

Seis grupos de temas diferentes articulan las opiniones y colaboraciones contenidas en este número 4 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA:

• Al momento actual de las relaciones industriales o laborales y al estudio de los que se estiman sus principales problemas se dedica la sección de «Opiniones» y dos colaboraciones: «Actitudes obreras y estrategias sindicales y políticas ante la crisis actual», de la que es autor el profesor Víctor Pérez Díaz, y «Las relaciones industriales: un problema a la paz laboral», en la que los profesores Francisco Álvira y José García López ofrecen los resultados de una encuesta que trata de identificar algunas de las características que hoy condicionan la situación real de las relaciones industriales en nuestro país.

• Bajo el título «Los emigrantes españoles: la hora del retorno», se presentan las principales conclusiones obtenidas de una investigación que el profesor de la Universidad Complutense, José Castillo, ha realizado bajo los auspicios del FIES con el propósito de conocer y valorar uno de los hecho sociales y económicos más importantes y más íntimamente asociados con el desarrollo español de los 60 y con la crisis actual, como es el auge y la decadencia de la emigración española a Europa.

• Un tercer grupo de colaboraciones tienen como tema común el estudio de los problemas reales de la economía. Joaquín Muns analiza el ajuste de la economía española a la crisis, situándola en el contexto internacional y contemplanándola desde esa perspectiva. Javier Díaz Mallelo hace llegar hasta los lectores los problemas que está planteando ya y va a plantear con más intensidad aún en el futuro la llamada «revolución microelectrónica». Finalmente, Antonio Arranz estudiúa los problemas del desarrollo económico español desde una perspectiva de singular interés: la importación de bienes de equipo.

• Al sistema financiero se refieren tres colaboraciones. La primera de ellas estudia un tema que ha dominado los acontecimientos del mundo financiero español en los últimos tiempos: la repercusión de la crisis económica en el sistema bancario y las medidas con las que se ha afrontado en España, aspecto que aborda la colaboración del Gobernador del Banco de España, José Ramón Alvarez Rendueles. Los límites del secreto bancario se contemplan desde una perspectiva penal en la colaboración de Miguel Bajo Fernández, mientras Luis Angel Lerena repasa en la suya los problemas que suscita y las soluciones que apuntan a la financiación por la banca del desarrollo industrial.

• El problema del paro, convertido justamente en la España actual en preocupación común y prioritaria de todos —ciudadanos, economis-
tas y políticos—, se contempla en el estudio realizado por Antonio García de Blas a partir de su perspectiva autonómica.

- La figura singular de Valentín Andrés Álvarez da pie y tema a la última sección de la Revista: la colaboración especial, en la que los lectores encontrarán un apunte biográfico de Don Valentín trazado con afecto y con nostalgia por el profesor José Luis García Delgado y una selección de los escritos económicos de don Valentín Andrés Álvarez.

Tales son, brevemente contados, los temas que dan argumento a las páginas siguientes. Temas en que las opiniones y colaboraciones que se ofrecen a la atención de nuestros lectores no se quedan en la hojarasca de la retórica, ni evaden la aceptación de los riesgos personales ocultando sus posturas con el uso de distingos y circunloquios, sino que definen posiciones precisas, realizan diagnósticos claros y adelantan respuestas operativas, comprometiéndose personalmente en las inevitables elecciones a que siempre obligan las reflexiones honestas sobre los asuntos decisivos de la vida económica de un país.

A glosar algunas de esas posiciones frente a los distintos temas abordados en este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se dirige el contenido de esta Introducción Editorial.

LA DEFINICION DEL MARCO DE LAS RELACIONES INDUSTRIALES EN ESPAÑA

Es difícil entender los problemas que plantea la definición de un marco apropiado de las relaciones industriales y la importancia que tiene el hacerlo con acierto sin referir el tema al contexto económico y político de la España actual.

El establecimiento de un marco de relaciones industriales se plantea en España en un momento de transición política y de crisis económica sumamente azarosos y sumamente importantes al mismo tiempo. Por primera vez España ha desarrollado una economía relativamente avanzada, que puede proporcionar un relativo bienestar a la población asalariada del país. Este es un hecho de importancia innegable.

Al mismo tiempo, es ésta la primera vez, en varias generaciones, que España tiene un régimen liberal y democrático con un amplio consenso de la población. Más aún, un régimen liberal y democrático que está tratando de digerir las amargas lecciones de la historia de este país durante más de dos siglos: lecciones que nos enseñan cómo regímenes liberales y democráticos fueron erosionados por su incapacidad para resolver problemas fundamentales del país y, por sus divisiones internas, percirieron lamentablemente.

En estas condiciones, el problema específico de la disponibilidad de un marco de relaciones industriales constituye parte del problema más general de la construcción de una sociedad libre. La solución que se dé a este problema estará, en parte, condicionada por las soluciones a otros problemas, pero a su vez influirá sobre ellas. Y, en este sentido, hay que subrayar la importancia de la solución de este problema de las relaciones industriales cara a la solución de otros dos problemas, uno político y otro económico. El problema económico consiste en la superación de la crisis económica, que se anuncia como una crisis larga
para España y para el conjunto de los países occidentales; lo cual significa decisiones difíciles y sacrificios penosos realizados con perseverancia, virtud de cultivo indispensable para tratar la crisis actual y de tan difícil acceso a los españoles.

El problema político consiste en conseguir una distribución de poder o de voz en el conjunto de la sociedad, que sea aceptada como legítima por el conjunto del país, y que al mismo tiempo permita hacer funcionar eficazmente tanto la economía como la vida cultural y la vida social. Y esto no de un día para otro, sino con un ámbito temporal más amplio, como corresponde, por lo menos, al horizonte de la generación que tiene en este momento el control de los aparatos culturales, políticos y económicos en España.

La solución a esos problemas no puede improvisarse. Tiene que ser el resultado de un conjunto de reflexiones y de experiencias, que llevarán tiempo. De modo que no cabe en este punto obsesionarse con la fórmula legislativa milagrosa, aunque todas y cada una de las leyes y reglas que puedan formularse tengan indudable importancia. El tiempo es imprescindible. Tiempo no sólo para ir encontrando soluciones, sino también para ir conformando los hábitos de todas las partes integrantes de España, clases y comunidades, de tal forma que se toleren las unas a las otras, se concedan confianzas recíprocas, delimiten los campos de conflicto y desarrollen un sentido de la solidaridad que sea resultado no de una ilusión o una ficción sino de su propia experiencia. La experiencia de que dependen unos de otros, de que tienen intereses comunes y de que sus experiencias de agravios o de injusticia pueden ser resueltas o superadas por procedimientos pactados entre todas las partes.

Desde este punto de vista el artículo de Víctor Pérez Díaz tiene singular interés. Porque este artículo señala, y explica, la existencia de un fondo de orientaciones básicas por parte de los obreros españoles (probablemente común con las orientaciones básicas de la mayoría de los obreros y de los asalariados de los países de Europa occidental), que se resumen en un consentimiento fundamental respecto al orden establecido en tanto que este orden sea capaz de proporcionar un nivel de relativa afluencia y unos mecanismos eficientes de voz, poder o influencia a la población trabajadora.

Hay que tener en cuenta que las condiciones objetivas de los mecanismos de voz y la afluencia relativa de los obreros han sido, y son, puestos en cuestión, gravemente, por la crisis económica en curso. Sin embargo, existe un motivo de esperanza para todos aquellos que pretenden una superación de la crisis sin alterar los rasgos fundamentales de la sociedad liberal y democrática de los países occidentales, basado en el hecho de que no las organizaciones obreras ni, sobre todo, los propios obreros industriales han alterado, o alteran, aquellas orientaciones básicas —a condición de que los antiguos términos del consentimiento, o como lo llama el autor, el «contrato social», sean revisados en forma tolerable o satisfactoria.

Y esto quiere decir que aquellos sacrificios que sean necesarios en el terreno de la relativa afluencia o bienestar conseguida habrán de verse
compensados por beneficios en el terreno de los mecanismos de voz. Los elementos del bienestar o la afluencia relativa puestos en cuestión son claros: los niveles salariales, el nivel de empleo. El elemento salario social, por otro lado, está ligado al tema de la expansión del gasto público: un tema sobre el que existe un debate importante. Porque el interés en compensar la caída de salarios directos por medio del salario social se ve contrarrestado por la necesidad de reducir el gasto público en transferencias sociales. Finalmente, queda por ver hasta dónde cabe llegar, y hasta dónde conviene llegar, en la expansión de los mecanismos de voz, poder e influencia. Y es aquí donde el tema del marco de las relaciones industriales cobra una importancia fundamental. Porque este marco de relaciones industriales puede otorgar recursos de voz organizativos y de legitimidad a las organizaciones sindicales.

El problema está en sus comienzos, porque el Estatuto de los Trabajadores y el Acuerdo Marco Interconfederal son sólo elementos, insuficientes de por sí aunque muy importantes, en la edificación de ese marco. Y el problema, no nos engañemos, es arduo. Porque si las organizaciones patronales y/o el gobierno responden con cicatriz a las presiones de las organizaciones sindicales por conseguir mayor poder, influencia o presencia (en las empresas, en el sector público o en las empresas públicas y la Seguridad Social), pueden alimentar actitudes de resentimiento y de hostilidad importantes, y pueden debilitar a los actores sindicales de tal forma que el marco de las relaciones industriales que se obtenga de todo ello sea inestable y, en último término, contradictorio con sus propios propósitos. Pero, por otra parte, temen que los sindicatos estén ligando sus pretensiones de obtener más poder, influencia o voz, no con actitudes de negociación, de moderación o de paz social, sino con una estrategia a largo plazo de conflicto y de ocupación de poder a su propia costa, sin otro techo que el que marque la relación de fuerzas a cada instante.

Probablemente no hay forma, en estos momentos, de que ninguno de los responsables sociales confíe plenamente en los planteamientos de sus contrincantes. Las diferencias en percepción y lenguaje son muy importantes. Los problemas con los que nos enfrentamos son muy complejos. Y, sobre todo, la experiencia acumulada es relativamente muy corta. De manera que sólo cabe ir construyendo, con imaginación, si la hay, y, sobre todo, con paciencia, si no se carece de ella, por tanteos, un sistema de relaciones industriales que esté basado más que en textos legales, que son por lo demás de importancia obvia, en las mores sociales que dan vida y subyacen la realidad práctica cotidiana de la vida política y sindical del país.

Papeles de Economía Española ha formulado una serie de preguntas a tres personas con posiciones claves en la organización patronal y los sindicatos mayoritarios: José María Cuevas, de la CEOE; Nicolás Sartorius, de CC.OO., y José María Zufiaur, de UGT. Las preguntas se refieren sobre todo, aunque no exclusivamente, al problema general del marco de relaciones industriales.

Las respuestas a la pregunta acerca del modelo ideal de relaciones industriales presentan diferencias semánticas de cierta importancia. Los
representantes sindicales utilizan una semántica de tipo social y político. El representante de la UGT trata de situar el marco ideal de las relaciones industriales sobre el telón de fondo de la lucha de clases; lo que da a su exposición, al menos inicialmente, un tono combativo. El representante de CC.OO. sitúa el problema de las relaciones industriales en el marco de un proyecto general de lo que llama la profundización de la democracia presente y de la Constitución actual española. En cambio, el representante de la CEOE utiliza la semántica de la economía del mercado y de un sistema económico semejante al que se da en los países de Europa occidental. Este sistema sería el marco de referencia para constituir un sistema de relaciones industriales donde los términos de negociación, arbitraje y mediación tienen singular importancia, y donde instituciones de conflicto a iniciativa obrera, como la huelga, tendrían como contrapartida instituciones de conflicto a iniciativa patronal como el cierre.

Esas diferencias reflejan diferencias en los esquemas de percepción del orden social y del orden industrial. Un punto común a los representantes sindicales, por oposición a la postura patronal, se refiere al desarrollo del poder sindical. Es decir, el marco de relaciones industriales que desean los sindicatos es el marco en el que, de entrada, los sindicatos cuenten con recursos relativamente mucho más considerables de los que tienen actualmente; y con ello se refieren no sólo a su poder en la empresa, sino también a su poder en la sociedad y en los diferentes sectores del aparato público o parapúblico.

Conviene anotar que, a pesar de las diferencias, se dan algunos elementos comunes. Uno de estos elementos comunes es obviamente el interés común de establecer un sistema de relaciones industriales, es decir, unos mecanismos que proporcionen cierta estabilidad a la relación y que aseguren utilidades o beneficios a ambas partes. Otro elemento común, de singular importancia, es el hecho de que todos rechazan o marginan el intervencionismo estatal. Las partes pretenden, o quieren, regular sus relaciones con una intervención mínima del Estado, consagrándolo así el principio de autonomía de las partes como base de su convivencia.

Cuando llega el momento de precisar cuál es el responsable principal o el obstáculo para la realización de este marco ideal de relaciones industriales, los representantes sindicales se refieren al gobierno o aluden negativamente a los sindicatos competidores. Conviene señalar en este punto una ausencia: lo que los sindicatos no hacen es atribuir responsabilidad a la propia organización patronal. La organización patronal, por su parte, hace referencia a un insuficiente desarrollo legislativo, supuestamente responsabilidad del gobierno y las Cortes, y alusiones, transparentes, a alguno de los actores sindicales.

La valoración del AMI es, por supuesto, muy diferente para los distintos sindicatos. La valoración que hace UGT es muy positiva. La valoración que hace CC.OO. es muy negativa, con la importante salvedad de que condena el AMI de 1979, pero no la idea general o la institución de acuerdos marcos per se. Por su parte, la valoración de la CEOE, que es muy positiva, se centra en lo que podríamos llamar los efectos a largo plazo que pueden derivarse de la existencia del AMI o sus equiva-
lentes. Con ello se hace referencia al hecho de que este acuerdo pactado entre las partes excluye el intervencionismo estatal por principio; y parece ser, también por principio, un factor de reducción de conflictividad innecesaria al reducir el nivel de atomización del debate y la dispersión de la negociación colectiva.

La discusión sobre el Estatuto de los Trabajadores y la Ley de Empleo ilustra la dificultad que existe hoy día en deslindar dos temas diferentes. De un lado, el tema del marco de las relaciones industriales, que es el tema de cuál sea la estructura más adecuada para debatir, decidir y aplicar una decisión, pensando no sólo en la circunstancia presente sino en un periodo de tiempo relativamente largo. De otro, el tema del contenido de la solución de los problemas de cada momento. Es decir, una cosa es el marco del debate de un problema y otra es la solución del mismo. Esto se refiere aquí, evidentemente, al marco o sistema de relaciones industriales; pero es obvio que también se puede referir al marco o sistema de la democracia. Ni uno ni otro marco, de por sí, pueden resolver problemas como la crisis económica actual. Exigir del sistema de relaciones industriales, como exigir de la democracia, la solución de esta crisis es excesivo, inadecuado. Y esta inadecuación procede de la confusión entre el marco de las actuaciones y el contenido de las mismas.

Las referencias al Estatuto de los Trabajadores, en tanto que marco de relaciones industriales, padecen sólo hasta cierto punto de la confusión antes aludida. Algunas de las críticas que se hacen al mismo son más reflejo de la toma de posición sobre políticas sociales y económicas en curso que una discusión del Estatuto en tanto que punto de arranque de un proceso de institucionalización de un marco formal para las relaciones industriales.

Por su parte, las referencias sindicales y patronales a la Ley Básica de Empleo por venir, anticipan lo que son los intereses en juego en la búsqueda de un contenido de solución a un problema sumamente importante. Por ello no cabe extrañar que el forcejeo al que estamos asistiendo, y al que asistiremos en el futuro, en torno a este tema, sea complicado, tenaz e intenso. Porque lo que se juega es, por supuesto, el trabajo de muchos centenares de miles, quizá algunos millones, de españoles; pero es también la medida del coste o del sacrificio por el conjunto de la población trabajadora, y es también el potencial de producción y de dinamismo del conjunto de la economía española.

Las preguntas formuladas han incluido una referencia a la posibilidad de puesta en cuestión del Estatuto por parte de organizaciones u obreros industriales. El tema es importante en dos sentidos. En primer término, porque toda insatisfacción con el marco legalmente establecido debe tener una oportunidad para expresarse. Sin semejante oportunidad, los procesos de persuasión y de discusión pública, que son la esencia misma de una sociedad libre, resultarían obstaculizados y pervertidos. Pero, por otro lado, conviene fijarse en el hecho de que una vez que los marcos han sido establecidos legítimamente, la tolerancia con las vías de hecho para la alteración de estos marcos puede provocar fallas importantes en los sistemas de confianza mutua y de credibilidad en
las instituciones, sin las cuales tampoco ningún sistema de sociedad libre puede funcionar.

Por lo que se refiere a la unidad sindical, tanto CC.OO. como UGT reconocen el hecho de la pluralidad sindical, se atienen a un período de diferenciación con carácter indefinido y proclaman su voluntad de alentar, unos con más, otros con menos énfasis, experiencias de unidad de acción sobre temas puntuales o de mayor importancia. Esta es una cuestión en la que la patronal no entra.

En cuanto al tema de la salida de la crisis, los sindicatos tienden a plantearla en términos de salidas negociadas o pactadas de una forma u otra, si bien el ámbito y la forma de estos pactos o negociaciones parece diferir profundamente. En un caso, se habla de un gobierno políticamente responsable, y, al tiempo, de negociaciones globales y sectoriales cuyos protagonistas supuestamente serían patronales, sindicatos y gobierno. En otro caso, se piensa más bien en un plan de solidaridad nacional que implicaría tanto a los sindicatos como a las organizaciones políticas. Todas éstas son posiciones ya conocidas.

Al igual que también lo es la respuesta que ofrece la CEOE, que se reafirma en el documento presentado en junio de 1980 bajo el título «Medidas urgentes para luchar contra el paro: actuaciones básicas». La plena ratificación de esa estrategia parece dejar claro que la patronal entiende como peticiones necesarias para superar la crisis todas las consignadas en aquel documento.

Una lectura atenta de las respuestas de las centrales sindicales y la CEOE a esta pregunta sobre la política frente a la crisis, simbra gran preocupación en quien la realiza. En primer lugar, porque el tema de las respuestas a la crisis no haya merecido más atención, más discusión y más aproximaciones entre las partes, ya que las disparidades son evidentes y escandalosas. En segundo lugar, porque esas respuestas a la crisis no hayan logrado articularse con la voluntad del Gobierno para definir una política económica acertada y eficiente.

Lamentar esa situación que todos vamos a pagar muy cara no es basta-nte, aunque sea inevitable. Preguntarse si no sería posible mejorarla entre todos es algo obligado. Y esa mejora pasa por definiciones y actuaciones claras de la política económica ante los tres problemas en que la crisis actual se manifiesta: corregir los desequilibrios de la economía, reformar el orden económico para instaurar un sistema de economía de mercado y reestructurar los sectores industriales en situación de crisis irreversible. Es obvio que esa política económica compleja y rigurosa que el país necesita, pide una colaboración de los agentes económicos. Dicho en otros términos: un sentido de finalidad común es indispensable para actuar con eficacia frente a la crisis. Si ese sentido de finalidad común no se crea, si empresarios y trabajadores no logran definir las condiciones mínimas para hacer posible el desarrollo de las empresas del país, si se alienta la lucha cerrada de clases en plena crisis, si no acepta un reparto más justo de la renta y la riqueza y una competencia más activa por quienes disfrutan de posiciones privilegiadas, si los costes de la reestructuración industrial no se reconocen y se pa-
gan, resultará muy difícil —por no decir imposible— superar la situación en que nos encontramos.

Desear que esa situación crítica actual se supere parece que debería constituir un deseo general. Pero ese deseo será irrealizable sin una aproximación de las posiciones actuales frente a la crisis que nuestra encuesta de opinión revela muy alejadas.

Existe un punto en común entre CC.OO. y UGT que se refiere al momento presente, cara a las elecciones del otoño, pero que puede tener también consecuencias a más largo plazo. Se trata de su rechazo de otros grupos sindicales y de los independientes. Ello es perfectamente comprensible en organizaciones que, ya que no pueden casi-monopolizar a título individual las actividades colectivas y reivindicativas de la población laboral del país, tratan de hacerlo mancomunadamente, reservándose el terreno frente a terceros. Sobre este punto, la postura de la CEOE consiste, básicamente, en remitirse a las elecciones que van a tener lugar, al hecho del escaso grado de afiliación, y a lo que la CEOE considera la conveniencia de dar el máximo juego posible a una opción profesional entre las organizaciones sindicales.

La discusión con relación al problema de la articulación de los acuerdos de carácter nacional con los acuerdos de rango inferior, bien sea de nacionalidades o de regiones, bien sea de ramas o empresas, es un problema arduo en el que nos movemos, por ahora, más entre declaraciones de principio que entre discusiones precisas sobre el momento presente. UGT pone el énfasis en acuerdos globales, argumentando que de esta forma se consigue homogeneizar las condiciones de la población trabajadora; mientras que CC.OO. insiste en los acuerdos de rango inferior, que permitirían elevar los techos pactados en los acuerdos globales. Pero esta discusión es difícil de mantener en estos términos sin referirla a las circunstancias específicas, tanto de carácter económico como de relación de fuerzas entre sindicatos, en las diferentes regiones españolas y en el conjunto del país. El comentario de la CEOE se limita a subrayar la posibilidad legal de que los acuerdos de carácter global fijen cuáles sean las materias que no sean objeto de negociación de acuerdos de rango inferior. Por el momento, la posibilidad está abierta para que, de hecho, los acuerdos globales puedan ser considerados como mínimos o como máximos, dependiendo de la circunstancia. En otras palabras, será la práctica real, y el pattern que se deduzca de esta práctica, lo que habrá que observar en los próximos meses y en los próximos años.

El artículo de Francisco Alvira y José García López pone de relieve algunos datos muy importantes para situar la discusión sobre el marco de las relaciones industriales.

En primer término, el dato de la baja y la caída de afiliación a los sindicatos. Se trata de un dato familiar para la opinión pública desde hace algún tiempo; pero las estimaciones fundadas son escasas. Una primera estimación viene ofrecida por este artículo, basado en una encuesta entre cerca de 1.000 personas cabezas de familia, que incluye una submuestra de cerca de 800 asalariados. El dato (afiliación en 1980: 24 por 100; en 1977: 37 por 100) es importante y preocupante. Es difícil obtener
un marco de relaciones industriales estable sin una tasa de afiliación sindical entre media y alta. Otro problema distinto es el de si la masa de los afiliados tiene o no tiene acceso a las decisiones fundamentales de esas organizaciones; si puede o no influir sobre ellas. Pero una vez que se garantice esta capacidad de decisión, por la vía bien de mecanismos de procedimiento, bien de las garantías a las minorías en el interior de los sindicatos, bien del recurso a la salida de una organización sindical, y su entrada en otra, es decir, por el recurso al pluralismo sindical, queda que una tasa media o alta de afiliación es una condición necesaria, aunque no suficiente, para que la organización sindical se comprometa en una estrategia realista y moderada a largo plazo. Por el contrario, organizaciones sindicales de base pequeña o inestable tienen la tentación de comprometerse en estrategias de riesgo y aventuras con las que piensen que tienen nada o poco que perder.

En este artículo se evidencia, también, una tendencia a lo que podríamos llamar la homogeneización política de la masa afiliada a los principales sindicatos obreros. Ello quiere decir que la gran mayoría de votantes comunistas tendería a inscribirse en CC.OO., y que la inmensa mayoría de los votantes socialistas se afiliaría en UGT. Desde el punto de vista de la probabilidad de que la evolución a largo plazo de las relaciones industriales en este país se distinga por el realismo y la relativa moderación de todas las partes, esa tendencia a la homogeneización ideológica o política de los afiliados sindicales plantea ciertos problemas. El problema principal es claro: cuanto mayor sea esta homogeneidad, tanto mayor la probabilidad de que el sindicato se convierta en un instrumento en manos de un partido político. El pluralismo ideológico y político en el interior de los sindicatos, si es real y no ficticio, y si por lo tanto incluye en proporciones suficientes afiliados de distinta ideología o de distinta afiliación o simpatía política, facilita las cosas para que los responsables a nivel nacional de los sindicatos sean capaces de resistir presiones o inclinaciones para alinear su estrategia sindical en los términos más convenientes, en cada momento, de los partidos políticos afines. Esta objeción es tanto mayor cuanto que las relaciones entre socialistas y comunistas en las circunstancias actuales y probablemente en las del porvenir más próximo, son complejas, cambiantes y cargadas de ambivalencia, y en las que, por lo tanto, operaciones de consenso pueden alternar o coexistir con conflictos sumamente importantes.

En cambio, cabe anotar entre los datos relativamente positivos aportados por este artículo, la información acerca del mantenimiento relativo de la valoración que se hace de los sindicatos en su gestión por parte de los obreros. Ello quiere decir que aunque baje la afiliación, y baje incluso el recurso a los sindicatos, éstos conservan un capital de prestigio importante, y, por consiguiente, un potencial de influencia moral considerable.

Asimismo, conviene reflexionar sobre los datos que se aportan a propósito de una de las instituciones más ambiciosas y controvertidas que se han establecido en el proceso en curso de constitución del marco de relaciones industriales: el Acuerdo Marco Interconfederal. Y aquí es
de notar el hecho de que, aun sin suscitar entusiasmo entre los obreros, las previsiones del AMI con relación a la evolución del nivel de salarios se han ajustado considerablemente a lo que ha ocurrido en realidad. Lo cual significa que el AMI y acuerdos de semejantes características pueden ser considerados como factores de predictibilidad en el proceso de relaciones industriales y en la conducta efectiva de las partes interesadas; y de ello puede derivar no sólo el AMI, sino la institución misma de los acuerdos interconfesionales, a este respecto, un plus de confiabilidad o credibilidad por parte de unos y de otros.

Cabe poca duda de que la emigración a Europa ha constituido el hecho social y económico más importante asociado al desarrollo español de los años 60. Un hecho que, al ser difícil de cifrar con precisión, pese a los registros existentes, ha dado origen a distintas estimaciones que aunque difieran entre sí, ninguna de ellas sitúa el total de los españoles emigrados a Europa en la década del desarrollo por debajo de las 680.000 personas. Para gran parte de esos españoles, con la llegada de la crisis a Europa a partir de 1973-74, sonó la hora del retorno, y si se atiende a las cifras, se comprueba hasta qué punto esa afirmación es cierta. En efecto, entre 1974 y 1979 los españoles de vuelta sumaban 420.700, con una incidencia clara en nuestra población activa disponible y una elevación no menos evidente en las cifras de paro del país. La emigración de retorno se convierte así en otro hecho social y económico tan importante en la España de la crisis como lo fue el éxodo hacia Europa en la onda larga de prosperidad de 1961 a 1972. Esos españoles que se fueron y que vuelven, que interpretaron en años decisivos de su vida la aventura de la emigración, no deben ser personajes mudos o silenciados. La aportación a la balanza de pagos de más de 1.000 millones de dólares/año entre 1960 y 1979 (cerca de 18.000 millones de dólares entre esas fechas), los esfuerzos y sacrificios que están detrás de esos envíos de sus ganancias a los ingresos del país, constituyen un testimonio que merece el reconocimiento de un estudio serio de sus problemas.

¿Por qué se fueron esos emigrantes y por qué vuelven? ¿Cómo les ha ido en su costosa y en muchos casos forzada experiencia de la emigración? ¿Cómo viven hoy y qué problemas han surgido en esta hora del retorno? A esas decisivas preguntas —y a alguna más— ha intentado dar respuesta un grupo de investigadores dirigidos por el profesor José Castillo, mediante una cuidada encuesta dirigida a más de 1.500 emigrantes retornados. Encuesta de emigración que ha constituido la base de un amplio trabajo realizado bajo los auspicios del FIES. Las principales conclusiones de este trabajo son las que se ofrecen en este número de Papeles de Economía Española.

Resumir esas conclusiones en pocas palabras no haría justicia a los muchos matices de las respuestas a la encuesta y que los autores exponen a nuestros lectores. Nada, pues, como aconsejar a quienes interesen el problema, que contemplan sus perspectivas en la colaboración que les ofrecemos. Esa remisión obligada queríamos acompañarla llamando previamente la atención de nuestros lectores sobre siete características que parecen dominar la experiencia emigratoria española:

LA EMIGRACION ESPAÑOLA: LA HORA DEL RETORNO
1. Los motivos básicos de la emigración para quienes se han ido y han vuelto a España son tres: la falta de trabajo en España, lo que estiman su retribución inadecuada y el deseo de ahorrar. La encuesta a los emigrantes confirma así una propiedad importante de la estructura productiva a que ha respondido el desarrollo económico español de los 60: su incapacidad para ofrecer empleos suficientes a la población disponible.

2. La concentración de países de destino: el 85 por 100 de los emigrantes se han dirigido a Alemania, Francia y Suiza.

3. La experiencia de la emigración ha sido **positiva** para nuestros emigrantes. Positiva en varios aspectos:
   - En cuanto al trato recibido (el 69 por 100 de los emigrantes afirmaron que en su trabajo se les apreciaba bastante o mucho y aunque esa apreciación disminuyera fuera de él, el 50 por 100 de los emigrantes afirman que los nativos se portaron bien).
   - En cuanto a la valoración personal de esa experiencia (51 por 100 están satisfechos, 33 por 100 muy satisfechos).
   - En cuanto a la promoción personal en el trabajo realizado.

4. La formación y especialización profesional ha facilitado y dificultado la emigración. Facilitado, en cuanto quienes la poseían han encontrado mejor acomodo en los puestos de trabajo europeos y también en su ocupación en España. Y dificultado para quienes carecían de esa formación profesional que, por desgracia, ha sido la mayor parte de nuestros emigrantes a Europa.

5. El retorno se asocia a motivos familiares, a la añoranza por el regreso y la consecución de los objetivos que motivaron el éxodo. Las dificultades crecientes de empleo en los países de migración se hallan presentes también, como revela la tasa decreciente del retorno con los años de crisis.

6. Los problemas al retorno se hallan dominados por el hallazgo del empleo: el 72 por 100 de los emigrantes alude al mismo. Como problemas de menor entidad se configuran la consecución de ingresos semejantes a los percibidos en la emigración, la adaptación de nuevo a las costumbres españolas y la consecución de vivienda y educación para sus hijos. Debe reiterarse que el principal de esos problemas —el hallazgo de empleo— se resuelve mejor por quienes cuentan con estudios de formación profesional.

7. Los datos que sobre el nivel de vida de los emigrantes suministra la encuesta, revelan que el motivo económico prioritario de la emigración es conseguir una vivienda propia, la que poseía el 76 por 100 de los encuestados; ese objetivo no se consigue con facilidad, pues son necesarios varios años para ello; el equipo del hogar de los emigrantes retornados supera al alcanzado por las mismas rentas en el interior, pero se mueve dentro de límites modestos y el automóvil es un bien de uso muy limitado (7 por 100).

La encuesta de emigración española de retorno de Europa dirigida por el profesor José Castillo, ofrece unos datos de gran utilidad para realizar
un balance de esa experiencia, con cuya ayuda podrían mejorarse los resultados alcanzados y rectificarse algunos prejuicios equivocados sobre el fenómeno de la emigración. Es evidente que el primero de esos prejuicios erróneos es el que enfoca toda la actividad migratoria como un hecho negativo. Los emigrantes de retorno afirman rotundamente lo contrario: su experiencia migratoria ha sido positiva. Esta valoración, que sorprende por su rotunda claridad a los propios autores de la encuesta, debería informar nuestras actitudes frente a la emigración. La movilidad del trabajo en el futuro va a ser más necesaria que en el pasado. Esa movilidad es costosa, pero ofrece también oportunidades que quienes las han aprovechado las califican como útiles. Por otra parte, está claro que el mejor aprovechamiento de esas oportunidades depende básicamente de una formación profesional adecuada de los emigrantes. La formación profesional facilita el acceso a mayores ingresos y mejor situación en el puesto de trabajo europeo y también en el del retorno a España. Esa política de formación profesional ha estado ausente en la pasada experiencia de emigración a Europa. Constituye éste un gran vacío que es preciso llenar. Por otra parte, la experiencia de la emigración a Europa destaca las dificultades y el alto coste que uno de sus objetivos básicos —la adquisición de la vivienda— presenta para los emigrantes. Quizás sea éste un punto sobre el que se podría y se debería hacer algo más en el presente y en el futuro y tanto para quienes se van como para quienes se quedan.

Estas y otras debilidades de la experiencia de la emigración española a Europa manifiestan debilidades de la propia política general de la emigración. El hecho de la emigración parece haberse considerado en nuestro país como un hecho negativo que no merecía una atenta programación para aprovechar sus oportunidades. De esta manera, nuestros emigrantes han sufrido todas las consecuencias de esta actitud. Sin embargo, son ellos mismos los que nos dicen que la emigración es un hecho positivo. Nada como hacerles caso y programar de la mejor forma en el futuro la que ha de ser necesaria movilidad de nuestro trabajo.

LOS PROBLEMAS DE LA ECONOMÍA REAL

Tres colaboraciones de este número se refieren a los problemas reales de nuestra economía. La primera de ellas está escrita por el catedrático de Organización Económica Internacional Joaquín Muns, que actualmente desempeña sus funciones como economista profesional en los puestos directivos del FMI.

Contemplando a la economía española desde el observatorio lejano del Fondo Monetario, Joaquín Muns se pregunta por sus problemas y trata de situarles en el contexto internacional. Esos problemas de la economía española para Joaquín Muns no son distintos de los que a todos los países les plantea la crisis económica. Crisis con dos claras etapas, la de 1973-74 y la de 1979-80. Crisis que España ha vivido en muy distintas circunstancias. Mientras que en la primera el proceso de ajuste de nuestra economía fue diferido en el tiempo hasta julio de 1977, la segunda crisis energética ha sorprendido a la economía española cuando aún estaba asimilando las costosas medidas de ajuste con-
tenidas en la política pactada por los partidos políticos con representación parlamentaria en los Acuerdos de la Moncloa de octubre de 1977. El análisis de Joaquín Muns contempla esa política pactada de ajuste del 77 y la juzga muy favorablemente.

Pero no es en una contemplación del pasado en lo que se queda ese trabajo. Trata, por el contrario, de obtener de esa experiencia las bases para programar una política adecuada de ajuste a la nueva crisis que el mundo está viviendo en este año. La pregunta fundamental a la que Muns trata de dar respuesta es la de ¿cuáles son las enseñanzas que se desprenden de la experiencia pasada y cuáles deberían ser, en consecuencia, las líneas de ajuste que debería seguir la política económica española en éste y en el próximo año? Las respuestas que Muns ofrece apuntan a las condiciones imprescindibles de ese ajuste y señala las seis siguientes:

• No existe un camino medio para el «ajuste» y el «no ajuste». La búsqueda de soluciones intermedias es un despilfarro de tiempo y de recursos.

• Es imprescindible adoptar precios realistas para la energía y políticas con aplicación decidida y realista para reducir el consumo de energía y la dependencia energética del exterior.

• El precio del ajuste debe ser repartido con equidad entre la población y ello reclama la articulación de una política de rentas, monetaria y fiscal adecuadas.

• El aumento de las inversiones está reclamado desde todas las instancias y problemas de la crisis actual. Y esto hace tanto más necesario el aumento del ahorro. Sin un esfuerzo que traslade los recursos desde el consumo hacia el ahorro y desde éste hacia las inversiones, nada podrá hacerse por superar la situación crítica de los 80.

• La impulso de las exportaciones es otra de las rúbricas fundamentales que deben atraer el interés de los políticos frente a la crisis.

• Y, finalmente, el control de los costes y la estricta administración de los recursos escasos obliga a adoptar todas aquellas medidas que puedan mejorar el funcionamiento del sistema económico.

Alejarse del cumplimiento de esas seis condiciones equivale a no definir una política eficiente frente a la crisis actual. Un término de referencia que sería bueno tener siempre presente en España, tanto para elaborar nuestra política económica como para juzgar el acierto de la que nos propongan.

Javier Díaz Malledo en su artículo «Cambio tecnológico, desempleo y educación: La revolución microelectrónica», plantea un tema para la información y el funcionamiento futuro de las sociedades industriales de indudable importancia. Un tema que se ha calificado como «revolución microelectrónica» y del que aún se habla poco en España. Es, desde luego, cierto que hay quienes aseguran que no se deben cargar las tintas y que el término «revolución» es exagerado. Pero no es menos cierto que quienes defienden la utilización del término lo hacen ofreciendo simultáneamente un impresionante inventario de actividades y
campos en los que la microelectrónica puede llegar a producir (de hecho ya está produciendo en cierto grado) un considerable impacto. Este impacto viene determinado en gran parte por la convergencia de la tecnología microelectrónica con la telecomunicación y los sistemas de proceso de datos. En tal sentido, determinados países europeos conocen, desde hace bastantes meses, una auténtica avalancha de informes, programas divulgativos, folletos, libros, que permiten al gran público familiarizarse con esta pacífica "revolución".

Un aspecto concreto que ha suscitado considerable interés —aunque tal vez sería más adecuado hablar de preocupación— es el referente al posible reflejo de la tecnología microelectrónica en el empleo. La cuestión es especialmente preocupante en estos tiempos de crisis económica, en los que el nivel de paro ya es notablemente elevado, amenazando en muchos casos la estabilidad política de las sociedades del Occidente europeo.

Esta problemática específica de la relación microelectrónica-empleo es la que, con cierto detalle, es objeto de tratamiento en el artículo de Javier Díaz Malledo. El trabajo, tras describir sumariamente la nueva tecnología, sus orígenes y su potencial campo de aplicación en los distintos sectores productivos, se centra en dos aspectos: 1) el posible impacto cuantitativo de la nueva tecnología, es decir, su influencia en el aumento o disminución del número de puestos de trabajo, y 2) su impacto cualitativo, esto es, la incidencia que la microelectrónica puede llegar a tener en la formación y en las capacidades profesionales requeridas para el desempeño de las distintas tareas productivas.

En cuanto al primer aspecto, el artículo reconoce que determinados procesos productivos acusarán negativamente, en términos de empleo, la influencia de la microelectrónica, señalando asimismo que si bien no cabe pronunciarse acerca del efecto en el conjunto de la Economía, sería conveniente tomar algunas precauciones que paliaran o minimizaran los posibles efectos negativos. En lo que se refiere al segundo aspecto, el artículo subraya la necesidad de considerar en forma detallada y prudente las potenciales necesidades de formación y capacitación, huyendo de muchos planteamientos al uso que, además de excesivamente genéricos, son muy costosos en términos de fondos públicos y poco eficaces. El artículo sugiere además la conveniencia de que la introducción de la nueva tecnología se lleve a cabo por medio de la negociación (y si fuese posible, con el acuerdo) de las partes interesadas en el proceso productivo.

El tercero de los trabajos que examina los problemas de la economía real española está escrito por Antonio Arranz y constituye un análisis riguroso y completo de los problemas que afectan a nuestro desarrollo económico contemplados desde una óptica singular: la que suministra la importación de bienes de equipo y su influencia sobre las exportaciones españolas. El estudio se inicia con un análisis pormenorizado de las importaciones de bienes de equipo en España durante la última década, tratándose de realizar un diagnóstico de la medida en que esas importaciones están contribuyendo a potenciar la economía del país. Esa potenciación de la economía española tiene un norte de referencia
fundamental que es el aumento de nuestras exportaciones, condición inexorable para desarrollar la economía y elevar su nivel de empleo. Ese enfoque convierte a la conquista de mercados internacionales en un objetivo prioritario cuya consecución, dadas las limitaciones de energía y primeras materias, no cuenta con otra alternativa que la de mejorar la productividad y competir en el exterior. Mejora que a su vez pide el apoyo de dos líneas de acción posibles: la moderación de las rentas y el incremento de la productividad, remodelando el sistema productivo con unas inversiones adecuadas.

Cuando se contemplan las posibilidades de esta última estrategia, debe partirse de la observación general de que la inversión por la vía de importaciones de equipo extranjero que era creciente, a precios constantes, ha decaído fuertemente en los seis años transcurridos desde 1974, inicio de la crisis; en su conjunto ha retrocedido un 25 por 100, situándose en términos reales en 1979 al mismo nivel de ocho años antes.

En efecto, la relación ponderada media «Importaciones de bienes de equipo»/«Exportaciones netas» ha descendido desde 2,39 para el lapso de tiempo 1970-73 hasta 1,69 para el de 1974-79.

Por otra parte, si se analiza dentro de los bienes de equipo que tienen una utilización específica en un determinado sector productivo (excluidos el material de transporte y la maquinaria para generar y transmitir la energía), se comprueba, por añadidura, que existe un desenfoque en el reparto por sectores productivos-exportadores de los bienes de equipo importados, ya que los sectores comprendidos en los Grupos 0, 1 y 3 de la Clasificación CUCI («Productos alimenticios y animales vivos», «Bebidas y tabaco» y «Combustibles y lubricantes minerales y análogos»), que originaron el 20,97 por 100 de las exportaciones netas, han recibido el 39,24 por 100 de aquellos equipos de utilización específica importados, mientras que los sectores incluidos en los Grupos 5, 61, 65, 66, 67, 68, 69 y 7 de la CUCI («Productos químicos», «Manufac- turas de piel y cuero», «Textiles», «Materiales de construcción, vidrio y cerámica», «Productos siderometalúrgicos» y «Maquinaria y material de transporte») no absorbieron más que el 32,25 por 100 de las importaciones de los equipos considerados, habiendo generado una exportación neta del 56,20 por 100 (más del doble de aquéllos).

La consecuencia de este menor y peor orientado esfuerzo inversor ha sido que la oferta española ha perdido poder de penetración en los mercados exteriores y ha empeorado su grado de acomodación con respecto a la demanda mundial después de 1975, como lo demuestra el que las exportaciones reales en 1977 (10.181,7 millones de dólares) son prácticamente iguales a las que teóricamente cabría esperar por la expansión de la demanda mundial desde 1975 a 1977 (10.181,5 millones de dólares), cuando anteriormente el crecimiento de las exportaciones reales superaba con creces el aumento de la demanda mundial.

La conclusión es que si se quiere salir de esta profunda y diferente crisis, que trasciende lo energético, habrá que realizar un esfuerzo colectivo y solidario de imaginación y de voluntad. De imaginación para encontrar el camino y de voluntad para seguirlo.

En la búsqueda del camino, aparte el problema de obtener el ahorro con que recuperar el volumen de inversión suficiente (y con él, el de importaciones de equipo con aquélla correlacionado), se apunta como criterios para evitar y corregir el desenfoque sectorial inversor detectado y para impulsar nuestras exportaciones, los siguientes:

Del lado de nuestra oferta, habría que seleccionar aquellas inversiones e importaciones de equipo que tienen como destinatarios los sectores que en el último período han generado un incremento total de exportaciones netas mayor, y contar con aquellas actividades para las que las condiciones internas han permitido una mayor penetración en el mercado mundial.

Del lado de la demanda mundial, sería deseable incrementar la inversión en aquellos sectores en los que su porcentaje de participación en dicha demanda mundial es superior al que expresa su parte en la oferta española.

Estos sectores resultan ser:

En primer lugar, los pertenecientes a las Secciones de la Clasificación CUCI números 6 («Artículos manufacturados», clasificados según su materia prima) y 7 («Maquinaria y material de transporte»).

En segundo término, los comprendidos en las Secciones 5 («Productos químicos»), 8 («Artículos manufacturados diversos») y 1 («Bebidas y tabaco»), así como determinados artículos alimenticios y materias primas de las que somos excedentarios.

Se subraya que en el caso de incorporación de España en la CEE, una serie de sectores pertenecientes a la Sección 0 («Productos alimenticios y animales vivos») adquirirían, sin duda, un dinamismo que hoy no tienen.

**LOS PROBLEMAS DEL SISTEMA FINANCIERO**

El Gobernador del Banco de España, José Ramón Alvarex Rendueles, brinda a los lectores de PAPELES una brillante descripción de las repercusiones de la crisis, que afecta a la economía mundial, en las actividades bancarias así como de las medidas que las autoridades monetarias han ido adoptando para paliar sus efectos. Parece osioso subrayar el valor informativo de un trabajo de esta índole, puesto que la posición singular de su autor le permite ofrecer una versión completa de los hechos, mostrando —obligado es decirlo— una claridad expositiva que no resulta fácil encontrar en el siempre complicado mundo de la actividad financiera.

Un proceso inflacionista que exigió la puesta en práctica de políticas monetarias de signo restrictivo, la acentuación del riesgo en las operaciones en divisas extranjeras y las consecuencias de que las entidades bancarias incrementaran su participación en las empresas industriales.
son los tres hechos que la colaboración del profesor **Alvarez Rendueles**
destaca por su repercusión en las instituciones bancarias como conse-
cuencia de la crisis económica. Junto a estos tres factores, la ruptura
del **status quo** bancario ha originado indudables tensiones, quizás inevi-
tables a corto plazo y que se manifiestan, de una parte, en el exceso de
competencia a que ha dado origen la entrada de nuevos bancos en el
sistema, y de otra, en la escasez de directivos eficientes para atender
todas las demandas de los nuevos negocios bancarios. Resultado de
este conjunto de circunstancias es el creciente número de entidades
bancarias que se ven en serias dificultades; dificultades que, por si solas,
nor pueden salvar, lo que exige actuaciones por parte de las autoridades
monetarias encaminadas a un doble objetivo: salvar a aquellas que sea
posible y evitar nuevos peligros para las demás.

Para realizar estas actuaciones podía optarse por una de dos alternati-
vias: por el clásico sistema de intervenciones administrativas mediante
la fijación de coeficientes y **ratios** contables, o bien por un método
muy simple pero más fácil, al estilo anglosajón, que, adecuándose a la realidad
de cada momento, fuese operativo y tuviese la suficiente agilidad como
para poder enfrentarse a las muy diversas situaciones que pudieran pre-
sentarse.

En favor de esa alternativa apuntaba claramente la experiencia disponi-
able. Ahora bien, para que esa alternativa condujese a resultados efic-
cientes se requerían unas condiciones previas. Básicamente, dos: la atrivi-
bución al Banco Central de poderes de supervisión suficientes sobre las
entidades bancarias, que le permitieran conocer su situación real, así
como la de las empresas en que tengan participaciones importantes,
regulando con cuidado sus poderes de inspección, y, en segundo lugar,
la creación de entidades permanentes de apoyo a los Bancos que pa-
saran por situaciones de peligro. Entidades que habrían, a su vez, de
cumplir un doble objetivo: ser capaces de ayudar a la entidad a salir
de la situación en que se encuentra y, por otra parte, garantizar a los
depositantes la recuperación de sus depósitos.

Esas exigencias de la segunda alternativa obligaban en el caso de Es-
paña a desplegar un amplio proceso de reforma, que es el que ha in-
tentado realizar el Banco de España en los últimos años. A ese propósito
ha respondido la creación del Fondo de Garantía de Depósitos en Banca
y Cajas de Ahorros y sus modificaciones posteriores, la Corporación
Financiera, S. A., y el reforzamiento de las funciones de inspección del
Banco de España, con cuya ayuda se está tratando de afrontar hoy con
eficacia la crisis bancaria española.

**Miguel Bajo Fernández**, bien conocido de los especialistas españoles por
su preocupación por los problemas del que ha dado en llamarse Dere-
cho penal económico, aborda un tema que, con toda seguridad, antes
o después, va a atraer la atención de la doctrina y de los tribunales de
justicia con mucha mayor intensidad de lo que hasta el momento lo ha
hecho. Es la delicada cuestión del **secreto bancario**. Y ello porque
hasta fechas muy recientes —finales de 1977— el mantenimiento del
secreto bancario a efectos fiscales, que son, sin duda, los más impor-
tantes, había aislado este sector de tratamiento por nuestros juristas.
La Ley de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal, al romper esta situación no provocó, curiosamente y en contra de lo que hubiera sido esperable, una reacción apreciable ni entre las entidades afectadas ni, sobre todo, entre los contribuyentes.

La doctrina, por su parte, contempló los efectos de esta ley desde una perspectiva quizá en exceso fiscalista, anotando y subrayando vigorosamente la necesidad de levantar el secreto bancario para poder conseguir la adecuada gestión del sistema tributario.

Ante esta situación, el artículo de Miguel Bajo resulta especialmente oportuno por una serie de razones.

En primer lugar, por su moderación. Sin negar la conveniencia del levantamiento del secreto bancario, pone de manifiesto algunas de las incorrecciones técnicas de la forma en que se ha reglamentado.

En segundo lugar, su visión de penalista permite la contemplación del secreto bancario desde una perspectiva más amplia y, consecuentemente, más compleja, del simple punto de vista tributario.

En tercer lugar, y ésta es quizás la aportación más importante de su trabajo, advierte que al tipificarse en el proyecto de Código penal el delito de revelación de secretos profesionales puede producirse una colisión de normas entre el deber de revelar y el deber de reserva impuestos a una misma persona.

La llamada de atención sobre esta posible antinomia es oportuna, pues habrán de ser los redactores del Código penal los que, a través de la regulación que den a la materia, permitan superarla. Quizás, también, para ello pueda ser útil atender a la normativa de otros países, que queda ampliamente recogida en el artículo a que nos venimos refiriendo.

La colaboración de Luis Angel Lerenas, «La banca en la financiación del desarrollo industrial», puede contemplarse desde dos perspectivas diferentes: como un análisis de los rasgos fundamentales que configuran la evolución de la banca y como un estudio de las posibilidades de financiación que la banca ofrece al desarrollo de la industria. Si se elige esa segunda perspectiva se comprueba la paulatina limitación de las posibilidades de que la industria encuentre financiación bancaria en el futuro. A esa limitación han contribuido tres hechos: la generalización de la banca universal en todos los países y la desaparición de la banca industrial, la carga creciente que el mercado de eurodivisas ha ido soportando de financiación de actividades industriales y las intervenciones de las autoridades monetarias para limitar la asunción de riesgos por las instituciones de crédito. Esa evolución plantea un grave y creciente problema de cara al futuro: buscar la financiación de la industria por otros intermediarios del sistema. No es fácil adivinar quiénes pueden ser éstos. Luis Angel Lerenas sugiere algunos posibles prestamistas: la inversión directa de los países con superávit, la participación en el reciclaje del FMI o del Banco Mundial, organizaciones específicas como la OPEP, el Fondo Monetario Arabe o el Fondo Especial de la OPEP. La limitación de esas alternativas revela la existencia de un problema importante para el crecimiento de la industria que se irá agravando en
el futuro. Visto el problema desde distinta perspectiva, esta creciente resistencia a la financiación industrial por la banca supondrá su presencia acrecida en otros mercados (el de las economías domésticas, por ejemplo) en los que competirá con las instituciones que tradicionalmente los financiaban. Una competencia que ya ha comenzado en nuestro país y que se intensificará en el futuro.

El tema al que se dedica la sección habitual de la Revista en la que se repasan los problemas económicos de las Comunidades Autónomas, es el mal sobre cuya prioridad e importancia existe hoy un general acuerdo en la sociedad española: el paro. El crecimiento constante de las cifras de paro tal y como lo presentan sus dos registros estadísticos —la Encuesta de la Población Activa y los datos de las Oficinas de Empleo del INE— y la dificultad de dar a este problema soluciones constructivas e inmediatas ha ido convirtiendo al desempleo en un fenómeno de importancia social incomparable. Si todo fenómeno económico cuando intensifica sus dimensiones se convierte en un fenómeno cualitativamente distinto, parece claro que nuestro paro al superar los dos dígitos se ha convertido para el país en el primer problema social y económico. El fenómeno del paro no es sólo grave por sus dimensiones. Lo es también por los atributos con los que se ofrece, pues su distribución por edades, por sexos y por regiones, con claras desigualdades, ahondan más aún la gravedad de sus consecuencias y sus injustos efectos. Precisamente al estudio del paro en España desde su perspectiva autonómica o regional se dedica el trabajo de Antonio García de Blas incluido en este número de la revista. El trabajo ofrece un análisis realizado a partir de la información estadística disponible de la distribución regional del paro en España, estudiando la evolución de las discrepancias en las cifras de paro de las distintas regiones o nacionalidades y concluyendo con un juicio crítico sobre los tratamientos dados a este gran mal de nuestro tiempo por la política económica española. Nos importa aquí acentuar el interés de algunas de sus conclusiones.

La primera de esas conclusiones apunta al valor limitado de los datos disponibles en su perspectiva regional para conocer bien las dimensiones autonómicas del paro. La mejora de las estadísticas existentes parece necesaria porque los errores del muestreo a nivel provincial de la EPA son elevados y las diferencias entre la EPA y los registros del INE excesivos. Parece necesario escuchar las quejas de quienes, como Antonio García de Blas, se han acercado a las cifras del paro desde el punto de vista regional y sugieren alternativas útiles para tratar de corregirlas. La presentación regional o autonómica de las cifras de paro es una necesidad evidente que debería satisfacerse por nuestra información estadística.

La existencia de estas limitaciones no puede, sin embargo, ocultar el hecho de que las grandes diferencias existentes entre las distintas Comunidades Autónomas respecto del paro que padecen. Andalucía y Extremadura y en menor grado Madrid encabezan las cifras de paro nacional. En particular, las dos primeras regiones registran un desempleo mercedor de la máxima atención por parte de la sociedad entera: ciudadana.
nos, economistas y políticos. La distribución regional del paro, tomando la división autonómica del país como término de referencia, no agota el estudio de las grandes disparidades con las que se ofrece este fenómeno social. Existen bolsas de paro fuera de las regiones o nacionalidades con mayores problemas (Andalucía y Extremadura) que deberían ser objeto de estudio independiente.

El tratamiento por la política económica del problema del paro no ha ofrecido soluciones efectivas a nivel regional. Más aún, podría afirmarse que algunas de las respuestas de la política económica agravan el problema cuando se contempla desde el punto de vista autonómico. Tal ocurre con el subsidio de desempleo, repartido con claras desigualdades regionales. Tal sucede también con la inversión pública, cuya dirección ha ido intensificando cada vez más las discriminaciones regionales, por lo que Antonio García de Blas denomina el «círculo vicioso de los gastos públicos».

Esta crítica de la política económica aplicada para resolver el problema del paro obliga al autor del trabajo a formular propuestas alternativas más eficientes. Estas soluciones parecen encontrarse en una revisión de los programas de empleo generales y específicos, en una modificación parcial del uso del suelo que permita una intensificación en el empleo agrario, en una reforma de las Oficinas de Empleo que mejore su funcionamiento y en una dirección de las inversiones públicas debidamente programadas no con el fin de aumentar simplemente su cuantía sino con el propósito decidido de remediar la infraestructura de las zonas más subdesarrolladas, que son aquellas que padecen con más intensidad el grave mal del desempleo.

VALENTIN ANDRES ALVAREZ, MAESTRO DE LOS ECONOMISTAS ESPAÑOLES

Desde su primer número, PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ha cerrado sus páginas con una sección que, bajo el título de colaboración especial, se ha dedicado a recoger las que estimábamos ideas económicas fundamentales, expuestas por los economistas más destacados de ayer o de hoy. Esta sección de la Revista la ocupa en esta ocasión un economista que ha sido maestro de otros muchos economistas españoles: el Profesor Valentín Andrés Alvarez. PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA quiere rendir así su pequeño homenaje a la figura impar e irrepetible de don Valentín y lo hace con un ensayo biográfico escrito por el decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Oviedo: el profesor José Luis García Delgado, y con una corta selección de la obra económica de don Valentín.

A través de estas páginas, quienes hacemos PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA desearíamos ofrecer a nuestros lectores, y muy especialmente a las jóvenes generaciones de economistas, el testimonio de la vida y la obra de un asturiano universal, personalidad llena de equilibrio, liberal de lujo, profesor y pedagogo extraordinario, maestro en el oficio de vivir.

Cerrar las páginas del número 4 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA con las páginas escritas por Valentín Andrés Alvarez nos parece que constituye el mejor de los finales posibles para una Revista que se ocupa de estudiar los temas de la economía de España.
LAS RELACIONES LABORALES EN ESPAÑA
OPINIONES DE SINDICATOS Y EMPRESARIOS

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se ha dirigido a los señores don José María Cuevas, Secretario General de la CEOE; don Nicolás Sartorius, Secretario Confederal de relaciones políticas y unitarias de CC.OO., y don José María Zufiaur, Secretario de relaciones sindicales de la Ejecutiva de UGT, para recabar su opinión sobre algunos temas de actualidad que se referían al sistema de relaciones laborales.

Nuestras preguntas trataban de averiguar la posición de la organización patronal y las dos centrales sindicales mayoritarias sobre temas tales como el futuro sistema de relaciones laborales; la función que de cara al establecimiento de tal sistema puedan cumplir acuerdos como el AMI o normas legales como el Estatuto de los Trabajadores y la Ley Básica de Empleo; postura ante una posible unidad de acción de las centrales sindicales; papel de sus organizaciones ante la crisis, y algunos aspectos de las próximas elecciones sindicales y la negociación colectiva.

Las respuestas, que incluimos a continuación, son, a nuestro parecer, sumamente interesantes, y su importancia viene dada tanto por su contenido como por la representatividad que les confiere la posición actual de las personas de quienes proceden.
NICOLÁS SARTORIUS

— ¿Podría usted definir brevemente cuál es el sistema de relaciones laborales que propugna su organización a medio plazo (próximos 5 años)?

— El sistema de relaciones laborales que defiende la Central Sindical de CC.OO. viene configurado en sus líneas generales por el propio articulado de la Constitución española:

- El papel de defensa y promoción de los intereses económicos y sociales de los trabajadores por parte de los Sindicatos democráticos (artículo 7.º).

- La libertad plena de sindicación, huelga y negociación colectiva (arts. 28 y 37), sin interferencias administrativas.

- El derecho al trabajo y a un salario suficiente, a un régimen adecuado de seguridad social y a un seguro suficiente en caso de desempleo (artículos 35 y 41), así como la garantía de pensiones adecuadas (art. 50).

- La participación activa de los Sindicatos en la Seguridad Social, en las posibles medidas de planificación (arts. 129 y 131).

Todo ello en una perspectiva que el preámbulo de la Constitución califica como de sociedad democrática avanzada y en la que a los Poderes Públicos corresponde además «promover las condiciones para que la libertad y la igualdad sean reales y efectivas, removiendo los obstáculos que impidan o dificulten su plenitud y faciliten la participación de todos los ciudadanos en la vida política, económica, cultural y social» (art. 9.º). En esta dirección nos parece esencial una concepción nueva de la empresa, especialmente de la grande, que vaya permitiendo una participación creciente de los trabajadores en la gestión de la misma, en su control. No somos partidarios de la regulación del derecho de huelga y creemos necesaria la reforma del Estatuto de los Trabajadores, sobre todo en algunos de sus capítulos.

— ¿Cuál considera usted que es el principal obstáculo para el desarrollo de ese sistema de relaciones laborales hoy?

— Lo que algunos sectores han llamado segunda lectura de la Constitución, que es en líneas generales la política seguida por la UCD desde 1-III-1979 y que se concreta en un abandono del espíritu de colaboración progresivo que inspiró la elaboración de la Constitución, con una derechización paulatina y cuyos pasos más conocidos en lo que se refiere al marco de relaciones laborales han sido: el PEG, el Estatuto de los Trabajadores y la Ley de Empleo, aparte de prácticas antisindicales unas, discriminatorias otras, seguidas por los respectivos Ministros de Trabajo en este último periodo.

En definitiva, la derechización de UCD, la negativa a mantener una política negociadora con las fuerzas que representan a los
trabajadores y la grave desconfianza hacia el sindicalismo de clase, están impidiendo la configuración de un marco de relaciones laborales progresivo.

—¿Cree usted que el Acuerdo Marco Interconfederal puede servir como base o punto de partida para la organización de ese sistema de relaciones laborales? ¿Por qué?

—El AMI firmado por CEOE y UGT, en su origen tenía la exclusiva pretensión de fijar los criterios generales de la negociación colectiva para 1980, por tanto su campo de actuación —aunque después se amplió a 1981— es limitado en el tiempo y en la temática.

Si analizamos su contenido y las consecuencias de su aplicación, veremos que más que un factor clarificador de las relaciones laborales, ha sido un elemento de confusión: ha introducido situaciones de disensión entre los Sindicatos mayoritarios del país y lógicamente entre amplios sectores de trabajadores; no ha tenido los efectos esperados en la conflictividad laboral, no ha influido de forma sensible en la creación de puestos de trabajo o de un mantenimiento de los existentes, y, por último, no ha garantizado de manera suficiente la capacidad adquisitiva de los salarios, aparte de otros efectos antisolidarios entre sectores de trabajadores (los descuelgas de empresas en crisis). Quizás lo más grave es que pretende poner en entredicho el carácter de «eficacia general» de los convenios colectivos.

Dicho esto en relación con el AMI, es evidente que la organización del sistema de relaciones laborales pasa también por los acuerdos entre las organizaciones empresariales y sindicales y en este sentido pueden darse Acuerdos o Pactos interconfesionales que sean positivos para el desarrollo de las relaciones de trabajo.

—¿Qué influencia pueden tener en ese modelo de sistema de relaciones laborales: a) el Estatuto de los Trabajadores, y b) la Ley Básica de Empleo?

—El Estatuto de los Trabajadores, que por el rango legal que tiene y por la amplitud de su contenido debería haber sido un elemento decisivo en esa normalización democrática de las relaciones laborales en España y negociado con las fuerzas sindicales más representativas, ha supuesto un serio ataque a determinados derechos ya conseguidos por los trabajadores a través de costosas movilizaciones en los últimos años, mantiene una actitud de desconocimiento de los Sindicatos en las empresas, no está al nivel exigido por la gravedad de la crisis y la necesidad de negociar aspectos importantes de la misma en el ámbito de las empresas, lo que exige unos comités con facultades efectivas de negociación y cierto control, situados en los Sindicatos fuera de las empresas en una función meramente consultiva, no reduce el intervencionismo de la Administración, y lo que es más grave en consonancia con la Ley de Empleo, no establece medidas eficaces que garanticen el derecho constitucional al trabajo, sino que más bien facilita lo contrario.

Por su parte, la Ley de Empleo impuesta artículo por artículo a las opiniones de todos los partidos de la izquierda, va a ser un elemento de grave conflictividad social en los próximos meses.

Son, pues, dos textos legales reflejo evidente de esa derechización, de esa política de salida de la crisis cargando sus efectos especialmente sobre los trabajadores, que no han servido para normalizar las relaciones laborales y que por sus efectos negativos ya empezados a vivir por los trabajadores, van a suponer un factor de inestabilidad laboral.

—¿Cuál es la posición de su Organización sobre una posible unidad de acción de las Centrales Sindicales?

—Las CC.OO. en sus orígenes surgieron como expresión de la voluntad unitaria de los trabajadores de nuestro país.

Durante años la unidad de acción ha sido una propuesta permanente de CC.OO. y una orientación práctica buscada por todos los medios. Las propuestas de Congreso Constituyente en el momento de la transición, la necesidad de mantener en su día la COS, la voluntad de ir juntos CC.OO. y UGT en las sucesivas negociaciones colectivas, etc., son algunos de los jaloneos inequívocos de esa voluntad unitaria de CC.OO.

Por razones complejas y de diversa índole, la unidad sindical hoy no es presumible a corto plazo en nuestro país, aunque sí lo es la unidad de acción como, de hecho, por encima de unas u otras tensiones coyunturales, se produce en numerosas ocasiones en las empresas y fuera de las empresas, en las instituciones tripartitas, ante medidas económicas o sociales del Gobierno, etc.

La unidad de acción para la
clase obrera ha sido siempre vital y esto lo siente así la Central Sindical de CC.OO., lo que no impide que esta unidad de acción sea un proceso dialéctico con momentos de tensión, de mayor divergencia, producto lógico de Centrales Sindicales distintas y por ello con concepciones y experiencias diferentes, y con avances sustanciales en otros momentos, que exige en definitiva capacidad de entendimiento y voluntad de encontrar los mayores puntos posibles de convergencia, y en ese sentido creemos que es perfectamente posible ir progresivamente reforzando las posibilidades de unidad de acción entre CC.OO. y UGT, aunque en este momento en razón de la crisis, de las elecciones sindicales próximas, la unidad de acción pase por uno de sus momentos más bajos.

—En el marco de la crisis económica actual, ¿cuál cree usted que debe ser el papel de las organizaciones empresariales y cuál el de las Centrales Sindicales por lo que respecta a: a) la salida de la crisis, y b) amortiguar efectos de la misma, tales como el desempleo?

—El papel de las organizaciones empresariales corresponde en principio establecerlo a los propios empresarios, aunque sí desearíamos, en líneas generales, que reflejara, por una parte, una capacidad de negociación y un talante democrático, y por otra, una valoración de la situación económica que partiera también de la defensa de los intereses del conjunto de la nación y que, por último, tuviera claro que la lucha contra el desempleo de forma eficaz, y no meramente formal, además de los efectos sociales de relajamiento de la grave tensión existente, tendría indudables efectos positivos al relanzar a medio plazo la capacidad adquisitiva de amplios sectores populares, hoy cada vez más marginales del mercado.

El papel de los Sindicatos en la salida de la crisis, en la lucha contra el desempleo, debe ser de presionar y negociar y poder controlar de alguna manera lo negociado. Es decir, participar junto con el resto de los sectores sociales y políticos interesados en la fijación de una estrategia superadora de la crisis (y que nosotros hemos concretado en un Plan de Solidaridad Nacional) y el disponer de unos derechos, de unos medios, de un poder, en definitiva, dentro y fuera de la empresa que haga posible la ajustada aplicación de lo negociado.

—Teniendo en cuenta que el Estatuto de los Trabajadores ha sido rechazado por varias Centrales Sindicales, ¿qué posibilidades hay que tenga viabilidad práctica en las fábricas?, es decir, ¿puede ser desbordado por la práctica diaria?

—Siendo conocida la posición de la Central Sindical de CC.OO. en torno al Estatuto, así como el clima creado entre amplios sectores de los trabajadores ante el mismo, máxime con su aplicación en estos escasos meses de vigencia, lo realista es pensar en la dudosa viabilidad de este Estatuto. Nosotros desde el primer día de su aprobación nos planteamos que el Estatuto debería ser superado día a día, convenio a convenio en las empresas. Y si ello, por otro lado, es algo consustancial con una norma elaborada a contracorriente, por otra parte la Constitución, al reconocer el derecho a la huelga y a la negociación colectiva, establece la posibilidad democrática de superar en la práctica este Estatuto, como de hecho ya se está haciendo en cuestiones como tiempo de trabajo, derechos de los comités, secciones sindicales, etc.

—Ante las próximas elecciones sindicales, ¿cómo juzga usted el reforzamiento de las posiciones de los independientes, pensando en el desarrollo del sistema de relaciones laborales que nos ha definido?

—El calificativo «independiente» suele ser utilizado con cierta frecuencia por algunas organizaciones sindicales, la mayoría de carácter grupuscular, quizás para intentar camuflar la dependencia, unas veces ideológica, otras mucho más tangible y práctica, de entidades estatales o empresariales.

Para un Sindicato de clase, y también debería serlo para organizaciones empresariales maduras y democráticas, el normal desarrollo de las relaciones laborales pasa por un reforzamiento cuantitativo y cualitativo de los grandes Sindicatos de clase y no por una chata política de discriminaciones por un lado, de potenciación de siglas fantasmagóricas por otro, por una práctica antisindical, en definitiva.

Así, pues, las altas tasas de afiliación en CC.OO. y UGT, el claro decantamiento en las elecciones sindicales entre estos dos Sindicatos básicamente (fenómeno que por otro lado ya se está dando) y no el reforzamiento de los llamados «independientes», son la mejor garantía del normal desarrollo de las relaciones laborales.

—De cara a una próxima negociación colectiva, ¿cómo plan...
tearía usted la articulación de la negociación en las regiones y nacionalidades con la del conjunto del Estado?

—Dentro de unos criterios de negociación articulada, es perfectamente viable establecer acuerdos o convenios generales a nivel estatal que tendrían en principio el carácter de mínimos, que luego pueden ser desarrollados y complementados en ámbitos inferiores, que podrían ser de nacionalidad/región/provincia, así como en el propio ámbito de la empresa.

Esta fue, de alguna manera, la concepción que tenía la Central Sindical de CC.OO. a comienzos de los años 60. Se convirtió en la práctica en un convenio de máximos, que redujo a una mera función de interpretación y adecuación a los ámbitos inferiores de negociación, desfigurando tanto lo que debe ser la negociación articulada.

Las peculiaridades socio-económicas de cada actividad, de cada nacionalidad y región, aconsejan la negociación colectiva propia en estos ámbitos, y la configuración de los Sindicatos, con cuerpos territoriales y de ramas en el ámbito regional y nacional posibilitan además su adecuada articulación con el ámbito estatal.

—¿Podría usted definir brevemente cuál es el sistema de relaciones laborales que propugna su Organización a medio plazo (próximos 5 años)?

—De una manera muy sintética señalaría varios aspectos esenciales al respecto:

a) Frente al pasado «orgánico» de la comunidad de intereses, el reconocimiento pleno de una realidad social que está en la base de las relaciones laborales; el llamado conflicto social o en términos marxistas, la lucha de clases.

b) Reconocer, en definitiva, la existencia de intereses antagónicos.

c) Reorganizar la práctica del principio de igualdad de las partes. Actualmente, después del Estatuto de los Trabajadores, sigue existiendo un profundo desequilibrio desde el ángulo sindical. La usurpación de funciones eminentemente sindicales (Fondo de garantía salarial, formación profesional, empleo, etc.) por parte del Estado y el retraso en la institucionalización de los Sindicatos desvirtúan profundamente la autonomía de las partes.

d) Dejar de utilizar de las relaciones laborales como mecanismo de repartición de beneficios y de las empresas como centros de distribución de derechos.

e) Separar las funciones de la empresa y los sindicatos, así como la función social de la empresa.

f) Reunir en un mismo consejo sindical de representación de la empresa y de los trabajadores, con el fin de que ambos actúen en un mismo órgano.

—¿Cuál considera usted que es el principal obstáculo para el desarrollo de este sistema de relaciones laborales hoy?

—La ambigüedad del Gobierno y de otras Centrales Sindicales para asumir unas relaciones laborales democráticas con todas las consecuencias. Así como, por ejemplo, que el sistema del contrato laboral propio de la sociedad civil, y no las normas electorales propugnadas por el Gobierno, alentadoras de la elección de representantes no afiliados en detrimento de las opciones sindicales.

—¿Cree usted que el Acuerdo Marco Interconfederal puede servir como base o punto de partida para la organización de ese sistema de relaciones laborales? ¿Por qué?

—Ha sido una base de partida esencial, porque supone an-
ticarse a lo que la legislación ha venido a recoger: el reconoci
cimiento de la autonomía colec
tiva incompatible con todo inter
versionismo, como, por ejem
plo, el de los topes salariales. Sin esa autonomía colectiva no puede haber sistema democrá
tico de relaciones laborales.

—¿Qué influencia pueden te
ner en ese modelo de sistema
de relaciones laborales: a) el Es	atuto de los Trabajadores, y b) la Ley Básica de Empleo?

—La ordenación de la nego
ciación colectiva que supone el Estatuto puede tener una reper
cusión positiva.

La Ley Básica de Empleo, aunque contiene algunos aspectos
racionalizadores, es inade
uada por su carácter insolida
rio y porque tampoco mejora la deficiente estructura administra
tiva que gestiona la política de empleo y de formación profe
sional.

Hoy, todavía, no podemos de
cir que exista un sistema demo
crático de relaciones laborales sino más bien lo contrario, y cuan
do más se tarde en com
pletarlo y en institucionalizar plea
namente el sindicalismo repre
sentativo en nuestro país, peor. Ello puede arruinarse, incluso, al
gunos aspectos positivos del Es	atuto de los Trabajadores y del propio Acuerdo Marco Interconfedera
tal.

—¿Cuál es la posición de su
Organización sobre una posible
unidad de acción de las Centra
tes Sindicales?

—Partimos de una realidad: la existencia del pluralismo si
dical y de un periodo de con
currencia.

En estas circunstancias, la UGT, es partidaria de la unidad
de acción sobre los temas pun
tuales de mayor interés para los
trabajadores. Unidad de acción entre las Centrales más repre
sentativas basada en el respeto mutuo y en el rechazo de cual
quier concepción hegemonista de la misma.

Son precisamente estos as
pectos que acabo de señalar los
que, unidos a las diferencias es	ratégicas sobre la respuesta a
la crisis, han influido más en el actual deterioro de la unidad de acción inter-Sindicatos.

Por otra parte, estimamos que cualquier estabilización de la uni
dad de acción pasa por la clari
ficación definitiva del panorama sindical y por la propia institu
cionalización sindical en el país.

—En el marco de la crisis eco
nómica actual, ¿cuál cree usted que debe ser el papel de las Or
ganizaciones empresariales y cuál el de las Centrales Sindicales
por lo que respecta a: a) la sa
lida de la crisis, y b) amortiguar efec
tos de la misma, tales como el desempleo?

—Hay varios aspectos a se
ñalar:

a) Reconocimiento de la exis
tencia de la crisis.

b) Una política de negociacio
nes globales y sectoriales entre las partes sociales, con
objeto de encontrar alterna
tivas negociadas.

c) Una política coherente por
parte del Gobierno, que im
plemente el punto anterior en el campo de la política financiera, inversión, empleo y
racionalización del sector público.

d) Respuesta a los sectores más indefensos, no sujetos a convenios, y, por lo tanto, con menor capacidad de de
fender su poder adquisitivo: parados, jubilados, funciona
riarios, trabajadores agríco
las, con una política de sal
lario social.

—Distribuir mejor el trabajo existente reducir la edad de
jubilación, ampliar la escola
ridad de formación profesional, reducción de jornada y
horas extras; ampliación de las modalidades de contra
tación.

—Profundizar en la democra
cia industrial como contra
partida del esfuerzo de la
clase obrera en la superación de la crisis.

—Teniendo en cuenta que el
Estatuto de los Trabajadores ha sido rechazado por varias Cen
trales Sindicales, ¿qué posibili
dades hay de que tenga viabi
lidad práctica en las fábricas?, es
decir, ¿puede ser desbordado por la práctica diaria?

—Creo que no, dado que el
 cambiar un cuadro o una norma básica de relaciones laborales no se ha producido nunca si no va acompañado por una crisis política o social. Otra cosa son aspectos concretos que será ne
cesario buscar su cambio a tra
vés de la negociación colectiva o a través de una nueva ma
yoría parlamentaria.

—Ante las próximas eleccio
nes sindicales, ¿cómo juzga uso
ted el reforzamiento de las po
siciones de los independientes, pensando en el desarrollo del
sistema de relaciones laborales que nos ha definido?

—Yo creo que es necesario
reforzar el principio de sindicalismo más representativo, que actualemente pasa por UGT y CC.OO.
El auge de los independientes debilita a los Sindicatos, pero es una realidad y tiene sus causas en:

- La política del Gobierno que alienta esa desestabilización con su acción normativa y política.
- La propia debilidad de los Sindicatos.
- La necesidad de «sindicalizar» la acción de las Centrales más representativas.

En consecuencia, la no integración de un porcentaje muy alto de los delegados no afiliados en las Centrales más representativas supondría un obstáculo gravísimo para la normalización de las relaciones laborales, y su aglutinación en torno a un Sindicato del Gobierno acaecería también la radicalización de dichas relaciones laborales, y como ocurre en Francia o en Italia donde existe un sindicalismo a tres, la preponderancia del sindicalismo de orientación comunista.

—De cara a una próxima negociación colectiva, ¿cómo plantearía usted la articulación de la negociación en las regiones y nacionalidades con la del conjunto del Estado?

—En época de crisis que afecta por igual a las regiones más desarrolladas que a las menos va a existir la posibilidad de negociación articulada en varios niveles. La tendencia será a concentrar la negociación a niveles estatales y por sectores, con el complemento de convenios en empresas.

Por otra parte, la negociación colectiva exclusivamente limitada al ámbito de una nacionalidad tendría graves repercusiones sobre el mercado de trabajo y sobre la solidaridad que representa el sindicalismo estatal, primando a los Sindicatos nacionalistas.

Experiencias como la del País Vasco indican asimismo que el interés empresarial en hacerlo, además de a razones políticas de sus dirigentes nacionalistas, responde al interés de utilizar la «regionalización» de la contratación colectiva para negociar peores convenios que en otras regiones o provincias.
—¿Podría usted definir brevemente cuál es el sistema de relaciones laborales que propugna su Organización a medio plazo?

—La C.E.O.E. desde su constitución en 1977 se ha planteado como objetivo prioritar la promoción y puesta en funcionamiento de un sistema de relaciones laborales, moderno, dinámico y de corte europeo, en la línea que es propia de un modelo de economía de mercado.

Este sistema de relaciones laborales habría de estar basado, como es propio de una sociedad pluralista y democrática, en el protagonismo de las Organizaciones empresariales y sindicales, en el pleno desarrollo del principio de la autonomía colectiva y en el papel del Estado como tutor del interés público, sin que dicha tutela dé lugar a intervenciones mediante una concepción expansiva del referido concepto.

Por consiguiente, la negociación colectiva, como vía para el desarrollo racional del diálogo social, ha de ser potenciada, regulándose procedimientos eficaces para la solución de los conflictos en base a la mediación y el arbitraje voluntarios.

La regulación de la huelga y el cierre empresarial como derechos simétricos que equilibran la posición de las Organizaciones empresariales y sindicales y, al limitarse mutuamente, atenuan el riesgo de situaciones abusivas, constituye otro de los elementos esenciales para una organización adecuada de las relaciones laborales, lo mismo que la definición normativa del derecho de sindicación en la línea de los Convenios internacionales suscritos por España.

—¿Cuál considera usted que es el principal obstáculo para el desarrollo de este sistema de relaciones laborales hoy?

—Aunque se han producido importantes avances en orden a facilitar el desarrollo de ese sistema de relaciones laborales (principalmente, a través del Acuerdo Marco Interconfederal y del Estatuto de los Trabajadores), subsisten determinados e importantes obstáculos; de un lado, la ausencia de ciertas leyes esenciales que habrán de completar el marco de relaciones laborales (huelga, cierre empresarial, conflictos y sindicación), y de otro, las actitudes de ciertos interlocutores sociales que, con conductas, a nuestro juicio, poco racionales y a menudo no vinculadas a motivaciones laborales, anteponen la presión y la huelga a la negociación como fórmula para buscar el punto de equilibrio entre las partes en presencia.

El posicionamiento de las Centrales mayoritarias ante la firma del Acuerdo Marco Interconfederal coloca, en nuestra opinión, a los distintos Sindicatos en su auténtico papel, de responsabilidad o de falta de ella, en un momento tan crucial como el actual.
—¿Cree usted que el Acuerdo Marco Interconfederal puede servir como base o punto de partida para la organización de ese sistema de relaciones laborales? ¿Por qué?

—En el preámbulo del Acuerdo Marco Interconfederal, las Organizaciones firmantes del mismo señalan una serie de razones concretas sobre la trascendencia del AMI en la construcción de un nuevo sistema de relaciones laborales acorde con la democracia.

Con el AMI se trata de despejar el vacío y la incertidumbre que entonces pesaban sobre el marco legal de las relaciones laborales, incertidumbre con tan negativa incidencia en el desarrollo de nuestra economía y en el propio comportamiento de las fuerzas sociales, dando lugar a desajustes y a situaciones conflictivas que alcanzaron niveles insostenibles. Los más de 170 millones de horas perdidas por huelgas en 1979 constituye un dato por sí mismo revelador.

Como se dice en la propia introducción del AMI, más allá de su contenido concreto sobre salarios, revisión salarial, jornada, horas extraordinarias, productividad y absentismo, contratación colectiva, mediación, conciliación y arbitraje y derechos sindicales, el mismo tiene una clara virtualidad para abordar cuestiones tan importantes como el empleo, la competitividad de las empresas, la ordenación de las relaciones laborales y el fortalecimiento de Sindicatos y Organizaciones empresariales capaces de asumir compromisos y cumplirlos.

La creación de un clima de confianza mutua y de mayor transparencia en las relaciones laborales, evitando la conflictividad innecesaria, derivada de la atomización de los Convenios y la dispersión de sus contenidos, así como la aportación de vías que faciliten la responsabilidad y eliminen las prácticas obstrucionistas son otras tantas y decisivas aportaciones del AMI.

—¿Qué influencia pueden tener en ese modelo de sistema de relaciones laborales el Estatuto de los Trabajadores y la Ley Básica de Empleo?

—La clarificación de la normativa laboral vigente y la eliminación del intervencionismo administrativo con la paralela afirma-
ción de la autonomía colectiva han sido ideas que han estado presentes al discutirse el Estatuto de los Trabajadores y que, desde luego, inspiraron el Acuerdo Básico Interconfederal suscrito por UGT y CEOE el 10 de julio de 1979, de tan decisiva importancia en la conformación de una nueva regulación de la contratación colectiva.

El Título III del Estatuto de los Trabajadores, relativo a los Convenios y a la negociación colectiva, constituye por sí mismo una pieza fundamental en el proceso de reforma laboral.

En cuanto a la Ley Básica de Empleo, que técnicamente podría ser mejor, puede contribuir a eliminar ciertas situaciones fraudulentas, especialmente in- solidarias en los momentos de tan alta tasa de desempleo como los actuales. Otros aspectos contenidos en esta Ley sobre medidas de fomento de empleo son concebidos en términos bastantes generales y, por tanto, necesitados de concreciones en forma de programaciones específicas. Desde luego, la redefinición y la actualización de los programas actualmente vigen-
tes resulta de todo punto indispensable, dada su manifiesta ineficacia. Así se hacía constar en el documento «Medidas ur-
gentes para luchar contra el paro: actuaciones básicas», que la CEOE hizo público el pasado mes de junio.

Ahora bien, ambas leyes ni son suficientes (necesidad de regulación de la huelga, cierre empresarial, conflictos colectivos, sindicación, Fondo de Garantía Salarial, desarrollo reglamentario de las nuevas modalidades de contratación a tiempo parcial, temporales, etc.) ni podrán alcanzar su plena virtualidad en caso de que sus normas sean aplicadas parcialmente, con reservas o de modo contradictorio. Una deficiente aplicación de la legislación laboral hasta ahora aprobada ha originado una notable dosis de desorientación y de desconfianza empresarial, situación que es preciso superar.

—¿Cuál es la posición de su Organización sobre una posibilidad de unidad de acción de las Centrales Sindicales?

—Se trata de un problema cuya respuesta ha de buscarse entre los Sindicatos. La diferenciación o la confusión entre las opciones sindicales tendrá, sin duda, consecuencias importantes para las relaciones laborales y para la comunicación entre los Sindicatos y los trabajadores de base.

—En el marco de la crisis económica actual, ¿cuál cree usted que debe ser el papel de las Organizaciones empresariales y cuál el de las Centrales Sindicales por lo que respecta a la salida de la crisis y a amortiguar efectos de la misma, tales como el desempleo?

—En el documento «Medidas
urgentes para luchar contra el
pánico: actuaciones básicas» que
la CEOE hizo público el pasado
mes de junio, se señala de modo
preciso que «el empresariado es-
pañol está plenamente dispues-
to a asumir su parte de respon-
sabilidad en un proceso de reac-
tivación económica, de inversión
y de generación de empleo», 
añadiendo que «esto sólo será
factible si por parte de la Admi-
nistración se toman las medidas
adecuadas en el terreno de la
financiación, de la política fiscal
y de la reducción del déficit y
del gasto consuetudín del sector
del público».

Finalmente, parece oportuno
recordar que en aquella oca-
sión la CEOE manifestaba que
«en la creación y mantenimien-
lo del clima necesario para re-
activar el ahorro, la inversión y
la creación de puestos de tra-
bajo deben desarrollar un es-
special papel las Organizaciones
empresariales. El compromiso
destas Organizaciones es asu-
mido, una vez adoptadas las
medidas que entonces se pro-
ponían.

— Teniendo en cuenta que el
Estatuto de los Trabajadores ha
sido rechazado por varias Cer-
trales Sindicales, ¿qué posibili-
dades hay de que tenga viabili-
dad práctica en las fábricas?, 
es decir, ¿puede ser desbordado
por la práctica diaria?

— Si uno de los objetivos fun-
damentales de la reforma labo-
rual fue dotar de seguridad jurí-
dica a la legislación aplicable
da las relaciones laborales y,
si esta legislación fue democráti-
camente aprobada por el Par-
lamento, parece que las con-
ductas contrarias al sistema
laboral así implantado sólo po-
drán contribuir a la falta de cre-
dibilidad del sistema, a la des-
confianza empresarial y a poner
en cuestión los cimientos mis-
mos de una sociedad y de un
Estado que encuentran su so-
porte último en la voluntad ge-
neral expresada en las Cortes
Generales y, en último término,
en la Constitución.

La capacidad de movilización
de ciertos Sindicatos y la dife-
renciación de opciones sindica-
les diferentes tras el Acuerdo
Marco Interconfederal parecen
no abonar, visualmente, si-
tuaciones como las que impli-
citamente son aludidas en esta
pregunta.

— Ante las próximas eleccio-
nes sindicales, ¿cómo juzga us-
ted el reforzamiento de las po-
siciones de los independientes,
pensando en el desarrollo del
sistema de relaciones laborales
que nos ha definido?

— Parece un hecho evidente
y así es reconocido por las pro-
pias Centrales Sindicales, el es-
caso grado de afiliación de los
trabajadores en nuestro país.
Este es un dato que no cabe
ignorar.

También van consolidando
una posición que no cabe des-
conocer opciones sindicales que
refuerzan la idea de profesiona-
lismo y de servicio hacia todos
los trabajadores, con respeto ha-
cia sus opiniones en el orden
político, religioso, etc.

La CEOE tanto en el Acuerdo
firmado con UGT el 10 de julio
de 1979 como en el AMI apostó
por unas relaciones laborales ba-
sadas en el fortalecimiento de
las Organizaciones empresaria-
les y sindicales. El papel que,
dentro de dichas relaciones, co-
responde a las distintas opcio-
nes sindicales vendrá sin duda
perfilado por los resultados de
las elecciones de Delegados de
Personal y miembros de Comi-
tés de Empresa, convocadas a
partir del próximo 15 de oc-
tubre.

En estas elecciones los trab-
jadores se encontrarán, con toda
seguridad, en mejores condicio-
nes de poder discernir entre dis-
tintos modelos sindicales y en
los logros que pueden alcanzar-
se en un caso u otro, a dife-
rencia de lo que sucedió en la
convocatoria del 6 de diciembre
de 1977.

— De cara a una próxima ne-
gociación colectiva, ¿cómo plan-
tearía usted la articulación de la
negociación en las regiones y
nacionalidades con las del con-
junto del Estado?

— El artículo 83 del Estatuto
de los Trabajadores, en su pun-
to dos, establece que «mediante
acuerdos interprofesionales o
por Convenios Colectivos las Or-
ganizaciones sindicales y aso-
ciaciones patronales más repre-
sentativas, de carácter estatal
o de comunidad autónoma, po-
drán establecer la estructura de
la negociación colectiva, así
como fijar las reglas que han de
resolver los conflictos de con-
currencia entre Convenios de
distinto ámbito y los principios
de complementariedad de las
diversas unidades de contrata-
ción, fijándose siempre en este
último supuesto las materias que
no podrán ser objeto de nego-
ciación en ámbitos inferiores».

Este precepto, que tiene su
antecedente en el Acuerdo sus-
crito entre CEOE y UGT el 10
de julio del pasado año y que
menció su aprobación por el
Parlamento, constituirá la regla
da la cual nuestra Organización
como tal se atendrá.
Para una mayor especificación me parece importante subrayar que en el capítulo IX del AMI se indica que siempre se dejará «a salvo el pleno respeto a la voluntad de las partes en cada unidad de contratación y atendiendo en todo caso a las exigencias de la seguridad jurídica y al cumplimiento de los requisitos legales sobre legitimidad y representación de las partes negociadoras».

A esta regla y a estos criterios se acomodarán los planteamientos de CEOE en el desarrollo del proceso de negociación colectiva.
COLABORACIONES
ACTITUDES OBRERAS Y ESTRATEGIAS SINDICALES Y POLÍTICAS ANTE LA CRISIS ACTUAL

En este artículo Victor Pérez Díaz ofrece un esquema general de análisis de las actitudes obreras y las estrategias de partidos y sindicatos ante la crisis actual. Para ello parte de un modelo analítico que explicaría el «consentimiento» obrero en los países capitalistas avanzados durante los últimos decenios, como respuesta a un doble proceso de desarrollo de acuerdos sustantivos y mecanismos de voz. El «contrato social» consiguiente habría sido puesto en cuestión por la crisis de los años 70, requiriendo, a partir de este punto, bien una revisión de sus términos, bien un cambio radical. El autor explica el cómo y el porqué de la reacción de las organizaciones obreras y de los obreros mismos en estas circunstancias. Aplica su razonamiento al caso específico español, y aporta evidencia empírica, basada en encuestas, en apoyo del mismo.

CONSENTIMIENTO OBRERO Y «CONTRATO SOCIAL». SUS DOS ELEMENTOS: MECANISMOS DE VOZ Y ACUERDOS SUSTANTIVOS

UNQUE las condiciones económicas de la Europa Occidental han cambiado drásticamente a mediados de los años setenta, gran parte de nuestras ideas y maneras de hacer política siguen atenidas a lo que fueron las circunstancias de relativa afluencia de los finales años sesenta y primeros setentera, como culminación del prolongado ciclo de recuperación y desarrollo que duró de 1951 a 1973 —sin darnos cuenta de que las dimensiones y la estructura del mundo son otras, y nos enfrentamos con una historia muy diferente.

Desde la perspectiva de la crisis actual, las diferentes evoluciones del sistema de relaciones industriales y el destino de los movimientos obreros en los países europeos, desde los años 50 hasta mediados de los 70, parecen variaciones de un tema común.

Las sociedades europeas occidentales, una combinación de capitalismo avanzado y de democracia liberal, han sido capaces de asegurar un crecimiento económico de proporciones considerables, y de obtener el consentimiento de las clases obreras. Partido del supuesto de que los obreros han dado y dan su consentimiento como parte de un «contrato social»: a cambio de una participación significativa y creciente en los recursos económicos y políticos de la sociedad —y me apresuro a añadir que utilicé el concepto de «contrato social» como instrumento de análisis, para enmarcar el intercambio de consentimiento contra afluencia relativa y «voz» (un término que uso como equivalente del ejercicio de expresión, presión, influencia y poder) (1), entre las clases obreras y los grupos dirigentes o dominantes, independientemente del hecho de que tal «contrato» haya sido, o no, hecho explícito.

Sobre este punto, a pesar de la obvia diversidad, un mismo argumento subyace la diferente evolución de unos países y otros, ya que en todos ellos aquel contrato o entendimiento social ha acabado por incluir tanto provisiones acerca de la institucionalización de mecanismos de voz (y, eventualmente, de voto) en los procesos de toma de decisiones, como acuerdos o arreglos básicos sobre alzas salariales, pleno empleo y crecimiento del gasto público.

La historia del movimiento obrero y las relaciones industriales de Europa Occidental durante los últimos veinte o treinta años se encuentra, pues, dominada por dos procesos fundamentales:

1) La institucionalización de mecanismos de voz para los trabajadores tanto en el sistema industrial como en el sistema político. Ello ha tomado formas, y se ha realizado a través de secuencias muy diversas (según variaciones en el punto y tiempo de partida, y el marco social, económico, político y cultural). Cabe argüir que la diferencia ha
sido cualitativamente más acusada entre unos países y otros según tuvieran o no organizaciones comunistas importantes. Algunos analistas han hablado, a este respecto, de una política de «exclusión» de las organizaciones obreras en Francia y en Italia durante los años cincuenta y sesenta. Lo cierto es que mecanismos de representación obrera al nivel de fábrica estaban en proceso de implantación en Francia e Italia a fines de los 60, impulsados ciertamente desde abajo, pero al que se acomodaron los gobiernos y, con mayor o menor dificultad, los empresarios (2). Mecanismos de consulta e información a nivel superior, incluso a nivel nacional, han sido y son utilizados en todos estos países, aunque por lo general no hayan logrado un alto grado de institucionalización (3).

El desarrollo de estos mecanismos de voz arraiga en aspectos básicos de la cultura y de la política de las sociedades occidentales. Si, en contra de algunas expectativas, la naturaleza de la mayor parte de los trabajos industriales no requiere cada vez mayores capacidades intelectuales (4), de ello se deduce que tampoco exige una dedicación o envolvimiento moral importante en las tareas realizadas. Aún así, un mínimo de consentimiento es indispensable para que las gentes se sientan al trabajo industrial y la autoridad industrial. Pero si bien los requisitos tecnológicos y organizativos propiamente dichos no piden o necesitan muchísimo más, en cambio las expectativas y aspiraciones culturales (y el marco de democracia liberal en que se desarrollan) hacen imposible que la mayoría de los trabajadores consideren aceptable some-terse simplemente al juego de la coerción y de las recompensas económicas. Las gentes no se han incorporado masivamente al sistema educativo, ni se han acostumbrado a vivir su vida privada o personal según su propio criterio (y con creciente libertad de movimientos), en vano. En realidad, sobre la base de tales experiencias han crecido sus expectativas y sus aspiraciones para un margen de autonomía y de voz en el medio industrial.

2) Pero, con todo, debería dibujarse una distinción neta y clara entre el desarrollo de la institucionalización de los mecanismos de voz y otro desarrollo relativo a la materia o la sustancia de los acuerdos (conseguidos precisamente a través de tales mecanismos institucionalizados) acerca de salarios, puestos de trabajo y bienestar general. Sobre este punto no cabe sino constatar una tendencia o una trayectoria a largo plazo en la dirección de creciente bienestar o afluencia (relativa) de los trabajadores: incrementos en salarios reales a pesar de caídas ocasionales; pleno empleo, acompañado de limitaciones significativas al poder discrecioniario de los empresarios en materia de política de personal; expansión del sector público, implicando todo ello el desarrollo de las transferencias sociales, y el desplazamiento de fondos del consumo y la inversión privada hacia gastos en servicios públicos (y, en primer término, servicios educativos y sanitarios).

Probablemente como consecuencia de esta combinación de creciente voz y creciente afluencia (relativa) de la población trabajadora en su trayectoria de
todos estos años, el debate en curso acerca del «corporatismo» o el «neocorporatismo» (5) muestra tendencia a fusionar aquellos dos elementos. Considero, sin embargo, como un punto central en el argumento que estoy desarrollando, construir y mantener una distinción entre ellos. Ello me parece crucial para el análisis de la crisis actual, y para el análisis de los dilemas en que se encuentran, cara a esta crisis, los trabajadores y sus organizaciones. Porque lo que el desarrollo económico del pasado permitió combinar, se está desgajando como resultado, precisamente, de esta crisis. De manera que, si bien cabe esperar que la parte que podemos llamar procesal o formal del contrato social (o, desde otro punto de vista, «política»: es decir, la relativa a los mecanismos de voz) se mantenga, porque no es previsible una involución a este respecto, salvo que tenga lugar un cambio drástico en la dirección de un régimen autoritario, en cambio parece una necesidad grave y urgente la de repensar, y revisar, la parte sustantiva (incrementos salariales, estabilidad de empleo y crecimiento de gasto público) del contrato social.

**LA CRISIS ACTUAL**

Con la crisis de mediados de los años setenta, un largo ciclo de prosperidad económica de las sociedades capitalistas avanzadas ha llegado a su fin. El ritmo y el impulso del crecimiento económico de Europa Occidental durante estos años pasados, se ha basado en los términos favorables de sus intercambios con el resto del mundo, particularmente en precios comparati-
vamente bajos de la energía y las materias primas, así como en una débil competencia por parte de los países del Tercer Mundo en los mercados industriales. Estas circunstancias han cambiado ahora de manera profunda y, aparentemente, duramente. Incrementos sustanciales en los costes energéticos, junto con dificultades crecientes tanto en el mercado interior como en el mercado mundial, han contraído los beneficios empresariales, y reducido la tasa de inversión. Tanto más, cuanto que los salarios han tendido a prolongar el impulso y la tendencia del pasado, y compensar así los incrementos de precios; y tanto más cuanto que los mercados de capitales se han sentido de políticas monetarias relativamente más rigurosas por parte de los gobiernos, empeñados como éstos lo han estado y están en la lucha contra la inflación.

En tales condiciones, la reacti-
vación de la inversión privada parece ser la variable crítica en toda estrategia para superar la crisis actual, a no ser que se considere realmente, y no como un ejercicio de desahogo emocional, una transformación radical o socialista de la economía. Porque, si se trata de mantener una economía de mercado, el fondo de la cuestión estriba justamente en la inversión privada—la cual representa, en un país como España, por ejemplo, del orden de un 85 por 100 de la inversión total.

Ahora bien, no existen perspectivas para un incremento sustancial de la inversión privada a no ser que se realice una revisión de aquellos términos sustantivos o materiales del contrato social. Porque semejante incremento es difícilmente compatible con:

1) La expansión del sector público, ya que, en las circunstancias actuales, por lo pronto sus gastos corrientes tendrán que ser escrutados con sumo rigor. Asimismo, la inversión pública, financiada básicamente a costa del consumo y la inversión privada, tendrá que ser justificada en términos de eficiencia comparativa, y de estímulo o catalizador de la inversión privada. Incluso los servicios sociales a cargo del sector público habrán de ser examinados con atención, con objeto de comprobar hasta qué punto su objetivo «manifiesto», es decir, el de procurar buenos servicios a la población: a) se cumple efectivamente o no, y b) prevalece o no sobre su objetivo «latente»; es decir, el dar empleo y una base de poder a las maquinarias políticas y burocráticas.

2) La elevación de los salarios reales, ya que la contención de los costes salariales parece inevitable en el interés de luchar contra la inflación y adaptarse a la creciente competencia en el mercado mundial.

3) El mantenimiento del pleno empleo, desde luego, junto con garantías de estabilidad en el mismo —a no ser que se pierda la oportunidad de realizar ajustes imprescindibles en el sistema productivo. Lo cierto es que, de hecho, se han introducido grados de flexibilidad crecientes en el mercado de trabajo vía expansión del sector secundario de este mercado (6). Todo sucede como si de los trabajadores marginales (inmigrantes, mujeres) se pudiera prescindir, y a los jóvenes se les pudiera aparear en los bordes del mercado de trabajo, al menos por un tiempo, sin riesgo excesivo: ni unos ni otros tienen voz política importante.

En otras palabras, los factores que aseguran la acumulación del capital chocan con los términos sustantivos del contrato social, al menos tal como esos términos fueron establecidos a lo largo del ciclo de prosperidad.

Se establece así una tensión entre dos objetivos básicos del sistema político en sociedades capitalistas: el de obtener legitimación o consenso, y el de asegurar la acumulación de riqueza y el funcionamiento de la economía. En el pasado, un grado aceptable de compromiso entre aquellos dos objetivos ha sido obtenido una y otra vez. Queda por ver si semejante compromiso puede alcanzarse hoy, o si, por el contrario, estamos en presencia de una «contradicción» que se presume ha de intensificarse hasta el punto de anunciar el colapso del orden social. En otras palabras, la cuestión que se plantea es ésta: ¿Consta-
tuye esta crisis la «posibilidad objetiva» con la que tantos marxistas vienen soñando, al menos desde la gran depresión, para poner al capitalismo de rodillas? ¿Simplemente por el procedimiento de atenerse a impulsar hacia adelante los términos sustantivos del contrato social antes mencionado: el impulso al crecimiento de los salarios reales, la extensión de los cuasi-derechos de propiedad al puesto de trabajo, el crecimiento del gasto público? ¿O bien, por el contrario, no hay tal y estamos ante una nueva forma de arreglo o compromiso dentro del sistema establecido entre los objetivos tradicionales de la legitimación del sistema y la acumulación del capital?
DILEMAS ESTRATEGICOS DE LAS ORGANIZACIONES OBRERAS

En vista de esta aparente posibilidad de una crisis general del sistema capitalista, son muchas las organizaciones obreras europeas (y particularmente en la Europa latina) que se encuentran enredadas en un dilema difícil y doloroso. A pesar de declaraciones verbales y tributos a la retórica de la lucha de clases, tales organizaciones han actuado con bastante moderación durante todos estos años. Los socialistas lo han hecho, desde luego, con la convicción seguramente sincera de que no tenían una alternativa mejor, y de que la combinación de capitalismo y de democracia, si no el ideal o la utopía más exaltada, si la mejor opción disponible —sobre todo a la vista del socialismo realmente existente de los países del Este—, una política de impulso decidido a un socialismo de tipo soviético, o alguna variedad de ese tipo, y al neutralismo en los asuntos internacionales.

Pero por otra parte, en un grado u otro, algún tipo de compromiso con un proyecto de transformación socialista de la economía siempre ha estado presente —en las declaraciones, en las intenciones, en las orientaciones intelectuales y morales de parte al menos de los líderes, cuadros y bases de estas organizaciones. En este punto, sin embargo, importan sobremene ra los grados y las variantes.

Porque tanto mayor es el énfasis y la frecuencia con que una organización se empeña en hacer declaraciones anticalpitalistas o/ y prosocialistas, tanto más difícil le es enfrentarse con el hecho, sumamente probable, de que esa organización, ni sus seguidores, están realmente conven cidos de la deseabilidad de una transformación socialista. Y digo que éste es un hecho sumamente probable por la razón siguiente. Porque, o bien las gentes quieren saber de antemano dónde van; en tal caso tienen que atenerse a la existencia real y comprobada del capitalismo; y de aquí se sigue que tomen como referencia a los países comunistas del Este —algo que, al parecer, ni siquiera los comunistas occidentales están dispuestos a hacer. O bien las gentes están dispuestas a aventurarse en un experimento social de proporciones extraordinarias, incluso con riesgo de su bienestar personal. Y, es claro que, para tal cosa, tienen que albergar intensos sentimientos de hostilidad contra el sistema social en el que viven, así como intensos sentimientos de confianza en quienes han de dirigirles y conducirles hacia la tierra desconocida. (E incluso, podríamos añadir que, para semejante aventura, sería preciso que estos dirigentes y conductores, socialistas y comunistas, si tal es el caso, unidos, confiaran los unos en los otros, cordialmente.) Y no parece haber evidencia de que estos sentimientos, intensos y generalizados, se den entre la población obrera.

A la vista de las dificultades, las respuestas a la crisis de los sindicatos y partidos de izquierda tienden a oscilar en torno a tres posiciones: apoyo (cualificado) al capitalismo; denuncia (cualificada) al capitalismo con la consiguiente apelación a una transformación socialista; y huida o escamoteo de la cuestión, construyendo una respuesta ambigua, y desplazando el problema para que sea tratado no como cuestión de elegir entre programas, sino como cuestión de elegir entre líderes o partidos.

La discusión pública sobre estos temas se mueve a lo largo de dos ejes: 1) un eje concierne al fondo de la respuesta a la crisis: de una respuesta positiva a una respuesta negativa al capitalismo; 2) otro eje concierne a la forma de la respuesta: de una respuesta explícita, clara y directa, a una respuesta implícita y ambigua. El desplazamiento de la discusión de un eje a otro es de enorme importancia. Empeñarse en una polémica alrededor del primer eje implica concentrar el foco de la atención sobre el contenido de los programas políticos. En cambio, orientar la polémica hacia el segundo eje tiene como consecuencia (y presumiblemente como finalidad) centrar la atención sobre la confianza que se debe dar a los líderes y los partidos. Aunque en la «vida real» es inevitable que las polémicas afecten tanto a los programas como a las «personalidades» (de líderes, cuadros y partidos), la discusión científica (y, desde luego, la atención pública) no debe dejarse confundir por ello. Muy al contrario, puede y debe hacer una distinción entre los dos ejes de la discusión, y preguntarse cuál de estos dos ejes, y tipos de polémica, absorbe más tiempo y más energía por parte de los partidos, los sindicatos, y el personal político, y por qué.

Trataré de elaborar algo más el escenario de la respuesta implícita o ambigua —que está eludiendo las preguntas difíciles.
(acerca de la inversión privada y el capitalismo) en esta crisis. Y para ello comenzaré con el tema al que los propios sindicatos y partidos de izquierda dan importancia preferente: el desempleo.

La situación a este respecto es la siguiente. En varios países, durante los últimos diez a veinte años, los sindicatos o/y los trabajadores han conseguido un grado notable de control sobre el mercado de trabajo, poniendo límites importantes a la libre decisión empresarial en cuestiones de política de personal. La consiguiente rigidez del mercado de trabajo es, sin embargo, el punto de partida de un proceso de diferenciación entre un sector primario y un sector secundario de este mercado: de un lado, un core o núcleo de trabajadores nacionales, varones, cualificados/semicualificados; del otro, una periferia de trabajadores marginales, inmigrantes, mujeres, semicualificados/sin cualificar —además de los desempleados, sobre todo jóvenes que tratan de conseguir su primer empleo. Los trabajadores centrales o del sector primario del mercado de trabajo tienen un alto grado de estabilidad en sus puestos de trabajo; no así, desde luego, los trabajadores marginales (7).

Los sindicatos se encuentran enfrentados con exigencias contradictorias procedentes de ambos sectores. Las gentes que ya están empleadas, en primer lugar, los trabajadores que cabe llamar centrales por contraposición a los periféricos o marginales, desean un mercado intervenido y un alto grado de estabilidad en sus puestos. En cambio, las gentes en búsqueda de un empleo, los jóvenes sobre todo, necesitan una reactivación general de la economía, aunque ello pueda implicar introducir cierto grado de flexibilidad en el mercado de trabajo. Las mujeres y las gentes de mayor edad, por su parte, están siendo empujadas fuera del mercado, y no siempre con suavidad: se supone que deben ser los primeros en salir de él, en virtud de un acuerdo explícito, o más frecuentemente tácito, entre empresarios y el core de los trabajadores.

A tout seigneur tout honneur: los trabajadores centrales son también los principales soportes de los sindicatos, y tienen acceso preferente a los cuadros y los líderes sindicales. No es de extrañar que para los sindicatos la defensa de los intereses de estos trabajadores tenga también, por lo general, un carácter prioritario. Prioritario si, pero no sin cualificaciones y reservas, puesto que los sindicatos se sienten asimismo obligados con relación a ciertos principios y valores de carácter cuasi-universal: la defensa de los intereses del conjunto de la población trabajadora —incluyendo mujeres, jóvenes y, eventualmente, trabajadores inmigrantes.

Hay una manera de hacer frente a este conflicto que no parece demasiado difícil. Basta dar pasos efectivos en la dirección que marcan los intereses (inmediatos) de los trabajadores centrales (reforzando, por ejemplo, la estabilidad de sus puestos e incrementando sus salarios), al tiempo que se denuncian las obvias consecuencias de tales pasos (como, por ejemplo, la desaceleración de la tendencia hacia la participación creciente de las mujeres en la fuerza de trabajo, el retorno de los inmigrantes a sus países de origen, el desempleo de los jóvenes) y se despliega la retórica de los principios universales.

Imaginemos, sin embargo, que existe en el seno de estas organizaciones una necesidad y un impulso hacia la consonancia o coherencia cognitiva. En tal caso aquella fácil respuesta puede hacerse cada vez más difícil. Tanto más a partir del momento en que el descontento agudice el espíritu crítico de los parados, y los trabajadores centrales comiencen a acercarse a la zona de desempleo.

En este punto, si los sindicatos y los partidos de izquierda comienzan a abordar el problema de una política económica alternativa, se encuentran en el dilema al que me refería antes. Han de adoptar posturas en el debate sobre el capitalismo y la inversión privada. Y puesto que no parecen ya capaces de adoptar una rigurosa posición anticapitalista, ni tampoco de reconocerlo así y aceptar públicamente los criterios básicos de una política capitalista, han de atenerse a jugar el juego de la ambigüedad —lo cual puede llevarse a cabo a través de dos tipos de actuaciones:

1) Enfocando la atención hacia los fines y los objetivos de la política, con una discusión más bien apresurada superficial de los medios: evitando la especificación de cuánto gasto público se necesita, cómo va a ser financiado, qué programas de inversiones públicas se trata de llevar adelante, etc. —ejerciendo presión a favor de políticas diferentes si, pero indeterminadas; o/y

2) implicando un apoyo va
go a, o una convergencia con, un tipo de política económica semejante al del gobierno, pero
en cambio insistiendo con claridad y con firmeza en que ello ha de conllevar un incremento sustancial de su propia voz y su participación en el proceso de toma de decisiones —ejerciendo presión a favor de líderes diferentes o de diferentes combinaciones de poder.

Tales presiones a favor de políticas diferentes aunque indeterminadas, o de diferentes combinaciones de poder, comparten tres rasgos comunes.

En primer lugar, evitan una discusión lúcida y realista sobre lo específico de la política económica —y, de este modo, intentan centrarse en torno a la activación de sentimientos de desconfianza respecto al gobierno—, e intentan capitalizar el descontento de grandes sectores de la población respecto a la economía capitalista: un descontento de algún modo crónico, pero hoy día agudizado por la experiencia de su crisis actual.

En segundo lugar, permiten mantener unas dosis de radicalismo, que refuerzan las señas de identidad de las organizaciones, que mantienen activados y motivados (y neutralizados desde el punto de vista de la lucha por el poder en el interior de la organización) a una parte de los militantes, y que pueden ser utilizados como instrumentos de presión sobre los gobiernos para forzarles a mejorar sus ofertas de compromiso.

En tercer lugar, y sobre todo, dejan la puerta abierta para un compromiso, donde el apoyo a una política de revisión de los acuerdos sustantivos de lo que he llamado el «contrato social», se intercambie por el poder o la participación en el poder por parte de las organizaciones obreras.

De este modo se conseguiría un nuevo contrato social, donde las menores ventajas materiales o sustantivas (sobre ingresos, estabilidad de empleo y bienestar social) serían compensadas por un grado mayor de voz o influencia por parte de los trabajadores, o, más bien, por parte de las organizaciones obreras.

**CONCIENCIA DE CLASE DE LOS OBREROS**

Al llegar a este punto de incertidumbre y complejidad, que los sindicatos y los partidos de izquierda se orienten en una dirección u otra, y que, en cualquiera de ellas, den más o menos pasos adelante, depende en amplia medida de cuál sea su percepción y su valoración de los sentimientos y las actitudes de los grupos sociales que les apoyan —y, en primer término, de los sentimentos y las actitudes de las clases trabajadoras.

Mientras que acertar con cuáles sean las verdaderas actitudes obreras incrementa la capacidad de los partidos y sindicatos para movilizar el apoyo de estos obreros a sus estrategias, es obvio, en cambio, que una distancia considerable entre esas actitudes y la visión que de ellas tengan partidos y sindicatos puede traer como resultado que los trabajadores reorienten su apoyo hacia otras organizaciones, o/y se abstengan de varias actividades políticas y sindicales (affiliación, pago de cuotas, asistencia a reuniones, manifestaciones, etcétera). Si el intercambio de lide-

razgo y apoyo, entre las organizaciones y la clase social, no arroja un balance relativamente equilibrado, la clase retirará su apoyo y las organizaciones se encontrarán, antes o después, maniobrando en el vacío, y consiguiendo poco más que materia para dudas, autorrecriminaciones y confusión —salvo que decidan la huída hacia adelante del sectarismo.

Ahora bien, la pregunta sobre las actitudes básicas de los obreros acerca del capitalismo, el gobierno, los empresarios, los sindicatos y los partidos de izquierda, pone de manifiesto el grado de consentimiento obrero con la sociedad capitalista, y, *sensu contrario*, el hecho de si tienen o no «conciencia de clase». En el curso de este trabajo utilizo un concepto de «conciencia de clase», tal como ha sido usado corrientemente no sólo en la literatura marxista sino también en la literatura sociológica contemporánea (por ejemplo, en Touraine, Mann y Gallie) (8), con sólo una variante que señaló a continua-

Entiendo que los obreros tienen «conciencia de clase» (sólo) cuando: 1) se identifican a sí mismos como perteneciendo a, o miembros de, una «clase obrera»; 2) se consideran como estando en conflicto radical o en situación de antagonismo con relación a una clase burguesa (empresarial o capitalista, así como con relación al gobierno y los partidos vinculados a esta clase); 3) perciben y valoran ese conflicto como si definiera al conjunto del orden social, de tal modo que los rasgos más importantes de la vida social son considerados en su relación con este conflicto; 4) creen que existe una alternativa
(el socialismo) al orden social establecido, la cual superaría, o suprimiría, tal conflicto; y 5) ponen su confianza (y delegan su poder) en partidos y sindicatos que se presentan a sí mismos como «organizaciones de la clase obrera», para que ellas les dirijan en la lucha actual y en la construcción de la alternativa socialista.

Las características 1) a 4) corresponden aproximadamente a lo que en el lenguaje de Touraine constituirían las características de «identidad», «antagonismo», «totalidad» y «alternativa». A ello se añade la característica 5) de fidelidad o lealtad a una organización.

De todo lo dicho, por lo demás, se deduce la expectativa de un bajo nivel de «conciencia de clase» y un nivel relativamente alto de consentimiento con el orden social por parte de los obreros industriales en países donde alguna variante de «contrato social» ha logrado establecerse. Vamos a ver a continuación algunas indicaciones de que tal es el caso en España. Pero, antes de mostrar la evidencia correspondiente, será preciso entender la singularidad histórica de España como variante dentro del concierto de países de Europa occidental.

Con vistas a su comparación con esos países, dos son los rasgos diferenciales de la clase obrera y española de los años setenta que tienen mayor importancia. En primer lugar, se trata de una clase obrera que opera en el contexto de una economía capitalista relativamente menos desarrollada que las de Europa occidental. En segundo lugar, se trata también de un colectivo obrero que opera en el marco de una democracia liberal de instalación reciente, puesto que el régimen del general Franco terminó en 1975, mientras que países como Alemania, Francia e Italia, por ejemplo, perdieron sus respectivos regímenes autoritarios hacia 1945, es decir, unos treinta años antes.

Desde el punto de vista de mi argumento, la primera diferencia afecta al elemento «acuerdos sustantivos» del contrato social. La segunda característica afecta al elemento «mecanismos de voz». En principio, estas diferencias deberían operar en el sentido de reducir la probabilidad de un alto grado de consentimiento obrero con el orden existente. De aquí se sigue que, si en un caso relativamente límite y más débil como es el caso español se da este consentimiento obrero, con mayor motivo deberíamos esperarlo en el caso de países capitalistas más avanzados.

LAS CARACTERISTICAS ESPECIFCAS DEL CASO ESPAÑOL

Para el propósito de mi argumento, no hay necesidad de remontar la historia larga y dramática de la clase obrera española y de las organizaciones obreras españolas. Por ello, el foco de mi análisis se centrará, más bien en el presente y en sus antecedentes próximos.

La experiencia acumulada de los obreros españoles durante los años sesenta y primeros setenta, con relación a incrementos de salarios reales, estabilidad de empleo y expansión del sector público (que conllevaba a su vez acceso creciente a servicios sanitarios y educativos) no ha diferido en lo fundamental de la de los obreros europeos. Cabe incluso añadir que con relación a la protección contra el despido por parte del empresario, los obreros españoles, en general, han disfrutado de ventajas comparativas nada desprue-ñas. Esta protección adicional de la mano de obra, fue establecida por el régimen del general Franco para compensar de algún modo la prohibición de huelgas y un amplio repertorio de medidas represivas (de sindicatos libres, de partidos, etcétera). Desde el punto de vista de los empresarios, la rigidez impuesta al mercado de trabajo fue compensada, en todo caso, por el hecho de disponer de una reserva considerable de mano de obra, para empezar campesinos y mujeres, y de beneficiarse de un nivel de salarios, al menos inicialmente, muy bajo (que, gradualmente, por lo demás hubo de elevarse). Más tarde, aunque la rigidez del mercado del trabajo se mantuvo, los empresarios fueron capaces de paliar sus efectos, unos sobre-capitalizando sus empresas, y otros por una especie de huida hacia adelante: aceptando un exceso de personal, y, en este sentido, la sobredimensión de sus empresas como un hecho casi natural, y apostando por lo que parecía una expansión indefinida del mercado.

El franquismo constituyó, por lo tanto, una experiencia doble, o con dos caras. Por un lado fue, obviamente, un régimen represivo. Por otro, permitió incrementos sustanciales en los salarios, seguridad legal y otros beneficios sociales, y estabilidad en el empleo. En otras palabras, el régimen bloqueó (o dificultó considerablemente) el
desarrollo de los mecanismos de voz, al tiempo que promovía (o permitía) el desarrollo de las partes sustantivas o materiales del contrato social al que me he referido antes. Las libertades precisas para los sindicatos (y los partidos) y en general para la acción colectiva, se consiguieron al fin con el nuevo régimen liberal y democrático en los años 1976-1978. La ironía de la situación consiste, sin embargo, en el hecho de que los obreros españoles alcancen por fin la institucionalización de los mecanismos de voz más importantes, casi en el preciso momento en que corren el riesgo de perder, o de ver recortadas, partes significativas de aquellos arreglos sustantivos.

Trataré de ser algo más específico y sustanciar las afirmaciones que acabo de hacer, acerca de los dos elementos o partes de la peculiar variante española de contrato social durante los años setenta.

Durante el régimen de Franco los trabajadores tuvieron, en rigor, dos tipos de mecanismos de voz. En primer lugar, jurados de empresa: una institución legal establecida a mediados de los años cincuenta, con objeto de proporcionar a los trabajadores algún órgano de representación al nivel de fábrica, capaz de participar en los convenios colectivos. En segundo lugar, sindicatos ilegales cuya influencia se hizo notar cada vez más desde mediados de los años sesenta —principalmente tres: Comisiones Obreras, UGT y USO. Las relaciones entre ambos tipos de instituciones han sido complejas y cambiantes. UGT se mantuvo más bien a distancia de los jurados de empresa. Los militantes de Comisiones Obreras y USO tendieron a entrer en los jurados de empresa y a usar esas instituciones para extender su área de influencia. En el momento de la muerte de Franco estaba teniendo lugar precisamente un debate entre UGT y CC.OO. acerca de la conveniencia, o no, de participar en las elecciones nacionales a jurados (y enlaces sindicales).


Dado que los sindicatos eran ilegales, carecían de recursos para impulsar y coordinar tales actuaciones, aunque sí les cabía, por supuesto, apoyarlas, e incluso iniciar un número limitado de las mismas. Aunque esos sindicatos, y los partidos que les eran próximos, trataron con frecuencia de presentarse ante la opinión pública como responsables de estas huelgas, el protagonismo real de la mayor parte de ellas correspondió a líderes locales, con escasa conexión con aquellas organizaciones. De este modo, en buena parte como resultado de la notable actividad huelguística de los finales años sesenta y primeros años setenta (notable al menos para los standards de un régimen autoritario), quedó establecida en la conducta obrera una pauta de apoyarse en comités y líderes locales para emprender todo tipo de actividades vinculadas a los procesos de negociación. En esta circunstancia los sindicatos ilegales no pudieron impulsar demasiado lejos ni su control organizativo, ni su influencia ideológica sobre los trabajadores.

Por fin, y como es bien sabido, entre 1976 y 1978 ha tenido lugar un proceso sumamente amplio de reformas democráticas, incluyendo la legalización de huelgas y sindicatos; a lo que siguió una ola de elecciones a representantes obreros en comités de empresa (o/y como delegados en empresas pequeñas) —que arrojó como resultado: un 34,5 por 100 de representantes elegidos de CC.OO.; un 21,6 por 100 de UGT; un 8,2 por 100 de USO y otros sindicatos de carácter socialista o comunista (10).

En cuanto a la parte sustantiva del contrato social, es sabido también que al menos dos de sus elementos principales se fueron obteniendo en los finales sesenta y primeros setenta, como culminación de un período de crecimiento económico (iniciado en los primeros años sesenta): un conjunto de transferencias sociales importantes en materia de salud y de educación; y elevaciones considerables de los salarios —hasta el punto de que la parte de la renta nacional correspondiente a rentas del trabajo creció del 50 al 54 por 100 entre 1970 y 1977 (11). En cambio, otro elemento de esta parte sustantiva ya aludido antes, el relativo a la estabilidad del empleo, se originó en y perteneció a la etapa (y dimensión) corporativa (en el sentido habitual del término) del régimen franquista. En cuanto al pleno empleo, éste fue en definitiva la consecuencia de una combinación de desarrollo económico interno y de la emigración a Francia, Alemania y
otros países europeos —un efecto inducido de la prosperidad general de la Europa occidental.

La crisis económica de 1973-1974, en primer término bajo forma de incrementos extraordinarios del precio de energía (y otras materias primas), no pudo sino afectar gravemente una economía tan dependiente del exterior como la economía española. Sin embargo, la conciencia de la crisis y de sus efectos por parte de la opinión pública se retrasó como consecuencia de las políticas económicas seguidas por diferentes gobiernos entre 1974 y 1977 —antes y después de la transición política a la democracia. Estas políticas hicieron posible o implicaron incrementos en el consumo de energía, incrementos en los salarios reales, políticas monetarias permisivas —y, a la postre, una inflación creciente (c. 30 por 100 en junio de 1977) y enormes déficits en la balanza de pagos (c. 5.000 millones de pesetas en julio de 1977) (12).

Sólo cabe comprender semejantes políticas de aplazamiento en el contexto de la crisis política abierta con el asesinato de Carrero Blanco en diciembre de 1973, que se cerró con las primeras elecciones nacionales libres de la primavera de 1977. Porque sucedió en efecto que los políticos de dentro y de fuera de los aparatos políticos y administrativos del régimen franquista, que estaban en el trance de convertirse en la clase política protagonista de la transición a la democracia liberal, trataron de evitar un enfrentamiento con los intereses inmediatos de fuerzas sociales tan importantes como los empresarios y los obreros —y de este modo permitieron que la inflación y los déficits de la balanza de pagos, siguieran su curso.

Para 1977, después que las elecciones nacionales dieran un 42,5 por 100 del voto a partidos de centro y derecha, 33,7 por 100 a socialistas, y 9,2 por 100 a comunistas, el gobierno de UCD comenzó a dar los primeros pasos para controlar la situación —lo que vino a significar un intento (parcial) de construir una variante de contrato social, bajo las circunstancias del momento.

A pesar de su reticencia inicial, socialistas y comunistas aceptaron apoyar las líneas principales de la variante propuesta por el gobierno: los Pactos de la Moncloa —por razón de los cuales los sindicatos y los partidos de izquierda aceptaron una contención de los aumentos salariales, mientras que el gobierno se comprometió a llevar a cabo una política monetaria más estricta, la reforma fiscal y aceptar alguna participación de aquellas organizaciones en la administración y gestión de determinadas parcelas del sector público. El acuerdo tuvo un éxito parcial, al menos en cuanto que la tasa de inflación descendió a c. 16 por 100, y la balanza de pagos llegó a tener un superávit (de c. 1.500 millones de pesetas) en 1978 (13).

Ciertamente no hubo compromiso alguno para poner en cuestión el crecimiento del gasto público. Por el contrario, el tono general de las declaraciones implicó, más bien, cierto consenso en cuanto a la deseabilidad del desarrollo de los servicios sociales que deberían ser provistos por la administración central y otras instituciones públicas, así como del desarrollo de la maquinaria administrativa regional y local (ligado al proceso de las autonomías regionales), que habrían de ser financiadas, presumiblemente, por la reforma fiscal.

Por otra parte, se eludió el tema de la rígidez del mercado de trabajo y de las restricciones al despido de personal por parte de los empresarios. Los políticos de uno u otro lado, comprometidos como estaban en el proceso de elaboración del pacto y (anticipando el proceso, por venir, de la elaboración de la propia Constitución), no creyeron tener recursos políticos suficientes como para imponer sus propias soluciones. Sobre este punto, por lo tanto, crucial como lo era para estimular la inversión, y, consiguientemente, para reducir el desempleo, la apuesta fue a ganar tiempo, o más bien a dar tiempo al tiempo —lo que de hecho significaba tiempo para que se fuera reduciendo la inversión, y fuera aumentando el desempleo. De hecho, la inversión cayó de un 20,4 por 100 del producto nacional bruto en 1974, a 17,7 por 100 en 1977, y a 14,8 por 100 en 1979; y el número de parados ascendió de 353.000 en 1974, a 748.000 en 1977, a 1.205.000 en 1979 (14).

En el momento actual, por lo tanto, con la nueva subida de los precios del petróleo a finales de 1979, la inflación y el déficit en la balanza de pagos parecen iniciar su aproximación a los niveles de 1977, aunque esta vez la situación en lo que concierne a la inversión y el desempleo parezca aún más grave. Los sindicatos y los partidos de izquierda están maniobrando y están enfrentándose con esa circunstancia de manera ambigua. Jugando por así decirlo en dos tableros a la vez, esbozan e ini-
cian una política consensual o conciliatoria y una política adversaria, prácticamente al mismo tiempo. Ejercen presión para conseguir acuerdos entre sindicatos y empresarios, como hace UGT, mientras que el PSOE guarda cuidadosamente sus distancias respecto al gobierno. Reclaman un acuerdo político muy amplio, como hace el PC, al tiempo que CC.OO., siempre con cautelas, utiliza una táctica de denuncia y movilización, y una retórica de combate.

Desde el punto de vista del argumento que presenta en este artículo, la lógica de estos pasos, oscilaciones e incertidumbres está en que todos ellos constituyen intentos diferentes o variantes de una revisión del «contrato social», donde las pérdidas de beneficios relativos a los «acuerdos sustantivos» se compensen con ampliaciones de los márgenes de «voz» (influencia o poder). El forcejeo en curso, por lo tanto, combina una discusión a dos niveles: 1) el nivel de los tres elementos sustantivos: la contención de los salarios, la flexibilidad del mercado de trabajo, la política del gasto público, y 2) el nivel de los mecanismos de voz: presencia de los sindicatos en las empresas y los órganos del sector público o para-público (seguridad social, empresas públicas, etc.), y la presencia de los partidos de izquierda en el gobierno o/y en sectores de la administración pública.

Ahora bien, este forcejeo se realiza con el telón de fondo de las orientaciones básicas, las actitudes, los sentimientos, las opiniones y la conducta efectiva de los obreros españoles, que son parte sustancial del apoyo que reciben las organizaciones en cuestión. ¿Cuáles son estas orientaciones básicas de los obreros españoles?

De mis argumentos acerca del contrato social debo inferir que, una vez que los obreros consiguen los elementos fundamentales del contrato, esto es, los mecanismos de voz y los acuerdos sustantivos que ya mencioné, deberíamos esperar su consentimiento o acuerdo con el orden establecido, la combinación de capitalismo avanzado y democracia liberal típica de la Europa occidental. Por lo tanto, puesto que los obreros españoles han resuelto estas dos exigencias báscicas, de voz y de bienestar, a niveles relativamente próximos a los europeos, a mediados de los años setenta, debemos esperar su consentimiento al orden social —o, lo que es lo mismo, pero visto desde otra perspectiva, debemos esperar de ellos una débil «conciencia de clase».

Tanto más, en este caso, cuanto que la exclusión del sistema político durante los años del franquismo no fue un privilegio específico de los trabajadores, sino algo que debieron compartir con la inmensa mayoría de las fuerzas sociales del país. Al mismo tiempo, hay que recordar que la propaganda ideológica de los propios partidos de izquierda y los sindicatos ha sido obstaculizada por varios motivos: en parte, obviamente, por la represión del régimen anterior; pero también, desde luego, por una especie de inhibición y autocontención debida tanto a, probablemente, profundas crisis ideológicas sufridas por esas organizaciones, en las que no entré aquí, como a la utilización deliberada de tácticas flexibles y prudentes de aproximación a los grupos sociales, a través de la estimulación de sus intereses profesionales y de sus deseos de libertades públicas.

Lo cierto es que, aunque la negociación colectiva siguió presionando por incrementos salariales relativamente altos hasta los pactos de 1977, desde entonces los convenios realizados han mostrado cierta moderación en las demandas obreras —sensibles quizá al incremento de la cifra del paro o/y a las exhortaciones o recomendaciones de partidos y sindicatos (en 1977-78 del gobierno, los socialistas y los comunistas; en 1978-79 del gobierno, los empresarios y la UGT).

La moderación de los obreros sobre este particular es aparentemente puesta en cuestión por dos hechos: 1) su preferencia por partidos y sindicatos de carácter socialista y comunista, en elecciones políticas y sindicales, y 2) su notable propensión a la huelga. Puesto que voy a considerar con algún detenimiento en la próxima sección de este artículo, aquella preferencia por organizaciones llamadas de clase, trataré ahora de añadir un breve comentario acerca del tema de la huelga. Los hechos son los siguientes: el número de días de huelga fue de 1.740.000 en 1974, 1.815.000 en 1975, 12.593.000 en 1976, 16.641.000 en 1977, 10.485.000 en 1978 (hasta septiembre) (15).

Que esta propensión a la huelga esté vinculada o no a un alto grado de radicalismo o «conciencia de clase», es tema que dejo para más tarde, cuando considere un cuerpo distinto de evidencia relativa a los juicios y las actitudes efectivas de los
obreros de hoy. En principio, semejante propensión es compatible, también, con posiciones moderadas. Añadiré incluso que, a mi juicio, una amplia proporción de este volumen de huelgas podría ser explicada, plausiblemente, recurriendo a alguna combinación de los siguientes factores o efectos:

1) Un efecto de (relativa) «explosión» después de muchos años de acumulación de agravios y represión (justamente hasta 1975) —agriavios relacionados no sólo y no tanto con los temas de salarios y empleo, cuanto con la propia ausencia de adecuados mecanismos de voz: amplias libertades para la acción colectiva y elecciones a representantes, y sindicatos libres. Una vez que los obreros consiguieron estos mecanismos, parece lógico que lo primero que hicieran fuera usarlos, y usarlos con frecuencia y con intensidad, tratando así de confirmar al tiempo su existencia y su eficacia.

2) Un efecto de «desplazamiento» de la energía y del interés de los obreros, del terreno político al terreno industrial. En términos muy generales, argüría que la transición a la democracia ha sensibilizado a las gentes para un amplio repertorio de problemas públicos, y les ha hecho conscientes de la necesidad de hacer algo para resolverlos. Al mismo tiempo, el juego de política cuasi-consensual en el que los políticos se han comprometido y entretienen durante cierto tiempo, ha tendido a concentrar la acción sobre problemas públicos en el interior, de la clase política —algo que ha sucedido en parte a causa de las circunstancias complejas y delicadas de la transición; y en parte a causa de la propensión de la clase política, y aparentemente inherente a su naturaleza, a absorber la acción sobre esta cuestión, y reducir la sociedad civil a la pasividad. El caso es que, con escasa oportunidad para abordar una acción política al nivel nacional, regional o local, las gentes en general, y los obreros en particular, pueden estar a la búsqueda de un escenario y abortar un escenario colectiva de la fábrica. (Y no debe olvidarse, a este respecto, el refuerzo que este efecto de desplazamiento puede recibir del efecto de reducción de los costes y los riesgos de la huelga que resulta de la dificultad en que están los empresarios para responder a la huelga con despojos).

3) El efecto de «localismo», o recurso preferente a comités locales, asambleas y líderes sindicales de fábrica, para las actividades de negociación y de conflicto. Este es un rasgo en parte al menos heredado de la experiencia del régimen anterior, cuando la acción colectiva estaba débilmente coordinada y se apoyaba principalmente en las iniciativas locales. Durante un par de años incluso, entre 1976 y 1978, una ola de asambleismo se extendió por muchas fábricas. Aunque hoy día este localismo parece de algún modo enmarcado por unos pocos sindicatos, sigue siendo una característica de muchos conflictos y negociaciones industriales —sobre todo de las empresas importantes. Los esfuerzos de sindicatos como CC.OO., y UGT por coordinar o/ y centralizar los esfuerzos locales, encuentran resistencias considerables.

4) El efecto de la «competi-

ción» entre los dos sindicatos principales, UGT y CC.OO., que ha resultado en un esfuerzo de CC.OO. por impulsar hacia adelante huelgas y movilizaciones —impulso al que suelen contribuir sindicatos más débiles, que ven en la huelga un modo de obtener un eco y una influencia desproporcionados a sus efectivos reales, con escaso riesgo.

JUICIOS Y ACTITUDES DE LOS OBREROS ESPAÑOLES HACIA 1978

En la línea de mis argumentos previos trataré, ahora, de ver y analizar si la evidencia empírica corrobora o falsifica nuestras expectativas de apoyo o consentimiento de los obreros (industriales) españoles al sistema social —y en qué medida lo hace—. Con este objetivo procederé a preguntarme si estos obreros españoles:

1) Tienen una profunda confianza y están dispuestos a invertir grandes esperanzas y recursos en las organizaciones obreras, al tiempo que creen que estas organizaciones poseen mejores programas y alternativas políticas que las vigentes en este momento. Estas cuestiones se refieren a las características (5) y (4) de la «conciencia de clase», tal como ésta ha sido definida en la sección precedente.

2) Sienten distancia y hostilidad hacia gentes e instituciones tales como empresarios y partidos de centro y derecha; o hacia individuos e instituciones que pretenden estar por encima de las divisiones sociales, tales como el gobierno (y la Iglesia —lo que analizaré especifi-
camente en otro lugar). Cuestiones éstas referentes a la característica (2) de la «conciencia de clase».

3) Se ven a sí mismos como pertenecientes a la «clase obrera», perciben al orden social como dualista y conflictivo, y tienen un sentimiento intenso de relativa inferioridad y descontento. Cuestiones a su vez que cubren de modo aproximado el terreno de las características (1) y (3) de la «conciencia de clase».

La evidencia necesaria para responder a estas preguntas ha sido reunida mediante la realización de una encuesta por cuestionario, entre 3.443 obreros industriales: una muestra nacional estratificada por diferentes sectores industriales y atendiendo al tamaño de las empresas. Todas las regiones industriales fueron incluidas, con inclusión de hombres y mujeres, así como de obreros cualificados, semicualificados y no cualificados. El trabajo de campo fue llevado a cabo en la primavera de 1978 (16).

Es un hecho, y, un hecho, por cierto, crucial, que la mayoría de los obreros ha votado a los partidos de izquierda en las elecciones nacionales: 48 por 100 al PSOE (y 4,3 por 100 al PSP) y 19,5 por 100 al PC —en tanto que la UCD recibió otro 19,5 por 100 de los votos. Y sin embargo estos mismos obreros no estaban convencidos de que aquellos partidos tuvieran elaboradas alternativas viables a la política del gobierno —dejando aparte el hecho de que sólo un 5,8 por 100 de ellos decidió afiliarse a los mismos.

Para comenzar, sólo 25,4 por 100 de los obreros pensaba que los Pactos de la Moncloa representaban una respuesta adecuada a la crítica situación económica existente. Como es sabido, los partidos socialista y comunista firmaron los Pactos de la Moncloa, en tanto que los sindicatos vinculados a estos partidos los aceptaron de un modo u otro. La respuesta a los pactos por parte de los obreros está, sin embargo, cualificada y debilitada por el hecho de que c. 38,7 por 100 no tuviera opinión alguna sobre el tema y solamente c. 35,9 por 100 estuviera decididamente en contra. Esta actitud contraria, por otra parte, no les aproximaba en forma alguna a los partidos de extrema izquierda. En realidad, solamente una pequeña minoría de obreros fue capaz de identificar algún sindicato o partido político capaz de ofrecer una política alternativa de los Pactos de la Moncloa: un 11,4 por 100.

Los Pactos de la Moncloa fueron firmados por el gobierno y las organizaciones de izquierda. Pero, ¿qué ocurrió con relación a otro tipo de políticas respecto a las cuales los desacuerdos fueron explícitos, como, por ejemplo, las políticas acerca del orden público, y la autonomía vasca? Aquí encontramos un tipo de respuesta muy similar a la anterior. Solamente una reducida minoría identificó a un partido o sindicato con una alternativa jugada razonable a la política del gobierno (14,5 por 100 en lo que concierne al orden público; 10,6 por 100 al tema de la autonomía vasca).

Así pues, parece no existir entre los obreros un compromiso o identificación con el contenido de una política de izquierdas, ni creencia en que estos partidos y los sindicatos dispongan de alternativas convincentes a la política del gobierno.

Este punto queda reforzado al analizar las posiciones de los obreros respecto a otros temas públicos o de importancia general, como la construcción de centrales nucleares o la reforma del sistema sanitario.

Aun cuando no se estuviera llevando a cabo en aquellos momentos un gran debate nacional sobre estos temas, sin embargo, podríamos inferir de las posiciones de los obreros su mayor o menor proximidad o sintonía con las orientaciones básicas y los programas de las organizaciones de izquierdas. Estas organizaciones, aunque reticentes en materia de financiación, seguridad, localización, etcétera, mantenían posiciones favorables a la construcción de centrales nucleares. En el tema de la reforma del sistema sanitario, estas organizaciones estaban interesadas sobre todo en reformar los centros sanitarios, más, desde luego, que en la elaboración de mecanismos que garantiñsen la libre elección de los médicos por parte de los pacientes: cuestión de prioridades que reflejaba orientaciones muy distintas con relación a la reforma sanitaria.

Sucede, empero, que los obreros se orientan en estos temas de modo muy diferente. El 42,6 por 100 estaba en contra de la construcción de centrales nucleares, frente a un 17,2 por 100 que lo estaba a favor (y un 40,6 por 100 sin opinión al respecto). E insistía en la necesidad de la libre elección del médico, aun en la hipótesis de que ello implicara adelantar de su bolsillo el pago de la factura (50,8 por 100 versus 43,4 por 100).

La falta de entusiasmo y de convencimiento de los obreros...
vis a vis el contenido de estas opciones políticas de los partidos de izquierda, parece congruente con las evaluaciones más bien moderadas que dan a los partidos y a sus líderes. En una escala de 0 a 5, los obreros dieron 2,45 puntos a los comunistas; 2,27 a Carrillo; 3,21 a los socialistas, y 3,02 a Felipe González.

Si la política a corto plazo y la imagen ofrecida por los partidos de izquierda no parece calar muy profundamente en el corazón de los trabajadores, ello no se debe a que estos partidos no puedan o no quieran dedicar su empeño a la tarea de construir una transformación socialista radical. Lo cierto es que, al ser preguntados los obreros en qué tipo de sociedad querrían vivir de aquí a cinco años, solamente una minoría de en torno al 17 por 100 contestaron: «en una sociedad socialista» —un dato que, sin embargo, no debe ser interpretado como implicando una ausencia de crítica del actual estado de cosas, y/o una falta de adhesión a, o interés en, los valores de justicia, igualdad y otros símbolos asociados a la idea del socialismo.

¿Qué ocurre, por otra parte, con relación a los sindicatos? Aquí encontramos, una vez más, apoyo y distancia: una pauta que no es ni de voz y participación completas, ni de un simple escape o salida de la organización (17). Encontramos, en primer lugar, por parte de los obreros declaraciones de afiliación y simpatía, y ello en grandes proporciones, en favor de los sindicatos de carácter socialista y comunista: 39,7 por 100 en favor de CC.OO.; 21,1 por 100 en favor de UGT; 7,8 por 100 en favor de USO, CSUT y SU.

Pero, también encontramos límites significativos a la delegación de poder y a la entrega de confianza en manos de los sindicatos. Para empezar, los obreros no tienen grandes expectativas ni aspiraciones de que los sindicatos tengan una mayor actuación política (sólo un tercio, c. 35/39 por 100, querrían verles jugar un papel político importante en la formulación de opciones políticas: programa del gobierno, autonomías regionales, constitución); y apenas piensan en ellos cuando se les pregunta por alternativas a las políticas en curso. Pero hay más, porque incluso para el tratamiento de problemas laborales y profesionales, los obreros invierten sólo una parte de sus energías y de sus esperanzas en los sindicatos, e invierten la otra parte en organizaciones o instituciones de carácter local, paralelas o en situación de (semih)competición con los sindicatos: asambleas y comités de empresa (y así ocurre que sólo un 22,3 por 100 quiere que los sindicatos protagonicen la negociación colectiva; un 35,9 por 100 prefiere que lo hagan los comités; 16,9 por 100 una combinación de comités y centrales sindicales; 12 por 100 las asambleas).

En cualquier caso, la confianza y el poder de los obreros se invierte siempre poniendo al tiempo marcado énfasis en su interés por conocer y confiar personalmente en sus líderes locales, y por controlarlos —lo que incluye su capacidad para destituirlos o sustituirlos en cualquier momento (74,9 por 100). Las reservas y, eventualmente, la desconfianza hacia el protagonismo de las organizaciones, no excluye a las propias asambleas. De modo que aunque los trabajadores tengan un notable interés en ellas (39,6 por 100 dice asistir con frecuencia a reuniones asamblearias), los trabajadores albergan también serias dudas sobre las asambleas en tanto que foros para la libre discusión y para libres o auténticas decisiones —en particular, dudas acerca de la probabilidad que tengan los individuos de mantener y expresar sus propias opiniones (86,3 por 100 duda sobre este punto) y de votar de acuerdo con las mismas (76,9 por 100), sin ser objeto de alguna forma de intimidación o manipulación.

Así pues, los trabajadores están decididos a utilizar diferentes canales organizativos: sindicatos, comités, asambleas o alguna combinación de las mismas —lo que puede incluir la preferencia por el recurso directo al empresario, director de personal o capataz para reclamaciones de carácter individual (45,7 por 100).

La pauta observada con relación a los sindicatos es semejante a la que hemos encontrado en la actitud obrera respecto a los partidos de izquierda: los obreros están generalmente (y/o inicialmente) bien dispuestos hacia ellos, y dispuestos incluso a darles sus votos; pero no a confiar plenamente en sus políticas, sus líderes o las organizaciones mismas. Mantienen, pues, un margen de distancia considerable respecto a partidos y sindicatos, y están preparados tanto para retirar sus recursos de la arena política como para otorgar (parte al menos de) su apoyo a organizaciones diferentes. Esta pauta parece congruente con una actitud general de pragmatismo o «instrumentalismo» (18).

Los obreros pueden mante-
CUADRO N.º 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Porcentaje de trabajadores que piensan que:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>La empresa es un equipo con un objetivo común.</td>
</tr>
<tr>
<td>La economía no puede funcionar sin los empresarios, aunque se pueda hablar mal de ellos</td>
</tr>
<tr>
<td>Todo el mundo estaría más a gusto si se jubilase a los empresarios</td>
</tr>
</tbody>
</table>

ner una distancia respecto a las organizaciones sociales y comunistas (y utilizarlas como «instrumentos») desde perspectivas muy diferentes. Pueden adoptar una perspectiva radical o una perspectiva moderada. Hasta ahora apenas parece haber evidencia alguna de las inclinaciones radicales de los trabajadores. Los partidos de extrema izquierda carecen prácticamente de seguidores entre los obreros, y los sindicatos de ese carácter consiguen un margen reducido de (afiliados y simpatizantes (menos de un 8 por 100). Cabe sin embargo explorar la cuestión e intentar responderla, analizando las orientaciones básicas de los obreros respecto a empresarios y gobierno, y alguna de sus percepciones del orden social.

Sucede, por lo pronto, que no se observa una actitud de antagonismo radical de los obreros hacia empresarios y gobierno. Las actitudes obreras hacia su trabajo, sus empresas y el capitalismo, muestran, desde luego, considerable complejidad —que he discutido en otro lugar (19). Aquí me limitaré a resumir algunos aspectos de la evidencia, como se expresa en el cuadro n.º 1.

Un grado relativamente alto de satisfacción respecto a su trabajo, y la conducta de la em-

CUADRO N.º 2

<table>
<thead>
<tr>
<th>Porcentaje de trabajadores que:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Piensan que la mayoría de los obreros está satisfecha con las condiciones de trabajo</td>
</tr>
<tr>
<td>Creen que los empresarios atienden sus quejas</td>
</tr>
<tr>
<td>Están satisfechos con su posibilidad de iniciativa y aplicación de sus ideas en el trabajo</td>
</tr>
<tr>
<td>Están satisfechos con la variedad de tareas</td>
</tr>
<tr>
<td>Están satisfechos con las condiciones físicas</td>
</tr>
<tr>
<td>Están satisfechos con los ritmos</td>
</tr>
<tr>
<td>Están satisfechos con el nivel de riesgo y enfermedad profesional</td>
</tr>
<tr>
<td>Quieren seguir en la empresa</td>
</tr>
<tr>
<td>Esperan seguir en la empresa dentro de cinco años</td>
</tr>
</tbody>
</table>

esos argumentos y c. 33/40 por 100 los aceptan.

¿Qué cabe decir de la actitud obrera respecto al gobierno? No es necesario repetir lo que ya se ha dicho. El voto obrero no se orienta preferentemente hacia partidos de centro y derecha: la UCD obtuvo 19,5 por 100 de voto (en 1977 —AP 1 por 100), mientras que el PSOE obtuvo 48 por 100 (y PSP 4,3 por 100) y los comunistas 19,5 por 100. Tan poco hay, por consiguiente, apoyo a las políticas del gobierno: Pactos de la Moncloa (a favor: 25,4 por 100; en contra: 35,9 por 100; sin opinión: 38,7 por 100) y políticas sobre el orden público (a favor: 29,8 por 100; en contra: 36,7 por 100; sin opinión: 33,4 por 100) y la autonomía vasca (a favor: 28,8 por 100; en contra: 19,5 por 100; sin opinión: 51,6 por 100). Y en la escala 0 a 5 antes mencionada, dan al partido del gobierno un punto relativamente bajo: 1,99.

Al mismo tiempo, ya vimos que tampoco había adhesión a políticas alternativas. De modo
que si las respuestas favorables al gobierno son más bien pocas, las restantes son un agregado de no-opiniones y sentimientos contrarios a tales políticas que no se corresponden con la creencia de una alternativa. Cier-
to que esta mezcla de aprobación, distancia y perplejidad no
constituye precisamente una muestra de apoyo entusiástico
al gobierno; pero tampoco es muestra de una hostilidad con-
sistente. La confirmación de todo ello puede verse asimismo
en la marca moderada que otorgan los obreros al presidente
Suárez: 2,25 (basta similar a la que dan al líder comunista:
2,27).

La moderación cualifica, pues, al apoyo de los obreros a los sindicatos y a los partidos, así como su crítica del gobierno. Ello parece congruente con la percepción que los obreros tie-
en de su propia identidad, de su posición respecto a la de la mayoría de la población, y de algunos rasgos del orden social. Sobre todo ello sus posiciones parecen diferir de las que co-
respondieran al tipo ideal de la «conciencia de clase»:

1) cuando se les pregunta a qué clase social pertenecen, só-
lo un 32,7 por 100 señala la «clase obrera»; 39,4 por 100 se
identifica como «clase media», y un 17 por 100 como «clase
baja» (o «pobre»);

2) cuando se les pregunta acerca del número de clases so-
ciales, sólo 16,6 por 100 se atie-
ne a una visión dualista de la sociedad (50,6 por 100 identifi-
ca tres clases; 8,6 por 100, cuatro) —cabe observar también
que, cuando se examinan los términos usados por los obreros
para identificar las clases sociales, la evidencia muestra que só-
lo un 22 por 100 utiliza algún tér-
mino con connotaciones mar-
xistas;

3) cuando se les pide que se sitúen en una escala de posi-
ciones (superior, igual, inferior) con relación a la posición que
ocupa la mayoría de los españoles, respecto a diversos recur-
sos económicos y culturales, y a su situación general, los tra-
bajadores no parecen mostrar un marcado sentimiento de re-
lativar inferioridad. De hecho, el 64,9 por 100 cree que tiene un
nivel de ingresos semejante (o superior) al de la mayoría;
82,2 por 100 piensa lo mismo respecto a la educación; el 76,5
por 100 a la posibilidad de obte-
ner buenas cosas en la vida —y,
en conjunto, el 84,5 por 100 cree que tiene una situación se-
mejante a la de la mayor parte de los españoles.

Conclusiones

1. Aunque voten a la izquier-
da y muestren (al menos en al-
gunos países como Italia, Ingla-
terra y en menor medida Fran-
cia) una notable propensión a la huelga o conflicto colectivo,
los obreros europeos no son necesaariamente «radicales» —al
menos si por radicalidad se en-
tiende una orientación de la con-
ducta hacia la transformación
de la raíz del orden social y
económico existente. Para ello
sería preciso demostrar que tie-
nen, o se aproximán en el grado
suficiente a una «conciencia de
clasa». Utilizo en este artículo
una interpretación clásica de
«conciencia de clase», por la
cual ese término denota un gra-
dol relativa y alto de auto-
identificación como clase obre-
ra, hostilidad al orden social y
económico establecido, deseo
y creencia en una alternativa de
este orden, y lealtad hacia orga-
nizaciones que encarnarían esta
alternativa.

2. En realidad, voto a la iz-
quierda y conflicto industrial son
compatibles con moderación. Y
lo cierto es que lo que caracte-
riza a los obreros europeos de
los últimos veinte o treinta años
es un grado relativamente alto
de consentimiento con relación
al orden social y económico.
Este consentimiento se da como
contrapartida de afluencia rela-
tiva y mecanismos de voz. El
intercambio puede ser conside-
rado como un tácito (y en oca-
siones explícito) «contrato so-
cial».

3. El caso español es una
variante de lo que ocurre en la
Europa occidental, con un gra-
do algo menor de afluencia y
una llegada más tardía a los me-
canismos de voz, como conse-
uencia de la prolongación de
un régimen autoritario.

4. La crisis actual de la eco-
nomía capitalista plantea en prin-
cipio la doble posibilidad de una
denuncia de aquel contrato so-
cial (fórmula radical) o de una
revisión de sus términos (fórmu-
la moderada).

5. Las organizaciones obre-
ras en España se han orientado
de hecho y se orientan hacia la
segunda fórmula. Ello es así,
entre otros motivos, porque las
actitudes y los sentimientos de
los obreros que apoyan a estas
organizaciones están más cerca
de un grado relativamente alto
de consentimiento, que de un
grado alto de «conciencia de
clasa».

6. Que la actitud y los sen-
timientos obreros españoles se
sitúen más cerca del consen-
miento que de la «conciencia
de clase» se muestra en la evi-
dencia a que se hace referencia en este artículo. Esta evidencia se basa en una encuesta, realizada en 1978, sobre una muestra de 3.400 obreros industriales, representativa del conjunto de los obreros industriales del país.

7. En efecto, los obreros españoles, tal como se expresaban en la primavera de 1978, no parecen dispuestos a invertir grandes esperanzas y recursos en los partidos de izquierda y en las organizaciones sindicales, ni parecen creer que posean una alternativa a la política en curso. El camino para obtener evidencia acerca de este punto ha sido: 1) una discusión sobre la percepción obrera acerca de los contenidos de la política y sus alternativas; 2) su valoración global de los líderes y los partidos; 3) la imagen de la sociedad ideal que tienen para dentro de unos cinco años, y 4) los límites a su entrega de recursos y confianza en los sindicatos, por lo que se refiere a la acción colectiva en las empresas. El conjunto de las respuestas a todos estos temas, sólo parece congruente con una moderación que subyace a su compromiso con los partidos de izquierda y los sindicatos.

8. Tampoco de la evidencia de esta encuesta se deduce gran distancia u hostilidad por parte de los obreros hacia las empresas, los empresarios o hacia el gobierno (de UCD). Para discutir este punto, se ha examinado la congruencia entre las respuestas relativas a: 1) la visión de la empresa y de los empresarios por los obreros; 2) las actitudes ante el puesto de trabajo; 3) sus reacciones ante las explicaciones disponibles sobre la crisis económica; 4) sus actitudes ante la política del gobier-

no, y 5) sus valoraciones del líder y del partido del Gobierno.

9. Tampoco se identifican los obreros a sí mismos mayoritariamente como «clase obrera», ni perciben el orden social como definido ante todo por dualismo y conflicto social. En este caso se ha examinado: 1) su autoidentificación de clase; 2) el lenguaje y el número de clases sociales al que aluden; 3) su percepción de su posición en relación a la movilidad del país.

10. Quiero señalar que estoy analizando un proceso en curso. La evidencia disponible, limitada por su contenido, se refiere además sólo a la primavera de 1978. Han pasado dos años, cargados de acontecimientos. Quedaría por ver, a la altura de 1980, cuál es el estado de la cuestión —y la luz que ello mismo pueda arrojar retrospectivamente sobre el tiempo transcurrido. A estos problemas se refieren investigaciones en curso, que espero presentar próximamente.

11. Para terminar, quiero hacer notar simplemente que no pienso que de la evidencia presentada pueda inferirse que los trabajadores se encuentran instalados cómodamente o plenamente ajustados en el sistema social. La realidad es que pueden hacer, y de hecho hacen, numerosas críticas a su situación —críticas a las que he aludido en este trabajo, y a las que me he referido más extensamente en otros (20). A los efectos de mi presente argumento bas- ta indicar, que su actitud se sitúa a muy considerable distancia de quienes puedan exhibir una intensa identificación con una «clase obrera» y un antagonismo radical contra el orden social establecido.
NOTAS

Una versión de este artículo fue presentada como ponencia en el Simposio «La política industrial en los años 80», celebrado en Madrid los días 5 a 9 de mayo de 1980, bajo el patrocinio de la OCDE y el Ministerio de Industria y Energía.

(6) PIORÉ, M. J., «Dualism as a response to flux and uncertainty», en Four essays on dualism and discontinuity in economic activities (en colaboración con Berger, S.).
(7) PIORÉ, op. cit.
(10) Ibid.
(11) PEREZ DIAZ, V., Clase obrera, partidos y sindicatos (Fundación INI, Madrid, 1979).
(13) Ibid.
(15) PEREZ DIAZ, V., art. cit.
(16) Ibid. La encuesta fue realizada en el marco del Programa de Investigaciones Sociológicas de la Fundación del INI.
(17) HIRSCHMAN, A., op. cit.
(19) PEREZ DIAZ, V., Clase obrera, partidos y sindicatos, op. cit.
(20) Ibid.
LAS RELACIONES INDUSTRIALES: UN PROBLEMA A LA PAZ LABORAL

El trabajo de Francisco Alvira y José García López expone y analiza los resultados de una reciente encuesta hecha a los trabajadores y cabezas de familia españoles, con el fin de clarificar el estado de las relaciones laborales en el primer trimestre del año. El bajo nivel de afiliación sindical, que —importa señalar— no se corresponde con el grado de participación ni con el porcentaje de votos en las elecciones sindicales, el apoyo general al nuevo modelo de sindicalismo, la composición de las grandes Centrales Sindicales, la postura frente al Acuerdo Marco Interconfederal y la valoración pública del mismo constituyen los temas de mayor interés. Las respuestas de los interesados señalan cómo se está configurando el futuro marco de las relaciones industriales, cuestión, sin duda, importante en el proceso democratizador de nuestras instituciones.

LA AFILIACION SINDICAL

La extensión del asociacionismo sindical

La consolidación de las relaciones laborales pasa, sin duda, por un aceptable grado de representatividad de las asociaciones libres de empresarios y trabajadores, a fin de que sus acuerdos interpreten los deseos de la mayoría de los agentes económicos. Un buen indicador de esta representatividad es el grado de afiliación de las Centrales Sindicales y Patronales. Aunque en esa afiliación libre deba considerarse el carácter del español que tradicionalmente se aleja de toda clase de asociacionismo, quizás porque la convivencia democrática necesite de un largo rodaje que, obviamente, ha faltado en nuestra historia.

En sus resultados la encuesta revela esta dificultad de incorporar al trabajador a un aceptable nivel de participación voluntaria en la vida sindical.

Los datos recogidos en el cuadro n.° 1 corresponden a la afiliación sindical de los asalariados entrevistados y señalan:

Un escaso nivel de afiliación por parte de los asalariados. Sólo la cuarta parte de los cabezas de familia que trabajan por cuenta ajena pertenecen a alguna central sindical o asociación profesional. Frente al anterior modelo: sindicato único y afiliación obligatoria, el nuevo sistema ha traído el sindicato plural y la libertad de afiliarse, pero el traba-

INTRODUCCION

Las dificultades en las relaciones laborales han constituido un notable factor de desestabilización de la economía española en los últimos años, y la necesidad de que den de ocupar este destacado puesto entre los obstáculos para el relanzamiento de la inversión es un tema inmejorable. En efecto, con el cambio de régimen político las pautas de actuación de empresarios y trabajadores se han quedado sin su antiguo y deteriorado marco institucional, entrando en una etapa de transición laboral. Se ha pasado de un sistema definido por: a) un fuerte intervencionismo estatal; b) un sindicato único para empresarios y trabajadores con afiliación obligatoria; c) una simple tolerancia o reconocimiento «de facto» de la huelga, a un nuevo modelo que reconoce a) el derecho a la huelga; b) el sindicato plural y libre; c) la acción sindical protegida constitucionalmente, y d) la autotutela de sus intereses particulares por los empresarios y por los trabajadores. El cambio de una a otra situación es radical y los ajustes difíciles, sobre todo, cuando a la concurrencia de intereses de las partes se suma un marco de profunda crisis económica y un nivel muy escaso de asociacionismo en nuestra sociedad.

Conocer el arraigo del nuevo sindicalismo y de las asociaciones de empresarios en la población española, disponer de una orientación sobre la aceptación de los instrumentos creados para aminorar la conflictividad laboral son parte de los objetivos de la encuesta que el FIES realizó en los meses de febrero-marzo de este año entre los cabezas de familia españoles, cuyos resultados se comentan a continuación (1).
CUADRO N.° 1

NIVEL DE AFILIACION DE LOS ASALARIADOS A LAS CENTRALES SINDICALES

<table>
<thead>
<tr>
<th>% DE AFILIADOS</th>
<th>CENTRALES A LAS QUE PERTENECEN LOS AFILIADOS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1979</td>
<td>1980</td>
</tr>
<tr>
<td>CC.OO.</td>
<td>UGT</td>
</tr>
<tr>
<td>Media</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>37</td>
<td>24</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ocupación:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Cuadros</th>
<th>Administrativos</th>
<th>Obreros cualificados</th>
<th>Obreros sin cualificar</th>
<th>Edad</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>23</td>
<td>17</td>
<td>35</td>
<td>44</td>
<td>Menos de 25 años</td>
</tr>
<tr>
<td>30</td>
<td>25</td>
<td>39</td>
<td>44</td>
<td>De 25 a 34 años</td>
</tr>
<tr>
<td>48</td>
<td>27</td>
<td>45</td>
<td>48</td>
<td>De 35 a 49 años</td>
</tr>
<tr>
<td>44</td>
<td>25</td>
<td>54</td>
<td>50</td>
<td>De 50 a 61 años</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Más de 61 años</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Partido político al que votó:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>UCD</td>
</tr>
<tr>
<td>PSOE</td>
</tr>
<tr>
<td>PCE</td>
</tr>
<tr>
<td>No votó</td>
</tr>
<tr>
<td>Ns./Ns.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

(803) (796) (297) (188) (297) (188) (297) (188) (297) (188) (297) (188)

(*) Escaso número de individuos.

El cuadro recoge: 1.° los porcentajes de Cabezas de familia asalariados que afirman estar afiliados a alguna central sindical, sindicato o asociación de trabajadores en 1979 y 1980, y 2.° la distribución de sólo los afiliados entre las distintas centrales.


jador, acostumbrado a resolver sus problemas en el marco del sindicato único, al que obligatoriamente pertenecía, no parece haber tomado aún conciencia del papel del sindicato plural y parece seguir una conducta pasiva, mucho más coherente con la situación de otros tiempos. Pero esta notable caída del grado de afiliación sindical, al pasar a la libre y personal opción de pertenecer o no a un sindicato, obviamente no puede atribuirse a una preferencia por aquel modelo sindical. Además de que los términos de comparación no son homogéneos, los datos de la encuesta muestran que los trabajadores prefieren los sindicatos plurales al Sindicato Vertical, por una amplia mayoría (2).

Por otra parte, el significado de la baja afiliación, que los datos del cuadro n.° 1 revelan, no debe exagerarse ya que el porcentaje de afiliados en los países europeos se sitúa en torno al 40 por 100 con una larga tradición de sindicatos libres. Por desconocida la caída de afiliación —según los datos de la encuesta — sí es importante y muestra una clara tendencia negativa. Las Centrales están perdiendo volumen de afiliados, según la encuesta, en contra de lo que debería haber sido su evolución natural: ganar asociados a medida que, con el paso del tiempo, logra mayor arraigo de su función en la población trabajadora.

Hay que hacer constar el papel evidente que juega en la explicación de este fenómeno la falta real de contraprestaciones por parte de los Sindicatos a sus afiliados y posiblemente el pago voluntario de cuotas. Esto es un hecho, aunque no sea éste el lugar para analizar sus causas y su origen. Baste subrayar que este dato parece tener también su influencia en la debili-
dad de sindicación de los trabajadores españoles.

El nivel ocupacional, la edad y la ideología política del entrevistado, influyen en su afiliación. Los obreros cualificados, los trabajadores comprendidos entre 25 y 35 años de edad y los trabajadores que votaron a partidos de izquierdas, son los grupos donde existe una mayor proporción de afiliados, concretamente, los asalariados que en marzo votaron al PCE constituyen, con un 84 por 100 y con una notable diferencia sobre los demás, el grupo más favorable a afiliarse.

Al contrario, los cuadros (directivos, técnicos), los mayores de cincuenta años y los votantes a UCD, son quienes menor nivel de afiliación muestran. Con gran diferencia, la orientación política medida por el voto declarado en las últimas elecciones, es la variable que más influye en el nivel de afiliación a las actuales Centrales Sindicales.

La caída de la tasa de afiliación ha sido general. En todas las categorías ha habido disminución del porcentaje de afiliados en su población; pero esta baja ha sido especialmente alta entre los trabajadores manuales, de más edad y quienes no votaron, o lo hicieron a UCD. En 1980 se ha reducido la tasa de afiliación entre «cuadros» administrativos y trabajadores manuales y ha caído el número de votantes a UCD, que están afiliados a alguna Central Sindical. Estos datos parecen indicar que el electorado de UCD —potencialmente sindicable— no ha encontrado su sindicato al que afiliarse. Posiblemente la razón de ello sea una mezcla de motivos ideológicos y de composición ocupacional de este electorado, que está compuesto en buena parte por funcionarios y cuadros medios de las empresas.

¿Qué centrales sindicales prefieren los entrevistados?

Una amplia mayoría, 84 por 100 de los asalariados en 1979, y parecido porcentaje, 82 por 100 en el presente año, eligen una de las dos grandes centrales sindicales: CC.OO.-UGT. En definitiva, hoy la competencia por procurarse la afiliación de los asalariados está establecida básicamente entre ambas centrales.

Según datos de los dos sondeos, en esta competencia, parece que existe una ligera ventaja de CC.OO., que incluso, parece aumentar a comienzos de 1980. Conviene recordar que estamos hablando de datos sobre afiliación. No de resultados de las votaciones para representantes en las empresas. Esta ventaja de CC.OO. se mantiene en todos los grupos de una manera clara, salvo entre los que votaron al PSOE. En 1979 existía prácticamente un reparto equilibrado de los cuadros administrativos entre las dos centrales. El voto al PSOE o al PCE es la variable que más ha discriminado tanto en 1979 como en 1980 para asociarse a UGT y CC.OO.

De los asalariados votantes al PSOE, que en 1979 estaban afiliados, la mayoría de ellos, 56 por 100, votaban en UGT, pero un porcentaje notable, 32 por 100, se había afiliado a CC.OO. En 1980,
la relación partido al que se votó-central sindical a que se pertenece, es más estrecha, pues la proporción de 56 por 100 pasa al 68 por 100, mientras se reduce drásticamente al 13 por 100 los votantes al PSOE que son de CC.OO. Un comportamiento parecido, incluso más acusado, ofrecen los votantes al PCE. Sólo un 11 por ciento en 1979 y un 2 por 100 en 1980 de sus votantes estaban afiliados a UGT.

¿Qué realidad traducen estos datos?

Sin duda las cifras de los cuadros 2 y 3 reflejan la consolida- ción de la relación entre Central Sindical y Partido Político, pues la caída de afiliación en UGT o CC.OO., se produce fundamentalmente entre los trabajadores que han votado a un partido distinto del PSOE o PCE respecti- vamente o no lo han hecho.

Desde otro lado, la estructura por votantes de UGT y CC.OO. demuestra el peso de la ideología socialista en la primera cen- tral y de los comunistas en la se- gunda y la importante salida de los socialistas en CC.OO. y la sal- lida menor —porque su presen- cia es pequeña— de los comu- nistas en UGT. La presencia de un ideal político distinto del socialista en UGT y del comunista en CC.OO., es simplemente testimonial.

Por otra parte, la baja de la afiliación entre los trabajadores que votaron a UCD en las Cen- trales Sindicales ha sido muy im- portante. Prácticamente los vo- tantes a partidos de derecha o centro-derecha han sido barridos de estas centrales, lo cual pue- de haber sido una de las causas de la caída de afiliación entre 1979-1980:

<table>
<thead>
<tr>
<th>% DE DISMINUCION DE LA AFILIACION</th>
<th>1979-1980</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- Media: 36</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- Votantes a:</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- UCD: 68</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- PSOE: 36</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- PCE: 25</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- No votantes: 56</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

¿Cómo son las Centrales Sindicales?

La siguiente información pre- tende describir el perfil de las dos grandes centrales sindicales a través de su composición por el voto de sus afiliados, su edad y estratificación ocupacional.

Orientación Política

Los datos expuestos en el cuadro 4 no parecen dejar dudas respecto a la orientación política de sus afiliados, Partido Políti- co → Central Sindical, esta rela- ción existe —según la encues- ta— y se ha consolidado durante el último año.

CUADRO N.º 4

DISTRIBUCION POR VOTO A LOS PARTIDOS POLITICOS

<table>
<thead>
<tr>
<th>PARTIDO AL QUE VOTÓ</th>
<th>AÑO 1979</th>
<th>AÑO 1980</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>UGT</td>
<td>CC.OO.</td>
</tr>
<tr>
<td>UCD y AP</td>
<td>12</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>PSOE</td>
<td>64</td>
<td>30</td>
</tr>
<tr>
<td>PCE</td>
<td>5</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Otros partidos</td>
<td>3</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>No votó</td>
<td>2</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>NS/NC</td>
<td>14</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>(110)</td>
<td>(134)</td>
<td>(59)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

CUADRO N.º 5

DISTRIBUCION POR EDAD

| EDAD DE LOS CABEZAS DE | % de los asalariados | % de los afiliados a UGT | % afiliados a CC.OO. |
| FAMILIA ENTREVISTADOS  |                     |                         |                      |
| Menos de 34 años      | 43                  | 59                       | 58                   | 64                   |
| De 35 a 49 años       | 32                  | 30                       | 37                   | 24                   |
| De 50 a 61 años       | 20                  | 10                       | 9                    | 10                   |
| Más de 61 años        | 5                   | 1                        | -                    | 2                    |
| TOTAL                 | 100                 | 100                      | 100                  | 100                  |
| (796)                 | (188)               | (59)                     | (87)                 |
Edad

El cuadro 5 presenta la distribución por edades de los cabezas de familia asalariados, de los afiliados y de los pertenecientes a UGT y CC.OO.

La afiliación a las centrales sindicales también está en relación con la edad. Los jóvenes trabajadores menores de 35 años lo hacen relativamente en mayor proporción que los trabajadores maduros. Los mayores, por el contrario, están muy poco representados en la distribución por edades de la población afiliada. La CC.OO. es básicamente joven, sólo un 36 por 100 tiene más de 35 años, mientras que este porcentaje sube a un 42 por 100 en la UGT.

Ocupación

Respecto a las categorías ocupacionales de los trabajadores, el cuadro 6 muestra la notable sobrerepresentación de los obreros cualificados y de los «administrativos» en UGT. En CC.OO. la sobrerepresentación corresponde a los obreros cualificados y sin cualificar. En ambas centrales destaca el escaso peso de los «cuadros» y técnicos.

Según estos datos UGT parece tener una ventaja comparativa en el sector de servicios donde los empleados administrativos tienen más peso.

El uso de los servicios sindicales

La proporción de los trabajadores que en los últimos meses han acudido a sus sindicatos para resolver algún problema laboral, o lo ha hecho algún familiar (padres, hijos, esposa, hermanas, exclusivamente) en busca de ayuda o asesoramiento del sindicato para resolver alguna cuestión laboral.

Si se comparan los porcenta-
jes de afiliación con los de utili-
zación de los servicios sindica-
les, se observa una íntima rela-
ción. Los grupos con mayor propor-
ción de afiliados también tie-
men mayor porcentaje de usu-
arios de los servicios. Aunque no
existe una relación estricta entre
unos y otros y, aún más, hay tra-
bajadores no afiliados que utili-
zan los medios sindicales para
solucinar sus problemas.

Los obreros cualificados, los
jóvenes (menores de 35 años),
y los votantes al PCE, son quie-
nes en más alta proporción han
tenido (personalmente o miem-
bro de su familia) algún proble-
ma resolviéndolo a través de su
sindicato. No parece atrevido
sostener que estas característi-
cas: votante al PCE, joven y obre-
ro cualificado, definan el perfil
del trabajador más reivindicativo.

Por el contrario, los trabaja-
dores no manuales, tradicional-
mente calificados de «cuello
blanco» por la literatura ameri-
cana, los mayores de 35 años
y quienes no manifiestan su voto
o lo hicieron a la UCD son los
menos reivindicativos, al menos
a través del cauce sindical.

Paralelamente a la baja en la
afiliación sindical, la comparación
de los datos de la encuesta de
1979 con los de 1980, revela una
caida del 39 por 100 de la pro-
porción de personas que acu-
dieron al sindicato para resolver
algún problema. Todos los gru-
pos han seguido la misma evolu-
ción, aunque con diferencias en
su intensidad. Los votantes al
PCE, los jóvenes y los obreros
cualificados, que constituyen los
grupos de mayor afiliación rela-
tiva y más reivindicativos, tam-
bién son los que menos han des-
cendido en el planteamiento de
problemas a través de sus cen-
trales.

---

Valoración de las
Centrales Sindicales

A pesar del pequeño porcen-
taje de afiliación y de su baja
en los últimos meses, los trabaja-
dores valoran positivamente la
actuación de las Centrales Sin-
dicales, cuando han tenido que
resolver algún problema laboral.
Más de un 60 por 100 de los tra-
bajadores o de sus familiares que
solicitaron ayuda, opinan que la
prestada por los Sindicatos fue
buena. Y, esto es importante, no
hay prácticamente diferencias
entre los resultados de 1979 y los
de 1980, y se mantiene la pro-
porción de personas satisfechas
entre las que solicitaron los ser-
vicios del sindicato. Sin emba-
rho, la cifra absoluta de trabajad-
dores que obtuvieron respuesta
positiva a sus peticiones ha dis-
minuido, porque fueron menos
los que acudieron a los servicios
sindicales con problemas.

Dentro de estos resultados
favorables a las centrales no hay
grandes diferencias, ni puede
establecerse una pauta clara.
Los votantes al PCE y los obre-
ros cualificados vuelven a apa-
recer como los más afines a la
acción sindical, pues también
son quienes mejor consideran la
actuación de su sindicato y qui-
enes peor la valoran son los no
votantes (el pequeño número de
votantes a UCD que acudieron
al sindicato en el último año, im-
pide tomar en consideración sus
respuestas).

Actitudes de los grupos
más inclinados a sindicarse

El siguiente esquema resume
la bifurcación de la población
asalariada según su mayor o me-
nor disposición a afiliarse a UGT
o a CC.OO.
¿Qué actitudes, qué opiniones discriminan a estos segmentos de la población española del resto de los trabajadores?

Del cuestionario se han seleccionado varias preguntas cuyos resultados revelan las diferencias entre los grupos más próximos al sindicalismo de UGT y CC.OO. (obreros cualificados, jóvenes, votantes al PCE y en el PSOE) con la media nacional. La intensidad de sus actitudes en la relación con los valores medios de la muestra ofrece una orientación sobre las actitudes predominantes en las dos grandes centrales sindicales, donde estos grupos están sobrerepresentados.

La opinión de los obreros cualificados, los jóvenes y los votantes al PSOE sobre la marcha de la economía familiar y la del país no es peor que la de los demás españoles, incluso, la evolución de la economía personal es algo mejor. Los comunistas sí que perciben relativamente peor la coyuntura económica, sobre todo del país.

En relación al principal problema de la economía, la falta de trabajo en estos grupos, hay una proporción de personas en paro notablemente superior a la media nacional. Sobre todo entre los votantes al PCE. Además los que tienen actualmente trabajo prevén mayores posibilidades de perder su puesto que los demás entrevistados. De nuevo son los comunistas junto a los obreros cualificados quienes aparecen más discriminados o son más pesimistas.

La crítica a la evolución política y económica del país es más negativa en estos grupos que entre el público en general. Para una amplia mayoría —superior a la media— la evolución política no ha respondido a las expectativas generadas y el Gobierno no ha hecho nada o ha hecho poco para resolver los problemas económicos planteados. (Ver cuadro n.° 8).

La proporción de entrevistados que manifiestan una ideología revolucionaria es superior entre los jóvenes votantes al PCE. No existe esta sobrerepresentación de ideología revolucionaria en los sindicatos socialistas y obreros cualificados cuyas actitudes, como grupo, corresponden a la media nacional. Estos datos implican diferencias incluso entre las Centrales. Pues los afiliados a CC.OO. parecen ser más pesimistas y críticos respecto a la marcha de la economía y a la actuación del Gobierno, que los afiliados a...

---

**CUADRO N.° 8**

**DIFERENCIAS PORCENTUALES CON LA MEDIA DE LA POBLACIÓN (*)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>GRUPOS MAS PROXIMOS A LAS CENTRALES SINDICALES</th>
<th>La economía del país va de peor a peor</th>
<th>La economía propia va de peor a peor</th>
<th>Miedo a perder puesto de trabajo</th>
<th>La evolución democrática es mala</th>
<th>La política económica es mala</th>
<th>IDEOLOGÍA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Obreros cualificados</td>
<td>+ 1</td>
<td>− 6</td>
<td>+ 2</td>
<td>+ 11</td>
<td>+ 2</td>
<td>+ 7</td>
</tr>
<tr>
<td>Jóvenes menos 35 años</td>
<td>− 4</td>
<td>− 13</td>
<td>+ 4</td>
<td>+ 6</td>
<td>+ 3</td>
<td>+ 7</td>
</tr>
<tr>
<td>Votantes al PSOE</td>
<td>− 6</td>
<td>− 13</td>
<td>+ 2</td>
<td>+ 2</td>
<td>+ 7</td>
<td>+ 10</td>
</tr>
<tr>
<td>Votantes al PCE</td>
<td>+ 16</td>
<td>+ 5</td>
<td>+ 8</td>
<td>+ 10</td>
<td>+ 8</td>
<td>+ 32</td>
</tr>
</tbody>
</table>

(*) % de respuestas del grupo menos % de respuestas de la media.

NOTA: Las cifras positivas del cuadro n.° 8 muestran que están más de acuerdo con la proposición citada que el ciudadano medio español, las cifras negativas significan lo contrario.
UGT. Los primeros también muestran mayor proporción de personas con una ideología revolucionaria.

**EL ACUERDO MARCO INTERCONFEDERAL Y LA OPINIÓN PÚBLICA**

El ambiente laboral

El otoño de 1979 veía cumplirse el sexto año de la crisis sin despejar las graves incertidumbres que los agentes económicos tenían planteadas. El paro creciente, simultáneo a una tasa de inflación que no terminaba de flexionar a la baja, de manera definitiva, eran los dos más graves problemas económicos que se ofrecían al público y que este ordenaba en los dos primeros puestos de sus preocupaciones.

¿Qué hay detrás de estos dos fenómenos?

Sin duda causas diversas, pues la crisis es grave, profunda y se extiende a todas las economías industriales de uno y otro sistema económico» (3). Pero entre las peculiares circunstancias que han concurrido en enmarcar nuestra crisis, una de las causas básicas tanto de la inflación como del paro ha estado en los excesivos aumentos de los salarios nominales. El desfase entre instituciones y realidades de los últimos años del anterior régimen y una política económica, ciertamente permissiva, en los primeros gobiernos de la transición definieron las coordenadas de las relaciones industriales en los años 1974-1977 y permitieron que los salarios crecieran a tasas muy por encima de lo que la economía y su productividad aconsejaban. Las consecuencias, bien conocidas, del encarecimiento del factor trabajo contribuyeron con el aumento de primeras materias a la caída de los excedentes empresariales. Incertidumbre política, falta de beneficios y previsiones pesimistas cara al futuro no son, precisamente, el ambiente más adecuado para que se generen decisiones de inversión. Y así, si la crisis se ha caracterizado en España por una rápida subida de los salarios, con una correlativa baja de la inversión, la resultante ha sido el aumento del paro, de la inflación y el estancamiento económico.

No es, pues, extraño que frente a este planteamiento, los representantes de los trabajadores y de los empresarios buscaran a fin de año aproximar sus posiciones y definir un cuadro más adecuado para ordenar las relaciones laborales.

Por otra parte, las grandes Centrales Sindicales y la principal Patronal del país necesitaban consolidar su posición para atraer a sus potenciales asociados. En la primera parte del trabajo se recoge, a través de los datos de la propia encuesta, el bajo grado de asociacionismo entre los asalariados y la reciente evolución negativa de sus tasas. Entre los no asalariados el comportamiento es parecido:

<table>
<thead>
<tr>
<th>AFIILACION DE NO ASALARIADOS</th>
<th>1979</th>
<th>1980</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>9 (332)</td>
<td>15 (351)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Encuesta F.I.E.S.

Este es un dato al que viene a sumarse: a) el miedo a perder el empleo (22 por 100) de los asalariados en su totalidad y el 30 por 100 entre los trabajadores manuales; b) el alto porcentaje de los propios empleados que perciben problemas en sus empresas, y c) la importancia que a la seguridad en mantener el empleo conceden los trabajadores, muy por encima del deseo a aumentar los salarios.

Respecto a los empleadores, la caída de sus inversiones es el mejor indicador de que desconfían del futuro de sus empresas. Sus continuas peticiones del flexibilizar las plantillas, sus opiniones sobre la reducción de las mismas en la mayoría de los sectores productivos, aconsejaban, desde los dos lados del ámbito de las relaciones industriales, crear el marco para una nueva dinámica de las mismas. Para trabajadores y empresarios existían, aparentemente, buenos motivos para configurar un nuevo marco de relaciones que:

—Despejase algunas incógnitas en el marco legal de las relaciones laborales. Muchas empresas difícilmente podían esperar a que rigiera el Estatuto del Trabajador y que sus disposiciones adquiriesen suficiente rodaje.

—Se obtuviera una mayor racionalización y ordenación en la negociación colectiva y menor grado de conflictividad en los convenios, al cerrar los límites del campo en que empresa y trabajadores entraran en discusión.

—Las Centrales Sindicales y las Organizaciones de Empresarios asumieron responsablemente un protagonismo propio, que no se lleva bien con el exceso de intervencionismo del Gobierno. De este planteamiento las organizaciones sindicales y empresariales debían salir fortalecidas.
Con estas premisas el 22 de noviembre comienzan las conversaciones que se prolongaron hasta el 5 de enero de 1980. En esta fecha se firmó el acuerdo marco interconfederal (AMI) entre CEOE y UGT para regular la contratación colectiva durante dos años de vigencia. En el AMI se entra en las siguientes cuestiones: salarios, jornadas de trabajo, horas extraordinarias, productividad, absentismo, requisitos para establecer convenios, mediación y facultades de los sindicatos y comités de empresas que quedan reguladas en él.

En torno al AMI, desde el lado sindical, se manifestaron dos posiciones dispares: UGT, a su favor (USO se adhiría posteriormente), CC.OO. en contra (junto a CSUT, SU, LSTV) de su firma. Las razones que la central socialista expuso a favor del AMI —y que la prensa recogió— se resumen a continuación:

— Llena el vacío sindical con unas relaciones laborales de corte democrático.
— Regular legalmente el ámbito de estas relaciones desde el ángulo de las fuerzas sociales fundamentales dentro de la empresa (los trabajadores y los empresarios).
— Evitar que sobre todos y cada uno de los temas laborales tengan que pronunciarse los convenios particulares.
— La experiencia de los convenios y laudos del año que se cerraba había sido bastante negativa y no se deseaba repetirla. En 1979, se perdieron 170 millones de horas de trabajo por los conflictos laborales generados durante las negociaciones de los convenios, se perdió un aumento del 17 por 100 y sólo se alcanzó el 13,5 por 100. De cara a 1980 y en la Ley de Presupuestos, las Cortes Generales habían aprobado una tasa de crecimiento de las retribuciones de la Administración Pública del 12,5 por 100, sentando un precedente que limitaba indirectamente el tope máximo salarial en el sector privado. Una banda del 13 al 16 por 100 parecía, pues aceptable, dadas las condiciones de las empresas.

¿Los motivos de la oposición de CC.OO. a firmar?

La Central comunista opinaba a través de sus figuras en esos días (Nicolás Sartorius «Mundo Obrero», 12 de enero) que el AMI es un pacto lejano para los intereses del trabajador. Los aspectos más negativos del mismo, en su opinión, son: a) la pretendida duración del AMI por dos años; b) las condiciones sobre productividad y absentismo establecidas en el AMI; c) la imposibilidad de negociar la reducción de jornada para alcanzar el techo del 16 por 100 de aumento salarial; d) la falta de transparencia contable de las empresas españolas que les permite mostrar pérdidas para «descolgarse» de las tasas de aumento salarial del AMI.

La información

Y los asalariados. ¿Cuál es su grado de información y su actitud ante el AMI?

La primera conclusión que los datos de la encuesta revelan es que la información ha llegado suficientemente a los asalariados, al menos, en comparación a los datos obtenidos en otras ocasiones.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Cuadro N.° 9</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>EL ACUERDO ES BUENO PARA</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Todos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Media</td>
</tr>
<tr>
<td>Autónomos y empresarios</td>
</tr>
<tr>
<td>Administrativos</td>
</tr>
<tr>
<td>Obreros cualificados</td>
</tr>
<tr>
<td>Obreros sin cualificar</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Grupos más sensibles a la sindicación:**

| **Jóvenes** | 41 | 2 | 39 | 18 |
| PSOE | 57 | 3 | 30 | 10 |
| PCE | 17 | 3 | 61 | 19 |

(*) Respuestas sólo de las personas informadas.
Han oído hablar del AMI el 65 por 100 de los entrevistados, un 48 por 100 saben que se ha firmado un acuerdo entre trabajadores y empresarios y casi el mismo porcentaje, 45 por 100, aciertan cuáles son la Central Sindical y la asociación de empresarios que lo han hecho: UGT y CEOE.

El grado de conocimiento es parecido a ligeramente superior a la media en los grupos sindicalmente más sensibles: obreros cualificados, jóvenes, votantes del PSOE y PCE. Se subraya la relativa extensión de los entrevistados informados, porque este dato implica, sin duda, una notable preocupación de los trabajadores españoles por este tema. Los resultados de otras encuestas en que se buscaba cuál era el conocimiento del público sobre temas generales han venido mostrando porcentajes muy inferiores a los de esta muestra. La comparación, pues, resulta francamente favorable al AMI.

Los porcentajes del cuadro número 9 ofrecen un balance bastante favorable al AMI, si se consideran positivas las respuestas que dicen que el acuerdo es bueno para todos y para la media de los trabajadores, la mayoría está a favor del AMI. Pero este resultado global ofrece variaciones según los grupos de entrevistados que es preciso explicitar. En primer lugar, los cuadros y empresarios están en mayor proporción a favor del AMI y existe una relación directa entre la valoración del acuerdo y la categoría que el entrevistado ocupa en la pirámide ocupacional. Los trabajadores de «cuello blanco» están más a favor, y los obreros cualificados sobre los sin cualificar.

En segundo lugar, los jóvenes son más críticos y en su valoración hay prácticamente un equilibrio entre quienes creen que el acuerdo favorece a todos y los que sólo a los empresarios. La variable política juega un papel notable. Los votantes al PSOE se muestran marcadamente de acuerdo con la proposición: «el AMI es bueno para todos». Sin duda, la decisión de firmar el acuerdo tomada por UGT está detrás de este balance. Frente a esta opinión de los socialistas, la de los comunistas es completamente opuesta. Sólo
un 20 por 100 valora positivamente el AMI, creyendo que beneficia a todos (empresarios y trabajadores). Para el 80 por 100 restante de los comunistas, el AMI solo beneficiará a los empresarios o no lo hará a nadie. Hay, por tanto, una notable coincidencia entre las respuestas de los votantes al PSOE y PCE con las declaraciones y papeles asumidos por sus respectivas centrales sindicales. Durante las fechas inmediatamente anteriores al trabajo de campo de la encuesta, la prensa recogía las declaraciones de CC.OO. y de UGT sobre el tema y los argumentos de la primera Central en contra de los de la otra Central a favor del AMI. Comisiones Obreras indicaban que el acuerdo, con el apoyo del Gobierno, era un intento de la CEOE para aislar a CC.OO. de la negociación colectiva en las empresas y pronosticaba que el acuerdo no lograría la pacificación laboral pretendida. La UGT, por su parte, denunciaba el comportamiento de Comisiones, que se basaba más en motivos políticos que sindicales. La Central comunista, según UGT, «pretende una permanente guerra de reivindicaciones, de ofertas y contraofertas y no ha firmado fundamentalmente porque lo que no deseaba era aceptar una relativa paz durante dos años en este país».

Esta mezcla de intereses políticos y sindicales, parece difícil separarlos en las centrales que, como en el cuadro n.º 8 se mostraba, están formadas por el segmento más activo políticamente de la población asalariada. La valoración negativa de los comunistas refrenda la posición de su Central, ya que en su composición éstos tienen un gran peso. La aceptación del AMI, a su vez, por los socialistas respalda a UGT, por parecida razón.

Los resultados de la encuesta apuntan, entonces, a un posible reforzamiento de las actitudes de las Centrales por la presión de sus afiliados y, al mismo tiempo, la posible salida de los trabajadores de aquella Central cuyo planteamiento político no coincide con la ideología predominante en la misma, porque los temas laborales parecen orientarse en el marco de la estrategia global de un partido.

### Pronósticos sobre el cumplimiento del Acuerdo Marco Interconfederal

El cuadro n.º 10 señala las previsiones sobre el grado de cumplimiento que el AMI tendrá en 1980.

Cerca de la mitad de los entrevistados, 44 por 100, prevén que el AMI regulará la mayoría de los convenios y sus condiciones se cumplirán por ambas partes. Una proporción similar a la anterior, 40 por 100, se colocan posición intermediaria y creen que el AMI sólo se aplicará en algunos convenios, pero en otros no. Por último, una minoría, 16 por 100, pronostica un rotundo fracaso del acuerdo que no se aplicará en prácticamente ninguno de los convenios.

El balance es acceptable y, como en el caso de la valoración del acuerdo, existe una amplia diversidad de opiniones según las características de los entrevistados.

Prevén un cumplimiento más riguroso quienes tienen un status ocupacional más alto, y en mayor proporción creen que no va a ser eficaz: los jóvenes, pero sobre todos los votantes al PCE. Por el contrario, confían más en su eficacia los del PSOE. Vuelven a presentarse la opinión radicalmente distinta de los votantes del PSOE y de PCE, frente al AMI, pudiéndose establecer el esquema adjunto.
GRAFICO 2. VALORACION DEL ACUERDO MARCO INTERCONFEDERAL

AUTONOMOS Y CUADROS

ADMINISTRATIVOS

el AMI se cumplirá:
- en la mayoría de los casos
- en algunos casos
- no se cumplirá

OBREROS CUALIFICADOS

OBREROS NO CUALIFICADOS

Media

Fuente: Cuadro n.º 10.

**Realización del AMI**

(Los datos que se comentan corresponden a febrero-marzo de 1980, meses en que se realizó la encuesta.)

Una de las cuestiones de más interés y, quizás, la de mayor relieve a nivel popular es el cumplimiento de los límites máximo del 16 por 100 y mínimo del 13 por 100 de tasa de crecimiento salarial. Desde el punto de vista de interés general, atenuar el aumento de los costes del factor trabajo es un paso necesario para desacelerar la inflación y evitar que el empresario sustituya factor trabajo por factor capital. En definitiva, es el camino para romper el círculo vicioso de paro con inflación.

¿Con qué expectativas hacia sus alzas salariales se enfrentaban los españoles al comenzar 1980?

Los datos del cuadro n.º 11 recogen las alzas salariales medias en tres fases diferentes: a) el porcentaje de aumento que se considera justo por los entrevistados; b) las previsiones de crecimiento establecidas por los entrevistados que aún no han firmado el convenio de su empresa, y c) las alzas salariales
CUADRO N.º 11

<table>
<thead>
<tr>
<th>LOS AUMENTOS SALARIALES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(A) Ideal</td>
</tr>
<tr>
<td>Media asalariados</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ocupaciones:

| Cuadros | 16,8 | 13,0 | 11,6 |
| Administrativos | 17,3 | 13,0 | 13,5 |
| Obreros cualificados | 17,6 | 12,0 | 12,7 |
| Obreros sin cualificar | 17,7 | 11,0 | 16,2 |

Grupos más sensibles a la sindicación:

| Jóvenes | 17,8 | 11,0 | 12,7 |
| PSOE | 17,7 | 12,3 | 13,5 |
| PCE | 17,8 | 12,4 | 12,2 |

Empleadores

| 13,0 | 16,0 | 15,0 |

(974) (974) (974)

DIFERENCIA

| Ideal... | 4,5 puntos |
| Pronósticos | 3,5 » |
| Realidad... | 1,3 » |

Además parece que la existencia del AMI ha logrado una aproximación de las posturas opuestas sin que las tensiones se manifestaran en unas pérdidas de horas de trabajo comparables a las del año anterior.

Prácticamente, para todos los grupos los aumentos son ligeramente superiores a los previstos. Se exceptúan los cuadros directivos y los votantes al PCE, para estos últimos prácticamente hay un equilibrio entre porcentajes previstos y la realidad. Sin embargo, los del PSOE dicen haber alcanzado unas alzas salariales 1,3 puntos por encima de los del PCE y obviamente la diferencia con su ideal es menor.

De acuerdo con los datos de los asalariados las mayores alzas medias han beneficiado a los administrativos, en otras palabras, a los trabajadores del sector servicios predominantemente. Los trabajadores manuales del sector industrial y construcción parecen colocarse en posición intermedia y los cuadros vuelven a ser discriminados ligeramente en contra.

que dicen haber firmado en sus respectivas empresas.

El cuadro indica el proceso hasta llegar al acuerdo. Parece positivo de cara a la paz laboral que las diferencias entre empresarios y asalariados han ido progresivamente disminuyendo en cada una de las tres fases.

Las tasas ideales de aumento para asalariados y empresarios cuantifican las dos posiciones más distantes. Un resultado final que coincidiera plenamente con uno u otro «ideal» dejaría totalmente insatisfecha a la otra parte. La diferencia de 4,5 puntos entre el ideal de los empresarios y el de los asalariados era la distancia a que se encontraban antes de sentarse en la mesa a discutir sus convenios. Los segundos porcentajes, previsiones, revelan los temores de las dos partes. Tanto empresarios como asalariados se muestran pesimistas respecto a su ideal.

Creen que se llegaría a una solución bastante distante de sus ideales: 3 puntos por encima de los que los empresarios consideran justo para sus empresas, 5 puntos por debajo de lo que los asalariados necesitaban para sus familias.

¿Cuál ha sido el aumento pactado? ¿Qué características ha tenido?

Según los datos de la encuesta, para los empresarios los aumentos pactados han estado por debajo de sus previsiones —un punto—, luego el acuerdo ha sido positivo. Para los asalariados el aumento ha estado 1,2 puntos por encima de sus pronósticos, el acuerdo también les ha resultado favorable. Las dife-
CONCLUSIONES


2. Las dos grandes Centrales Sindicales, por el número de sus afiliados, son: CC.OO. y UGT, por este orden, al menos al comenzar el año 1980.

3. La baja en el nivel de sindicación parece haber tenido como principales protagonistas: los no votantes, quienes no manifiestan su voto y quienes votaron a UCD.

4. Hay una sobrerepresentación de jóvenes, trabajadores cualificados y votantes al PSOE y PCE en UGT y CC.OO.

5. Existe una evidente relación entre la afiliación política y la sindical y así en UGT hay un predominio de socialistas y en CC.OO. de comunistas.

6. Las actitudes y opiniones de estos grupos son diferentes de la media de la población asalariada, en especial entre los votantes al PCE hay una notable representación de personas con ideología revolucionaria, pesimistas respecto a la política del Gobierno y a la marcha de la economía.

7. La crítica entre los votantes al PSOE —el grupo con mayor peso en UGT— es más atenuada y su ideología no representa desviaciones de la media.

8. Parece faltar un sindicato que atraiga a los asalariados orientados políticamente a UCD o a los partidos de derechas.

9. La valoración de las Centrales Sindicales es buena, comparativamente son mejores que el sindicalismo vertical y la mayoría de los que han utilizado sus servicios han obtenido resultados positivos.

10. Relativamente el AMI ha conseguido una amplia difusión entre la población española.

11. La valoración de su contenido y de su eficacia es bastante buena, pero existen grandes diferencias según la orientación política de quienes responden. Los socialistas están más a favor, los comunistas en contra, muestran así su refrendo a la estrategia de sus correspondientes sindicatos.

12. Los resultados obtenidos por el AMI en relación a los aumentos salariales parecen aceptables para empresarios y trabajadores.

NOTAS

(1) Este trabajo se ha realizado dentro del programa de encuestas periódicas del F.I.E.S. realizadas en los meses de febrero-marzo, mayo-junio y octubre-noviembre de cada año. Los datos analizados corresponden al sondeo de febrero-marzo de 1980. El número de entrevistas fue de 1.200, los puntos de muestreo 63, distribuidos en cuatro estratos según el tamaño de población. El universo está formado por los cabezas de familia de municipios de más de 2.000 habitantes. El trabajo de campo se encomendó a INVENTICA, S. A., quien también colaboró en la realización de un pretest con cincuenta entrevistados que contrastó el cuestionario y sirvió para cerrar algunas preguntas. La recogida de información se realizó a través de entrevistas personales que comenzaron el 20 de febrero y concluyeron el 10 de marzo. El cuestionario tenía 43 preguntas que hacían referencia a los siguientes temas: 1.ª. Valoración de la situación económica personal y del país para formular el I.S.C., cuya evolución se sigue según las respuestas recibidas; 2.ª. Opinión sobre los principales problemas socioeconómicos del país; 3.ª. Opiniones y actitudes ante el Acuerdo Marco. El programa de análisis fue hecho por los autores del artículo y su realización corrió a cargo de ODEG.


(3) ENRIQUE Fuentes Quintana, La crisis económica española, en PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, n.° 1.
EMIGRANTES ESPAÑOLES: LA HORA DEL RETORNO

El presente trabajo resume parte de un estudio que, sobre el retorno de emigrantes españoles, ha realizado José Castillo Castillo al frente de un equipo del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense (*). El estudio analiza los resultados de una encuesta que se llevó a cabo en julio de 1978 con una muestra de más de 1.500 emigrantes retornados.

En él se describen, en primer lugar, las principales características de la población emigrante retornada, las razones que le impulsaron a emigrar, su integración en el país que la acogió, sus objetivos y la medida en que los alcanzó. Se analizan después los motivos del retorno y los problemas que el retorno presentó: vivienda, trabajo, reintegración en la sociedad española. Se estudia también la economía de los emigrantes, tanto en la emigración como a su retorno, cerrándose el trabajo con unas conclusiones.

CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN EMIGRANTE RETORNADA

BUENO será, de entrada, dibujar el perfil de los emigrantes retornados del extranjero en lo que respecta a algunas de sus características sociales básicas. Según nuestros datos, la gran mayoría de los emigrantes retornados (el 70 por 100) tiene una edad comprendida entre los 30 y 50 años. Sí bien los que han regresado recientemente son más jóvenes que los que lo hicieron hace años. El 68 por 100 de ellos son hombres y el 32 por 100 mujeres. La mayor parte de nuestros encuestados estaba ya casada al regresar a España (72 por 100). Muchos de ellos, incluso, marcharon ya casados (52 por 100). Es, por consiguiente, un número relativamente pequeño el de los que vivieron la emigración solteros y continúan en idéntica situación. Cerca de las tres cuartas partes de los emigrantes procedentes del extranjero (72 por 100) tiene de uno a tres hijos.

La ocupación principal de los emigrantes retornados es mayoritariamente no agraria: trabajan fundamentalmente, bien en el sector de servicios (52 por 100), bien en el sector industrial (41 por 100). Por el contrario, en el sector primario sólo trabaja el 4 por 100. Ahora bien, a estos efectos, hay que tener en cuenta que, en nuestro estudio, no se incluyen los emigrantes que, a su regreso, hayan fijado su residencia en núcleos de población de menos de 50.000 habitantes. Lo que obviamente entraña que se infrarrepresenten los ocupados en la agricultura. No obstante, entendemos que, si bien las cifras pueden variar, no así el mayor peso de los sectores secundario y terciario, ya que la emigración es un fenómeno fuertemente asociado a los procesos de industrialización y urbanización.

El nivel de estudios de los emigrantes retornados es bajo: las tres cuartas partes de ellos (72 por 100) cuenta como mucho con estudios primarios, y un núcleo importante de éstos (21 por 100) ni siquiera ha acabado tales estudios. La proporción de analfabetos está en torno al tres por ciento. Por el otro extremo, la décima parte cuenta con estudios de bachillerato, los hayan terminado o no.

Los emigrantes retornados incluidos en nuestra muestra proceden prácticamente de todas las regiones españolas, si bien la que presenta mayor proporción de nacidos en ella es Andalucía (26 por 100). En cuanto al lugar de residencia actual, el propio diseño de la muestra que se acomoda a los datos obtenidos en la encuesta de «Equipamiento y nivel cultural de las familias» (I.N.E., 1975) hace que el 64 por ciento de los retornados se concentre en el área metropolitana de Madrid, de Barcelona, del País Valenciano y en Andalucía.

Por lo que respecta al país del que se regresa, en nuestra muestra, dominan los emigrantes que proceden de Alemania (37 por 100), seguidos de los que proceden de Francia (29 por 100) y de Suiza (19 por 100). Como era de esperar, están representados mayoritariamente en nuestra muestra los tres países que acogen a la casi totalidad de la emigración española: el 85 por ciento de los retornados procede de Alemania, de Francia o de Suiza.

La trayectoria migratoria de algunos emigrantes es variada:
salen de España a un país determinado, regresan, marchan de nuevo, pero a país distinto, etcétera. En nuestra muestra, esta emigración múltiple representa el 11 por ciento. Suiza es, en este caso, el país del que, en comparación, vuelve un mayor número de trabajadores: concretamente, el 23 por 100. El cambio de un país por otro se produce siguiendo unas ciertas pautas: los emigrantes retornados de Alemania estuvieron antes sobre todo en Suiza; los de Francia, en Alemania, y los de Suiza, en Francia. Viene, así, a configurarse una especie de círculo migratorio: el que comienza por Suiza tiene más probabilidades de pasar a Alemania que a otros países; el que comienza por Alemania suele pasar a Francia, y el que comienza por Francia acaba, ante todo, en Suiza.

En cuanto al año de retorno, cabe señalar que los emigrantes regresan básicamente en tres periodos: de 1960 a 1969 lo hace el 29 por ciento; de 1970 a 1974, el 35 por ciento, y de 1975 a 1978 el 33 por ciento. Lo que significa que se acelera el retorno: un volumen semejante de retornados se alcanza en un lapso de tiempo cada vez menor.

**EXPERIENCIA MIGRATORIA**

**Motivos de la emigración**

A nuestros entrevistados, se les preguntaba por las razones principales que daban origen al hecho de la emigración, genéricamente considerada, así como por las particulares razones de su propia emigración. En cuanto a las primeras, los emigrantes retornados mencionan, sobre todo, las siguientes: falta de trabajo (63 por 100), trabajo mal pagado (31 por 100) y deseo de ahorrar dinero (31 por 100). Hay que notar, no obstante, la mayor rotundidad de los consultados al establecer las causas genéricas de la emigración en contraposición con las personales, sobre todo, en lo referente a la falta de trabajo. Puede que esta diferencia obedezca a que el estereotipo se establece más fácilmente respecto de la conducta ajena que respecto de la propia: el componente personal no es anulado, por consiguiente, por el condicionamiento social.

**Integración en la comunidad extranjera**

Sobre la integración de los emigrantes en la comunidad extranjera, contamos con dos indicadores: la nacionalidad de sus amigos y la de sus vecinos durante la emigración. Si nos atenemos a ellos, resulta que, según las propias declaraciones de los emigrantes retornados, cabe distinguir dos grupos: uno, más pequeño, bastante integrado, y otro, mayor, apartado de la sociedad receptora. En efecto, las dos quintas partes de los retornados (41 por 100) tenían por vecinos, durante su estancia en el extranjero, a otros españoles, y un número aún mayor (68 por 100) contaba sus verdaderos amigos también entre españoles. A estos emigrantes la sociedad nativa les era fundamentalmente extraña: su nexo con ella era casi exclusivamente laboral. Hay otro grupo de emigrantes, por el contrario, que conectó más profundamente con los nativos: o bien vivían con ellos (sucede así en el 48 por 100 de los casos) o incluso les tenían por auténticos amigos (en el 38 por 100 de los casos).

Los trabajadores españoles emigran fundamentalmente a tres países: Alemania, Francia y Suiza. Cada uno de ellos con una cultura y una estructura social peculiar, más o menos diferente de la española. De aquí,
CUADRO N.º 2
NACIONALIDAD DE AMIGOS Y VECINOS DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS EN EL EXTRANJERO

<table>
<thead>
<tr>
<th>NACIONALIDAD</th>
<th>Vecinos de los emigrantes (%)</th>
<th>Amigos de los emigrantes (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Otros emigrantes españoles</td>
<td>41</td>
<td>68</td>
</tr>
<tr>
<td>Emigrantes de otros países</td>
<td>22</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>Nativos del país</td>
<td>48</td>
<td>38</td>
</tr>
<tr>
<td>No hizo amistades</td>
<td>-</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>No sabe y no contesta</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>(1.567)</td>
<td>(1.567)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

que la integración del emigrante sea consecuentemente más o menos difícil. Nuestros datos reflejan este hecho. El país donde se produce una más amplia integración es Francia (el 58 por 100 de los retornados convivía allí con nativos y el 42 por 100 tenía sus amigos entre ellos). El país de más difícil integración es Alemania (el 50 por 100 de los retornados vivía con otros españoles y el 71 por 100 tenía también entre éstos sus verdaderos amigos). En Suiza se da una pauta intermedia, con la peculiaridad de una mayor relación de los españoles con emigrantes de otros países.

La convivencia por parte de los emigrantes con los naturales del país y la amistad con ellos es un indicador del grado de integración en la sociedad anfítrona de carácter hasta cierto punto objetivo: se vive con vecinos del país o no, se tiene amigos entre los nativos o no. Si bien esta cuestión de hecho, como ya es sabido, puede deformarse por razones subjetivas: no queremos reconocer la existencia de vecinos que nos molestan, o vemos amigos donde no los hay en nuestro afán de integrarnos. Un indicador de carácter más abiertamente subjetivo —lo que no quiere decir engañoso—, relativo también al problema de la integración, es el que se refiere al trato que los emigrantes dicen haber recibido de los naturales del país en cuestión, tanto dentro como fuera del trabajo.

La mayoría de los retornados considera que el trato que recibieron por parte de los nativos en las relaciones de trabajo fue bueno (el 69 por 100 dice que les apreciaban bastante, o incluso mucho, en el trabajo). No ocurre así, en cuanto al trato que dicen haber recibido fuera del trabajo: en este caso, las opiniones están más divididas (no obstante, algo más de la mitad de los retornados afirma que los nativos se portaron bien con ellos fuera del trabajo). Se observa aquí, por consiguiente, mayor dificultad de integración en la comunidad vecinal que en la laboral, lo que se corresponde con las anteriores afirmaciones relativas al aislamiento social de los emigrantes.

Considerando, a su vez, el diferente status de los emigrantes, resulta que las mujeres están algo más satisfechas que los hombres, sobre todo en cuanto al trato fuera del trabajo (el 65 por 100 de ellas afirma que los naturales del país aprecian a los españoles en las relaciones extralaborales, frente al 50 por 100 de hombres que es de la misma opinión) y que algo similar ocurre con los emigrantes de más edad con respecto a los más jóvenes y con los casados respecto de los solteros. En estos tres casos, parece subyacer como denominador común de los grupos más satisfechos (mujeres, casados y emigrantes de más edad) la posibilidad de una mayor relación social fuera del trabajo: las mu-

CUADRO N.º 3
JUICIO DE LOS EMIGRANTES SOBRE LA ACTITUD DE LOS NATURALES DEL PAÍS DENTRO Y FUERA DEL TRABAJO

<table>
<thead>
<tr>
<th>ACTITUd DE LOS NATIVOS HACIA LOS EMIGRANTES</th>
<th>En el trabajo (%)</th>
<th>Fuera del trabajo (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Les apreciaban mucho</td>
<td>23</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>Les apreciaban bastante</td>
<td>46</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Se mostraban indiferentes</td>
<td>19</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>Les despreciaban bastante</td>
<td>9</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>Les despreciaban mucho</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>No sabe y no contesta</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>(1.567)</td>
<td>(1.567)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
jeres casadas por sus relaciones de vecindad en la comunidad nativa y los emigrantes mayores por lo más prolongado de su estancia en el extranjero. Esta circunstancia permite, en principio, deshacer o disminuir los prejuzgios existentes.

La posible influencia del tiempo en debilitar prejuicios se traduce, de nuevo, en que los emigrantes que se interesan mucho en el caso de trato recibido en el trabajo) y más los partidarios de UCD, por ejemplo, que los del PCE (71 y 59 por 100, respectivamente, en el caso del trato recibido en el trabajo).

**Mejora profesional y cultural**

Una meta teórica del desplazamiento de los trabajadores españoles es el mejorar la cualificación profesional. Más de un proyecto de vida de los emigrantes se alimentará de este género de aspiración. Los hechos, al menos en lo que se refiere a los retornados, son más bien decepcionantes: las tres cuartas partes (74 por 100) de los entrevistados manifiesta que no experimentó tal ascenso. Además, el tipo de ascenso más común es el representado por el paso de aprendiz a especialista (el 44 por 100 de los casos de ascenso). Ahora bien, en este punto concreto del ascenso laboral, nuevamente creemos que no es de recibir una extrapolar de la situación de los emigrantes retornados a la de los que permanecen en la emigración: es probable que uno de los motivos de permanencia en el extranjero, e incluso de la total inserción en la sociedad receptora, sea precisamente el éxito laboral y, por el contrario, que el poco éxito en este terreno de regreso a España o al menos no lo dificulte. No obstante, como veremos después, para muchos emigrantes la emigración supone, si un cambio de status, un cambio de situs: el tránsito del sector primario a los sectores secundario y terciario. Además, esta situación parece estar cambiando, pues proporcionalmente los retornados más recientes han experimentado en mayor número algún ascenso laboral, comparados con los retornados más antiguos.

Lógicamente el ascenso laboral tiene consecuencias económicas favorables para los trabajadores: los que lograron mejorar profesionalmente tienen unos ingresos y una capacidad de ahorro superior a los que no mejoraron de categoría laboral. Así, mientras el 34 por 100 de los que ganan más de 40.000 pesetas mensuales declara haber ascendido, sólo el 15 por 100 de los que no llegan a ganar más de 20.000 pesetas al mes ha experimentado también algún ascenso. Por otra parte, se observan diferencias internas en cuanto a la posibilidad de ascenso de los emigrantes. Concretamente, el ascenso laboral es, en proporción, más frecuente en hombres que en mujeres (27 por 14 por 100, respectivamente) y en el sector secundario y terciario que en el primario (24, 28 y 7 por 100, respectivamente).

Por último, en lo relativo al ascenso, es de señalar que, si bien no parece influir en él la cualificación previa de los emigrantes —en definitiva, casi todos los retornados tuvieron puestos de trabajo no cualificados— si parece, por el contrario, haber relación entre el ascenso y la cualificación actual de los emigrantes; es mayor la proporción de retornados con formación profesional o titulación superior en la actualidad que declara haber ascendido durante la emigración, que la de los peones actuales que dice también haber experimentado algún ascenso. En suma, la mayoría de los emigrantes retornados no experi-
CUADRO N.° 4
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS, SEGÚN EXPERIMENTARAN ASCENSO LABORAL O NO, POR CUALIFICACIÓN PROFESIONAL ANTES Y DESPUÉS DE LA EMIGRACIÓN

<table>
<thead>
<tr>
<th>EXPERIMENTARON ASCENSO</th>
<th>Sí (%)</th>
<th>No (%)</th>
<th>N.S./N.C. (%)</th>
</tr>
</thead>
</table>

Cualificación profesional antes de la emigración:
- Peón: 22 75 3
- Semicualificado: 24 73 3
- Cualificado: 24 75 1
- Formación profesional/Técnico superior: 28 69 3

Cualificación profesional después de la emigración:
- Peón: 7 92 1
- Semicualificado: 25 74 1
- Cualificado: 32 64 3
- Formación profesional/Técnico superior: 41 56 3

Esta situación a su regreso a España. Lo contrario sucede con los pocos que abandonaron España mejor pertrechados en cuanto a formación profesional.

Pero no acaban aquí las diferencias internas de los emigrantes en cuanto al aprendizaje del idioma: las mujeres, los jóvenes y los no agricultores llegan a aprenderlo en mayor proporción que los hombres, los de más edad y los agricultores. Es ésta una nueva expresión de la mayor facilidad que para la relación social tienen los grupos mencionados en primer lugar y que desemboca en una más frecuente comunicación con los nativos y en la consiguiente adquisición de su idioma. Si bien, como cabía esperar, dos factores que influyen decididamente en el aprendizaje del idioma son, de una parte, el propio idioma, y de otra, la duración de la estancia en el extranjero. Las razones son obvias. El alemán es el idioma que les resulta más difícil de aprender, pero la prolongación de la estancia en el extranjero ayuda a todos a adquirir la lengua.

Satisfacción con la emigración

La gran mayoría de los emigrantes retornados (84 por 100) afirma estar satisfecho (51 por 100 está satisfecho y el 33 por 100 muy satisfecho) con su experiencia migratoria. Es pequeño el porcentaje que declara estar nada (4 por 100) o poco satisfecho (11 por 100). No deja de sorprender tan elevada proporción de emigrantes satisfechos. Es cierto que, ante preguntas de este género, los entrevistados suelen responder en términos favorables, pero no cabe desco-
necer que el número de insatisfechos es decididamente bajo. Esto es, descontando lo que de hipérbole o de olvido del pasado haya en estas cifras, aún nos quedaría un número suficiente de emigrantes que se mostraría satisfecho a pesar de las penalidades y sinsabores de la emigración. Cuando una experiencia vital no es simple anécdota, es difícil que se la descalifique totalmente porque arriesgamos echar también por la borda parte de nuestra personalidad. En el balance final, pesan más los recuerdos agradables que los desagradables. Quizás, por esto, interese más, desde nuestra perspectiva, considerar cómo se diferencian entre sí los distintos sectores de emigrantes.

Como en anteriores ocasiones, la actitud favorable es más propia de mujeres, de no agricultores y de trabajadores con permiso de residencia indefinido. Sin desconocer las diferencias existentes entre las tres categorías de emigrantes, pensamos que el denominador común que las caracteriza es la posibilidad de un mayor contacto con la comunidad que les alberga: las mujeres están más integradas en el vecindario; y los no agricultores y los trabajadores con permiso de residencia indefinido tienen permanencias más prolongadas en el extranjero (los agricultores son ante todo temporeros). De todos modos, la categoría menos satisfecha es la de los agricultores: el 61 por 100 se muestra satisfecho, lo que es una proporción muy por debajo de la media (84 por 100). En ello debe influir, como acabamos de sugerir, lo fugaz y episódico de su emigración, pero también lo ingrato del trabajo y la continuidad en la misma categoría ocupacional: a ellos les está negada cualquier sensación, por falaz que sea, de movilidad social.

Resulta interesante constatar que este sentimiento global de satisfacción no está, en principio, relacionado ni con el volumen de ingresos mensuales ni con el de ahorros. Si lo está, por el contrario, en alguna medida, con el hecho de haber experimentado algún ascenso laboral y con la ideología política. De un lado, mientras el 88 por 100 de los trabajadores que declaran haber ascendido está satisfecho, en este caso se encuentra el 73 por 100 de los que no ascendieron. De otro, mientras el 86 por 100 de los emigrantes retornados partidarios de UCD está satisfecho, así se manifiesta el 71 por 100 de los partidarios de extrema izquierda. Parece, pues, que la satisfacción global con la experiencia de la emigración está más emparentada, al menos en el plano verbal, con factores «espirituales» que con factores «materiales».

**EL RETORNO, MOTIVOS Y PROBLEMAS ¿NUEVA EMIGRACION?**

**Motivos del retorno**

Los motivos citados más frecuentemente son los de carácter familiar (50 por 100); seguidos de los de la añoranza por el regreso (24 por 100) y la consecución de la meta propuesta (11 por 100). Resulta interesante constatar que no mencionan apenas motivos que pudieran ser interpretados como signo de fracaso: el entrevistado evita aludir a circunstancias que, dado su carácter adverso, resultaría penoso tener que reconocer ante un tercero. Lo que no quiere decir que las respuestas a esta pregunta sean engañosas. Ya que, en primer lugar, pudiéramos estar equivocados en nuestra interpretación; pero, además, es que los entrevistados, al proceder así, se someten a lo que creen que es correcto decir a un extraño. Por consiguiente, en circunstancias semejantes, se expresarán del mismo modo y colaborarán a montar una serie de respuestas estereotipadas sobre los móviles del retorno, que a su vez influirán en el proceso migratorio mismo. Lo que no es verdad del todo no acaba por convertirse en mentira, por la simple razón de que, en alguna medida, se sigue creyendo en ello.

Esta argumentación nuestra encuentra apoyo en el hecho de que prácticamente los motivos de retorno citados son válidos para casi todas las diversas categorías de emigrantes consultados. Ello pone de manifiesto lo que de lugar común hay en las respuestas: se contesta, en parte al menos, lo que se cree que se debe contestar. No obstante, los motivos familiares son algo más frecuentes entre las mujeres (el 60 por 100 de ellas cita tales motivos frente al 46 por 100 de los hombres) y entre los trabajadores con permiso de residencia indefinido (el 50 por 100 de éstos los cita frente al 44 por 100 de los temporeros).

Por el contrario, los motivos minoritarios alcanzan relieve en algunos casos concretos: de la dureza de la emigración se sienten más los agricultores (10 por 100) y los de ideología política radical (7 por 100); de haber quedado sin trabajo se quejan más frecuentemente de nuevo los agricultores (15 por 100) y los temporeros (7 por 100);
la enfermedad destaca entre los mayores de 50 años (7 por 100); la renovación del permiso de residencia, entre aquellos que poseían un permiso de 2 a 5 años (10 por 100).

**Problemas del retorno**

Destaca con mucho la mención de la dificultad de encontrar empleo (la cita el 72 por 100 de los emigrantes retornados). El resto de problemas incluidos en el cuestionario recibe un número de menciones mucho más bajo: el conseguir un sueldo similar al que ganaba en el extranjero es citado por el 26 por 100; el adaptarse a las costumbres españolas, por el 18 por 100; el conseguir vivienda, por el 17 por 100; el asegurar la educación de los hijos, por el 13 por 100, y el adaptarse a las condiciones del nuevo empleo, por el 12 por 100.

En general, estos problemas son sentidos más o menos con semejante intensidad por las distintas categorías de emigrantes retornados. Viene a suceder lo mismo que con los motivos del retorno: en las respuestas de los entrevistados subyace, por supuesto, una realidad, pero se interpreta de acuerdo con los criterios válidos en el grupo. Decimos esto, porque, como veremos más adelante, según declaraciones de los propios emigrantes, para algo más de la mitad, no constituyó un gran problema el encontrar trabajo a su regreso a España. En otras palabras, aunque la realidad no se acomode plenamente a la definición social de la misma, los actores tienden a verla bajo el prisma de las creencias vigentes en el grupo.

Hecha esta observación, no queremos decir que los problemas propios de la reincorporación a la patria sean percibidos de modo idéntico por los distintos tipos de emigrantes. A este respecto, hay diferencias que conviene apuntar. Así, la preocupación por encontrar empleo es mayor entre los retornados recientes (el 75 por 100 de ellos señala este problema, frente al 66 por 100 de los que regresaron antes de 1969). En esta diferente percepción del problema, por parte de unos y otros emigrantes, pueden influir tanto las mayores dificultades de empleo originadas por la reciente crisis económica de los países capitalistas, como el menor lapso de tiempo de que han dispuesto los retornados recientes para encontrar acomodo en la estructura ocupacional. En este ejemplo, como en los que citaremos, queda claro que, descontando, lo que de posible lugar común haya en las contestaciones de los entrevistados, la diferente experiencia de unos y otros condiciona su respuesta.

El encontrar empleo preocupa menos a los agricultores que a los trabajadores de otros sectores (el 61 por 100 de los primeros lo cita como problema, frente al 75 por 100 de los trabajadores de la industria). Gran parte de los agricultores son emigrantes ocasionales, de temporada, que, por consiguiente, no llegan a abandonar su empleo. Lo contrario de lo que les ocurre a los trabajadores de la industria y de los servicios que han de buscar trabajo *ex novo*. El problema de encontrar trabajo preocupa también menos a los emigrantes con estudios de formación profesional y a los que, al llegar a España, trabajan por su cuenta: los primeros, por su superior cualificación profesional; los segundos, porque montan ellos su propio negocio.

Resulta, por último, de interés constatar que la adaptación a las costumbres españolas les preocupa, en especial, a los retornados de ideología de izquierda radical (el 38 por 100 de ellos menciona este problema en contraposición con el 14 por 100 que así lo hace de los emigrantes partidarios de UCD). Recorremos que este sector de emigrantes también encontraba dificultades para integrarse en el país extranjero.

**Propósito de nueva emigración**

Según sus propias declaraciones, la gran mayoría de los emigrantes retornados (76 por 100) no piensa en una nueva salida de España. Hay un 11 por 100 de ellos que si tiene proyectos de nueva emigración, y un 12 por 100 que no sabe qué hará. De todos modos, las diferentes circunstancias de los emigrantes les mueven a adoptar diferente actitud en este punto.

Digamos de entrada que un factor que predispone, tanto a favor como en contra de la nueva emigración, es la edad: lógicamente los jóvenes están más dispuestos que los de edad madura a reemprender de nuevo la partida a otros países (el 17 por 100 de los menores de 35 años manifiesta la intención de volver a emigrar frente al 8 por 100 de los mayores de 50 años). Pero también el tiempo que se lleva ya en España: el retorno parece más definitivo en los que regresaron hace años que en los de reciente llegada (el 86 por 100 de los que volvieron antes de 1969 no piensa en volver a emi-
grar frente al 64 por 100 de los que han vuelto con posterioridad a 1975). Si interpretamos conjuntamente estos resultados, parece deducirse de ellos que la nueva salida es tanto más probable cuanto más rápidamente se tome la decisión y cuanto menos edad se tenga. Aun siendo joven, si se pospone la decisión, resulta más difícil vencer la inercia. Teniendo en cuenta, además, que la decisión de reemigrar es, en la mayoría de los casos, un proyecto indefinido (el 70 por 100 de los que piensan salir no sabe cuándo lo hará), cabe suponer que serán muy pocos los que vuelvan a abandonar España.

Aunque las diferencias no son grandes, la predisposición a quedarse en España es mayor en mujeres y en casados. Además, estos dos factores, en el caso en que se den juntos —lo que ocurrirá en una alta proporción de casos— hará aumentar aún más la inclinación a no salir nuevamente de España. Junto con la edad, la constitución de una familia es circunstancia que dificulta la movilidad.

Otro factor de interés que mueve a los retornados a pensar en una nueva emigración es el económico. Aparece, además en nuestros datos, reflejando de modo claro el clásico diseño motivacional push-pull. En efecto, dos grupos de retornados que manifiestan su intención de partir de nuevo hacia el extranjero son, de una parte, los que ganan menos en la actualidad (el 18 por 100 de los que ganan menos de 20.000 pesetas mensuales frente al 8 por 100 de los que ganan más de 40.000), y, de otra, los que ganaban más en el extranjero (el 18 por 100 de los que ganaban más de 40.000 pesetas mensuales en el extranjero frente al 7 por 100 de los que ganaban menos de 20.000 pesetas). En el primer caso, los trabajadores se sienten «empujados» a encontrar solución a su penosa situación económica buscando mejor remuneración en el extranjero; en el segundo, se sienten «atraídos» por el recurso de una mejor situación económica fuera de España.

Otro factor que parece incitar a abandonar España de nuevo es el ideológico: la pequeña proporción de retornados que declara su intención de reemigrar aumenta cuando se trata de adeptos de partidos políticos y de sindicatos de extrema izquierda (18 por 100 y 22 por 100 respectivamente), y disminuye cuando se trata de emigrantes afines a partidos de centro o de sindicatos moderados (el 5 por 100 de partidarios de UCD piensa en volver a emigrar, así como el 8 por 100 de partidarios de UGT).

Resurge así la diferente actitud de dos categorías de retornados: la de los moderados en términos políticos que se reintegran más fácilmente en la sociedad española, y la de los radicales, a quienes les resulta difícil la nueva acomodación. El destino de estos segundos es más conflictivo, pues, como ya vimos, tampoco se encuentran a gusto en el extranjero. Su modelo de sociedad no se cumple en las sociedades capitalistas de occidente.

LA VIVIENDA
Y EL MENAJE EN ESPAÑA

Vivienda

Según vimos en el apartado anterior, el problema de la vivienda es citado tan sólo por un grupo minoritario, aunque no desdénable, de entrevistados. Lo que no significa que no sea

CUADRO N.° 5

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS SEGÚN SU INTENCION DE NUEVA EMIGRACIÓN, POR INGRESOS MENSUALES ACTUALES Y EN EL EXTRANJERO

<table>
<thead>
<tr>
<th>INTENCION DE NUEVA EMIGRACIÓN</th>
<th>INGRESOS EN EL EXTRANJERO (en miles)</th>
<th>INGRESOS ACTUALES (en miles)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Hasta 20 (%)</td>
<td>De 21 a 30 (%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Si emigrará</td>
<td>7</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>No emigrará</td>
<td>82</td>
<td>83</td>
</tr>
<tr>
<td>No sabe</td>
<td>10</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>No contesta</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>(345)</td>
<td>(322)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
CUADRO N.° 6

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS, SEGUN EL TITULO DE POSESION DE LA VIVIENDA, POR VOLUMEN DE AHORROS EN EL EXTRANJERO

<table>
<thead>
<tr>
<th>TITULO DE POSESION DE LA VIVIENDA</th>
<th>AHORROS EN EL EXTRANJERO (en miles)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Nada (%)</td>
</tr>
<tr>
<td>En propiedad por herencia</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>En propiedad por compra</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>En acceso a la propiedad</td>
<td>16</td>
</tr>
<tr>
<td>En alquiler o subalquilada</td>
<td>43</td>
</tr>
<tr>
<td>No sabe</td>
<td>—</td>
</tr>
<tr>
<td>No contesta</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>(1.567)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

importante, sino que se considera menos relevante que otros. Puede que la razón de esta menor apreciación del mismo obedezca a que gran número de los retornados parece tener resuelto el problema. Al menos, a eso apuntan nuestros datos: la gran mayoría de ellos (76 por 100) posee una vivienda en propiedad. En alquiler —o subarriendo— la posee algo menos de la cuarta parte (22 por 100). Aún más, son mayoría (62 por 100) aquellos a los que ya les pertenece plenamente, ya sea porque la han comprado (56 por 100) o porque la han recibido en herencia (6 por 100). Esta pauta que refleja un relativo bienestar económico de los emigrantes retornados se corresponde con uno de los objetivos primordiales de la emigración: ahorrar para adquirir la vivienda. Como se verá posteriormente, el 45 por 100 de nuestros entrevistados declaran que invirtió principalmente sus ahorros en la adquisición de una vivienda.

Ahora bien, este relativo bienestar económico de los retornados, representado en concreto por la posesión de vivienda, no se alcanza sino tras mucho esfuerzo, sacrificios y renuncias. Ateniéndonos a nuestros datos, se observa que, por lo pronto, la capacidad de adquirir la vivienda sólo se alcanza tras años de trabajo. Como indicadores indirectos de este hecho, cabe anotar la menor tasa de vivienda en propiedad tanto entre los emigrantes jóvenes como en los temporeros o emigrantes con permisos de residencia cortos. En efecto, si el 61 por 100 de los emigrantes de edad mediana es propietario de su vivienda, sólo lo es el 43 por 100 de los menores de 35 años. Asimismo, contrasta el 33 por 100 de temporeros que posee vivienda en comparación con el 62 por 100 de los retornados que disfrutaron de permiso de residencia indefinido. Entendemos que estas diferencias en la capacidad de adquisición de vivienda por los emigrantes retornados, según que su experiencia migratoria haya sido más o menos dilatada, tampoco son extrapolables a los emigrantes en general. Nosotros investigamos el hecho una vez que se ha consumado el proceso migratorio: éste lo dan por terminado no sólo los emigrantes de más edad, sino también los jóvenes. Aquéllos han dispuesto de más tiempo para ahorrar, pero éstos tampoco han dejado de conseguir unos ahorros, de hecho también han podido adquirir su vivienda. Queremos decir con esto que es probable que las diferencias entre una y otra clase de emigrantes, según que lleven poco o mucho tiempo en la emigración, serán mayores entre los que aún no han regresado que entre los que ya lo hicieron.

El esfuerzo del emigrante para adquirir su vivienda, al que acabamos de referirnos, queda también lógicamente reflejado en la asociación que se produce entre dicha adquisición y el nivel económico que aquél alcanza. Esta asociación se produce tanto con respecto a los ingresos mensuales y a los ahorros en el extranjero como con respecto a los ingresos mensuales en la actualidad. Ahora bien, la asociación es más fuerte con respecto a los ahorros en el extranjero: si casi las tres cuartas partes de los máximos ahorros respectivamente disfrutan de vivienda propia, algo menos de la tercera parte de los que no ahorraron nada
disfruta de igual situación. Estos datos implican que al emigrante no le es dada en general la holgura económica suficiente para adquirir una vivienda: sólo a partir de un cierto nivel de ingresos y ahorros puede procurársela. De aquí, que este empeño le lleva tiempo como vimos. Los que no logran este nivel tienen que recurrir a la vivienda alquilada o en subarriendo.

En línea con lo anterior, que liga «éxito» económico del emigrante con adquisición de vivienda, se observa también una relación entre tal inversión y el hecho de haber mejorado de categoría laboral, aunque en este caso la asociación sea más débil. Este dato, no obstante, viene a reforzar la impresión de que, dentro de la categoría genérica de emigrante, se manifiestan diferencias notables, que aconsejan el intento de delimitar en la medida de lo posible los distintos subtipos. Precisamente a este respecto cabe destacar el grupo de emigrantes que trabajan por cuenta propia dado el conjunto de circunstancias favorables que les rodean: en este caso concreto, la de una más amplia posesión de vivienda, ya que el 69 por 100 de ellos la posee frente sólo al 52 por 100 de los que trabajan por cuenta ajena. Este grupo, por cierto viene a representar paradigmáticamente el ideal del emigrante retornado: el que ha sido capaz de ahorrar lo suficiente para comprarse un piso y poner un negocio.

### EQUIPO DOMÉSTICO

En la posesión de bienes domésticos, se observa una distribución variada: hay bienes, como el frigorífico, poseídos por casi todos (89 por 100); hay otros, como la máquina fotográfica o el coche, poseídos por la mitad de los retornados (51 por 100) y otros que apenas han entrado en sus dominios, como es el caso del lavaplatos automático (3 por 100). Esta heterogenea distribución de bienes se ordena algo si tenemos en cuenta algún otro factor como el sexo o el sector ocupacional. Entonces observamos que hay más o menos afinidad entre ciertos bienes y el factor en cuestión. En concreto, en cuanto a la distribución por sexo, se nota que hay bienes, como el frigorífico, el televisor o el coche, que no discriminan; hay otros, como la moto en que la discriminación se produce a favor del hombre, y otros, la mayoría, en que la discriminación es favorable a la mujer. En cuanto a la distribución por sector ocupacional, se pone también de manifiesto una pauta de desigualdad que favorece a los agricultores en un solo bien, la moto, y que les perjudica en la mayoría de ellos —lavadora, aspiradora, máquina de fotos, teléfono y agua caliente central—. A la vista de estos datos podemos provisionalmente concluir que la emigración coloca a la colectividad de retornados en una situación de desigualdad.

---

CUADRO N.º 7

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS, SEGUN LA POSESION DE BIENES DOMESTICOS, POR SEXO Y POR SECTOR OCUPACIONAL

<table>
<thead>
<tr>
<th>BIENES QUE POSEE</th>
<th>Total (%)</th>
<th>Sector Primario (%)</th>
<th>Sector Secundario (%)</th>
<th>Sector Terciario (%)</th>
<th>Hombre (%)</th>
<th>Mujer (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Frigorífico</td>
<td>89</td>
<td>90</td>
<td>89</td>
<td>91</td>
<td>89</td>
<td>90</td>
</tr>
<tr>
<td>Televisor (blanco y negro)</td>
<td>73</td>
<td>71</td>
<td>75</td>
<td>74</td>
<td>73</td>
<td>73</td>
</tr>
<tr>
<td>Lavadora automática</td>
<td>71</td>
<td>54</td>
<td>72</td>
<td>73</td>
<td>68</td>
<td>76</td>
</tr>
<tr>
<td>Aparato de radio</td>
<td>71</td>
<td>66</td>
<td>68</td>
<td>71</td>
<td>68</td>
<td>77</td>
</tr>
<tr>
<td>Coche</td>
<td>51</td>
<td>44</td>
<td>49</td>
<td>58</td>
<td>50</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td>Máquina de fotos</td>
<td>51</td>
<td>32</td>
<td>44</td>
<td>55</td>
<td>47</td>
<td>59</td>
</tr>
<tr>
<td>Magnetófono</td>
<td>51</td>
<td>51</td>
<td>54</td>
<td>51</td>
<td>49</td>
<td>55</td>
</tr>
<tr>
<td>Teléfono</td>
<td>40</td>
<td>12</td>
<td>36</td>
<td>45</td>
<td>34</td>
<td>53</td>
</tr>
<tr>
<td>Agua caliente central</td>
<td>26</td>
<td>12</td>
<td>28</td>
<td>27</td>
<td>25</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>Aspiradora</td>
<td>25</td>
<td>10</td>
<td>20</td>
<td>26</td>
<td>21</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Calefacción central</td>
<td>11</td>
<td>12</td>
<td>28</td>
<td>27</td>
<td>10</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>Motocicleta</td>
<td>9</td>
<td>34</td>
<td>13</td>
<td>8</td>
<td>11</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Lavavajillas</td>
<td>3</td>
<td>5</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>No contesta</td>
<td>4</td>
<td>7</td>
<td>4</td>
<td>3</td>
<td>5</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>(1.567)</td>
<td>(41)</td>
<td>(358)</td>
<td>(528)</td>
<td>(1.072)</td>
<td>(495)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
dos, en cuanto a la posesión de enseres propios de la sociedad de consumo, por encima de los no emigrantes. Esto es, el emigrante retardado ha dado un paso hacia adelante en estatus socio-económico. Ahora bien, al parecer, no se ha avanzado gran cosa en la superación de algunas diferencias internas: como acabamos de ver, se mantienen discriminaciones por ocupación que ya se daban en la sociedad de partida. Puede que se hayan aminorado, pero no han desaparecido. La posición más favorecida de la mujer, en comparación con la del hombre, es equivoca, pues la mayoría de ellas son casadas y, por tanto, su situación es compartida por el varón. La discriminación por sexo en este caso, está influida por el estado civil de los retornados: según nuestros datos, el ajuar de los casados es más completo que el de los solteros.

Si examinamos ahora la relación entre el volumen de ingresos y el de ahorros en el extranjero con la importancia del menaje, observamos que no se establece una asociación clara entre las dos variables. Por el contrario, sí aparece en general una asociación con el volumen de ingresos actuales. Puede que esto obedezca a que, como veíamos en continuación, es una minoría de emigrantes retornados la que importa enseres del extranjero: la mayoría los adquiere en España.

Un lugar común, respecto de los emigrantes retardados, es que aprovechan su estancia en el extranjero para proveerse de los objetos de consumo, propios de los países en que trabajan, e importarlos a España. Por el contrario, nuestros datos nos dicen que no es muy frecuente tal importación: los bienes importados más frecuentemente no alcanzan sino a la tercera parte de los retornados. Estos son: el aparato de radio (36 por 100), el magnetófono (33 por 100) y la máquina de fotos (30 por 100). El coche sólo es importado por el 7 por 100. Se puede comprobar además que los bienes importados son de poca entidad.

EL TRABAJO

Dificultad de empleo al retorno

Para los emigrantes retardados, el principal problema del retorno consiste en encontrar empleo. Ahora bien, preguntados por cuánto tiempo tardaron ellos en conseguirlo, las respuestas se distribuyen del siguiente modo: para algo más de la mitad (55 por 100) no constituyó problema grave la cuestión del empleo, bien porque no lo necesitaba (19 por 100), bien porque lo tenía buscado (15 por 100), bien porque tardó unos días o unas semanas en encontrarlo (12 por 100); para la cuarta parte (24 por 100), revistió cierta dificultad, pues tardó en encontrarlo unos meses; para la tercera parte, entreñó mucha dificultad, ya que el conseguirlo le llevó un año o más; para otra décima parte (8 por 100), por último, el problema es más grave pues aún no lo han encontrado.

Otras observaciones que se pueden hacer sobre las oportunidades de empleo de los emigrantes retardados son: en general, la situación de la mujer es más desfavorable que la del hombre (las que buscan trabajo tardan más en encontrarlo que los hombres), si bien el núcleo más numeroso de ellas, suponemos que amas de casa, dice no buscarlo (44 por 100). Los jóvenes encuentran trabajo con algo más de dificultad que los mayores.

CUADRO N.° 8

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE EMIGRANTES RETORNADOS, SEGÚN EL TIEMPO QUE TARDAron EN ENCONTRAR TRABAJO, POR AÑO DE REGRESO A ESPAÑA

<table>
<thead>
<tr>
<th>TIEMPO QUE TARDA en ENCONTRAR EMPLEO</th>
<th>Total (%)</th>
<th>Antes de 1969 (%)</th>
<th>De 1969 a 1974 (%)</th>
<th>De 1975 a 1978 (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>No lo buscó: no lo necesitaba (*)</td>
<td>19</td>
<td>17</td>
<td>19</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>Lo tenía buscado antes del retorno</td>
<td>15</td>
<td>20</td>
<td>13</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>Tardó unos pocos días</td>
<td>9</td>
<td>15</td>
<td>9</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Tardó unas semanas</td>
<td>12</td>
<td>14</td>
<td>13</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Tardó unos meses</td>
<td>24</td>
<td>20</td>
<td>27</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>Tardó alrededor de un año</td>
<td>6</td>
<td>4</td>
<td>7</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Tardó más de un año</td>
<td>4</td>
<td>5</td>
<td>4</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Aún no lo conseguíó</td>
<td>8</td>
<td>2</td>
<td>4</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td>No recuerda</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>No contesta</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>(1.567)</td>
<td>(414)</td>
<td>(626)</td>
<td>(527)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

(*) El 75 por 100 de los que no necesitaban buscar trabajo son mujeres; como es de suponer, en su condición de amas de casa.
res. El grupo de los que consiguen empleo con relativa facilidad (en unas semanas, como máximo) disminuye: los recién retornados encuentran menos facilidades de empleo, dándose entre ellos la proporción más elevada de los que aún no lo han conseguido (18 por 100). Este último punto es de singular relieve en la actualidad, pues señala el progresivo empeoramiento del mercado de trabajo en España y su acusada repercusión en el sector de los trabajadores que regresan del extranjero. Circunstancia adversa que se agrava, aún más, por el hecho mencionado antes, del creciente incremento de la tasa de retornos.

**Discriminación en la contratación laboral**

Insistiendo en este tema del mercado de trabajo del emigrante retornado, un aspecto que merece destacarse es que, al menos en opinión de los propios interesados, no hay discriminación por parte de los empresarios españoles a la hora de contratar trabajadores que procedan de la emigración exterior. En efecto, son pocos los entrevistados que aprecian un trato singular con los emigrantes de parte de los patronos, ya sea éste receptivo o adverso: la mayoría relativa (50 por 100) entiende que los empresarios españoles no hacen distinciones entre emigrantes y no emigrantes a la hora de darles empleo. No obstante, hay que señalar también que un amplio núcleo de entrevistados (31 por 100) dice no tener una opinión formada al respecto. El traer a colación, de todos modos, este punto es porque pudiera constituir uno de los obstáculos para el ingreso en la población ocupada de los retornados, por lo que conviene averiguar su alcance real. Pues bien, nuestros datos, aun dentro de sus limitaciones, no parecen sugerir un trato laboral peculiar, ni para bien ni para mal, con los trabajadores españoles procedentes de la emigración. Así, parece poder inferirse del hecho de que las diversas variables, que incluimos en nuestro análisis, no condicionan en sentido alguno la opinión de los emigrantes retornados: sólo muestran alguna capacidad de influencia significativa las variables de naturaleza política: concretamente, los trabajadores afines a partidos políticos de extrema izquierda creen, en mayor proporción que los trabajadores afines a UCD, que existe una discriminación en el empleo de emigrantes retornados por parte de los empresarios españoles (16 por 100 de los primeros piensa así frente al 3 por 100 de los segundos). De nuevo, tropezamos aquí con la dificultad de interpretar el significado de esta concreta discrepancia de opiniones: lo mismo puede ser utilizada para sostener que los retornados de izquierda enjuician la realidad acertadamente, estando por tanto los retornados de derechos alienados al no percatarse de la misma; que para afirmar que los primeros son parciales en su apreciación al estar ésta condicionada por el contenido radical de su ideología. Por nuestra parte, entendemos que de este tipo de polémica, sólo se puede salir confrontando ambas interpretaciones con nuevos datos.

**Situación laboral actual**

Si pasamos, ahora, a abordar el análisis de la situación laboral actual de los emigrantes retornados, observamos sumariamente que el 64 por 100 de ellos tiene empleo (el 56 por 100 como fijos y el 8 por 100 como eventuales), que el 15 por ciento está en paro, que el 3 por 100 son jubilados y el 15 por 100 son amas de casa. Si comparamos esta situación con la que se daba al producirse el retorno de los emigrados, resulta que desciende la tasa de población ocupada (del 72 por 100 al 64 por 100) mientras que aumenta la de parados (del 8 por 100 al 15 por 100). Por otra parte, siguiendo con la anterior comparación, se comprueba que, en el sector actualmente ocupado, es mucho más numeroso el grupo de los emigrantes con empleo fijo (87 por 100) que lo era en el grupo que encontró trabajo a su regreso a España (63 por 100). Tenemos así, ante todo, un nuevo indicador de la repercusión adversa que la crisis económica ejerce sobre los emigrantes retornados: la tasa de paro se ha incrementado sensiblemente. Pero también se nos ofrece el dato de que, para algunos, el transcurso del tiempo les ha sido favorable pues han consolidado su puesto de trabajo. Parecen, pues, perfilarse dos grupos de trabajadores con trayectorias divergentes: uno, que mejora de situación laboral y económica; y otro, que empeora.

**Características de la actividad laboral**

En cuanto al tipo de actividad destacan los siguientes datos: los empresarios sin asalariados y los artesanos son los grupos más numerosos dentro de la categoría de los que trabajan por cuenta propia (constituyen el 66 por 100 y el 23 por 100 respectivamente de dicha categoría). Se
CUADRO N.º 9
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE EMIGRANTES RETORNADOS, SEGÚN TIPO DE ACTIVIDAD, POR PREFERENCIA ELECTORAL

<table>
<thead>
<tr>
<th>TIPO DE ACTIVIDAD</th>
<th>Total (%)</th>
<th>U.C.D. (%)</th>
<th>P.S.O.E. (%)</th>
<th>P.C.E./P.S.U.U. (%)</th>
<th>Extrema izquierda (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Por cuenta ajena</td>
<td>74</td>
<td>67</td>
<td>76</td>
<td>82</td>
<td>81</td>
</tr>
<tr>
<td>- Trabajadores calificados</td>
<td>32</td>
<td>29</td>
<td>35</td>
<td>38</td>
<td>29</td>
</tr>
<tr>
<td>- Peones</td>
<td>24</td>
<td>16</td>
<td>20</td>
<td>33</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Por cuenta propia</td>
<td>26</td>
<td>32</td>
<td>24</td>
<td>18</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>- Empresarios sin asalariados</td>
<td>17</td>
<td>22</td>
<td>15</td>
<td>12</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>No contesta</td>
<td>-</td>
<td>-</td>
<td>-</td>
<td>-</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>1.016</td>
<td>(82)</td>
<td>(298)</td>
<td>(127)</td>
<td>(31)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

trata de un núcleo minoritario, aunque de cierta entidad (casi la cuarta parte del total de retornados), que aspira a posiciones de clase media; la emigración, para ellos, significa la posibilidad de adquirir independencia en la esfera laboral. Que lo logren o no es otro asunto. Además, en este tipo de ocupación, concretamente en la de empresarios sin asalariados, están más representadas proporcionalmente las mujeres que los hombres (el 26 por 100 del total de las mujeres, frente al 15 por 100 del total de hombres). Puede que esta ocupación por cuenta propia de la mujer sea complementaria de la ocupación por cuenta ajena del hombre.

Por otra parte, es también digna de mención la mayor propensión de los trabajadores que experimentaron algún ascenso laboral a trabajar por su cuenta en comparación con los que no mejoraron de categoría laboral en el extranjero (el 32 por 100 de los primeros trabajaba por cuenta propia frente al 24 por 100 de los segundos). Asimismo, merece destacarse que, en términos comparativos, hay más trabajadores por cuenta propia con preferencias políticas de centro, así como más trabajadores por cuenta ajena con ideología de izquierdas. Este resultado viene a refrendar nuestra afirmación anterior que definía a los emigrantes retornados, que se instalan por su cuenta al regresar a España, como aspirantes a ingresar en las filas de las clases medias.

En cuanto al puesto que ocupan los emigrantes retornados, vuelven a ponerse de manifiesto, como dato complementario de los ya comentados, una nueva discriminación para con la mujer: los puestos de superior categoría, dentro de los modestos límites en que éstos se mueven, son ocupados por una mayor proporción de hombres que de mujeres. Así, el puesto de encargado es desempeñado por el 48 por 100 de varones, mientras que lo es tan sólo por el 8 por 100 de hembras. En el puesto de peón, en cambio, las posi-

CUADRO N.º 10
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE EMIGRANTES RETORNADOS, SEGÚN EL PUESTO LABORAL QUE OCUPAN, POR SEXO

<table>
<thead>
<tr>
<th>PUESTO LABORAL</th>
<th>Total (%)</th>
<th>Hombre (%)</th>
<th>Mujer (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Directivo</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Empleado oficina</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Encargado</td>
<td>36</td>
<td>42</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Trabajador cualificado</td>
<td>6</td>
<td>5</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>Peón</td>
<td>22</td>
<td>23</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td>Propietario de comercio</td>
<td>21</td>
<td>20</td>
<td>28</td>
</tr>
<tr>
<td>Dependiente</td>
<td>4</td>
<td>3</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicio doméstico</td>
<td>2</td>
<td>-</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>No contesta</td>
<td>4</td>
<td>2</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>1.053</td>
<td>(872)</td>
<td>(181)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
ciones de uno y otro sexo están más equilibradas. Por su parte, la mujer domina absolutamente en la ocupación de servicio doméstico.

**Evolución de la situación ocupacional**

En los apartados anteriores, hemos aportado información y hecho algunos comentarios sobre la situación ocupacional de los emigrantes retornados en la actualidad. Ahora, creemos conveniente completar esta información presentando su evolución a lo largo del proceso migratorio. A estos efectos, distinguimos cuatro situaciones: 1) ocupación que tenían antes de emigrar; 2) primera ocupación en el extranjero; 3) última ocupación en el extranjero, y 4) ocupación actual. Las conclusiones más relevantes son las que siguen.

Casi todos los emigrantes retornados han trabajado por cuenta ajena a lo largo de todo el proceso migratorio. No obstante, se observa la siguiente pauta: los escasos trabajadores por cuenta propia de antes de comenzar el ciclo migratorio (8 por 100), prácticamente desaparecen durante la emigración (1 por 100), para crecer notablemente al producirse el retorno (26 por 100).

Las ocupaciones que destacan antes de emprender la salida de España son la de peón (35 por 100), la de encargado (25 por 100) y la de ama de casa (10 por 100). La proporción de peones experimenta un considerable incremento al comienzo de la emigración (pasa del 35 por 100 al 52 por 100), desciende al final de la misma (42 por 100), para descender mucho más con el regreso (22 por 100). La proporción de encargados se mantiene, en la primera etapa de la emigración, más o menos igual que la que ya se daba antes de emigrar (27 por 100 y 25 por 100, respectivamente), para aumentar en las dos últimas etapas del ciclo migratorio (36 por 100). La evolución por sexos de estas dos ocupaciones es significativa: la ocupación de encargado se hace cada vez más masculina (se pasa del 31 por 100 antes de emigrar al 42 por 100 al regreso); mientras que la de peón se hace comparativamente cada vez menos masculina (se pasa del 45 por 100 al 23 por 100). Con lo que la discriminación sexual se agranda en el caso de los encargados y casi desaparece en el caso de los peones, que es tan-
CUADRO N.° 11

EVOLUCION DE LA SITUACION OCUPACIONAL DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS A LO LARGO DEL CICLO MIGRATORIO, POR SEXO

<table>
<thead>
<tr>
<th>TIPO DE ACTIVIDAD LABORAL</th>
<th>Antes de emigrar</th>
<th>1.ª ocupación en extranjero</th>
<th>Última ocupación en extranjero</th>
<th>Ocupación actual</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>T (%)</td>
<td>H (%)</td>
<td>M (%)</td>
<td>T (%)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Por cuenta ajena</td>
<td>92</td>
<td>93</td>
<td>89</td>
<td>99</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>98</td>
<td>98</td>
<td>98</td>
<td>99</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Por cuenta propia</td>
<td>8</td>
<td>7</td>
<td>9</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>26</td>
<td>26</td>
<td>24</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>26</td>
<td>26</td>
<td>24</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Encargado</td>
<td>25</td>
<td>31</td>
<td>10</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>33</td>
<td>33</td>
<td>15</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>45</td>
<td>45</td>
<td>45</td>
<td>45</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Peón</td>
<td>36</td>
<td>45</td>
<td>15</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>56</td>
<td>56</td>
<td>44</td>
<td>42</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>43</td>
<td>43</td>
<td>41</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>22</td>
<td>22</td>
<td>18</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>23</td>
<td>23</td>
<td>18</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ama de casa</td>
<td>10</td>
<td>33</td>
<td>33</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>15</td>
<td>15</td>
<td>15</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Servicio doméstico</td>
<td>3</td>
<td>11</td>
<td>9</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>26</td>
<td>26</td>
<td>8</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>Propietario</td>
<td>4</td>
<td>5</td>
<td>2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>21</td>
<td>21</td>
<td>28</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>20</td>
<td>20</td>
<td>28</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sector Primario</td>
<td>19</td>
<td>20</td>
<td>9</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>10</td>
<td>10</td>
<td>6</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>4</td>
<td>4</td>
<td>4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sector Secundario</td>
<td>53</td>
<td>56</td>
<td>35</td>
<td>55</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>63</td>
<td>63</td>
<td>62</td>
<td>62</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>55</td>
<td>55</td>
<td>55</td>
<td>55</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>41</td>
<td>41</td>
<td>41</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>41</td>
<td>41</td>
<td>41</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sector Terciario</td>
<td>26</td>
<td>24</td>
<td>55</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>25</td>
<td>25</td>
<td>59</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>59</td>
<td>59</td>
<td>59</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>52</td>
<td>52</td>
<td>45</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>45</td>
<td>45</td>
<td>45</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

T = Total; H = Hombre; M = Mujer.

GRAFICO 2.
EVOLUCION DE LA SITUACION OCUPACIONAL DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS A LO LARGO DEL CICLO MIGRATORIO (Actividad)

Fuente: Cuadro n.° 11.
meras etapas del ciclo migratorio, se coloca en el primer lugar al producirse el regreso de los emigrantes (52 por 100).

Evolución de la cualificación profesional

Una información complementaria a la que acabamos de exponer es la referente a la evolución que, en cuanto a cualificación profesional, han experimentado los emigrantes retornados. En este caso, son ellos mismos los que califican su formación de más o menos elevada: se trata, por consiguiente, de una apreciación «subjetiva». Lo que no entraña, necesariamente, deformación de la realidad.

De acuerdo, pues, con sus propias declaraciones, la mitad de los retornados eran peones antes de emigrar. Esta proporción desciende al 28 por 100 al regresar a España. Por el contrario, de uno a otro momento del ciclo migratorio, la proporción de trabajadores cualificados crece del 19 por 100 al 34 por 100. Se constata, así, un mejoramiento de la cualificación profesional de los emigrantes desde su salida a su regreso a España, al menos según su propia valoración. Esta mejora puede también medirse determinando el grado de «heredabilidad» de la cualificación profesional; esto es, cuántos peones de antes continúan siéndolo ahora y cuántos trabajadores cualificados no han descendido de categoría. Al hacer esta comparación, se observa una correspondencia entre la cualificación actual y la anterior a la emigración, como viceversa; si bien, tal correspondencia no es absoluta, debido a que se ha producido un movi-
CUADRO N.º 12
NIVEL DE CUALIFICACION DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS, ANTES DE EMIGRAR Y EN LA ACTUALIDAD

| CUALIFICACION PROFESIONAL | Total (%) | Peón | A (%) | B (%) | Semicualificado | A (%) | B (%) | Cualificado | A (%) | B (%) | Formación | A (%) | B (%) |
|---------------------------|-----------|------|-------|-------|-----------------|-------|-------|-------------|-------|-------| Professional |       |       |
|                           |           |      |       |       |                 |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Antes de emigrar:         |           |      |       |       |                 |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Peón                      | 50        | 95   | 53    | 31    | 16              |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Semicualificado           | 12        | —    | 40    | 15    | 7               |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Cualificado               | 19        | 1    | —     | 49    | 10              |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Formación Profesional.    | 4         | —    | —     | —     | 44              |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Técnica superior          | 2         | —    | —     | —     | 17              |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Otra                      | 2         | —    | 1     | 1     | 1               |       |       |             |       |       |            |       |       |
| No contesta...            | 11        | 3    | 6     | 4     | 5               |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Total                     | (1.567)   | (423)| (232) | (550) | (145)           |       |       |             |       |       |            |       |       |
| En la actualidad:         |           |      |       |       |                 |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Peón                      | 28        | 52   | 1     | 1     | 1               |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Semicualificado           | 15        | 16   | 48    | —     | —               |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Cualificado               | 34        | 21   | 41    | 89    | 1               |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Formación Profesional.    | 6         | 2    | 2     | 3     | 68              |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Técnica superior          | 3         | 1    | 3     | 2     | 27              |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Otra                      | 2         | 1    | 2     | 1     | 1               |       |       |             |       |       |            |       |       |
| No contesta...            | 13        | 7    | 5     | 4     | 2               |       |       |             |       |       |            |       |       |
| Total                     | (1.567)   | (788)| (196) | (292) | (94)            |       |       |             |       |       |            |       |       |

A = Cualificación antes de emigrar. B = Cualificación actual.

CUADRO N.º 13
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS, SEGUN SU GRADO DE SATISFACCION CON LA OCUPACION ACTUAL Y CON LA QUE TENIAN EN EL EXTRANJERO, POR NIVEL DE LOS RESPECTIVOS INGRESOS

<table>
<thead>
<tr>
<th>SATISFACCION CON LA OCUPACION (*)</th>
<th>Total</th>
<th>Hasta 20.000 ptas.</th>
<th>De 21.000 a 30.000 ptas.</th>
<th>De 31.000 a 40.000 ptas.</th>
<th>Más de 40.000 ptas.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>A (%)</td>
<td>B (%)</td>
<td>A (%)</td>
<td>B (%)</td>
<td>A (%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Muy satisfecho</td>
<td>17</td>
<td>33</td>
<td>14</td>
<td>34</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>Bastante satisfecho</td>
<td>37</td>
<td>51</td>
<td>25</td>
<td>43</td>
<td>38</td>
</tr>
<tr>
<td>Poco satisfecho</td>
<td>21</td>
<td>11</td>
<td>27</td>
<td>14</td>
<td>29</td>
</tr>
<tr>
<td>Nada satisfecho</td>
<td>14</td>
<td>3</td>
<td>26</td>
<td>8</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>No sabe...</td>
<td>1</td>
<td>—</td>
<td>1</td>
<td>—</td>
<td>—</td>
</tr>
<tr>
<td>No contesta...</td>
<td>11</td>
<td>2</td>
<td>8</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Total...</td>
<td>(1.567)</td>
<td>(322)</td>
<td>(345)</td>
<td>(342)</td>
<td>(322)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

(*) La ocupación es la actual, en el caso de los ingresos actuales (A), y la extranjera, en el caso de los ingresos en el extranjero (B).
miento ascendente. En efecto, si casi todos los que son ahora peones (95 por 100) antes eran también peones, sólo el 52 por 100 de los que antes eran peones continúa siéndolo ahora.

Satisfacción con la ocupación

Sólo una minoría de los retornados (17 por 100) se siente muy satisfecha con su ocupación actual, aunque a ella cabe agregarle la tercera parte larga (37 por 100) que dice estar bastante satisfecha. En total, son algo más de la mitad (54 por 100) los que se muestran satisfechos con su ocupación actual.

Si consideramos ahora el grado de identificación de los emigrantes con la ocupación que desempeñaban en el extranjero, desaparece la división en dos sectores de parecido tamaño para volcarse casi todos del lado positivo de la escala: el 84 por 100 declara su satisfacción. Está claro que ambas actitudes están relacionadas entre sí: mentalmente, los entrevistados, que han expresado sus sentimientos respecto de la ocupación que ahora tienen en España no pueden menos que contrastarlos con la ocupación pretérita en el extranjero. Con una diferencia, además: que esta última ocupación, en cuanto pasada, tiende a idealizarse.

Lo que, por supuesto, no significa tampoco que la satisfacción con el trabajo sea asunto puramente subjetivo. Se apoya en elementos tan concretos como la remuneración. Así, resulta que la satisfacción con la ocupación actual varía en proporción directa con la cuantía de los ingresos actuales (el 83 por 100 de los que perciben mayor sueldo se muestra satisfecho en contraste, con el 39 por 100 de los peor remunerados; y que la satisfacción con la ocupación extranjera varía en función de los ingresos correspondientes (88 por 100 y 77 por 100, respectivamente). Si bien, de nuevo, haya que matizar la anterior afirmación haciendo ver que las remuneraciones son también objeto de comparaciones recíprocas, y, en esa medida, procuradoras de mayor o menor satisfacción.

LA ECONOMÍA

Ingresos y capacidad de ahorro

La exposición la sometemos al siguiente orden: primero, presentaremos algunos datos sobre los ingresos actuales de los retornados; después, los compararemos con los ingresos obtenidos en el extranjero; por último, expondremos la evolución de los ingresos, a lo largo del ciclo migratorio, teniendo en cuenta el puesto y el tipo de actividad laboral de los emigrantes retornados.

Digamos, de entrada, que la media de los ingresos actuales de nuestros entrevistados es de 29.000 pesetas al mes. Ahora bien, como toda media de un grupo que no sea totalmente homogéneo, oculta diferencias entre los distintos componentes del mismo. Concretamente, los propietarios ganan más (34.400 pesetas) que los encargados (32.700 pesetas) y éstos bastante más que los peones (23.600 pesetas). Los emigrantes que trabajan por cuenta propia tienen mayores ingresos (33.200 pesetas) que los que trabajan por cuenta ajena (29.500 pesetas); y los trabajadores de superior cualificación profesional, que los de inferior cualificación (34.900, los de formación profesional, y 21.900 pesetas, los peones).

Estos ingresos, por otra parte, son inferiores a los que los emigrantes obtenían en el extranjero: el sueldo medio en este último caso era de 36.900 pesetas al mes. Si bien los hombres ganaban más que las mujeres (40.200 pesetas los unos y 27.700 las otras); y los casados, que los solteros (37.600 y 32.900, respectivamente). El país en el que los retornados dicen haber ganado más es Suiza (41.900 pesetas); y en el que menos, Francia (34.300 pesetas); quedando Alemania en posición intermedia (38.100 pesetas).

A su vez, el promedio de ahorros en el extranjero es de 115.800 pesetas anuales. Los hombres ahorrán en términos absolutos, más que las mujeres (128.300 pesetas, frente a 102.300 pesetas), pero menos en comparación con el volumen de sus respectivos ingresos (los hombres ingresan al año 482.400 pesetas; mientras que las mujeres, 332.400 pesetas). Esto es, proporcionalmente, las mujeres ahorraron más. Por su parte, los casados consiguen mayores ahorros que los solteros (133.700 pesetas y 79.500 pesetas respectivamente). En cuanto a importancia de ahorros, los tres países de inmigración española se ordenan del mismo modo que antes: Suiza (160.900 pesetas al año, como promedio), Alemania (143.800 pesetas) y Francia (107.600 pesetas).

Una variable que, asimismo,
CUADRO N.° 14
PROMEDIO DE AHORROS ANUALES EN EL EXTRANJERO
DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS, SEGÚN ALGUNAS
DE SUS CARACTERÍSTICAS

<table>
<thead>
<tr>
<th>CARACTERÍSTICAS DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS</th>
<th>Ahorros en extranjero (media anual en pesetas)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Media del conjunto</td>
<td>115.800</td>
</tr>
<tr>
<td>Suiza</td>
<td>160.900</td>
</tr>
<tr>
<td>Alemania</td>
<td>143.800</td>
</tr>
<tr>
<td>Francia</td>
<td>107.600</td>
</tr>
<tr>
<td>Hombres</td>
<td>128.300</td>
</tr>
<tr>
<td>Mujeres</td>
<td>102.300</td>
</tr>
<tr>
<td>Soltero</td>
<td>79.500</td>
</tr>
<tr>
<td>Casado</td>
<td>133.700</td>
</tr>
<tr>
<td>Permiso de temporero</td>
<td>69.300</td>
</tr>
<tr>
<td>Permiso de hasta un año</td>
<td>111.500</td>
</tr>
<tr>
<td>Permiso de dos a cinco años</td>
<td>137.200</td>
</tr>
<tr>
<td>Permiso indefinido</td>
<td>136.800</td>
</tr>
<tr>
<td>Ascendieron en el empleo</td>
<td>164.800</td>
</tr>
<tr>
<td>No ascendieron en el empleo</td>
<td>160.300</td>
</tr>
<tr>
<td>Peón</td>
<td>128.700</td>
</tr>
<tr>
<td>Semiqualificado</td>
<td>131.300</td>
</tr>
<tr>
<td>Cualificado</td>
<td>114.700</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Influye tanto en los ingresos mensuales como en los ahorros en el extranjero, es la relativa a la duración del permiso de residencia: los temporeros reciben sueldos más bajos que los trabajadores que tienen permiso indefinido; pero, sobre todo, consiguen ahorrar mucho menos (los sueldos para unos y otros son 30.400 pesetas y 38.000 pesetas respectivamente; y los ahorros 69.300 pesetas y 136.800 pesetas): no sólo ganan menos, sino que además disponen de menos tiempo para ahorrar.

Otra variable de interés, porque influye tanto en los ingresos y ahorros en el extranjero, como en los ingresos actuales en España, es la que distingue entre los emigrantes que experimentaron algún ascenso laboral durante la emigración y los que no lo experimentaron. En los tres casos, los primeros superan en términos económicos a los segundos: obtuvieron mayores sueldos en el extranjero (43.900 pesetas, frente a 35.100 pesetas) y mayores ahorros (164.800 pesetas, frente a 160.300 pesetas), y ganan más en la actualidad (31.700 pesetas, frente a 28.100 pesetas). Se trata, al parecer, de un grupo con un acusado espíritu de logro.

Pasamos ahora a considerar las diferencias de renta que se producen entre los emigrantes retornados, según la diversa condición laboral de los mismos, a lo largo del ciclo migratorio. Se trata, en este punto de determinar, siquiera sea indirecta y parcial de la misma, el grado en que las diferentes posiciones de partida de emigrantes se perpetúan hasta el término de la trayectoria migratoria.

Empecemos analizando la influencia que el puesto que ocupan los emigrantes a lo largo de las distintas etapas del proceso migratorio ejerce en la cuantía de los ingresos. Para ello, tenemos en cuenta sólo los puestos laborales que en cada etapa tienen más relieve. Digamos, de entrada, que la escala de ingresos en el extranjero está en consonancia con la categoría del puesto que los trabajadores tenían en España antes de dar comienzo a la emigración: los que eran encargados ganan al llegar al extranjero más que los que eran peones (37.900 pesetas mensuales, frente a 31.100 pesetas mensuales). Con respecto al volumen de ahorros, sin embargo, no se produce esta relación: los que eran peones en España ahorraron más que los que eran encargados (183.300 pesetas y 177.700 pesetas anuales, respectivamente). La escala de ingresos actual guarda también relación con la clase de puesto que el emigrante tenía antes de salir al extranjero; los que eran entonces encargados tienen ahora sueldos superiores que los que eran peones (31.300 pesetas mensuales frente a 27.700 pesetas mensuales). Asimismo, los ingresos y ahorros que los retornados percibían en el extranjero guardan relación con la categoría del puesto en el extranjero: los que eran encargados en su última ocupación ganaban 40.200 pesetas al mes, mientras que los peones ganaban 32.800 pesetas. Los que ahora son propietarios ganaban y ahorraban más en el extranjero que los que ahora son encargados y éstos que los peones (36.800 pesetas, 36.000 pesetas y 31.600 pesetas, respectivamente, en cuanto a sueldos; y 247.900 pesetas, 168.800 pesetas y 156.500 pesetas, respectivamente, en cuanto a ahorros). El mayor volumen de ahorro es, muy probablemente, lo que les ha permitido convertirse en pro-
pios pietarios de pequeños negocios al regresar a España, ya que no era ésta la condición que tenían en el extranjero. Esta relación, además, se mantiene de modo semejante en lo que se refiere a los ingresos actuales: también los pietarios ganan ahora más que los encargados y éstos que los peones (34.400 pesetas, 32.700 y 23.600 pesetas mensuales, respectivamente). Por su parte, los sueldos de encargados y peones son ahora inferiores a los que tenían en el extranjero (32.700 pesetas y 36.000 pesetas, respectivamente en el caso de los encargados y 23.600 y 36.600 en el caso de los peones); si bien, esta diferencia negativa es menor en el caso de los primeros que en el de los segundos (3.300 pesetas, frente a 8.000 pesetas), con lo que las diferencias salariales de unos y otros tienden a agudizarse. Por último, señalamos que, en todas las etapas descritas, las mujeres obtienen sueldos inferiores a los de los hombres. En suma, estos datos nos sugieren que, incluso en un sector social relativamente homogéneo como el de los emigrantes, el distinto punto de partida de unos y otros condiciona el mayor o menor éxito económico de la emigración: ésta, pues, no parece consistir en un sistema de promoción social regido por el principio de igualdad de oportunidades.

Resulta también de interés comprobar la variación de los ingresos de los emigrantes retornados, a lo largo de todo el ciclo migratorio, según que ejerzan su ocupación por cuenta propia o por cuenta ajena.

Los datos nos facilitan la siguiente información: los emigrantes que ya trabajaban por su cuenta antes de salir de España, aun convertidos en su mayor parte en asalariados en el extranjero, ganaban allí más que los que eran trabajadores por cuenta ajena en España (37.600 pesetas y 36.500 pesetas respectivamente). Los que eran trabajadores independientes antes de emigrar —no sabemos exactamente lo que son ahora— tienen ingresos en la actualidad superiores a los de los que eran asalariados (29.800 pesetas frente a 28.900 pesetas). Los que trabajan ahora por su cuenta, no sólo superan a los que trabajan a sueldo, en ingresos actuales (33.200 pesetas frente a 29.500 pesetas), sino que ya lo hacían también en los ingresos percibidos en el extranjero (38.600 pesetas frente a 36.800 pesetas). Tanto unos como otros ganan ahora menos que lo que ganaban respectivamente en el extranjero, pero la diferencia negativa entre uno y otro momento es menor en el caso de los trabajadores independientes que en el caso de los trabajadores asalariados (5.400 pesetas, en el primer caso; y 7.300, en el segundo). O lo que es lo mismo, la diferencia de ingresos entre trabajadores por cuenta propia y por cuenta ajena se hace mayor al llegar a España. Resumiendo, cabe decir que, de un modo constante, la condición de trabajador por cuenta propia resulta más remuneradora que la de trabajador por cuenta ajena. Es éste un buen caldo de cultivo para que los emigrantes mantengan encendida la ilusión del trabajo autónomo. No obstante, nuestros datos no permiten sacar la conclusión definitiva del mayor bienestar económico del trabajador por cuenta propia: no entran en ellos aquellos casos en que, habiendo el emigrante emprendido un negocio, al fracasar en éste, se ve obligado a engrosar las filas de los asalariados.

### Inversión de los ahorros

La vida de trabajo del emigrante desemboca generalmente en la consecución de unos ahorros, que acaban invirtiéndose de un modo bastante homogéneo. De esto trataremos a continuación. Pero antes conviene que sepamos que para un núcleo de relativa importancia (18 por 100) no hay tal posibilidad de inversión, pues no consiguieron ahorrar nada. Esta situación, lógicamente, es más frecuente tanto entre los trabajadores que perciben sueldos más pequeños en el extranjero (33 por 100), como en los que tenían permiso de residencia más limitado (31 por 100). Además, se suele dar más entre jóvenes y solteros que entre emigrantes mayores y casados. Para estos grupos, potencialmente al menos, el sentimiento de frustración ha de ser de una continua inminencia pues no podrán mostrar ante los que quedaron en España el fruto de su salida. Lo que, claro está, no les ocurre a los emigrantes que lograron hacer unos ahorros.

Estos últimos, por su parte, suelen invertir prioritariamente el dinero ahorrado en la adquisición de vivienda: así lo hace el 45 por 100 del total de emigrantes retornados (lo que equivale al 55 por 100 de los que pudieron ahorrar). Otras clases de inversión son: en negocio propio (15 por 100), en ayuda familiar (14 por 100) en compra de coche (7 por 100) y en libreta de ahorros (7 por 100). Se observa, pues, que el destino principal de los ahorros es la compra de vivienda. Bajo esta óptica hay que interpretar, por consiguiente, la escasa repercusión que, como problema, tiene la vivienda para
CUADRO N.º 15

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS, SEGUN EL DIFERENTE DESTINO QUE DAN A SUS AHORROS EN EL EXTRANJERO, POR LA DIFERENTE CUANTIA DE LOS MISMOS

<table>
<thead>
<tr>
<th>PRINCIPALES INVERSIONES DE AHORROS CONSEGUIDOS EN EXTRANJERO</th>
<th>VOLUMEN AHORROS EN EXTRANJERO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Total (%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Compra de vivienda propia</td>
<td>45</td>
</tr>
<tr>
<td>En negocio propio</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>En ayudar a la familia</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>En compra de coche</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>En cartilla de ahorros</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Compra de piso como inversión</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>En pago de deudas</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>En compra de tierras</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>En negocio con otros</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>En acciones</td>
<td>—</td>
</tr>
<tr>
<td>Otras inversiones</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>No sabe</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>(1.567)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

los emigrantes: no les preocupa ahora mucho porque lo han resuelto previamente. Sería sin embargo, erróneo inferir de ello que no les ha preocupado nunca. Todo lo contrario: ha constituido el principal objetivo de la emigración para la mayoría de los trabajadores. Se trata de cubrir una necesidad fundamental que el sistema económico le hace pagar, nunca mejor dicho, a un alto precio. Sólo un porcentaje pequeño de emigrantes adquiere la vivienda como inversión (el 4 por 100).

Resulta también digno de mención el escaso relieve que tiene la compra de tierras (sólo la menciona el 2 por 100): no se emigra generalmente para volverse al terruño, sino para incorporarse al modo de vida urbano (hay que tener en cuenta, de to-

CUADRO N.º 16

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS EMIGRANTES RETORNADOS, SEGUN CONSIDEREN QUE EN ESPAÑA HAN MEJORADO DE NIVEL DE VIDA PERSONALMENTE, POR NIVEL DE INGRESOS ACTUALES Y EN EL EXTRANJERO

<table>
<thead>
<tr>
<th>NIVEL DE VIDA PERSONAL EN LA ACTUALIDAD, COMPARADO CON EL DE ANTES DE EMIGRAR</th>
<th>NIVEL DE INGRESOS MENSUALES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Total (%)</td>
<td>Hasta 20.000 ptas. (%)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>A</td>
</tr>
<tr>
<td>Mucho mejor que antes...</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>Mejor que antes...</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td>Más o menos igual</td>
<td>23</td>
</tr>
<tr>
<td>Peor que antes...</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Mucho peor que antes...</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>No sabe</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>(1.567)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

A = Ingresos en extranjero. B = Ingresos actuales.
dos modos, el carácter urbano de nuestra muestra).

Asimismo, destaca la nula pro-pensión de los emigrantes a invertir en acciones o en sociedades mercantiles. Por supuesto, en ello influye el que el principal destino de los ahorros sea la adquisición de vivienda, que los absorberá en su mayor parte o en su totalidad. Pero también, en el caso de que quede remanente, habrá de influir, entendemos, tanto el que la Bolsa ofrece escaso aliciente como la reticencia de hombres con una mentalidad tradicional en cuanto a ese tipo de inversión de sus ahorros. Claro que este razonamiento encierra en sí una tautología; pero quizás no tanto, si tenemos en cuenta ese 4 por 100 que, pudiendo haber invertido en valores mobiliarios, lo ha hecho adquiriendo bienes inmuebles.

Valoración del nivel de vida general y personal

Con esto terminamos de presentar algunos aspectos de la economía de los emigrantes. Hemos averiguado, hasta cierto punto, lo que ganaban en el extranjero y lo que ganan ahora y en qué han invertido los ahorros. En general han mejorado de situación. Pero ¿cómo se ven ellos mismos en este aspecto? ¿Han mejorado de nivel de vida? ¿Y el resto de los españoles?

Para la mayoría de los emigrantes retornados (62 por 100), se vive ahora en España mejor que se vivía antes de su marcha. Aún más, ellos también participan de esa mejoría: el 67 por 100 declara que personalmente ha mejorado de nivel de vida. En la comparación, pues, no se sienten perjudicados: son pocos pro-

porcionalmente los que dicen haber empeorado (8 por 100). Pero, como en ocasiones anteriores, las actitudes no se reparten por igual entre los distintos sectores de los emigrantes.

En primer lugar, la actitud —más o menos optimista— de los entrevistados depende de la mayor o menor cuantía de los ingresos actuales, no tanto de los ingresos en el extranjero. Esto es, el enjuiciamiento de la realidad económica española se establece, al parecer, a partir de la única medida en que pueden hacer ahora comparaciones válidas: el nivel de ingresos actual. Lo que no quiere decir que los antiguos bares hayan dejado de operar. Así los que en el pasado ahorraron mucho se sienten más optimistas que los que no ahorraron nada. Pero también es cierto que el mayor o menor éxito representado por los ahorros se traslada, en cierta medida, a España simbolizado por los bienes adquiridos.

CONCLUSIONES

Al redactar unas conclusiones relativas a un estudio como el nuestro puede caerse en una de estas dos tentaciones: en la de vestir el santo con un imponente manto teórico o en la de ensartar sin orden ni concierto las más variadas proposiciones. Al primer camino nos puede llevar la vanidad intelectual; al segundo, la pereza mental. Verdad es que no nos sentimos inmunes a ninguna de las dos tentaciones. Quizás, por ello, resulte prudente seguir una vía intermedia; de modo, que nuestras conclusiones vayan más allá de la simple expresión de regularidades empíricas, sin pretender con ello tam-
poco el convertirlas en fiel trunco de grandes sistemas teóricos. En otras palabras, ni vamos a presentar resumidos los hallazgos empíricos que hemos expuesto con mayor detalle en páginas precedentes, ni tampoco los vamos a ordenar de acuerdo con un sistema que les preste una coherencia teórica más aparente que real.

La definición de Petersen «...se denomina selección migratoria al proceso de diferenciación entre los emigrantes y los no migrantes, en virtud del hecho de que quienes se marchan no se distribuyen al azar con respecto a diversas características sociales...» (1), se aplica, mutatis mutandis, a la migración de retorno. Nuestros datos confirman el carácter selectivo del regreso a la patria en lo que respecta a variables demográficas (edad, sexo, estado civil). Si bien, entendemos que sobre los retornados ha operado un doble proceso de selección: el que les diferenció en un principio de los no emigrantes y el que les diferenció ahora de los que no regresan. Con lo que de nuevo podemos concluir con Petersen que «...Una migración significa... no meramente un cambio de un cierto número de personas diferenciadas de un lugar a otro, sino también un cambio en la estructura ocupacional y de población de países o regiones» (2).

Tanto la migración en masa de trabajadores españoles a países europeos, como el regreso de los mismos obedece a circunstancias estructurales. Lo que quiere decir que, a efectos de explicación sociológica del fenómeno, sean indiferenciadas las motivaciones particulares de los emigrantes. De hecho las explicaciones que los trabajadores retornados dan, tanto de su partida de España como de su retorno, adquieren un notorio carácter estereotipado. Lo que por cierto, no significa que las estructuras estén compuestas sólo por factores «materiales», sino que los factores «espirituales» que asimismo las configuran estén sometidos a su vez a condicionamiento social. Es la idea que subyace en el concepto de migración en masa formulado nuevamente por W. Petersen: «... la migración se convierte en un estilo, en una pauta establecida, en un ejemplo de conducta colectiva. Una vez que se halla bien iniciado, el crecimiento de tales movimientos es semiautomático: la principal causa de la emigración es la emigración anterior. Otras circunstancias actúan para disuadir o para incitar, pero con arreglo al marco de actitudes definidas» (3). Si bien, a nuestro juicio, el acento que Petersen pone en los factores «espirituales» es desmedido: se inclina prematuramente por uno de los ingredientes estructurales que informa el proceso migratorio.

Con esta objeción al aserto de Petersen, queremos poner de manifiesto que la composición de fuerzas entre los factores «subjetivos» y «objetivos» de la emigración no es fija e inalterable. Entendemos, por el contrario, que la relación entre ambas clases de factores se asemeja a la de un equilibrio inestable, que se resuelve a favor de uno u otro según su distinto peso circunstancial. Como se desprende de nuestros datos, hay momentos como el presente, caracterizado por la crisis energética, en que pesan más los condicionamientos «objetivos» presionando al retorno, que los «subjetivos»: la aceleración del refuto de trabajadores españoles a nuestro país tiene lugar precisamente cuando se produce la crisis de las economías europeas. Por el contrario, durante la etapa precedente, de fuerte expansión económica de los países avanzados de Europa, es pensable que se verificara una mayor capacidad autodeterminativa de los emigrantes.

La emigración, tanto de salida como de retorno, es un proceso eminentemente selectivo. Ahora bien, un factor que contribuye de modo importante a configurar este proceso selectivo es la especifica estructura ocupacional del país de inmigración. Así, lo sostiene P. George: «...tiene más importancia la naturaleza de los requisitos del país receptor... Los requisitos de la fuerza de trabajo son estrictamente determinados por el estado de desarrollo y el estado de mercado de trabajo de la nación receptora» (4). Justo esta pauta es la que se pone de manifiesto entre los emigrantes españoles, como se puede comprobar en nuestro estudio: se ven obligados a adaptarse a la estructura laboral del país al que emigran, aceptando tareas no cualificadas, de inferior estima y en un sector de actividad diferente al suyo de procedencia. No sucede lo mismo a su regreso. En este caso la estructura ocupacional del país patrio les permite acomodaciones de carácter más personal. Quizás sea éste el caso sobre todo de los que, a su vuelta a España, emprenden la aventura de un negocio propio. Cambio ocupacional que, además, suele implicar subjetivamente un desclamación más o menos firme. Nos encontramos, así, con dimensiones específicas del retorno que impiden equiparar sin más las distintas etapas que constituyen el ciclo
migratorio: no se puede postular de entrada el isomorfismo entre emigración y retorno.

Los movimientos migratorios, ya lo hemos dicho, no equivalen a la suma de los desplazamientos de los emigrantes individualmente considerados. Toda migración entraña, tanto en su origen como en sus consecuencias, cambios en la estructura de clases. En este aspecto de la cuestión, hay acuerdo. No suceda así en la particular interpretación que, de la influencia de las migraciones en la clase trabajadora, hacen diversas escuelas sociológicas. En síntesis, aunque los sociólogos de uno y otro signo reconocen la inferior posición social de los emigrantes —incluso dentro de la clase trabajadora— en los países anfitriones, discrepan en la valoración de las consecuencias sociales que tal posición trae para los propios emigrantes. Según unos, éstos se convierten en un auténtico lumpenproletariat constituyendo, por tanto, una clase subordinada y separada, no integrada en la clase obrera. Para otros, por el contrario, como es el caso de Castles y Kosack: «Los trabajadores inmigrantes y los trabajadores indígenas forman conjuntamente la clase trabajadora en la Europa occidental contemporánea, aunque es una clase dividida» (5). Coincidiendo, por consiguiente, en la captación del fenómeno, pero discrepancia en la valoración del mismo.

Nuestro estudio, al referirse específicamente al momento del retorno, sólo puede iluminar oblicuamente los distintos presupuestos sobre los que se monta el debate. En efecto, si tanto por unos como por otros, se pone de relieve la condición de estrato del conjunto de trabajadores emigrantes, con rasgos diferenciadores respecto de la clase trabajadora indígena; podemos añadir que, según indican nuestros datos, la configuración interna del estrato de emigrantes retornados tampoco es homogénea. Lo hemos podido comprobar en más de una ocasión. Baste aquí recordar, primero, la persistencia de la diferenciación ocupacional de los emigrantes retornados —trabajadores de los sectores no primarios frente a los del sector primario, trabajadores por cuenta propia frente a trabajadores por cuenta ajena, varones frente a hembras—; de modo que, aunque el conjunto de ellos ha experimentado transformaciones de muy diverso género a lo largo del ciclo migratorio, no se ha avanzado gran cosa en la superación de diferencias internas, manteniéndose discriminaciones que ya se daban en el momento de la partida. Es cierto que, en algunos aspectos, se ha alcanzado una mayor homogeneidad en el conjunto de trabajadores del sector primario a otros sectores; pero no es menos cierto que, en otros aspectos, las diferencias se han agravado, como es el caso de la conversión de un núcleo considerable de asalariados en propietarios de pequeños negocios y en trabajadores autónomos. Incluso cabe destacar que un proceso semejante al que opera con el emigrante en el extranjero, que le hace desempeñar los trabajos más ingratos, viene a actuar también, una vez retornados, en su propio seno: las mujeres que regresan de la emigración, tienden a reemplazar a los hombres en las tareas menos atractivas. De esta diferenciación interna de los trabajadores retornados, cabe inferir dificultades tanto para su estructuración en un estrato homogéneo, como para su engarce global y directo con la clase obrera.

**APÉNDICE**

La encuesta de emigración de retorno, en cuyos datos se basa este artículo, fue realizada en 1978 por un equipo dirigido por el Prof. José Castillo Castillo.

La población objeto del estudio estaba constituida por los emigrantes retornados: hombres y mujeres, que, habiendo trabajado en un país extranjero durante más de seis meses seguidos, se encontraban en el momento de realizarse la encuesta, residiendo en España.

Para la recogida de datos se utilizó un cuestionario de 68 preguntas, la mayor parte de ellas cerradas.

Se diseñó una muestra de 1.500 entrevistas. Para su distribución geográfica se tomó la decisión de limitar el trabajo de campo a grandes áreas metropolitanas, capitales de provincia y municipios de más de 50.000 habitantes. Porque, de la «Encuesta de equipamiento y nivel cultural» (INE, 1976), se deduce que el 62 por 100 de los retornados se halla localizado en las capitales y municipios de más de 50.000 habitantes; y sólo un 10 por 100 se encuentra dedicado a actividades agrarias. Y porque se asumió, además, la hipótesis de que gran parte de los emigrantes retornados a municipios de menos de 50.000 habitantes lo había sido a municipios incluidos en áreas metropolitanas de grandes núcleos urbanos.

Una vez elegido el núcleo o entidad de población, se hizo una selección de barrios con predominio de clase media-baja y obrera. En esas áreas, se establecieron los puntos de partida de las rutas aleatorias que llevaron a la selección de viviendas para la localización de emigrantes.

Estos puntos de arranque o direcciones de partida se eligieron al azar de los planos de las entidades mues-
trales (previamente cuadriculados y numerados). Inicialmente se eligieron 214 puntos de partida. Posteriormente, el desarrollo del campo hizo necesario ampliar el número hasta llegar a los 309 puntos.

Para la selección última de las personas a entrevistar se utilizó la técnica de rutas aleatorias. Esta técnica, en síntesis, consiste en que el entrevistador, situándose en un punto de partida aleatorio, emprende un itinerario a lo largo del área designada de acuerdo con unas normas que tratan de garantizar la aleatoriedad de la localización del emigrante.

El tamaño de la muestra fue de 1.567 entrevistas completas.

El trabajo de campo fue realizado por un equipo de la empresa DATA durante el mes de julio de 1978. El equipo estaba constituido por 88 entrevistadores, 36 de ellos de Madrid y 52 de las respectivas zonas muestrales.

NOTAS

(*) El estudio fue posible gracias a la ayuda a la investigación concedida por el Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.


(2) Ibíd., pág. 52.


LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN EL CONTEXTO ECONÓMICO INTERNACIONAL

En el amplio enunciado del tema del trabajo de Joaquín Muns caben por lo menos tres enfoques. Uno es de naturaleza estática y buscaría averiguar cuál es el peso de España en la economía mundial (comercio, industria, etc.). Otro enfoque podría estudiar cuál debería ser el papel de España en la Economía mundial, cuáles los objetivos y metas; se trataría de un enfoque fundamentalmente político. Una tercera posibilidad viene dada por la consideración de la situación coyuntural de la economía mundial y la adaptación de España a las condiciones determinadas por aquélla.

Las tres opciones son evidentemente interesantes, pero el espacio es limitado y no cabe otra solución que elegir una de las alternativas. Siendo ello así, parece que en estos momentos la tercera opción podría ser la que presentara un mayor interés y es, desde su perspectiva, desde la que se enfoca el tema de la economía española en el contexto económico internacional.

La exposición se dividirá en cuatro partes: Rasgos del período 1974-1979; El proceso de ajuste de la economía española a la crisis internacional de los años setenta; La coyuntura mundial en 1980-1981, y ¿Cómo puede ajustarse España a la coyuntura de 1980-1981 a la luz de su experiencia de adaptación a la crisis de los años setenta?

RASGOS DEL PERÍODO 1974-1979

Las principales características del período de crisis económica de los años setenta son los siguientes:

a) Menores ritmos de crecimiento del producto en relación con las tendencias prevalecientes en la postguerra y hasta 1972-1973. Esta disminución de la expansión del producto ha sido particularmente destacada en los países industrializados, pero claramente de mayor impaceto económico, social y político en los países en vías de desarrollo (1).

b) Elevadas tasas de inflación que suponen en promedio el doble de las de 1963-1973 para los países industrializados y casi el triple para los países en vías de desarrollo.

c) Elevadas tasas de paro, que han supuesto para los países industriales el llegar a niveles de desocupación no conocidos desde la Segunda Guerra. El impacto social, político y financiero del paro ha sido una de las ca-

racterísticas de la segunda mitad de los años setenta.

d) Fuertes desequilibrios de la balanza por cuenta corriente, que se agudizaron en 1974 y tendieron a un proceso de reversión a la situación anterior en 1975-1978. El cuadro n.º 1 ilustra este aspecto.

e) Importantes descensos de la inversión y de la productividad del factor trabajo en la gran mayoría de los países industriales.

f) Acusados cambios en los precios relativos.

El impacto de estos elementos y de otros de igual significado que podrían mencionarse y la lucha contra ellos que se ha desarrollado, con desigual fortuna, en 1974-1979 han conducido a la aparición de algunas características y reacciones que pueden hacer pensar nos estamos adentrando en un período nuevo para el que existen síntomas de falta de preparación a varios niveles.

Así, por un lado, las grandes estructuras institucionales puestas en pie después de la Segunda Guerra Mundial han sido insuficientes para hacer frente a los desequilibrios y cambios que se han presentado en la década de los setenta. Las instituciones privadas han tenido que complementar esta labor, de modo que la cooperación internacional, aunque ha funcionado mejor de lo que se hubiera podido prever ante la magnitud de los problemas, ha sufrido una importante transformación cualitativa.

Otro importante aspecto que se ha enraizado y agravado durante este período ha sido la acumulación de un fuerte endeudamiento por parte de los
países en vías de desarrollo (2). Por su parte, en los países industriales se ha extendido un fuerte sentimiento de incertidumbre y frustración que está desembocando en un pesimismo generalizado y en una pérdida de perspectiva de futuro. Este sentimiento es poco conducente al tipo de esfuerzos y de solidaridad necesarios en una situación de grave crisis como la actual.

Finalmente, el pensamiento económico teórico se ha mostrado incapaz de estar a la altura del reto que han representado el desmoronamiento del Sistema de Bretton Woods y la crisis de los esquemas keynesianos. A pesar de la complejidad de los nuevos problemas, la política económica ha tenido que moverse dentro de los esquemas conceptuales heredados del pasado, lo cual ha originado un engaste en la credibilidad del pensamiento económico.
EL PROCESO DE AJUSTE DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA A LA CRISIS INTERNACIONAL DE LOS AÑOS SETENTA

¿Cómo reaccionó España a las características económicas que acabó de describir? ¿Cómo se ajustó el país a ellas?

Fundamentalmente, la crisis se desencadenó, en su forma más inmediata y ostensible, como shock externo definido por un empeoramiento rápido y agudo de la relación de intercambio. En estas condiciones, el ajuste significa la necesidad de reorientar recursos de forma que la participación de la demanda interior y de las exportaciones en el total de recursos disponibles sea compatible con un equilibrio del sector exterior y con tasas de crecimiento capaces de mantener el paro y la inflación a niveles socialmente aceptables.

Vamos a analizar el proceso de ajuste de la economía española a la crisis de los años se-

```
<table>
<thead>
<tr>
<th>CUADRO N.º 2</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ORIGEN Y USO DE LOS RECURSOS DISPONIBLES, 1970-1979</td>
</tr>
<tr>
<td>Miles de millones de pesetas</td>
</tr>
<tr>
<td>-----------------</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Origen de los recursos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>PIB a precios mercado</td>
</tr>
<tr>
<td>Importaciones bienes y servicios</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Uso de los recursos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Consumo</td>
</tr>
<tr>
<td>Formación bruta capital</td>
</tr>
<tr>
<td>Exportación de bienes y servicios</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

| 1974 | 1975 | 1976 |
|-----------------|-----|-----|-----|
| Miles de millones de pesetas | % | Miles de millones de pesetas | % | Miles de millones de pesetas | % |
|-----------------|-----|-----------------|-----|-----------------|-----|-----------------|-----|
| **Origen de los recursos** |     |                 |     |                 |     |                 |     |
| PIB a precios mercado | 5.102,0 | 84,2 | 6.018,3 | 85,6 | 7.234,2 | 85,0 |
| Importaciones bienes de servicios | 958,8 | 15,8 | 1.012,4 | 14,4 | 1.276,7 | 15,0 |
| **TOTAL** | 6.060,8 | 100,0 | 7.030,7 | 100,0 | 3.510,9 | 100,0 |
| **Uso de los recursos** |     |                 |     |                 |     |                 |     |
| Consumo | 4.083,8 | 67,4 | 4.844,3 | 68,9 | 5.938,5 | 69,7 |
| Formación bruta capital | 1.433,4 | 23,6 | 1.597,5 | 22,7 | 1.801,3 | 21,2 |
| Exportación de bienes y servicios | 543,5 | 9,0 | 588,9 | 8,4 | 771,2 | 9,1 |
| **TOTAL** | 6.060,7 | 100,0 | 7.030,7 | 100,0 | 8.511,0 | 100,0 |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.
```
tentativa mediante el uso de los cuadros núms. 2, 3 y 4. Los dos primeros presentan la conocida igualdad entre recursos disponibles y el uso de los mismos por principales fuentes y el último ofrece algunas magnitudes básicas de la economía española a lo largo de los años setenta.

Lo primero y fundamental que destaca al observar este conjunto de cuadros, es que hay que distinguir dos periodos totalmente distintos en el mencionado proceso de ajuste: 1974-1976, por un lado, y 1977-1979, por el otro. En el primero, la economía española intentó seguir un camino medio de crecimiento moderado sin aplicar políticas estrictas de demanda. Esta orientación no sólo no consiguió la reorientación de recursos que pedía el ajuste (cuadro n.º 3), sino que se registró un empeoramiento simultáneo en los cuatro frentes básicos de nuestra economía: crecimiento, paro, inflación y sector exterior (cuadro número 4).

La situación de empeoramiento llegó a cotas particularmente alarmantes en la primera mitad del año 1977. A pesar de este escenario, la economía española continuó creciendo a un ritmo moderado, con una inflación del 13,7% y una tasa de paro del 20,4% en 1977. En el segundo semestre, la economía española experimentó una disminución en el crecimiento del PIB, lo que llevó a un aumento en la tasa de paro. Asimismo, la inflación siguió creciendo, llegando al 14,5% en el tercer trimestre de 1977.

CUADRO N.º 3
ORIGEN Y USO DE LOS RECURSOS DISPONIBLES, PROMEDIOS EN TRES PERIÓDOS SELECCIONADOS
(En porcentajes)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Origen de los recursos</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>PIB a precios mercado</td>
<td>87,2</td>
<td>85,3</td>
<td>87,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Importaciones bienes y servicios</td>
<td>12,8</td>
<td>14,7</td>
<td>12,2</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL</td>
<td>100,0</td>
<td>100,0</td>
<td>100,0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Uso de los recursos</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Consumo (Del que público)</td>
<td>70,8</td>
<td>69,3</td>
<td>72,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Formación bruta capital</td>
<td>20,7</td>
<td>21,9</td>
<td>17,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Exportación de bienes y servicios</td>
<td>8,5</td>
<td>8,8</td>
<td>9,8</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL</td>
<td>100,0</td>
<td>100,0</td>
<td>100,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Cuadro n.º 2.
de 1977, lo que obligó al Gobierno a emprender una ruta de ajuste serio en base a una combinación de políticas monetarias y de rentas. Los resultados de esta orientación quedan claros en los cuadros núms. 2 a 4. Como puede observarse, se da por primera vez una apreciable reorientación de recursos desde la demanda interna a las exportaciones (cuadro n.° 3); por su parte, la inflación y el sector exterior mejoran de forma considerable. En cuanto al precio que hay que pagar por este ajuste no es comparativamente muy superior al de 1975-1976; así, la tasa promedio de crecimiento en 1978-1979 es análoga a la de esos dos años y el incremento del paro, aunque superior en términos absolutos, es considerablemente menor en términos relativos en 1978-1979 (3).

Es, pues, evidente que en 1977-1979 España lleva a cabo un proceso de ajuste a las condiciones económicas de los años setenta, pero como veremos más adelante esta expresión debe ser cualificada con algunas precisiones que nos servirán para determinar las modalidades del nuevo proceso de ajuste que debe emprender la economía española en 1980-1981. Pero antes veamos cuáles pueden ser las principales características coyunturales de este período.


A partir de fines de 1979 se ha producido un empeoramiento sustancial de las condiciones económicas mundiales, cuyas características se asemejan mucho a las que caracterizaron la crisis de 1973-1974. Como en aquella ocasión, el detonador más ostensible ha venido dado por un incremento sustancial de los precios del petróleo, que es de aproximadamente del 130 por 100 entre 1978-1980 (4).

Un primer efecto de estas condiciones consistirá en el típico síndrome deflacionario, que se verá agravado por la profundidad de la recesión americana.
CUADRO N.º 4

ALGUNAS MAGNITUDES BASICAS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA, 1970-1979

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1. Incremento Porcentual PIB sobre año anterior a precios constantes (1)</td>
<td>4,1</td>
<td>4,9</td>
<td>8,1</td>
<td>7,8</td>
<td>5,7</td>
</tr>
<tr>
<td>2. Paro (1):</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>a/ % población activa (porcentual)</td>
<td>1,0</td>
<td>1,5</td>
<td>2,1</td>
<td>2,3</td>
<td>2,6</td>
</tr>
<tr>
<td>b/ Número parados a final de año (miles)</td>
<td>133</td>
<td>193</td>
<td>278</td>
<td>303</td>
<td>353</td>
</tr>
<tr>
<td>3. Índice precios consumo. Incremento porcentual sobre año anterior (1)</td>
<td>5,6</td>
<td>8,3</td>
<td>8,3</td>
<td>11,4</td>
<td>15,7</td>
</tr>
<tr>
<td>4. Sector Exterior:</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>a/ Saldo cuenta corriente (millones dólares) (2).</td>
<td>79</td>
<td>860</td>
<td>590</td>
<td>592</td>
<td>-3.224</td>
</tr>
<tr>
<td>b/ Reservas exteriores al 31 de diciembre de cada año (millones dólares) (3)</td>
<td>1.791,9</td>
<td>3.233,5</td>
<td>5.006,2</td>
<td>6.799,5</td>
<td>6.025,3</td>
</tr>
<tr>
<td>c/ Cambio medio $ en pesetas (promedio anual) (2)</td>
<td>70,00</td>
<td>69,51</td>
<td>64,27</td>
<td>58,24</td>
<td>57,69</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1. Incremento porcentual PIB sobre año anterior a precios constantes (1)</td>
<td>1,1</td>
<td>3,0</td>
<td>2,6</td>
<td>2,5</td>
<td>1,1</td>
</tr>
<tr>
<td>2. Paro (1):</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>a/ % población activa (porcentual)</td>
<td>3,8</td>
<td>5,2</td>
<td>5,7</td>
<td>7,6</td>
<td>9,3</td>
</tr>
<tr>
<td>b/ Número parados a final de año (miles)</td>
<td>514</td>
<td>682</td>
<td>749</td>
<td>991</td>
<td>1.205</td>
</tr>
<tr>
<td>3. Índice precios consumo. Incremento porcentual sobre año anterior (1)</td>
<td>16,9</td>
<td>14,9</td>
<td>24,5</td>
<td>19,8</td>
<td>15,7</td>
</tr>
<tr>
<td>4. Sector Exterior:</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>a/ Saldo cuenta corriente (millones dólares) (2)</td>
<td>-3.469</td>
<td>-4.270</td>
<td>-2.164</td>
<td>1.606</td>
<td>1.662</td>
</tr>
<tr>
<td>b/ Reservas exteriores al 31 de diciembre de cada año (millones dólares) (3)</td>
<td>5.095,4</td>
<td>4.952,1</td>
<td>6.132,4</td>
<td>10.015,4</td>
<td>13.116,6</td>
</tr>
<tr>
<td>c/ Cambio medio $ en pesetas (promedio anual) (2)</td>
<td>57,41</td>
<td>66,90</td>
<td>75,97</td>
<td>76,66</td>
<td>67,12</td>
</tr>
</tbody>
</table>

(1) INE.  
(2) FMI.  
(3) Banco de España.

Teniendo en cuenta los efectos de esta última, se estima que el crecimiento de los países industrializados puede ser de aproximadamente de 1 por 100 en su conjunto en 1980 y de una magnitud similar en 1981. Por su parte, los países en vías de desarrollo se verán adversamente afectados por los efectos de esta baja tasa de crecimiento, de modo que la expansión de su producto comportará necesaria-mente, a falta del estímulo comercial, un creciente grado de endeudamiento.

Otra característica importante de 1980-1981 va a consistir en una agudización de las tasas de inflación, tanto en los países industrializados como en las naciones en vías de desarrollo. Como corolario de estas tendencias, van a acentuarse los fenómenos de dispersión entre las tasas más elevadas y las más bajas.

Los importantes cambios introducidos por las variaciones de los términos de intercambio van a traducirse en nuevos desajustes considerable de las balanzas por cuenta corriente de los principales grupos de países (cuadro n.º 1). Estas variaciones son mayores que las de 1973-1974 en términos absolutos y de
una magnitud semejante en términos reales. Se trata por tanto de desequilibrios de pagos de una envergadura análoga, si no superior, a la de 1973-1974.

En 1980-1981 nos enfrentamos, por tanto, a lo que podríamos denominar la segunda versión de la crisis energética. Como la anterior, va a significar el paso por una fase depresivo-inflacionaria y va a requerir un ajuste a través de la creación de recursos y su reorientación hacia la exportación.

Entramos en esta nueva versión de la crisis con algunas ventajas e inconvenientes respecto a la situación de 1973-1974. Entre las primeras, pueden citarse las siguientes:

— Un gradual progreso hacia una política energética más realista y eficiente.
— Mayor conciencia colectiva del significado de la crisis, con actitudes de mayor colaboración por parte de las fuerzas sociales.
— Los países industriales se hallan en distintas fases del ciclo.

Entre los principales inconvenientes pueden mencionarse:

— Llegada de la nueva crisis cuando el «enfermo» se halla apenas «restablecido». La debilidad y el equilibrio precario de la economía mundial son evidentes.
— La capacidad de absorción de los países exportadores de petróleo puede ser en los próximos años mucho menor que en 1974-1976, debido a políticas más restrictivas y conservadoras.

— La labor de los bancos internacionales puede ser más vacilante en la tarea del reciclaje debido a las magnitudes de la deuda acumulada por muchos países.


Como hemos visto anteriormente, España realizó un esfuerzo de ajuste de su economía compatible con tasas de crecimiento de entre el 1 y el 2 por 100. Con esta expansión se consiguió una situación cómoda del sector exterior y una tasa de inflación aceptable. Había esperar que con una coyuntura exterior en proceso de normalización, el país hubiera podido, con políticas adecuadas, ir aumentando su ritmo de actividad.

Pero la situación de la economía internacional en 1980-1981 repite en gran parte las características de 1973-1974 y obligará por tanto a la economía española a adoptar políticas encaminadas a un nuevo proceso de ajuste, en el que, al igual que en 1978-1979, se genere excedentes adicionales para la exportación, pues sólo con esta transferencia real de recursos puede hablarse de ajuste.

Tres lecciones de la propia experiencia española de los años setenta resultan de interés para el proceso de ajuste de 1980-1981:

a) No existe un camino medio entre el ajuste y el «no ajuste». La búsqueda de esta solución es cara e ineficaz, y a medio plazo obliga al replanteamiento de políticas para conseguir, en condiciones más precarias, el ajuste.

b) No es previsible que los precios reales de la energía y del petróleo disminuyan. Ello significa la necesidad de adoptar políticas realistas y decididas en este sector.

c) Cuanto más se logre combinar adecuadamente las políticas monetaria, fiscal y de rentas, más posible será repartir el peso del ajuste de forma compatible con un crecimiento a medio y largo plazo de la economía (5).


Es importante señalar que un ajuste en 1980-1981 basado en una nueva redistribución de recursos en detrimento de la inversión podría tener consecuencias irreversibles para la economía española. España necesita volver a incrementar el peso de sus exportaciones porque: a) ha equilibrado su sector exterior a un nivel insuficiente de actividad, y b) incluso para mantener éste, los aumentos recientes del peso del petróleo
exigen otro «tirón» del nivel de exportaciones (7).

En la etapa 1980-1981, el objetivo a nivel macroeconómico no puede ser otro que la redistribución de recursos desde el consumo a la inversión y a las exportaciones. A la inversión porque, además de la necesidad de remontar sus niveles, es la única fórmula para crear puestos de trabajo y adaptar la economía a la nueva estructura de costes. A la exportación, porque como se ha indicado es la única manera de conseguir el ajuste de la economía desde una perspectiva real.

Tres variables o elementos aparecen como estratégicos en 1980-1981 si se quiere conseguir las metas que acabo de apuntar:

— El ahorro, tanto el privado (penalización del consumo, retribución elevada del ahorro, modernización y liberalización del sistema financiero), como el público (control del gasto) y el de las empresas (políticas de rentas).

— La exportación.

— El control de costes a todos los niveles y en todos los sectores de la economía.


Es necesario que el país no deje llevarse por un espíritu de fatalismo y derrotnismo en el campo económico, que sólo puede ser fruto de una desconfianza en las propias fuerzas. La experiencia de 1977-1979 demuestra que este país es capaz de hacer esfuerzos colectivos eficaces para un ajuste razonable, incluso en circunstancias políticas complejas. La realidad es difícil, pero con dosis adecuadas de serenidad, colaboración social y acierto, la tarea del ajuste que tiene planteada la economía española puede llevarse a cabo con éxito.

NOTAS

(*) Este artículo recoge la conferencia pronunciada por su autor en el Colegio Mayor San Juan Evangelista el día 13 de abril de 1980. Agradecemos al Colegio las facilidades dadas para su publicación.

(1) Para una cuantificación de esta característica y de las demás que se exponen en este apartado, véase especialmente OCDE, Perspectives Economiques (publicación semestral), y FMI, Informe Anual (años 1974 a 1979).

(2) Para seguir este importante aspecto de la economía mundial, pueden consultarse los Informes Anuales del Banco Mundial.

(3) Las comparaciones se realizan excluyendo 1974 y 1977, porque ambos años son en realidad de transición y por ello susceptibles de distorsionar los elementos que se analizan.

(4) Según cálculos del Fondo Monetario Internacional. La mayoría de previsiones contenidas en este apartado pertenecen a esta institución.

(5) Para un llamamiento en igual sentido, véase el Comunicado de Prensa de la Reunión del Comité Interino de Hamburgo, Boletín del Fondo, 12 de mayo, pág. 131.

(6) Para más detalles sobre este tema, véase el Informe de la OCDE sobre España de 1980 (OCDE, París, abril de 1980).

(7) Podría añadirse, además, que el nivel de exportaciones per capita de bienes y servicios es, a pesar del esfuerzo de 1978-1979, relativamente bajo cuando se compara España con países de características económicas análogas o incluso de menos grado de desarrollo.
Cambio tecnológico, desempleo y educación: la "Revolución microelectrónica"

En este artículo de Javier Díaz Malledo se pretende llamar la atención sobre un tema que quizá no haya sido aún adecuadamente calibrado ni suficientemente debatido en nuestro país: la posible incidencia en el empleo de la nueva tecnología microelectrónica. Con tal propósito: 1) se pone de relieve el temor existente en cuanto al potencial impacto de la microelectrónica en el número de puestos de trabajo, para concluir que si bien parece innegable que determinadas actividades acusarán este cambio tecnológico, es imposible pronunciarse acerca de los efectos en el conjunto de la economía; 2) se hace hincapié en que, sin embargo, las repercusiones en determinados aspectos cualitativos del proceso productivo parecen más seguras: en ese contexto, la educación y formación profesional requeridas habrían de sufrir alteraciones de diverso orden; 3) se indica la conveniencia de que la nueva tecnología sea objeto de introducción negociada y de que los organismos competentes promuevan —con la imprescindible colaboración de empresarios y trabajadores— los mecanismos que permitan, en lo posible, anticipar y paliar los efectos negativos que se anuncian.

1. Introducción

La aparición y progresiva generalización de una nueva tecnología de las características de la Microelectrónica suscita el temor de que el número de puestos de trabajo pueda disminuir aún más en el futuro. Esa inquietud se relaciona estrechamente con el hecho de que la actual crisis económica ya viene acompañada de altos niveles de paro, circunstancia a la que hay que añadir el previsible aumento de la población activa en los próximos años. La tecnología microelectrónica puede, en efecto, influir en la producción y por ende en el empleo a través de numerosas vías: a) transformación y mejora de bienes y servicios ya existentes mediante componentes más perfeccionados; b) introducción de nuevos bienes y servicios; c) puesta en marcha de nuevos procesos para la obtención de productos ya existentes. La microelectrónica, además, está en la base de lo que ha dado en llamarse la «revolución de la información», con todo lo que eso puede llegar a comportar.

Se ha sostenido que la aparición de estos nuevos componentes, productos, procesos y funciones ha desembocado y desembocará en una creación de nuevos puestos de trabajo que antes no existían. Sin duda este aserto, parece igualmente verdad que la aplicación de los avances microelectrónicos a distintas actividades está dando lugar en muchos casos a una reducción de la mano de obra empleada en los correspondientes procesos productivos. La cuestión se complica porque en ocasiones tales fenómenos de creación o disminución de puestos de trabajo tienen lugar en diferentes países, con lo que muy bien pudiera ser que algunos de ellos salieran beneficiados con las innovaciones, mientras que otros acabasen perjudicados. Ha de reconocerse, además, que a largo plazo y debido a la acción de diversos factores, el panorama puede diferir, en un sentido o en otro, del que parece vislumbrarse a corto y medio plazo.

En síntesis, 1) determinados sectores se verán afectados negativamente de modo inequívoco, lo que como mínimo plantea el problema de la necesaria reconversión, con sus secuelas laborales entre otras; sin embargo, 2) no es posible precisar el saldo neto global de empleos creados o perdidos como consecuencia de la introducción de la microelectrónica. Menos dudas ofrece la repercusión que a buen seguro tendrá lugar en la organización del trabajo y en otros aspectos cualitativos del mismo, entre los que destacan los referentes a la capacitación y educación requerida para el desarrollo de las tareas asociadas a la nueva tecnología.

Por la potencial importancia de estas cuestiones para nuestro país, este artículo pretende hacerse eco del intenso debate que en torno a las mismas está teniendo lugar —fundamentalmente en Europa Occidental— en los últimos años. La Sección 2 contiene una breve referencia a diversos aspectos de la nueva tec-
nología, incluyendo consideraciones sobre su aparición y evolución, así como unas pocas indicaciones de carácter más o menos técnico. La Sección 3 pretende dar una idea del posible campo de aplicación de la Microelectrónica, desglosado conforme a los tradicionales tres sectores productivos. En la Sección 4, la más amplia y que comienza con algunas generalidades sobre paro tecnológico, se trata específicamente el problema de la potencial incidencia de la nueva tecnología en el número de puestos de trabajo, pasándose revista a diferentes argumentos esgrimidos por quienes piensan que la microelectrónica generará desempleo y por quienes sostienen que el impacto será desdibuja, es decir por pesimistas y escépticos, como en este artículo se les denomina para abreviar; asimismo se aborda brevemente el concreto problema de la población laboral femenina. El hipotético impacto cualitativo de la microelectrónica en el empleo, o más exactamente los posibles efectos sobre la capacitación de los distintos grupos de trabajadores y las consiguientes necesidades educativas se recogen en la Sección 5. La Sección 6 plantea la conveniencia de que la introducción de la nueva tecnología se lleve a cabo por medio de acuerdos entre las partes implicadas, dedicándose la Sección 7 a unas muy sumarias consideraciones sobre las posibles perspectivas para el concreto caso español. Se añaden unas conclusiones.

2. LA NUEVA TECNOLOGÍA

Antes de entrar en materia y centrárnos en lo que realmente es el objeto de este artículo, se hará referencia a diversos aspectos —de carácter en gran parte técnico— de la Microelectrónica. Sin pretender explicar con detalle cuestiones del todo ajenas a la teórica capacitación profesional de quien esto escribe, no parece ocioso aludir a algunas generalidades que los interesados podrán completar por su cuenta si así lo desean, acudiendo a expertos o a las fuentes apropiadas (1). La somera exposición que esta Sección contiene no aspira a otra cosa que a familiarizar al lector con algunos términos y a ayudar a situar históricamente la «revolución microelectrónica», apuntando de alguna de las posibles razones que parecen haber influido en su vertiginoso desarrollo.

La aparición del circuito microelectrónico integrado supone, un punto de inflexión cualitativo en el desarrollo tecnológico de nuestra época, una verdadera revolución, como afirma R. N. Noyce (Investigación y Ciencia, 1977). Por su parte, los circuitos integrados (de aquí en adelante CI) se derivan del desarrollo de los transistores (2), utilizados hacia finales de los años 50 en la segunda generación de computadoras. Los transistores, a su vez, reemplazaron a las válvulas de vacío, utilizadas en la primera generación de computadoras, la que se desarrolló entre 1952 y 1958 (3).

Los transistores se componen de una serie de delgadas capas de material semiconductor. La característica esencial del semiconductor es triba en qué en condiciones normales no es conductor de electricidad, pero puede llegar a serlo si se somete al oportuno tratamiento con determinadas impurezas (boro, fósforo, etc.). En los primeros transistores, el semiconductor utilizado fue el germanio, pero hacia finales de 1950 fue reemplazado por el silicio, más barato y del que existían abundantes disponibilidades (4).

Pronto se observó que aprovechando «la resistencia propia del material semiconductor y la capacidad de las uniones entre las regiones positiva y negativa que podían crearse en él, podían (éstas) combinarse con transistores dentro del mismo material para realizar un circuito completo de resistencias, condensadores y amplificadores». Se llega así al CI que resulta ser una combinación de dos o más elementos (específicamente, dos o más transistores, diodos y componentes pasivos) que se asocian inseparablemente dentro de un cristal de silicio. El primer CI fue fabricado por Texas Instruments en 1958, señalando el comienzo de la industria microelectrónica. No obstante, el gran potencial de los CI sólo puede comprobarse a partir del momento en que se producen varios avances tecnológicos clave. En efecto, hasta finales de los años 50 la interconexión de los componentes del circuito integrado se llevaba a cabo manualmente por medio de cables en la superficie del semiconductor. La invención en los laboratorios Fairchild del proceso o técnica planar basado en un procedimiento químico-fotolitográfico, va a permitir finalmente que a partir de entonces la interconexión de los transistores y demás elementos del circuito sea realizada mediante una película conductora de metal evaporado (5). Dicho logro fue decisivo para que el CI llegara a ser un producto industrialmente viable. La producción comercial de CI comenzó a ser una realidad a principios de los 60.
Las micropastillas (*microchips* o *microplaquettes*) o pastillas de silicio (*silicon chips*) son, así, CI en miniatura. En ocasiones se les denomina también microcircuitos. Físisicamente se presentan bajo la forma de un rectángulo de silicio de dimensiones milimétricas (unos 6 mm² de superficie y 0,01 mm. de grosor). El *microprocesador* es un determinado tipo de pastilla que puede programarse de diversas formas y que puede llevar a cabo muchas de las funciones de cálculo que habitualmente realizan las computadoras. En rigor, equivale a la unidad central de procesos de un pequeño ordenador. A veces se dice que es «una computadora sobre una pastilla», pero para ser considerado como tal necesitaría un elemento fundamental del que carece: la unidad de memoria. El primer microprocesador, fabricado por Intel en EE. UU., data de 1971. En Europa fue la empresa británica Ferranti la que inició la producción de microprocesadores.

La repercusión de estos avances en el ámbito de las máquinas computadoras no se ha hecho esperar. En efecto, como consecuencia de todas estas invenciones y perfeccionamientos, ha ido tomando cuerpo a lo largo de un período de tiempo relativamente corto un proceso en que se han conjugado la reducción del tamaño de las computadoras, la disminución del consumo de energía de las mismas, el aumento de la velocidad en sus operaciones, una mayor fiabilidad y, como consecuencia, un aumento de su capacidad y posibilidades. En muchos aspectos, los progresos realizados rayan en lo increíble: hoy en día, un sólo circuito integrado en una pastilla de 6 mm² puede englobar más elementos electrónicos que la pieza más compleja de equipo electrónico que pudiera construirse en 1950. Como pone de relieve gráficamente R. N. Noyce, en op. cit. «El microordenador actual, a un precio de unos 300 dólares tiene más capacidad de cálculo que el primer gran ordenador electrónico, el ENIAC (6). Veinte veces más rápido, dotado de una memoria mayor, miles de veces más seguro, consume la potencia de una bombilla (y no la de una locomotora) y ocupa 1/30.000 del volumen, costando diez mil veces menos. Puede adquirirse por correo o en cualquier tienda del ramo».

Consideración especial merece el tema de la disminución de los costes. En efecto, una característica muy notable de la industria microelectrónica ha sido el descenso continuo y relativamente rápido en el coste por función electrónica dada (Noyce cita el ilustrativo ejemplo de la calculadora de bolsillo), circunstancia que en nuestros días no ha tenido parangón en industria alguna. Y esto en un período en que la inflación y los costes crecientes son la norma. La vía principal de reducción de costes ha pasado por el desarrollo de circuitos cada vez más complejos que abaratan el coste por función, tanto al productor de CI (elementos componentes) como al fabricante de equipo (v. gr., computadoras y equipos de telecomunicación). Por otra parte, esta complejidad de los CI no cesa de aumentar, habiéndose duplicado anualmente desde 1959 el número de elementos (7), lo que permite augurar aún futuras reducciones en los costes, con el consiguiente despliegue de posibilidades de utilización múltiple de los CI.

Antes de cerrar este apartado ha de hacerse mención de algunas características destacables de la nueva tecnología microelectrónica: la primera es que su surgimiento e impulso inicial no respondieron a la demanda del mercado, sino que vinieron ligados a las necesidades militares: más concretamente, a la carrera armamentista de proyectiles dirigidos y a la carrera espacial. En ese hecho seguramente pesó la circunstancia de que dichos sectores necesitaban componentes de esas reducidas dimensiones y con tales grados de fiabilidad y rendimiento, prácticamente a cualquier precio. En realidad, hasta 1962 la producción norteamericana de CI fue absorbida en su totalidad por el estamento militar estadounidense. El fenómeno no es nuevo y no hace más que seguir las pautas de lo ocurrido con otros avances científicos (v. gr. energía nuclear) y desde luego con las primeras computadoras electrónicas: el ENIAC antes citado se construyó con una fuerte subvención del Ejército norteamericano y fue diseñado principalmente para calcular la trayectoria de granadas y bombas (Freeman). Los primeros grandes ordenadores franceses nacen asimismo de una voluntad de independencia militar (Nora-Minc, 1978).

La segunda característica a destacar es que la estructura altamente integrada y concentrada de la industria de fabricación de CI (y de computadoras y equipos de telecomunicación) es asimismo en buena medida, resultado del apoyo y la intervención gubernamentales, en parte como consecuencia de los contratos con los ministerios encargados de las operaciones bélicas. Contratos que en EE.UU. han contribuido de modo notable a propiciar la ventaja tecnológica inicial.
lograda por los actuales gigan-
tes del sector como Texas In-
struments (o IBM). En otros paí-
ses industriales también tiene
su peso la producción con fines
militares y la ayuda gubernamen-
tal a la industria microeléc-
trónica es, igualmente, notoria. Es
significativo el caso de Japón,
donde el decidido apoyo guber-
namental —en gran parte cifra-
do en la no autorización de
inversiones a las empresas contro-
ladas por extranjeros— comple-
mentado con un cierto grado de
de control de las importaciones,
pro-
porció n la oportunidad a com-
pañías como Nippon Electric y
Fujiitsu para abrir brecha en el
hasta entonces indisputado do-
mino norteamericano en ese
campo (Tilton, ETUI).

Puede apuntarse que los paí-
ses europeos más industrializa-
dos, incluso si se les considera
conjointamente, se encuentran
este respecto en una posición
de considerable retraso frente a
Japón (no digamos por lo que
respects a EE.UU.), pese a los
esfuerzos de distinta intensidad
de sus gobiernos respectivos.
Este retrasó, tanto en la fabrica-
ción como en el uso de la nueva
technología es inequívocamente
 admitido por la CEE. En un do-
cumento reciente («European
Society Faced with the Challen-
ge of the New Technology», cit.
en *Financial Times Survey, 1980*
la Comisión propone poner re-
medio a tal estado de cosas me-
diante iniciativas que van desde
favorecer proyectos a realizar en
común por las distintas empre-
sas europeas del ramo, hasta el
establecimiento de un programa
de política social para paliar los
posibles efectos negativos de la
introducción de las innovaciones
technológicas, pasando por el es-
timulo de las exportaciones y de
la inversión privada en dicha in-
dustria. Hay quienes piensan que
la ventaja alcanzada por EE.UU.
y Japón hace prácticamente im-
posible que el panorama varie
sustancialmente, pero dicho ar-
gumento no parece muy sólido
y ahí está el propio caso de Ja-
pón para ponerlo en duda. En
todo caso, habrá que estar a la
traducción presupuestaria de es-
tos buenos deseos comunitarios:
 el volumen de recursos que final-
mente se asigne tal vez sea lo
determinante.

Por último, ha de hacerse hincapí
en una tercera y decisiva
característica: que el carácter
revolucionario de la microeléc-
trónica viene dado en gran parte
por la posibilidad de combinar
su utilización con la de las com-
putadoras y los instrumentos de
telecommunicación, constituyo
 lo que ha dado en llamarse la
technología de la información o
 telemática (*communication* o
telematics* en inglés; télématique*
en francés). De ahí parece deri-
vase también, en buena medida,
su potencial capacidad para in-
fluir significativamente en el em-
pleo. Es decir, la convergencia
de telecommunicación, microeléc-
trónica y proceso de datos por
computadora en una nueva tec-

teología de la información (8) es
lo que parece ser verdadera-
mente revolucionario y lo funda-
mental a subrayar.

3. EL CAMPO DE

**APLICACIÓN**

Un requisito necesario para
que la invención de un produc-
to se traduzca en una «revolu-
ción industrial» es que se cum-
plan dos condiciones: una, que
las aplicaciones potenciales del
 producto sean numerosas; otra,
que desde el punto de vista eco-
nómico su aplicación sea facti-
ble y atractiva, en términos de
coste-eficacia, para las empre-
sas que lo fabrican y lo usan.
Para algunos, la nueva tecnolo-
gía de los CI parece cumplir am-
bas condiciones. Corresponde
 aquí referirse fundamentalmente
 a su campo de aplicación.

El potencial revolucionario de
la nueva tecnología proviene de
su capacidad para influir en el
conjunto de la Economía y no
sólo en sectores aislados de la
misma, de su omnipresencia
(Rothwell y Zegveld, 1979). Co-
mo se afirma en una publicación
 del Ministerio de Industria brí-
tánico (D.O.I., 78) «es difícil seña-
lar un área industrial o comercial
que finalmente no vaya a ser
afectada por la nueva tecnolo-
gía». O como dicen Jenkins y
Sherman en términos aún más
expeditivos: prácticamente cual-
quier cosa dotada de un motor
electrónico convencional o que re-
quiera algún sistema de control,
utiliza o acabará utilizando pas-
tillas de silicio.

Dichos autores han sintetizado
(Jenkins y Sherman, 1979) el
conjunto de las posibles aplica-
ciones de los CI refiriéndose a
cuatro vías principales de utili-
zación de los mismos: a) sirvién-
do como base para la fabrica-
ción de nuevos productos: por
 ejemplo, relojes eléctricos, cal-
culadoras de bolsillo y máquinas
de escribir eléctricas; b) reempla-
ciendo circuitos convencionales
en productos ya existentes, co-
montados en determinados componen-
tes de los automóviles; c) transformando los procesos produc-

divos: por ejemplo, a través de
la utilización de robots; d) alte-
rando y perfeccionando los sis-
temas de información, como es
el caso del denominado Siste-
ma X en el campo de la tele-
fonía. Resulta así que pueden
distinguirse —aunque sólo sea
a efectos analíticos — dos grandes categorías de innovaciones en la nueva tecnología: innovación en los productos (producción de nuevos productos o modificación de los existentes) e innovación en los procesos (producción de los mismos productos con nuevos procesos de producción).

La nueva tecnología, por otra parte, permite un control automático, más seguro y menos costoso, tanto en productos como en los procesos y sustituye con ventaja a otras formas de control manual, mecánico, electromecánico, neumático o hidráulico. Como prácticamente cualquier área de la producción industrial lleva consigo la necesidad de algún tipo de control, las posibilidades de sustitución de los sistemas tradicionales son muy grandes. Por otra parte, la mejora que los microprocesadores permiten en la relación precio/capacidad de operar de un sinfín de productos industriales, aboca a su vez, a una mayor utilización de los mismos, tanto en el propio Sector secundario como en el agrario-extractivo y, señaladamente, en el Sector servicios.

Con propósitos meramente ilustrativos, se mencionan a continuación unas cuantas aplicaciones concretas (existentes o probables) de los CI. Se sigue un esquema que tiene en cuenta sucesivamente los tres sectores productivos convencionales, por parecer más conveniente a efectos del propósito básico de este artículo que es poner en relación la Microelectrónica con diversos aspectos del empleo. Una enumeración mucho más detallada de las posibles aplicaciones, agrupadas según influyan en los procesos o en los productos, se contiene en ETUI; muy instruc-
tiva es, asimismo, la relación incluida en HMSO, 78. Una amplísima lista de posibles campos de aplicación, la elaborada por el Ministerio de Industria británico, se ofrece —traducida— en forma de Apéndice.

El Sector primario podrá beneficiarse de la microelectrónica en diversos instrumentos y operaciones agrarias (tractores, ordeñadoras, riego por aspersión, pulverizadoras, control de invernaderos y establos), y pesqueras (vía instrumentos de navegación y telecomunicaciones). En el Sector secundario, el campo de aplicación parece, según ya se ha indicado, inmenso; por ejemplo, en la minería (transporte y lavado de material), en multitud de procesos de regulación y control —de temperaturas, presión, cantidad de materias primas— en las áreas de la industria química, las de vidrio y cerámica, la de producción de acero, etc. Similares, en la fabricación de máquinas-heramientas, en las cadenas de montaje de vehículos (potenciando, por ejemplo, el uso de más y más perfeccionados robots), en los motores de automóviles y de mecanismos elevadores y transportadores de toda índole, en la automatización de almacenes, en las diversas ramas de la industria editorial. Un sinnúmero de productos de uso doméstico o personal acusarán —están acusando ya (9)— los efectos de la nueva tecnología: lavadoras, cocinas y hornos eléctricos, máquinas de coser, lavaplatos, radios, teléfonos, equipos de alta fidelidad, «videos», calculadoras de bolsillo, relojes…

En el Sector Servicios el potencial parece asimismo inaudito. Mención específica requieren el amplio terreno de las comunicaciones y el no menos vasto de las computadoras. En el primero —entre otras— con las decisivas transformaciones en las centralitas telefónicas y servicios relacionados con el teléfono (transformaciones que también se reflejan en la producción del correspondiente material); en el segundo, la microelectrónica, como ya se apuntó, ha hecho posible perfeccionamientos que han multiplicado la capacidad de los ordenadores y reducido su coste, lo que ha traído consigo el uso creciente de los mismos en toda clase de procesos de contabilidad y auditoría, inventarios, compras y ventas, operaciones financieras o relativas al personal, administración en general, etc. Tales progresos se reflejarán tarde o temprano en servicios que por distintos motivos hacen uso abundante de dichas técnicas o procesos, como son Correos y Telégrafos, Banca y Seguros, Administración Pública, etc. Sin olvidar su repercusión en las tareas administrativas o actividades de servicios que tienen lugar en los sectores primario y secundario que, a buen seguro, no será desdeñable: se ha estimado que sólo entre el 10 por 100 y el 20 por 100 de quienes trabajan en la industria manufacturera (los datos se refieren a Gran Bretaña), se ocupan directamente en el propio proceso de producción material de bienes.

Aunque en estrecha e inseparable relación con las circunstancias anteriores, cabe aludir dentro del sector servicios a algunas áreas donde el impacto de la microelectrónica parece prefigurarse como espectacular: el comercio al por menor y la actividad de oficina en su conjunto. En el primero tiene lugar un uso creciente de cajas o máquinas registradoras cada vez
más sofisticadas: no sólo están equipadas para «leer» electrónicamente el precio de los productos, sino que algunas de ellas mediante las oportunas conexiones con bancos e instituciones de crédito permiten verificar automáticamente los cheques e incluso proceder a los respectivos cargos y abonos en las correspondientes cuentas. En cuanto a la actividad de oficina, se empieza ya a hablar de la oficina automatizada, proceso cuyo primer peldaño lo constituye la introducción de máquinas de escribir electrónicas que desarrollan funciones crecientemente complejas y, en todo caso, mucho más amplias que las de las máquinas de escribir ordinarias. Otras áreas donde los microprocesadores cuentan con notables posibilidades son las bibliotecas, los servicios médico-sanitarios (en equipos de diagnóstico y «scanners») y las actividades educativas, por no hablar de su imprescindible uso en determinados aparatos bélicos de precisión.

Ahora bien, como se apuntó al principio de esta Sección, la existencia de nuevas y relativamente baratas posibilidades técnicas, no tiene por qué traducirse de modo instantáneo en la adopción generalizada de los productos basados en ellas, debido a un cúmulo de razones. En el caso de los CI se ha señalado (The Economist Survey, 1980) la presencia, por una parte, de diversos obstáculos internos a la propia industria de semiconductores, que pueden constituir un freno a su, hasta el presente, vertiginoso desarrollo: 1) para empezar, se hace cada vez más difícil contar con el volumen de recursos necesario para financiar las masivas inversiones en las costosas plantas industriales y en la compleja maquinaria requeridas para la fabricación de CI; 2) como consecuencia, se está produciendo una escasez relativa de pastillas de silicio, con respecto a la demanda de las mismas; 3) se registran, además, dificultades técnicas para diseñar nuevos productos basados en la nueva tecnología, labor que, en cualquier caso, absorbe un período de tiempo relativamente largo.

Existen, por otra parte, obstáculos externos a la industria y que tienen un alcance más general: a) los costes económicos y desequilibrios que inevitablemente acompañan al cambio tecnológico; b) la necesidad de disponer de un cierto margen temporal que permita la cualificación del personal destinado a manejar los nuevos productos; y c) la resistencia de diverso tipo a la introducción de innovaciones tecnológicas (por inercia, por motivos laborales, etc.). A esta gama de obstáculos se les suele denominar respectivamente: económicos, estructurales y sociales. Algunos aspectos relacionados con estas dos últimas categorías serán objeto de consideración más adelante, en las Secciones 5 y 6, respectivamente; a los obstáculos de índole económica se alude de forma somera en el párrafo que sigue inmediatamente, por más que también saldrán a relucir más de una vez a lo largo de la sección 4. Bastará aquí con retener la idea de que, por diversos motivos, no es fácil que la «evolución microelectrónica» tenga lugar de un día para otro en las numerosas áreas en que su aplicación es posible. Parece, así, obvio que un ritmo más pausado puede eliminar o mitigar parte de los efectos que algunos temen que tal revolución traiga consigo. Que ese carácter «evolucionista» haga, no obstante, desaparecer como por ensalmo el riesgo de que se produzcan determinados efectos negativos es algo muy distinto y seguramente mucho más de lo que los pesimistas estarían dispuestos a admitir.

Frente a los que abogan por la inmediata introducción de las innovaciones tecnológicas por estimarlo beneficioso para la economía nacional y para el aumento de la competitividad, hay quienes han subrayado la importancia de no perder de vista en cada caso la obstinada realidad del cálculo económico. Se ha dicho con justicia que toda innovación tiene, al menos, el coste de la incertidumbre que la rodea y, además, para muchas instalaciones equipadas con tecnologías en vías de obsolescencia, las nuevas técnicas pueden no ser tan rentables como las ya existentes, ya que se presentan problemas tales como la inversión en nuevos equipos, la amortización de los activos que quedan obsoletos, los costes de formación del personal en la nueva tecnología, etc. (Bosch Font, 1977). El ritmo de difusión de una nueva tecnología es, pues, en gran parte, función de las condiciones de demanda, las cuales varían como resultado de las diferencias existentes en la estructura y dimensión de los respectivos mercados nacionales (Tilton).

Ha de indicarse, para concluir esta Sección, que las características de la microelectrónica hacen que su firme y continuo avance no sea fácilmente percibido por el gran público (Hines y Searle, 1979; Jenkins y Sherman). Hay sin embargo, algunos indicios más visibles de la nueva tecnología que pocos tendrán dificul-
4. MICROELECTRONICA Y EMPLEO

La nueva tecnología parece tener un gran potencial para aumentar la productividad del trabajo, haciendo posible la obtención de una mayor cantidad de producto por trabajador. Tiende, pues, a disminuir el uso del factor trabajo en un proceso o producto dados y de ahí la preocupación que suscita su posible incidencia en el nivel de empleo. Aunque la nueva tecnología también puede ser ahorradora de capital, materiales o energía, suele estimarse que en cuanto dichos capital y materiales sean producidos y transformados de algún modo con el concurso del factor trabajo, el impacto final se reflejará asimismo en el nivel de empleo.

### 4.1. Generalidades sobre desempleo tecnológico

Las innovaciones tecnológicas ahorran trabajo, no obstante, no se traducen necesariamente en un impacto negativo en el empleo, ya que el efecto final también dependerá de los niveles de producción y demanda total. Como ilustración, puede citarse a este propósito el caso del período 1958-67 en Europa, en el cual un proceso continuo de innovaciones técnicas ahorradoras de trabajo se vio acompañado de un incremento promedio anual en el empleo de 0,2 por 100, merced al aumento de la producción (medida por el PIB en términos reales) del 4,5 por 100 anual (ETUI).

Una posible definición de desempleo tecnológico es la que pone en relación éste con el hecho de que la producción per cápita crezca más de prisa que el producto total. Esta circunstancia, sin embargo, no condúce por sí sola el aumento del paro, ya que en el resultado final entran en juego otros elementos tales como la reducción de horas trabajadas y el movimiento de la población. De hecho, la teoría sugiere —con propósitos de generalización— que, en términos globales, los aumentos de productividad debidos al cambio tecnológico llevan aparejados una serie de efectos económicos compensatorios, tanto en la producción como en el empleo, que evitan que dichos aumentos se reflejen en un mayor paro. Elucidar sin embargo, cuál puede ser el saldo neto para la Economía en su conjunto, no es tarea fácil. Suele indicarse que estos mecanismos compensatorios operan a través de diversas vías, que normalmente se solapan o complementan. En el párrafo siguiente se desglosan a efectos analíticos.

Por una parte, la mayor productividad 1) lleva consigo menores costes unitarios y en algunos casos estos se traducirán en mayores beneficios que conllevarán un aumento de la inversión. A esto puede objetarse que si el objetivo de la empresa innovadora es solamente obtener una determinada tasa de beneficio, no tiene por qué dedicar ese excedente (en todo o en parte) a la inversión, a menos que concurran otras circunstancias. Asimismo, la proporción del factor trabajo incorporado por la hipotética nueva inversión, puede ser menor que la representada por los trabajadores desplazados tras la innovación. Por otra parte, 2) la mayor productividad puede desembocar en una disminución de los precios relativos, lo que a su vez representa un aumento de la renta real de los consumidores y el consiguiente estímulo a la demanda global. Sin embargo, dicha reducción de precios dependerá del grado de competencia en el sector correspondiente y, en todo caso, el incremento de la demanda de dicho producto dependerá de su elasticidad con respecto al precio. A su vez, los efectos sobre el empleo de la mayor producción de ese bien, originada por el aumento de demanda, será función nuevamente de la proporción de trabajadores empleados en la producción de dicho bien después de que la innovación ha tenido lugar. También suele argüirse 3) que la nueva tecnología hace posible la aparición de nuevos bienes y servicios que percuten directamente en un aumento de la inversión y el empleo. Pero si bien se admite que algunos
de dichos productos son enteramente nuevos, muchos otros sustituyen a variantes más o menos primitivas de ese producto o a productos que venían desarrollando funciones similares: en la fabricación de los productos obsoletos disminuirá la ocupación. Y además, para que la fabricación de estos nuevos productos generara inequívocamente empleo, habrían de ser producidos o elaborados dentro del país de que se trate. Finalmente, se señala que 4) los sindicatos pueden conseguir aumentos de salarios para los trabajadores que permanezcan en los sectores innovadores, lo que se reflejará en un incremento de la demanda y consiguientemente del empleo en otros sectores. No obstante, para que se compense por esta vía la disminución en la renta y, por ende, en la demanda de los trabajadores desplazados, la renta adicional consecuencia de la innovación debería plasmarse en gastos que generasen empleo igual al desplazado. Como puede apreciarse, resulta muy difícil pronunciarse en forma concluyente sobre el impacto en el empleo de una innovación tecnológica.

Para algunos economistas, el problema acaba resolviéndose a largo plazo y aducen que a lo largo de la Era Industrial el cambio tecnológico ha acabado por reflejarse positivamente en la creación de empleo. La afirmación puede ser cierta, pero necesitaría ser matizada: no es menos cierto que cuando menos a corto y medio plazo existieron desajustes muy importantes (acentuados en los periodos de depresión económica) que, en cualquier caso, repercutieron gravemente sobre la vida y condiciones de trabajo de gran número de personas (11).

Así pues, a pesar de las dificultades que quedaron apuntadas, la consideración del posible impacto en el empleo de la nueva tecnología es relevante por las siguientes razones: a) porque no puede descartarse la posibilidad de que las mejoras en la productividad como resultado de la introducción de las innovaciones sean tan rápidas que los mecanismos compensatorios arriba descritos puedan no llegar a funcionar; b) porque aún cuando funcionaran los mecanismos compensatorios lo hagan con retraso y sea inevitable la aparición de paro friccional; c) porque aunque el empleo puede inclusos aumentar en términos globales, cabe que se produzca desempleo en determinados grupos de trabajadores pertenecientes a determinados sectores sociales o áreas espaciales, o cuyas capacidades dejen de demandarse.

Sentado lo anterior, ha de quedar claro que aquí no se intenta hacer una caracterización general del concepto de desempleo tecnológico ni de su posible operatividad. En los apartados que siguen sólo se pretende llamar la atención sobre los posibles efectos concretos de la nueva tecnología microelectrónica en el empleo, tomando como base los datos, estimaciones y conjeturas que se contienen en varios informes y estudios (vid. Ref. Bibliogr.) que se han ocupado del tema con cierto detalle. Como se irá viendo, las opiniones al respecto no son unánimes.

4.2. La preocupación por los efectos cuantitativos de la revolución microelectrónica

La metodología que aquí se sigue consiste en abordar la ex-
demanda de dichos productos. Asimismo, se ha producido una reducción del trabajo necesario como resultado de modificaciones en determinados procesos de producción. II) La relativa ausencia (o al menos retraso en la aparición) de nuevos productos capaces de compensar, en términos de empleo creado, la pérdida de puestos de trabajo inducida por la introducción de la nueva tecnología. III) La menor capacidad que tiene registrando el Sector Secundario para absorber empleo, junto con el temor de que el Sector Terciario (que había venido dando muestras de notables posibilidades para dar empleo a la mano de obra desplazada de los otros sectores o que simplemente accedía por primera vez al mercado de trabajo) podría ser uno de los más afectados por la nueva tecnología. En este sentido se tantea que en el Sector Secundario se consoliden pautas similares a las del sector agrario (jobless growth, es decir, disminución del empleo acompañado de incremento del producto total y de un relativamente rápido aumento de la intensidad de capital en la industria); en cuanto al Sector Terciario se teme que, como mínimo, se produzcan en el mismo fenómenos de amortización natural de puestos de trabajo (natural wastage). IV) La circunstancia de que la nueva tecnología hace más fácil en algunos casos un cambio en la ubicación de las fábricas y de los domicilios de las empresas de actividades terciarias. V) La contribución que la nueva tecnología puede aportar a una mayor generalización de lo que ha dado en llamarse economía del autoservicio (self service economy). VI) La coincidencia de un aumento del ritmo de aplicación de la nueva tecnología (o al menos de un estímulo explícito de dicho proceso por parte de algunos gobiernos), con un panorama económico ya de por sí sombrío, caracterizado por bajos niveles de crecimiento y altas tasas de paro, amén del previsible aumento de la población activa en los próximos años. Todo ello con el telón de fondo de la ya aludida característica de la nueva tecnología de hacer posible su múltiple aplicación a un gran número de procesos y productos en todos los sectores productivos.

I) La efectiva reducción del empleo en determinadas industrias

En aquellas industrias que fabrican componentes microelectrónicos y en las que fabrican productos en los que los elementos mecánicos o electromecánicos han sido sustituidos por componentes microelectrónicos, se va produciendo una reducción del trabajo necesario para, respectivamente, producir y ensamblar dichos componentes. Por otro lado, en términos de valor añadido, los componentes microelectrónicos pasan a constituir una mayor proporción del producto terminado, dando lugar a una reorientación del factor trabajo hacia las empresas que fabrican los componentes (válvulas, transistores, Cl, etc.) y a una nueva estructura de producción. Barron y Curnow han expresado gráficamente esto último con el esquema recogido en la figura 1.

Pero no sólo se trata de que se produzca una reducción del trabajo necesario para fabricar componentes y productos. También se necesitará menos trabajo en aquellos procesos que son función de, o se relacionan con, el montaje del producto final, tales como (ASTMS) control de stocks y almacenamiento, transporte, manipulación de materias y elaboración de facturas y recibo. De modo similar, muchos trabajos de carácter administrativo o de supervisión desaparecerán como consecuencia de los cambios en el proceso de producción. Además, dado que disminuirá el número de componentes del producto final se avanzará en la normalización y en el diseño del mismo, lo que junto con las técnicas de diseño con ayuda de computadoras significará un menor número de empleados en las labores de diseños y dibujo. A su vez, el menor número de componentes por producto facilita la automatización. A la postre, la reducción de componentes y la disminución de su tamaño podría incluirse reflejarse en menores necesidades de locales de grandes dimensiones tales como almacenes y oficinas, con la consiguiente disminución de la actividad de construcción y la repercusión final en los precios del suelo urbano y las rentas de los propietarios de inmuebles en las áreas centrales de muchas ciudades (Hines y Searle). Asimismo, la superior simplicidad de la estructura del producto final y el abaratamiento de sus elementos componentes, tendrán su reflejo en una menor necesidad de personal en las labores de reparación y mantenimiento de dichos productos, convirtiendo en muchos casos dichas labores en innecesarias.

Estas modificaciones en la organización de la actividad productiva y los efectos consiguientes en el desempleo suelen ilustrarse recurriendo a diversos ejemplos. Uno de los más repe-
El esquema de Barron y Curnow pretende ofrecer una caracterización del proceso de producción de determinados productos (que incluyen, p. ej., calculadoras, radios, televisores, instrumentos de control y medida, contadores electrónicos, etc.) antes y después de la introducción de elementos microelectrónicos en su fabricación. En la estructura tradicional, la disponibilidad y preparación de los materiales o materias primas se encuentra en la base del triángulo; dichos materiales son transformados en elementos componentes y luego ensamblados para constituir lo que los autores denominan sub-sistemas (partes significativas del correspondiente producto) que, a su vez, se ensamblan para formar sistemas o productos finales. Finalmente el producto ha de probarse, venderse, instalarse y revisarse; en el vértice del triángulo figuran las labores de diseño e innovación del respectivo producto.

La introducción de microprocesadores altera la regular sucesión de las fases tradicionales, eliminando algunas en todo o en parte —según se señala en la figura— y contribuyendo a, por así decirlo, una mayor integración vertical del proceso productivo.

**FIGURA 1.**

**ESTRUCTURA TRADICIONAL**

- **USUARIO**
  - Diseño, instalación, mantenimiento etc., del producto
  - Montaje del producto
  - Montaje de sub-sistemas
  - Montaje de piezas
  - Fabricación de piezas
  - Materiales

**PRODUCTOR**

Las labores de montaje son más intensivas en trabajo que la fabricación de componentes

**ESTRUCTURA NUEVA**

- **USUARIO**
  - Montaje de sub-sistemas
  - Montaje de piezas
  - Fabricación de piezas

**PRODUCTOR**

A. El montaje de los elementos componentes supone en gran parte el montaje del producto final.

B. La utilización de LSI lleva a que la fabricación de elementos componentes sustituya, en gran parte, a otras fases antes necesarias para la obtención del producto final.

En la nueva estructura, con la aplicación de la Microelectrónica, la producción industrial se hace menos intensiva en trabajo.

Fuente: (ETUI) pág. 81. El esquema original, con ligeras variantes, aparece en (Barron y Curnow), cit. págs. 196-197, y se reproduce en (Rothwell y Zegveld), págs. 164-165, y (Curnow y Curran), pág. 38.
tidos es el constituido por la empresa NCR, fabricante de máquinas registradoras. De acuerdo con el Informe Anual de la propia compañía en 1975, los productos electrónicos que se fabricaban en esa época incorporaban una proporción de trabajo que era sólo del 25 por 100 de lo correspondiente a los productos de la gama anterior. Como resultado, indicaba el Informe, el número de sus empleados en las plantas de fabricación había descendido en 5 años de 37.000 a 18.000. Un proceso parecido tuvo lugar en las plantas que dicha compañía posee en Europa. En la RFA, se pasó de 4.200 empleados en 1974 a 400 en 1977, mientras que en Escocia (Dundee), se pasó de 3.000 empleados y cuatro fábricas en 1975 a 1.000 empleados y dos fábricas en 1978. En un estudio llevado a cabo por Olivetti (cit. en ETUI) en el que se consideraba una muestra de ocho compañías europeas y americanas dedicadas a la producción de productos mecánicos y electrónicos relacionados con la Informática, se señalaba una reducción global en el empleo del 20 por 100 entre 1969 y 1978.

En el terreno de la fabricación de equipos de telecomunicación ha ocurrido un proceso similar. Western Electric, que fabrica el material de la American Telephone and Telegraph (ATT), ha reducido el número de trabajadores empleados en actividades directamente productivas de 39.200 en 1970 a 19.000 en 1976 y se piensa que en 1980 el total quedará reducido a 17.400 (ASTMS). Asimismo, la empresa sueca Ericsson ha disminuido el número de sus empleados en el proceso de producción de 8.000 a 3.000 entre 1975 y 1978, per- maneciendo inalterado el número de los empleados en labores administrativas (ETUI). En Francia, en el mismo sector, se cree que la reducción en los próximos tres o cuatro años puede llegar a ser de hasta 70.000 trabajadores de un total actual de 90.000. Pero todo parece indicar que el impacto más grave aún está por ocurrir: se ha estimado (ETUI, Rothwell y Zegveld) que el número de trabajadores necesario para producir centralitas telefónicas completamente electrónicas (el denominado en Gran Bretaña Sistema X) representará sólo un 10 por 100 del que hoy por hoy se necesita para la producción de la actual generación de equipo telefónico.

Algo parecido tiene lugar en áreas tales como la fabricación de televisores en color en países como Gran Bretaña e incluso Japón y de relojes electrónicos en Centro Europa. En el primer caso, se ha registrado en Gran Bretaña una disminución del empleo que, en números redondos, ha pasado de 69.000 en 1973 a 45.000 en 1979; igualmente en Japón donde, tomando en consideración las siete mayores empresas del sector (incluyendo Hitachi, Sony, National Panasonic, etc.) se ha pasado de un total de empleados de 24.462 en 1972 a 14.700 en 1976, mientras que la producción ha aumentado un 25 por 100. En cuanto a la fabricación de relojes, la masiva sustitución de los relojes mecánicos por los electrónicos se ha traducido en una disminución notable del trabajo incorporado no el fabricante de los productos, esto que junto con la desfavorada competencia de los relojes electrónicos fabricados fuera de Europa ha llevado a una reducción drástica de los niveles de empleo en la industria (en Suiza, unos 46.000 pue-

| Reinos de trabajo menos; en la RFA una reducción del 40 por 100: ETUI). |

Tanto las cifras como la tendencia puestas de relieve en los ejemplos mencionados, han sido aceptados con generalidad por tópicos y troyanos, constituyendo uno de los escasos extremos en que existe un acuerdo general. Muchas más dificultades, sin embargo, entraña el aceptar que el esquema anterior sea generalizable a todos o la mayor parte de los productos que incorporan componentes microelectrónicos. A ese respecto, los escépticos distinguen toda una gama de productos, con muy diversos efectos a la hora de su repercusión en el empleo. En el cuadro se contemplan las posibles situaciones (HMSO, 79).

Por otra parte, en lo tocante a las modificaciones introducidas en determinados procesos de producción industrial y su reflejo en el empleo, suele citarse el notorio caso de la industria de Prensa e Imprenta. En la RFA, por ejemplo, ha tenido lugar desde 1972 hasta el presente, una reducción de alrededor de 35.000 puestos de trabajo. En Gran Bretaña, donde a ese propósito alcanzó relevante publicidad el caso del prestigioso diario *The Times* y la tenaz resistencia opuesta por sus trabajadores, se ha producido de 1967 a 1976 una reducción de personal de 259.000 a 196.000, habiéndose estimado por la *British Royal Commission of the Press* en 1975, que 7.000 trabajadores de prensa de un total de 20.000 (que desempeñan determinadas funciones en periódicos de ámbito nacional) habrán de ser despedidos como resultado de la introducción de la nueva tecnología. En Estados Unidos, se menciona (Rothwell y Zegveld) el caso del
Jornal Bulletin de Providence, Rhode Island: la empresa consiguió llegar a un acuerdo con los empleados y despedir en fases sucesivas a casi las 4/5 partes de los mismos. El acuerdo fue un éxito... obtenido, eso sí, a un alto coste para la empresa en indemnizaciones.

II. ¿Nuevos productos?

 Nótese que en la clasificación ofrecida más arriba se hace referencia por los autores de la misma a la aparición de nuevos productos (calculadoras de bolsillo, juegos relacionados con la TV, etcétera) que se estima generarán un número considerable de puestos de trabajo. Como ya se ha apuntado, muy otra es, a este respecto, la opinión de los denominados pesimistas, que (ASTMS): 1) o bien no acaban de considerar completamente nuevos algunos de esos productos (la calculadora de bolsillo reemplaza otros tipos de calculadoras, con lo que el efecto neto sobre el empleo no es tan positivo como se dice); 2) o bien consideran que otros ya han dejado de ser productos nuevos en sentido estricto (los juegos relacionados con la TV han sido integrados a la propia estructura del aparato como un mero aditamento, lo que no ha impedido que continúe la disminución del número de ocupados en la fabricación de televisores); 3) o bien no acaban de convencerse de que pueda surgir gran cantidad de nuevos productos con relativa rapidez y de qué modo provocarían un saldo neto positivo en el empleo, ya que dichos nuevos productos serán menos intensivos en trabajo como consecuencia de los avances en la microelectrónica ya descritos.

Pese a todo, los pesimistas admiten la muy plausible aparición de nuevos productos en áreas tales como el ahorro de energía, determinados bienes de consumo duradero, productos de oficina e instrumentos de control industrial, etc., pero consideran que el resultado neto será, como mucho, apenas positivo, habida cuenta del desplazamiento de trabajadores que se producirá en otras actividades y sectores viejos.

III. La evolución de los Sectores Secundario y Terciario

 Nadie disputa un hecho que parece ser incontrovertible: el sistemático y generalizado declinar a lo largo del tiempo (aunque a diferentes ritmos según los países) del empleo en el Sector Primario de la Economía. Algo parecido se ha creído ver en los últimos años en el Sector Secundario. A este propósito, hay quienes apuntan que pese a que el comportamiento del Sector industrial no es tan inequívoco en cuanto a su participación en la generación de empleo (existiendo variaciones notables en el espacio y en el tiempo), sí puede sostenerse que en los países de capitalismo maduro la tasa de crecimiento del empleo en el Sector Secundario va disminu-
yendo de modo perceptible, en un proceso que se remonta para muchos de esos países a la década de los 60. Este proceso se ha visto impulsado con la crisis posterior a 1973-74.

Se estima, por tanto, que esta pérdida de peso relativo del Sector industrial no es ni mucho menos enteramente atribuible a la crisis económica, sino que forma parte de un cambio estructural a largo plazo por el que atraviesa dicho sector. De este modo, a los efectos derivados de la atonía de la demanda se uniría la acción de otros factores básicos: a) los cambios en la localización geográfica de ciertas industrias hacia los «nuevos» países industriales (extremo del que se hablará más ampliamente en IV infra); b) las variaciones en el coste relativo de los factores de producción; c) los cambios tecnológicos que afectan tanto a los productos como a los procesos productivos. Dichas circunstancias se encuentran interrelacionadas y su existencia hace improbable que el Sector secundario vuelva a expandirse en Europa Occidental y Norte-américa de la forma en que lo hizo en épocas pasadas. Consecuentemente, los años por venir serán testigos de un proceso de disminución del empleo en el Sector Secundario de los «viejos» países industriales, a través sobre todo de dos vías: la erosión de sus correspondientes cuotas en el mercado mundial (debido a la existencia de nuevos países productores) y la intensificación del uso de tecnologías ahorradoras de trabajo. Un hipotético aumento de la demanda mundial en los años Ochenta ayudaría a mitigar los efectos de la primera de las vías señaladas, pero intensificaría los efectos de la segunda (con vistas a la necesaria mejora de las condiciones de competitividad).

Así las cosas, la situación abocularía que el Sector Terciario fuese el encargado de absorber tanto la mano de obra desplazada de los otros sectores, como la que vaya acediendo por primera vez al mercado de trabajo, sea como consecuencia de factores demográficos o como resultado de la mayor participación femenina. Este ha parecido ser el caso en los últimos treinta años, en que la dimensión del Sector Servicios ha ido aumentando, permitiendo así facilitar trabajo a una considerable y creciente proporción de la población activa.

Para el futuro, sin embargo, tal suposición se estima poco realista, en virtud de una razón fundamental: es precisamente en el empleo del Sector Terciario donde se teme que la microelectrónica tenga un mayor impacto negativo. Hay, además, otras razones, de distinto calibre. En efecto, el mayor crecimiento en el empleo en el Sector Terciario suele atribuirse, aparte de a una mayor demanda de los correspondientes servicios, a diversas características diferenciales de este sector en comparación con el Sector Secundario, principalmente: una menor inversión por persona empleada, un menor ritmo de cambio tecnológico, una inferior capacitación (como promedio) de los trabajadores y una semana laboral generalmente más corta. Dichas características se han ido modificando para asemejarse cada vez más a las propias del Sector Secundario y se piensa que eso va a repercutir en la reducción de la tasa de crecimiento del empleo en el Sector Terciario.

En este contexto se teme especialmente, como ya quedó apuntado, el impacto derivado de la aplicación de la nueva tecnología microelectrónica. Los mayores efectos puede que afecten específicamente a los trabajos administrativos y de oficina a diversos niveles y más concretamente al constituido por los trabajos mecanográficos, las labores de secretariado, etc. En tal sentido se habla de la transición hacia lo que se ha dado en llamar la oficina automatizada o automática, que podría llegar a ser una realidad de contar con (HMSO, 79): a) posibilidades de uso, a bajo precio, de computadoras de gran capacidad; b) máquinas de escribir eléctricas altamente sofisticadas para el tratamiento de textos (word processors), y c) sistemas de telecomunicación potentes, baratos y fiables. Hacia esa realidad se camina desde un punto de vista meramente técnico y los posibles efectos negativos en el empleo podrían llegar a ser devastadores.

En este punto son varios los estudios (Nora-Minc, Jenkins-Sherman, ETUI) que han intentado poner de manifiesto el posible orden de magnitud de dichos efectos, pero que no dejen de hacer constar las dificultades y limitaciones que entraña aventurarse en terreno tan resbaladizo y en el que se requerirían tantas matizaciones. En cualquier caso, quizá tales estudios posean al menos una virtud: mostrar la potencial sensibilidad de muchas actividades terciarias a los cambios en la productividad que se prevé puedan derivarse de la aplicación de la nueva tecnología.

Uno de los ejemplos reiteradamente esgrimidos es el del informe elaborado por la empresa alemana Siemens (el denomi-
rado «Office 1990») donde se estima que de un total de 2,7 millones de empleos de oficina en la RFA, podrían llegar a desaparecer por esa fecha, por automatización de los mismos, alrededor de un 30 por 100. Asimismo, el informe Nora-Minc (primera parte, cap. 1.º) pronostica una reducción de un 30 por 100 en el empleo de los sectores de Banca y Seguros en Francia en un período de 10 años, entendiendo por tal no necesariamente una disminución con respecto a las cifras actuales, sino más bien la neutralización del crecimiento que hubiese tenido lugar, con el estado actual de la técnica, en respuesta al aumento de demanda. Predicciones similarmente negativas señalan que 82,000 mecanógrafas francesas de un total de 349,000 podrían llegar a perder su puesto de trabajo como consecuencia de la introducción de máquinas eléctricas sofisticadas y en Gran Bretaña se ha llegado a hablar de un desplazamiento de los trabajadores ocupados en las tareas de producir y manejar información que podría igualmente llegar a alcanzar la cota del 30 por 100 en 1990.

Se considera que el desempleo puede seguir derroteros similares en actividades como el servicio de Correos y las actividades de distribución y de venta al por menor. Suelen subrayarse que aunque esas enormes pérdidas de puestos de trabajo no llegasen a tener lugar, bastaría con que la mayor intensidad de capital permitiese (para niveles de producción similares o superiores a los de ahora) mantener las actuales plantillas para que la situación se tornara pavorosa, habida cuenta de lo que cabe esperar de los demás sectores productivos.

Ni que decir tiene que los plan-"
similar incremento del empleo en éste. Algunos datos de la evolución del Sector Secundario en varios países industriales presen-
tarían apoyo al menos parcial a estas hipótesis.

Por otra parte, los escépticos estiman que introducir con gen-
eralidad y a gran escala el uso de la microelectrónica en el Sec-
tor servicios es una operación más ardua de lo que parece y
que, por consiguiente, sus efectos sobre el empleo no tienen
por qué ser tan drásticos. Para empezar, y por centrarnos en el
área donde los pronósticos son más lúgubres, no va a producir-
se un salto radical desde la ofi-
cina preponderante ma-
nual a la completamente au-
matizada, por diversas razones.
Entre estas destacan: a) la nueva
technología no representa una
novedad tan absoluta como a
veces se pretende con respecto
tecnologías preexistentes y que
ya se venían aplicando a las la-
bores administrativas; b) una co-
sa es que las pastillas de síli-
cio sean productos comparativa-
mente baratos y otra que todas
sus aplicaciones también lo sean;
esta circunstancia, aliada a otras
en la misma línea de falta de in-
centivos económicos para abor-
dar la innovación, influirá en el
ritmo de adopción de la maqui-
naria correspondiente; c) ade-
más, lo que es técnicamente
facilable no siempre es conside-
rado funcionamente útil ni con-
veniente: a este respecto se cita
el caso revelador de las telecon-
ferencias o telerreuniones a tra-
vés de circuito cerrado de TV
cuya comercialización ha fraca-
sado debido a lo que parece ser
una preferencia de los ejecutis-
vos por las reuniones que impli-
quen una presencia física de los
interesados; tampoco han de ol-
vidarse d) los problemas téc-
nicos de transformar una orga-
nización donde prima el material
escrito en otra donde hasta los
archivos son electrónicos: el pa-
so de la primera a la segunda
llevará cierto tiempo; ni e) las
dificultades legales o simplemente
las de familiarización y garan-
tia para clientes, etc., que con-
llevaría la adopción de métodos
enteramente electrónicos (ausen-
cia de documentos escritos que
sirvan de comprobante, etc.).

En cuanto al problema espe-
cífico de la eliminación de puestos
de trabajo, se ha indicado, por
example, que junto a esas pér-
didas o en todo caso junto a la
mucho más inevitable obsoles-
cencia de determinadas tareas,
también hay que considerar la
creación de nuevos puestos,
bién sea en la programación o
mantenimiento de los propios
sistemas electrónicos, o bien por
que la existencia de nuevas posi-
ibilidades técnicas puede llevar
al surgimiento de nuevas tareas
y servicios que, cuando menos,
permitirán mantener los niveles
de empleo existentes; 2) por ra-
zones de estatus y otras, muchos
executivos o empleados de alto
nivel serán renuentes a prescinvir
dir de sus secretarias; 3) además,
una proporción considerable de las
actividades administrativas
(notoriamente los trabajos meca-
nográficos) tienen lugar en el
seno de pequeñas empresas que
no sólo tendrán dificultades para
permitirse una sustitución de
trabajo por capital (a menos que
la reducción del precio de este
último sea drástica), sino que en
cualquier caso siempre podrán
dedicar sus escasos efectivos hu-
manos a tareas nuevas que pue-
dan surgir o a otras que hasta
entonces no se cubrían adecua-
damente. En línea con lo ante-
rior, 4) las mejoras en la produc-
tividad no tienen por qué ir siem-
pre asociadas, en este terreno,
a una mayor producción final,
sino a un mayor número de pro-
ductos «intermedios» (v. gr.
documentos de los que antes sólo
se hacía un borrador y que ahora
pueden mejorarse notablemente
por medio de discusiones y re-
visiones sucesivas que originan
varios borradores más); así,
puede que la nueva tecnología
simplemente haga posible (en el
mismo tiempo y con similar es-
fuerzo del mismo número de
mecanógrafos) la consecución
de productos de superior calidad.
Como puede apreciarse, el efec-
to neto sobre el empleo de la
introducción, al nivel que sea,
de la microelectrónica en el sec-
tor servicios dista de estar claro,
por más que es innegable que
hasta los más escépticos mues-
tran preocupación por lo que
puede ocurrir.

IV. Los desplazamientos geográficos de las actividades productivas

A partir de 1973-74 parece ha-
berse acelerado (Rothwell y Zeg-
gveld) una tendencia que ya ve-
nía registrándose en las dos dé-
cadas anteriores: el asentamien-
to de muchas nuevas plantas
industriales en los países en vías
de desarrollo (v. gr., Corea del
Sur, Brasil, India, Mèjico, Sin-
gapur y Taiwán) e, incluso, en
determinados países de Europa
Oriental.

Diversas razones explicarían
(Jenkins y Sherman) este fenó-
meno: 1) por un lado, los avan-
ces tecnológicos posibilitan la
fragmentación y consiguiente
simplificación de determinados
procesos productivos, permitien-
do que el montaje de los corres-
pondientes elementos compo-
nentes se lleve a cabo casi en
cualquier parte; 2) por otro lado, los progresos en materia de transporte han contribuido al aabaratamiento del mismo, con el uso de contenedores y la pro-liferación de aviones y barcos de grandes dimensiones; 3) así mis-mo, desde el punto de vista de la mano de obra, los países en vías de desarrollo ofrecen clara- ras ventajas sobre todo en cuanto to al nivel de salarios (habitualmente muy inferiores a los de los países industriales) y a las condiciones de trabajo (que fa-cilitan la obtención de más altas tasas de beneficios). El relativa- mente bajo nivel de cualificación de esta mano de obra no repre-senta, ni mucho menos, un obstáculo insalvable, merced a la ya mencionada simplificación del proceso productivo que hace que en muchos casos no se requiera una formación especial.

La conjunción de dichos fac-tores ha hecho posible una ma-yor participación de estos «neu-vos países industriales» en el total del comercio mundial de productos manufacturados, así como una diversificación crecien-te de su comercio de exporta-ción, abriendo nuevos frentes en la batalla por la competencia con los «viejos» países indus-triales.

La nueva tecnología micro-electrónica podría contribuir a in-tensificar la tendencia apuntada, fundamentalmente por dos mo-tivos: a) porque permite una simplificación aún mayor de los procesos de montaje de deter-minados productos industriales, con su correlato de requerir una cualificación aún menor de la mano de obra; b) porque las aplicaciones específicas de la nueva tecnología ligadas al terre-no de las telecomunicaciones y a la telemática, pueden facilitar el desplazamiento geográfico de muchas actividades de servicios, buscando las ventajas derivadas de los menores costes de perso-nal y de instalación. Dicho cam-bio de ubicación sería técnica-meente factible al permitir las nuevas técnicas asociadas a la tele-counicación disponer casi instan-táneamente de la información pertinente en puntos físicamente alejados de los centros mercantiles o industriales (12).

Ha de reconocerse, empero, que los logros de la tecnología microelectrónica y de la telemáti-ca también pueden llegar a pro-ducir efectos de signo opuesto, esto es, reorientar determinadas actividades industriales y de ser-vicios hacia los viejos países in-dustriales, bien sea porque el uso de técnicas más intensivas en capital reduce la importancia relativa del factor trabajo y con ello su coste, bien por otras po-sibles razones.

De confirmarse los temores de los pesimistas, el impacto en el empleo en los viejos países indus-triales de esta tendencia a la búsqueda de áreas geográficas más favorables, podría llegar a convertirse en una desagradable realidad. Y aunque se admite que, en todo caso, parece tratar-se de un proceso que, al me-nos con carácter general, no va a tener lugar de la noche a la mañana, la existencia de algunos casos que parecen dar pábulo a tales temores, como el bien conocido de la industria textil o el de los astilleros surcoreanos (que han puesto en grave aprieto a los astilleros japoneses), su-giere la conveniencia de no mi-nimizar los posibles efectos. Má-ximo cuando las fórmulas que permitirían a los viejos países in-dustriales mantener o mejorar su posición en el mercado pasan casi inexorablemente por una racionalización industrial que apunta a una significativa reduc-ción del empleo en los sectores afectados.

V. La economía del autoservicio

En los años posteriores a la II Guerra Mundial ha tenido luga-r (Rothwell y Zegveld) una no-table expansión de la llamada economía del autoservicio (self-service economy), ilustrada, por ejemplo, por el desarrollo de ac-tividades que llevadas a cabo dentro del hogar, representan al-ternativas, totales o parciales, a actividades o servicios previa-mente prestados de modo pri-mordial fuera del mismo. Tal es el caso de la televisión con res-pecto al cine o, en un grado me-nor, de la lavadora automática con respecto a las lavanderías. Dicho de otra manera y en tér-minos más amplios: se ha acen-tuado la tendencia a que los consumidores de muchos servi-cios produzcan el servicio final ellos mismos; este es también el caso de quienes tras la compra de un automóvil disminuyen con-siderablemente el consumo del transporte público. Esta evolu-ción ha sido facilitada por el creciente acceso de sectores cada vez más amplios de la po-blicación a dichos bienes; circuns-tancia que, a su vez, es función de la reducción relativa de su precio y de una creciente sim-plificación de su uso, alia al a una mejora de la calidad del ser-vicio obtenido.

El advenimiento de los microprocesadores puede estimular aún más la expansión de este ti-po de autoservicios. Por un lado, a través de una potenciación de los servicios que pueden disfrutarse casi sin moverse de casa; en esa línea, se alude a la plau-
sibilidad de contar con aparatos de televisión más perfeccionados que permitirán, tras las oportunidades que permiten la adquisición de información útil (13) o el acceso a bibliotecas, hasta realizar las compras cotidianas o hacer las veces de un servicio de correos electrónico. Por otro lado, en terrenos como la educación o la medicina: en este último ámbito existen ya máquinas para medir automáticamente la presión arterial y otras que permiten un telediagnóstico sin necesidad de que el médico se encuentre junto al paciente.

Es imposible evaluar, en términos de saldo neto, el efecto de estas innovaciones sobre el empleo. Sin embargo, algunos autores han visto en la proliferación de las mismas un posible freno a la creación de puestos de trabajo en un Sector servicios cuya expansión, al menos sobre el papel, parece estar sometida al asedio de múltiples impedimentos.

VI. En el contexto de la crisis

Que la economía mundial pasa por un período de crisis económica grave y profunda es algo que nadie ignora. También es de sobra sabido que dicha crisis se refleja en una notable disminución del ritmo de crecimiento de las economías nacionales y en un alarmante aumento de las cifras de paro. A título de ejemplo, puede indicarse que el producto industrial creció en los países de la CEE entre 1974 y 1978 a un promedio de 0,86 por 100 anual, frente a un crecimiento promedio anual de 4,8 por 100 entre 1958 y 1967, y un promedio anual de 3,8 por 100 entre 1968 y 1977. Por su parte, las cifras de desempleo registradas pasaron de representar el 2,9 por 100 de la población activa en 1974 a constituir el 5,5 por 100 de la misma en agosto de 1979 (ETUI).

El paro, por sus múltiples repercusiones económicas y sociales constituye, como se ha dicho con acierto, «el más temido y más intractable efecto de la crisis». Claro que no todos los países han tenido el mismo éxito al tratar de ponerle remedio. Se ha indicado (Rothwell y Zegevol) que si se consideran sólo los miembros más ricos de la OCDE, cabe distinguir tres categorías distintas a ese respecto: 1) aquellos países que pese a la crisis de 1973-74 han conseguido mantener niveles de paro relativamente bajos (Japón y Suecia); 2) aquellos países en los que el paro aumentó notablemente hacia 1975, habiéndose desde entonces mantenido en esos altos niveles, incluso superando a los mencionados: estos constituyen el contingente principal (Bélgica, Gran Bretaña, Holanda, Italia, Francia y RFA); 3) aquellos otros en los que el desempleo aumentó drásticamente en 1975 y ha vuelto a descender a niveles cercanos a los anteriores a la crisis, que es el caso de EE.UU. A la situación española se hará referencia más adelante, en la Sección 7.

Por otro lado, en los países industriales se espera que los próximos años sean testigos de un considerable aumento del ritmo de crecimiento de la población activa. Si el incremento de dicha magnitud fue de 16,4 por 100 en el período 1960-75 para el conjunto de los países de la OCDE, las proyecciones para la etapa 1975-1990 alcanzan el 19,3 por 100 (ambos valores son medias ponderadas: OCDE, 1979). Otros datos ponen de relieve que la tasa de crecimiento de la población activa para los próximos años en los países de la CEE se espera que se sitúe alrededor de 0,5-0,6 por 100 anual, comparado con un promedio de 0,25 por 100 entre 1960-1973. Eso significa que para mantener el desempleo en los niveles existentes antes de la crisis haría falta conseguir una tasa de crecimiento de la economía superior a la del pasado; a tal efecto la CEE ha estimado que es necesario un aumento anual del PIB del 5 por 100 (comparado con el 4,6 por 100 del período 1961-73) para absorber el exceso de oferta de trabajo disponible (ETUI). O dicho en otros términos (OCDE, 1978): para facilitar empleo a la acrecida población activa que se prevé para la próxima década, se necesitará —aparte de seguir proporcionando trabajo a quienes hoy ya están empleados— un número de nuevos puestos de trabajo cuatro veces superior al de la década anterior (las décadas a que se hace referencia son, respectivamente, 1975-85 y 1965-75).

La situación descrita, en la que no entra en consideración el posible impacto de la microelectrónica, no tiene, a pesar de todo, por qué conducir fatalmente a un incremento del paro y cabe imaginar una modificación favorable de las circunstancias. Los escépticos aducen, además, que en un contexto de estancamiento económico es menos probable que se produzcan masivas inversiones en la nueva tecnología con lo que los efectos sobre el empleo serán poco significativos. Pero esto no deja de ser cuestionable y hasta que el panorama vaya aclarándose de modo inequívoco se entenderá que tales perspectivas
Enturbién aún más la visión de quienes muestran pesimismo ante los posibles efectos laborales de la «revolución microelectrónica».

4.3. Posibles repercusiones en el trabajo de las mujeres

Un aspecto que por su importancia ha sido repetidamente destacado es el de la posible influencia de la nueva tecnología en el desplazamiento de la mano de obra femenina. Tales temores provienen: 1) de la ya mencionada característica de una mayor sensibilidad del Sector Terciario a este género de cambio tecnológico; 2) de que dicho sector productivo da empleo en los países industriales a una proporción de mujeres muy superior a la ocupada en otros sectores; 3) del hecho de que en los períodos de abundante desempleo y por una serie de razones, las mujeres suelen estar en peor posición que los hombres a la hora de acceder a (conservar) un puesto de trabajo.

Las graves consecuencias económicas-sociales que se derivarían no sólo surgen del dato de que en nuestros días un creciente número de mujeres reivindica, más o menos enérgicamente, un puesto de trabajo fuera del hogar, en igualdad de condiciones con respecto al varón, sino de las circunstancias que un cierto número de mujeres son las encargadas, por necesidad, de sostener económicamente a sus familias y, sobre todo, que sin la ayuda económica del trabajo femenino muchas más familias se encontrarían en dificultades económicas o, lisa y llanamente, bajo la línea de pobreza.

5. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE CAPACITACION Y EDUCACION

Incluso quienes afirman que la Microelectrónica no aumentará el desempleo, están de acuerdo en que lo que sin duda se va a producir es la desaparición de ciertos puestos de trabajo y una modificación sustancial en el contenido de muchos otros. Quienes sostienen además (HMSO, 80) que el ritmo de cambio tecnológico tenderá a acelerarse, estiman, asimismo, que cambiará cada vez más a menudo la naturaleza de una cierta proporción del total de los puestos de trabajo de la economía.

5.1. Las necesidades educativas según los casos

Lo anterior parece abocar a la inevitabilidad de cuestionarse acerca de las necesidades educativas al respecto (14). Se ha señalado (Barron y Curnow, 1979) la existencia de tres posibles tipos de problemas a tener en cuenta: 1) la re-capacitación de quienes estaban en posesión de capacidades o cualificaciones que la nueva tecnología convertirá en innecesarias u obsoletas; 2) la preparación profesional que haga posible el aprovechamiento de la nueva tecnología para quienes se incorporan al mercado de trabajo; 3) la divulgación de los conocimientos necesarios para que una proporción creciente de la población perciba las potencialidades de la nueva tecnología y, como mínimo, su existencia. Este último punto, aunque parece relevante para el caso español, no va a ser tratado en los párrafos que siguen, que se centran en los otros dos aspectos aludidos.

1) Es probable que los diversos inconvenientes derivados de la transformación en innecesarias de determinadas cualificaciones (inconvenientes entre los que destacan los de carácter retributivo y los ligados a una posible degradación profesional) puedan llegar a ser graves para muchos de los afectados, aunque ello seguramente variará con la edad y otras circunstancias. Hay quienes estiman, sin embargo, que las consecuencias de tal eventualidad no deben exagerarse, sobre todo en el caso de los trabajadores cualificados ya que, por una parte, existe un déficit de muchas cualificaciones tradicionales, lo que les permitiría conseguir una ocupación en otra empresa o actividad y, por otra, aducen que muchas empresas de las que introdujeran la nueva tecnología estarían dispuestas a no prescindir de tales trabajadores cualificados. Aun cuando eso fuera cierto, quedaría al menos un problema por resolver: los trabajadores en esa situación verían empeorar sus expectativas de promoción, bien porque cambiar de empresa pueda suponer en términos de antigüedad, etc., partir nuevamente de cero; bien porque las pautas de promoción dentro de la empresa innovadora varíen como consecuencia de valorar ahora más a tales propósitos el dominio de habilidades nuevas.

En cuanto a aquellos que permanezcan en la empresa y deban ser sometidos al aprendizaje necesario para el manejo de la nueva tecnología, ha de señalarse: A) que es difícil saber qué género de enseñanza específica será conveniente proporcionarles sin conocer con precisión el ti-
po concreto de innovación que va a abordar la empresa correspondiente; B) que lo aventurado de cualquier generalización obedece también a que la situación seguramente variará en función de los distintos niveles ocupacionales. Las acciones a adoptar habrían de tener en cuenta en cualquier caso las siguientes consideraciones de carácter general: a) que es precisa una labor previa para identificar y concretar en lo posible las necesidades de re-capacitación en las diversas industrias y actividades (tarea en la que el papel de las empresas afectadas parece básico) antes de lanzarse a la organización de cursos que pueden no ser útiles para una proporción considerable de las mismas; b) que hoy por hoy ya puede detectarse inequívocamente un déficit de personas capacitadas en programación y otras «software skills», escasez que quizá se explique (Bosch Font) por la conjunción del continuo cambio tecnológico con las dificultades (¿imposibilidad?) para la adquisición de estas habilidades fuera del puesto de trabajo; c) que en los niveles técnico-laborales más altos (ingenieros, etc.) y a falta de recetas más precisas, parece inevitable realizar, cuando menos, un esfuerzo por mantener al día a estos profesionales en un terreno de tan rápidos y espectaculares avances como la electrónica.

2) Por lo que respecta a la preparación profesional necesaria para que la nueva tecnología sea útilmente aprovechada por quienes se incorporan al mercado de trabajo, puede sugerirse: a) ante la situación de incertidumbre y rápido ritmo de desarrollo tecnológico, lo más acertado probablemente sería que una proporción creciente de la población escolar alcanzase un nivel educativo de educación general que le facilitase una capacitación rápida y flexible en un mundo laboral cambiante. Como dice el profesor Stonier de Bradford University (cit. por Hines y Searle), en el futuro «la sociedad requerirá una fuerza de trabajo crecientemente versátil para poder responder a las necesidades de una economía sometida a un ritmo de cambio tan rápido que se verificará en el largo de la vida laboral, cada persona se vea obligada a aprender dos o tres profesiones distintas»; b) que la formación profesional previa al empleo debería estructurarse en cursos de breve duración que alternarán en lo posible con el trabajo; c) que ha de evitarse al máximo (por lo poco atractivo para los potenciales beneficiarios y por su oneroso económico) alentar lo que se ha llamado speculative training, es decir, determinados tipos de preparación profesional (no digamos si conllevan un periodo de tiempo largo) cuando no se cuenta con claras perspectivas de una salida ocupacional concreta. En ese sentido tal vez fuese más operativo estimular la formación en el puesto de trabajo o al menos dentro de la empresa, dado que además (Bosch Font) en las áreas más nuevas de una tecnología suele darse el caso de que lo que se aprende en el puesto de trabajo no es ofrecido por los centros de enseñanza. Tal estrategia no estaría, sin embargo, exenta de escollos (siendo los de carácter económico-financiero y la propia dificultad de consolidar la situación laboral, los más obvios); d) que a niveles educativos superiores, lo que se requiere no es sólo una enseñanza especializada en el terreno de las computadoras y la tecnología de la información (aspecto que por fuerza afectará únicamente a una proporción reducida de graduados universitarios), sino, asimismo, enseñar los conceptos básicos de las técnicas de cálculo y programación con ordenadores a un contingente mucho más amplio de estudiantes universitarios. Para Barron y Curnow, «el objetivo tal vez debiera ser que todo graduado universitario posea la capacidad de utilizar los sistemas de cálculo por computadoras, así como un conocimiento profundo del potencial de las mismas».

5.2. ¿Más descualificación?

Considerando las cosas desde otro ángulo, hay quienes aseguran que uno de los efectos del cambio tecnológico masivo que se avecina será una disminución de la demanda de trabajadores no cualificados y un simultáneo incremento del número de puestos de trabajo que exijan un notable grado de cualificación. Otros sin embargo, matizan esta afirmación y en cierto modo la impugnan. Según estos últimos, lo que más bien va a ocurrir será: a) una disminución considerable del número de los trabajadores cualificados (v. gr. los antiguos ocupados en tareas de reparación o supervisión, linotipistas y similares en las actividades de Prensa e Imprenta, etc.), tendencia que se reforzará como consecuencia de la fragmentación y simplificación de tareas a que se aludió en 4.1 y 4.4; b) una polarización en la que por un lado se encontrará el relativamente pequeño grupo de personal técnico altamente especializado y por otro un grupo mucho más numeroso de operarios semi-cualificados (semi-skilled...
o perativas), categoría esta última situada de forma imprecisa a medio camino entre la no-cualificación y la cualificación; c) una descualificación (deskilling), en suma, de un porcentaje considerable de la población activa.

Ni que decir tiene que por más que se han aducido algunos ejemplos que parecen dar pie a esta última hipótesis (ETUI), es imposible predecir lo que en realidad dependerá el futuro y muy bien podría ocurrir que algunas pérdidas de puestos de trabajo de un cierto nivel de cualificación quedarán compensadas por la aparición de nuevos trabajos de un nivel similar. En todo caso, aunque se confirmasen tales temores, ello no parece implicar una variación sustantiva de la realidad actual, caracterizada por la existencia de un número relativamente escaso de actividades complejas y verdaderamente especializadas; si acaso, lo que tendría lugar sería la intensificación de un proceso que viene de muy atrás. Hay que tener en cuenta, en efecto, que la distinción entre trabajadores no cualificados y semicualificados (unskilled y semi-skilled) es en gran parte espuria, siendo primordialmente el resultado de «la imaginaria creación de categorías profesionales más elevadas por medio de un mero ejercicio de nomenclatura», según ha mostrado H. Braverman (15); es decir, que ambas categorías de trabajadores desempeñan tareas para las que la capacitación efectivamente requerida es, en términos generales, muy escasa. Como dice Mark Blaug (16) «para la mayoría de los puestos de trabajo en las sociedades industriales modernas, el nivel mínimo de conocimientos y capacidades... requerido para la ejecución de las tareas, quizá apenas supere lo que era normal en los días anteriores a la Revolución Industrial». Y complementando esta idea, R. Collins precisa (17): «prácticamente cualquier persona no analfabeta puede aprender a desempeñar la gran mayoría de los trabajos, siendo relativamente reducido el número de las especialidades... que ’requieren’ una amplia preparación o una considerable capacidad» (18).

O sea, que el contenido de los trabajos generados por la nueva tecnología micro electrónica seguramente será distinto, pero hay motivos para pensar que en una sustancial proporción de dichos trabajos ni aumentará la complejidad de las funciones a realizar (que probablemente devendrán simples o incluso elementales tras un breve período de familiarización con los nuevos instrumentos), ni se alterarán las necesidades educativas específicas requeridas para su desempeño. Quizá quepa tomar como botón de muestra lo que algunas investigaciones llevadas a cabo en Estados Unidos, Escandinavia y Gran Bretaña (cit. en Jenkins y Sherman) parecen mostrar: que puede ya observarse que muchos de los nuevos trabajos creados resultan «mecánicos, enervantes, aburridos y repetitivos».

6. LA INTRODUCCION NEGOCIADA DE LA NUEVA TECNOLOGIA

Ya quedó dicho que gran parte de la inquietud suscitada por la posible generalización de la micro electrónica y sus hipotéticos efectos provenía del mundo sindical. También se indicó más arriba que, no obstante lo anterior, ese temor en modo alguno se traducía en una oposición frontal a la micro electrónica por parte de las organizaciones de trabajadores. De hecho, la posición a este respecto de calificados sectores del movimiento sindical europeo (19) —expuesta con detalle por ejemplo en (ASTMS), (ETUI), (TUC) y (HMSO, 79)— es mucho más matizada. En el párrafo siguiente se intenta una síntesis de la misma.

Dichos sectores sindicales: a) admiten que la renovación tecnológica puede redundar —viendo la renovada competitividad y los incrementos de productividad— en una mejora general de los niveles de vida y bienestar de los distintos grupos y clases sociales; b) reconocen que es contraproducente (y probablemente inútil a la larga) oponerse por principio a la adopción de la nueva tecnología; c) señalan que, sin embargo, no les es indiferente el ritmo de su introducción, por los posibles efectos inmediatos sobre los trabajadores; d) indican que el interés de sus miembros se centra sobre todo en el posible reflejo de las innovaciones tecnológicas en el nivel de empleo, las condiciones de trabajo y las pautas de organización del mismo, así como en los presumibles efectos en su capacitación y sus retribuciones; e) abogan, en consecuencia, por la puesta en marcha de un procedimiento negociador que a la vez que impida la adopción por parte de los empleadores de decisiones unilaterales, permita eliminar o paliar los efectos negativos, en su caso; f) sugieren instrumentar dicho procedimiento negociador por medio de «Acuerdos sobre tecnología» o «Acuerdos en materia de tecnología» (Technology Agreements), en los que sean objeto de conside-
ración detallada los extremos mencionados en d) supra y cualesquiera otros relevantes (20).

El principio de la necesidad de negociar y celebrar consultas previas antes de introducir la nueva tecnología sugerido por los sindicatos, no parece haber caído en saco roto en el ámbito de los empleadores aunque sólo sea por la certidumbre de que proceder de otro modo podría llevar consigo males mayores. En ese sentido se expresan los autores de uno de los informes repetidamente citados (HMSO, 79), señalando que la mayor parte (de entre los entrevistados por ese grupo de trabajo) de los directivos de empresas que habían iniciado innovaciones tecnológicas de importancia o se preparaban para abordarlas, eran conscientes de esa necesidad de negociar.

Que tales acuerdos son, a lo que parece, factibles y beneficiosos para las partes implicadas en el proceso negociador, al menos en muchos casos, viene ilustrado por el hecho de su existencia y su creciente proliferación en diversos países europeos. Además del bien conocido ejemplo de la Federación de Empresarios y los Sindicatos noruegos, que desde 1975 establecieron un procedimiento negociado para la introducción de equipos basados en computadoras, se ha señalado (ETUI) que acuerdos orientados a propósitos similares han tenido lugar en los últimos años en Gran Bretaña, Holanda, Italia (como complemento de acuerdos sectoriales de carácter más general) y la RFA (21).

7. EL CASO ESPAÑOL

De convertirse en realidad algunas de las hipótesis de los pesimistas en cuanto a la repercusión en el empleo de la nueva tecnología microelectrónica, la situación española podría llegar a ser especialmente delicada, debido a la existencia de las circunstancias específicas (y por lo demás harto conocidas) que se desarrollan en el párrafo siguiente:

1) Para empezar, la población activa agraria española representa una proporción de alrededor del 20 por 100 del total de la población activa, frente al 11 por 100 para el conjunto de los países de la OCDE y el 8,2 por 100 para los componentes de la actual CEE. A su vez, la población activa española sólo supone el 37,4 por 100 de la población total, comparado con el 44 por 100 para los países de la OCDE y el 42,3 por 100 para los de la CEE, en términos de promedio (los datos corresponden a 1977: OCDE, 79, b). Una evolución de este sector primario (via, por ejemplo, una utilización creciente de bienes de capital físico) a largo de las líneas indicadas en 4.2.3, liberaría gran cantidad de trabajadores que habrían de ser absorbidos por el resto de los sectores productivos. 2) Ahora bien, el sector industrial en España viene caracterizándose estos últimos años por una participación estancada o decreciente en el empleo. 3) De no alterarse esta situación en el próximo futuro, las esperanzas habrían de depositarse en el Sector terciario, fundamentalmente; hay que tener en cuenta, empero, la especial sensibilidad que parece mostrar este sector en lo tocante a los efectos de la microelectrónica en el empleo. Algunos datos estadísticos (22) parecen indicar, por otra parte, que la inversión en equipos de telecomunicación y maquinaria de oficina dirigida al tratamiento de la información aumenta a un ritmo nada desdénable, por más que este dato por sí sólo no permita llegar a conclusión alguna. 4) Ha de tenerse en cuenta, además, que en España el 57 por 100 de los trabajadores del sector terciario son mujeres, con lo que podrían llegar a ser una realidad algunas de las preocupaciones consecuencias enunciadas en 4.3. Y eso sin contar con que la proporción de mujeres españolas incorporadas al trabajo fuera del hogar es significativamente inferior a la que corresponde a la mayoría de los países industriales. 5) Por otro lado, para los próximos años se prevé para España un notable incremento de la población activa debido no sólo al fuerte crecimiento vegetativo de los años cincuenta y sesenta, sino también como consecuencia de las escasas posibilidades de emigrar; a modo de ilustración, para el período 1960-75 el crecimiento de la población activa fue en España del 13,5 por 100, mientras que para el período 1975-90 las proyecciones alcanzan la cifra del 19,8 por 100 (OCDE, 79.a).

Obviamente y como ya se ha dicho con anterioridad, es plausible pensar que los temores de los pesimistas ante la «revolución microelectrónica» se queden en meras especulaciones y no lleguen (tampoco en España) a tomar cuerpo. Sin embargo, la gravedad del momento presente, en que las cifras de paro en España la hacen figurar a la cabeza de los países europeos, quizá haga aconsejable extremar las precauciones por si fuera dable evitar que la conjunción de todos o parte de los factores arriba mencionados con la nueva tecnología, pudiese llegar a empeorar aún más tan desolador panorama.
A modo de conclusión

En resumen, es probablemente aventurado lanzarse —como a veces se ha hecho— a estimaciones cuantitativas que pretenden anticipar categóricamente lo que será en el futuro el impacto global de la tecnología microelectrónica. No sólo porque 1) habría que conocer con más detalle variables como la posible aparición de nuevos productos, la elasticidad de la demanda de los mismos, el ritmo de difusión de la nueva tecnología, etc., sino porque 2) no es fácil evitar el solapamiento de otros factores que también pueden contribuir al incremento del paro o a su reducción y, además, 3) se carece, en la mayoría de los casos, de estadísticas que recojan separadamente la magnitud «paro tecnológico». Hay, por otra parte, una razón quizá de más peso y es que la ciencia económica no puede proporcionar predicciones precisas en cuanto a resultados, sino solamente mostrar resultados alternativos en función de distintas hipótesis.

Sin embargo, no es menos cierto que sobre la base de determinados (aunque discutidos) supuestos y de algunos indicios más o menos generalizables y extrapolables, la preocupación se ha abatido sobre las organizaciones de trabajadores y los gobiernos de Europa Occidental. Las posturas pesimistas tienen muchos adeptos y, sin necesidad de suscribir las predicciones más alarmantes, son pocos ya los que se animan a sostener que el efecto neto del cambio tecnológico sobre el empleo será positivo en esta ocasión (Financial Times Survey, 80 a). Organismos como la Comisión de la CEE se han planteado el tema con toda seriedad, habiendo fijado áreas de actuación al respecto y proponiendo orientaciones que incluyen la creación de un «mecanismo de observación» que tendría como fin identificar con antelación los posibles efectos cuantitativos y cualitativos de la introducción de la microelectrónica sobre el empleo en los diversos sectores y áreas de actividad (23). Quizá no fuese mucho pedir que en España las autoridades competentes con el concurso de empresarios y trabajadores promovieran algo similar. Y es que cualquiera que sea el impacto cuantitativo que finalmente produzca el nivel de empleo la nueva tecnología, es seguro que su reflejo en aspectos tales como la organización del proceso productivo, las redistribuciones relativas de los trabajadores y la capacitación requerida por los distintos grupos de los mismos, llegará a ser considerable.
Apéndice. 1

MAS Y MEJORES VARIEDADES DE PRODUCTOS YA EXISTENTES

Electrodomésticos (p. ej., lavadoras y lavavajillas, máquinas de coser, tostadoras, aspiradoras y hornos).
Aparatos de televisión (sintonizadores programados numéricamente, control remoto, etc.).
Relojes.
Vehículos y recambios para dichos vehículos.
Máquinas de escribir.
Instrumentos de navegación.
Sistemas de control horario y pago de nóminas.
Instrumentos de control para los ascensores.
Aparatos de seguridad.
Detectores de humo.
Taxímetros.
Cajas registradoras.
Cajeros automáticos y otros terminales para uso en la actividad bancaria.
Calculadoras de todas clases.
Equipos periféricos de computadoras, incluyendo terminales a distancia.
Equipos de comunicación.
Sistemas defensivos (p. ej., controles para los aviones y proyectiles dirigidos).

NUEVOS PRODUCTOS

Máquinas eléctricas altamente sofisticadas para el tratamiento de textos.
Instrumentos para la transmisión a distancia de facsímiles.
Televisión en miniatura.
Computadoras de utilización múltiple para pequeñas empresas, a precios reducidos.
Juegos incorporables a televisores.
Calculadora/grabadora de bolsillo.

Pianos electrónicos.
Juguetes electrónicos.
Contadores para registrar el coste de las llamadas telefónicas.
Computadores de uso personal y doméstico.

SISTEMAS DE CONTROL INDUSTRIAL Y SIMILARES

Procesos continuos (industrias químicas, industria del acero).
Análisis de tensión de materiales plásticos.
Control de temperatura, presión, composición de gases, etc.
Control de consumo de energía, vibración de maquinaria, funcionamiento de válvulas, caudal de gases o fluidos, cantidad de vapor.
Control de radiación de procesos de teñido para mezcla de colores.
Control de temperatura y optimización de la actividad de hornos.
Análisis de metales.
Análisis de tensión.
Análisis de fatiga de metales.
Fundición continua.
Control de reacciones químicas para mejorar el rendimiento o la calidad del producto.
Control de grosor de productos de acero o vidrio.

Maquinaria
Sistemas para aumentar la eficiencia de equipos automáticos y manuales.
Robots.
Control de calidad.
Instrumentos para contar, examinar, pesar, clasificar y agrupar productos.
Control de procesos de llenado y embalaje.
Optimización de tiempos en máquinas cortadoras y similares.

Productos eléctricos
Control de máquinas bobinadoras.
Producción automática de circuitos impresos.
Comprobación de componentes de circuitos.
Control de velocidad de motores eléctricos.

*Manipulación y transporte de materiales*
Equipos de almacenamiento y posterior movilización de mercancías.
Almacenamiento y distribución automáticos.
Control de stocks.
Servicio de pedidos y facturas.
Control de transporte.

*Transporte*
Control de tráfico de trenes y vehículos de motor.
Navegación.
Atraque de buques.

*Instrumentos de uso médico*
Equipos de análisis de laboratorio.
Control del estado de los enfermos.

*Agricultura*
Manejo programado de tractores.
Tratamiento y elaboración de productos lácteos.

**PROCESO DE DATOS**

(Bajo las rúbricas anteriores ya se ha aludido a diversas funciones que entrañan la utilización de complejos procesos de datos. A continuación se incluyen otras posibles aplicaciones.)

Contabilidad de partida doble; diversos sistemas de llevar el libro Mayor.
Control de pagos.
Control de gestión.
Análisis de inversiones.
Costes estándar.
Registros de empleo.

Análisis de ventas.
Organización de los pedidos.
Control de calidad.
Programación de la producción.
Transacciones bancarias.
Control de inventarios de almacén y tiendas, etc.
Registros médicos.
Control de bibliotecas.
Sistemas de tráfico.
Registros en las bolsas de trabajo.
Operaciones detalladas de las agencias inmobiliarias.

**NUEVOS EQUIPOS O NUEVAS TÉCNICAS EN EL TERRENO DE LAS COMUNICACIONES**

Equipos para la transmisión y recepción de datos.
Telemetría (i.e. controles o medidas a larga distancia).
Técnicas de impresión electrónicas en diversos tipos de publicaciones.
Métodos electrónicos de transmisión de documentos.
Terminales en tiendas, bancos, etcétera, conectadas a computadoras centrales.
Suministro de informaciones varias vía teléfono-television, etc.
Transferencia electrónica de fondos, incluso a través de cheques y tarjetas de crédito.

ACUERDOS EN MATERIA DE TECNOLOGÍA

1 La empresa y los representantes de los trabajadores reconocen que el hecho de que la empresa sea lo más eficiente posible es algo beneficioso para ambas partes. Ambas partes son conscientes, asimismo, de que la introducción de nuevas tecnologías para contribuir a hacer posible dicho objetivo puede tener efectos significativos para los trabajadores. Por consiguiente, este Acuerdo ha sido elaborado para permitir a empresarios y trabajadores alcanzar los objetivos comunes para ambos y los específicos de cada uno y para reducir al mínimo los problemas que pudieran surgir.

El presente Acuerdo cubre todos los aspectos, directos o indirectos, del proceso laboral relacionados con la introducción de nuevas tecnologías. Las nuevas tecnologías se definen como aquellos cambios en el equipo productivo o cualquier otro elemento de capital físico incluyendo los cambios representados por el mero aumento de los mismos que afecten a los planes de trabajo, las capacidades o cualificaciones requeridas y la cantidad de trabajo necesario o que produzcan variaciones en los niveles de preparación exigidos a los trabajadores y en la organización del trabajo. Lo habitual será que dichos cambios afecten (aunque quepan otros supuestos) a instalaciones o maquinaria, componentes utilizados, nuevos productos a producir y cambios en los productos ya existentes, sistemas de producción, almacenamiento y reutilización de información, así como a las pausas de organización del trabajo.

Este Acuerdo cubre todas las cuestiones relacionadas con los planes relativos al diseño, instalación, elección, compra y enplazamiento de la nueva tecnología, así como cualquier cuestión tocante a la actividad laboral y relacionada con las circunstancias anteriores.

2 La empresa se compromete a no introducir o instalar el nuevo equipo referido en el punto 1) anterior, sin haber agotado primero el procedimiento propuesto en este Acuerdo.

3 La empresa y los representantes correspondientes de los trabajadores acuerdan reunirse periódicamente (con periodicidad no inferior a tres meses) para discutir la introducción y aplicación de la nueva tecnología y cualquier problema relacionado con ello. Estas reuniones se denominarán «conversaciones sobre tecnología».

4 Los denominados representantes correspondientes serán los representantes para cuestiones tecnológicas designados por los sindicatos u organizaciones de trabajadores.

5 La empresa se compromete a conceder al representante o representantes para cuestiones tecnológicas el tiempo suficiente para que su labor y contribución a la discusión puedan ser efectivas, para que puedan asistir a cursos organizados por los sindicatos o sugeridos por dichos sindicatos y para consultar con los miembros de los sindicatos o los representantes de los trabajadores. Los sindicatos u organizaciones de trabajadores tendrán el derecho de autorizar dichos cursos.

6 La empresa se compromete a facilitar información tan pronto como le sea posible, referente a las nuevas tecnologías que piensa introducir y en forma fácilmente inteligible.

7 Si en las «conversaciones sobre tecnología» se efectuaron propuestas que afectaran a los trabajadores, los representantes de...
los mismos se reservan el derecho de utilizar los mecanismos apropiados para todas aquellas cuestiones en que parezca necesario aplicar el procedimiento normal de negociación colectiva.

8 A este propósito, o bien a) los acuerdos o convenios colectivos previamente existentes se reconsiderarán para tener en cuenta las nuevas circunstancias, o bien b) la introducción de la nueva tecnología se demorará [a tenor de lo señalado en el punto 2) anterior] hasta que la negociación sobre los extremos correspondientes haya tenido lugar después de que expiren los acuerdos o convenios colectivos previamente existentes.

9 Las cuestiones que han de discutirse en las «conversaciones sobre tecnología» comprenden: a) La clase o equipo de sistema a introducir y su emplazamiento; b) Las capacidades o cualificaciones necesarias para manejar dicho equipo o trabajar con el mismo; c) Las necesidades de mano de obra; d) Las necesidades de capacitación o re-capacitación profesional; e) Los problemas que afecten a la seguridad o a la salud de los trabajadores (con asistencia de los representantes idóneos al respecto), así como los posibles problemas de traslado o reasignación de los trabajadores y las correspondientes compensaciones por esos motivos.

10 Si después de tres «conversaciones sobre tecnología» consecutivas no hubiese sido posible alcanzar un acuerdo sobre las cuestiones discutidas, se considerará que no hay posibilidad de ponerse de acuerdo en el referido marco. En ese caso, o bien el correspondiente delegado o representante sindical a nivel sectorial o nacional se entrevistará con los representantes del empresariado, o bien las cuestiones discutidas se conducirán al procedimiento normal de negociación colectiva, teniendo siempre en cuenta lo previsto en el punto 2) antes mencionado.

11 Si determinadas cuestiones estuvieran sometidas a discusión dentro del proceso de negociación colectiva en los términos aludidos en los puntos 7) y 8) anteriores, se suspenderá la discusión de dichas cuestiones en el seno de las «conversaciones sobre tecnología» hasta que se llegue a un acuerdo sobre el particular.
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSOCIATION OF PROFESSIONAL, EXECUTIVE, CLERICAL AND COMPUTER STAFF (APEX), Automation and the Office Worker (London, 1980).


BURKITT, A., y WILLIAMS, E., The silicon civilisation (Londres, 1980).

CURNOW, RAY, y CURRAN, SUSAN, The Silicon Factor. Living with the Microprocessor (Cambridge (Gran Bretaña), 1980).


EUROPEAN TRADE UNION INSTITUTE (ETUI), The Impact of Microelectronics on Employment in Western Europe in the 1980's. (Bruselas, 1979).


FREEMAN, CH., Le teoría económica de la innovación industrial (Madrid, 1974).

HINES, C., y SEARLE, G., Automatic Unemployment (Londres, 1979).

HER MAJESTY'S STATIONERY OFFICE (HMSO), The Applications of Semiconductor Technology (1978).


— Technological Change: Threats and Opportunities for the United Kingdom (1980).


RENMORE, C. D., Silicon Chips and You (Londres, 1979).


TRADES UNION CONGRESS (TUC), Employment and Technology (Londres, 1979).

NOTAS

* Agradezco las observaciones críticas de F. Bosch Font y J. García López, así como las sugerencias de José Felipe González en cuanto a determinado material a consultar.

(1) Puede verse, por ejemplo, Investigación y Ciencia, 1977 passim; Burkitt y Williams, 1980; Caps. 1 y 2; Braun y Macdonald, 1978; Caps. 4 a 8; Renmore, 1979; Cap. 3; Tilton, 1971; Cap. 2, y Freeman, 1975: Cap. 4. Una síntesis clara de estos aspectos en el por tantos conceptos útil ETUI, 1979.

(2) Bardeen, Brattain y Shockley de los laboratorios Bell inventaron el transistor en 1947, logro por el que recibieron conjuntamente el Premio Nobel de Física en 1956. Su producción comercial la comenzó Western Electric en 1951. Bell y Western Electric forman parte del grupo ATT.

(3) La tercera generación se desarrolla a partir de 1964, tras el lanzamiento de la serie 360 de IBM: la cuarta generación comienza a desarrollarse a partir de la década de los 70. Tubos de vacío, transistores y circuitos integrados reciben la denominación de componentes activos. El relacionar estos componentes específicamente con las computadoras es algo deliberado y, como se verá, relevante a efectos de este artículo.

(4) El silicio es un elemento químico que, aunque nunca se presenta en estado puro en la naturaleza, combinado con oxígeno

(5) J. Kilby consiguió el primer CI, correspondiendo a J. Hoern y R. N. Noyce el descubrimiento del proceso planar.

(6) Siglas de Electronical Numerical Integrator and Calculator, diseñado y construido en Pennsylvania (EE. UU.) y lanzado hacia 1946.

(7) En la actualidad un circuito integrado puede ya contener un total de 100.000-250.000 transistores. Esto es lo que se llama integración en gran escala, más conocida por las iniciales en inglés de Large Scale Integration (LSI). La LSI sólo ha sido posible a partir de 1970 en que se pudo disponer comercialmente de una determinada variedad de CI, el denominado MOS (metal oxide semiconductor). En el futuro se pretende llegar a 1.000.000 de transistores en una pastilla de silicio, lo que sería VLSI = Very Large Scale Integration.

(8) Un dato revelador que indica hasta qué punto esta convergencia es ya un hecho, lo constituye una reciente decisión de la Federal Communications Commission de los Estados Unidos, que pone de relieve las enormes dificultades para distinguir hoy entre telecomunicación y proceso de datos. (Financial Times, 14 abril 80: «A big opportunity for AT and Ts», G. de Jonquieres y S. Fleming).

(9) Financial Times 12/1/80, «Future lies in the micro». E. Williams.

(10) Asimismo, existe una creciente presencia en el mercado español de productos que incorporan elementos microelectrónicos, lo que puede detectarse a través de los anuncios murales o de la prensa: máquinas de escribir y diseñar eléctricas con pantalla de visualización, mini-ordenadores, máquinas de coser...


(12) Quizá quepa referirse aquí a casos como el de Panamá, que en los últimos años se ha convertido en un centro bancario y financiero de importancia. Aunque no hay duda de que diversos factores han contribuido a esa situación (Vid. Panamá, Financial Times Survey, 3 abril 1979) puede que las posibilidades técnicas antedichas hayan jugado un papel determinante.

(13) En cierta medida, esto es ya un hecho en Gran Bretaña con PRESTEL, y en Francia con TELETEL nombres comerciales de un sistema de información basado en el teléfono y la televisión, lo que genéricamente recibe la denominación de viewdata.

(14) No se pretende abordar aquí la cuestión de la influencia de la Microelectrónica en los métodos de enseñanza y en la organización del proceso de transmisión de conocimientos. Vid. a este respecto Renmoire: Cap. 8, y Currán y Currán: Secc. 2 y 3 y Times Educational Supplement, 1, 8, 80.


(18) Las afirmaciones anteriores no implican, ni mucho menos: a) que la educación o la adquisición de conocimientos no tengan un valor en sí mismos, como bienes de consumo individual y social; b) que la actitud de los empleadores exigiendo una cualificación excesiva para determinados puestos de trabajo (y la actitud correlativa de los potenciales empleados adquiriéndola) no responda en muchos casos a motivaciones racionales; c) que no sea recomendable una política de igualdad de oportunidades que facilite el acceso a los escasos puestos de trabajo «buenos» a cualquiera que pueda aspirar a ellos, con independencia de sus medios económicos o de su origen social.
(19) J. L. Kinkley ha puesto de relieve, en *Datamation* (febrero 1980) que la preocupación que existe en Europa por la posible pérdida de puestos de trabajo y por la obsolescencia de los conocimientos individuales es muy superior a la existente en EE.UU.

(20) En Apéndice II se ofrece —traducido— un modelo de «Technology Agreement» que el sindicato británico ASTMS ha propuesto a sus asociados de cara a las pertinentes negociaciones. Dicho modelo no es más que un borrador de carácter meramente indicativo, ya que las circunstancias y especificaciones variarán en cada caso. (APEX, 1980) incluye asimismo un modelo parecido, con parejo propósito. (TUC, 1978) contiene, por su parte, comentarios de interés sobre tales «Acuerdos...» (Sec. final: «A Checklist for negotiators»). (Agradezco a B. Sherman, Director of Research de ASTMS, el haberme facilitado el original cuya traducción se incluye en Ap. II).

(21) El sindicato británico APEX ha llegado a acuerdos en esta materia con varias empresas (Lucas, International Computer...) y negocia o pretende negociar en términos similares con 50 empresas más entre las que se incluyen British Leyland, British Aerospace, General Electric y British Shipbuilders. (The Guardian, 2-IV-80).


LA IMPORTACION
DE BIENES DE EQUIPO Y LAS
EXPORTACIONES
ESPAÑOLAS

En un momento en que de forma irreversible se ha producido en los mercados mundiales un notable endurecimiento en los precios de las materias primas y energéticas, se plantea a los países, como el nuestro, el problema de cómo pagar las crecientes importaciones de dichas materias primas y energéticas encarecidas, de las que están insuficientemente dotados y de las que precisan para mantener el nivel de empleo y renta alcanzados.

La solución, que pasa necesariamente por un incremento de las exportaciones, única forma de pagar definitivamente aquellas compras, y exige abaratar los costes de nuestros productos, tiene dos caminos no excluyentes: Moderar las rentas (remuneración de los factores de la producción) e incrementar la productividad por el perfeccionamiento de las técnicas productivas.

En el presente trabajo Antonio Arranz Esteban analiza las posibilidades de la segunda de las vías, más atractiva y menos dolorosa.

Sólo a través de una dosis de inversión cuantitativa y cualitativamente adecuada puede remodelarse y potenciarse nuestro aparato productivo de forma que le haga más agresivo en su salida a los mercados exteriores. La selección de las importaciones de bienes de equipo, como complemento de la inversión interior, tiene, por consiguiente, una importancia estratégica relevante en la solución del problema planteado.

Quer tema económico tiene, por consiguiente, hoy más que nunca, el obligado telón de fondo del radical cambio que los efectos de la crisis están induciendo, con diversa intensidad y sentido, en la economía de los diferentes países, y por ende en las relaciones entre los mismos.

En la presente ocasión no se pretende establecer un diagnóstico general de la situación crítica en que nos encontramos, y mucho menos emprender la búsqueda de las complejas soluciones que cabe instrumentar para la superación de la misma: Están en juego muchos factores interrelacionados, los más importantes de los cuales han sido analizados con indiscutible agudeza desde diversos ángulos en los precedentes números de Papel de Economía Española.

Ahora bien, si nos interesa precisar aquí que, en el cúmulo de variables condicionantes de la situación, cabe distinguir unas que hacen referencia a las relaciones internas de nuestra estructura económica, y otras que trascienden a las relaciones internacionales, sin que ello quiera decir obviamente que unas y otras no sean, a su vez, interdependientes.

El presente trabajo dirige su objetivo a este último conjunto de relaciones, no porque se piense que sean las más importantes; pero sí con el convencimiento de que cada vez se hace más necesario orientar la estrategia del desarrollo de un país (y más cuanto menores sean sus dimensiones geográficas) dentro del contexto mundial, con lo que se abren a la economía las mayores posibilidades que presta la división internacional del trabajo.

Se estudia en el mismo la importación de bienes de equipo
en España con el fin de investigar, en la medida de lo posible, si tal actividad está contribuyendo a potenciar, como cabe esperar, la economía del país de forma coherente con la dirección en que nos empuja la crisis.

No cabe ignorar que el desarrollo económico tiene su raíz en las transformaciones de las materias primas, entre las que hay que contar evidente y las energéticas, que la naturaleza nos da, para adecuarlas a la satisfacción de las necesidades humanas.

Tampoco se puede desconocer que, desde la «revolución industrial», la dinámica del desarrollo económico a escala mundial ha estado caracterizada por la connotación de la «bipolaridad» de aquella revolución.

Los pocos países que, por circunstancias que ahora no son del caso, dispusieron primero de una tecnología más eficaz se convirtieron en la fábrica, o el taller, del mundo. En el enriquecimiento más acelerado de estos pocos países, que fue distanciándose de los demás, se basaba en gran medida en el beneficio extraordinario resultante de la transformación de las materias primas adquiridas en los países menos desarrollados a cambio de sólo una menor parte de los productos resultantes de la transformación.

Vemos, pues, que son dos en esencia los elementos básicos del desarrollo. Pasivo uno, las materias primas que en gran medida la naturaleza nos ofrece. Activo el otro, la tecnología, producto de la inteligencia del hombre quien se sirve, como instrumento que multiplica su esfuerzo, del conjunto de bienes llamados «bienes de equipo».

Se piensa que un enfoque adecuado al tema que nos ocupa no puede eludir la consideración de la existencia en el país de los dos dichos elementos básicos, pues de la dotación de que se disponga de los mismos, en relación con la población, van a depender, en gran medida, las posibilidades y las restricciones del desarrollo de ese país.

En el caso de España nos encontramos con un país que cuenta con una disponibilidad de materias primas propias insuficiente y con un grado de tecnología intermedia, entre los países más desarrollados y los en vías de desarrollo.

En cuanto a las materias primas, vemos en los cuadros números 1 y 2 la confirmación de tal aserto, si consideramos la evolución de la significación porcentual conjunta de nuestro comercio exterior de «Primeras ma-

---

**CUADRO N° 1**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0</td>
<td>42,13</td>
<td>25,90</td>
<td>17,47</td>
<td>16,11</td>
<td>15,36</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>4,68</td>
<td>3,37</td>
<td>3,12</td>
<td>2,82</td>
<td>2,65</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>7,94</td>
<td>3,92</td>
<td>3,09</td>
<td>3,07</td>
<td>2,60</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>4,98</td>
<td>5,50</td>
<td>3,07</td>
<td>3,70</td>
<td>1,91</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>6,00</td>
<td>5,89</td>
<td>1,58</td>
<td>2,18</td>
<td>2,22</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>5,74</td>
<td>5,26</td>
<td>5,45</td>
<td>6,41</td>
<td>7,64</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>12,09</td>
<td>17,24</td>
<td>25,70</td>
<td>27,17</td>
<td>29,40</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>8,67</td>
<td>19,54</td>
<td>25,61</td>
<td>25,63</td>
<td>26,46</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>7,60</td>
<td>13,38</td>
<td>14,53</td>
<td>12,83</td>
<td>11,61</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>0,17</td>
<td>0,14</td>
<td>0,22</td>
<td>0,23</td>
<td>0,13</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Fuente: Elaborado a partir de las «Estadísticas de Comercio Exterior» publicadas por la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.*

---

**CUADRO N° 2**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0</td>
<td>14,12</td>
<td>10,13</td>
<td>11,46</td>
<td>10,47</td>
<td>10,02</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>1,96</td>
<td>1,53</td>
<td>1,11</td>
<td>1,36</td>
<td>1,28</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>13,25</td>
<td>17,07</td>
<td>13,74</td>
<td>14,11</td>
<td>14,25</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>12,64</td>
<td>13,22</td>
<td>25,76</td>
<td>28,30</td>
<td>30,17</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>1,28</td>
<td>0,58</td>
<td>1,00</td>
<td>0,45</td>
<td>0,51</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>9,29</td>
<td>10,53</td>
<td>8,51</td>
<td>9,03</td>
<td>10,02</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>14,79</td>
<td>15,97</td>
<td>10,88</td>
<td>10,02</td>
<td>9,38</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>28,73</td>
<td>25,74</td>
<td>21,90</td>
<td>19,73</td>
<td>18,39</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>3,28</td>
<td>4,55</td>
<td>4,60</td>
<td>5,41</td>
<td>4,06</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>0,66</td>
<td>0,69</td>
<td>1,04</td>
<td>1,11</td>
<td>0,25</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Fuente: Elaborado a partir de las «Estadísticas de Comercio Exterior» publicadas por la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.*
CUADRO N.º 3

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Evolución porcentual:
Export. materias primas. 12,92 9,42 6,77 6,14 4,56

CUADRO N.º 4

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Evolución porcentual:
Import. materias primas. 25,89 30,29 39,50 42,41 44,42

La insuficiencia relativa de materias primas y energéticas, así como la circunstancia que subyace, como explicación de las tres hipótesis que Juan Segura en su valioso trabajo «La dependencia exterior de la Economía Española a través de las Tablas Input-Output» (1), plantea sobre la creciente dependencia de importaciones intermedias de nuestro sistema productivo en general y de nuestras exportaciones en particular.

Porcentaje de las exportaciones totales, y del hecho de que la importancia relativa de la exportación de estos productos desde España, es superior a la media mundial a partir de 1973, pero es inferior a la alcanzada por los países más desarrollados.

Admitida la escasez, al menos actual, de materias primas en España, se nos plantea una alternativa:

- O se incrementa su producción interna, potenciando, obviamente, el sector agropecuario, por un lado, y las prospecciones de minerales útiles en nuestro subsuelo, por otro.

CUADRO N.º 5

EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE «PRODUCTOS QUÍMICOS», «MAQUINARIA Y MATERIAL DE TRANSPORTE» Y DE «ARTÍCULOS MANUFACTURADOS»

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
<td>(%)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Españolas (1) 34,10 55,42 65,76 71,29 72,04 75,11
Mundiales (2) 57,76 66,24 66,88 62,02 62,67 –
C.E.E. (2) 78,47 81,10 81,97 79,57 79,06 –

(1) Datos elaborados a partir de las «Estadísticas de Comercio Exterior» de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

(2) Datos elaborados a partir de las «Estadísticas de Comercio Exterior» publicadas por la O.C.D.E.

No incluyen las exportaciones desde países no pertenecientes a la O.C.D.E. a los países, asimismo, no pertenecientes a esta Organización, por lo que la posición relativa española aún sería superior a la deducida de estos datos.

En lo que respecta a nuestro nivel tecnológico intermedio, cabe deducirlo como se indica en el cuadro n.º 5, de la creciente importancia que, en los últimos quince años, van adquiriendo nuestras exportaciones de «Productos Químicos», «Maquinaria y Material de Transporte» y de «Artículos Manufacturados» (Secciones 5, 6, 7 y 8 de la Clasificación CUCI), expresada en

- O hay que importarlas desde el exterior.

La primera de las alternativas, teóricamente, podría conducir a la solución definitiva del problema, si no fuera por las limitaciones que imponen las condiciones climatológicas y del suelo al sector agropecuario, y la dotación de minerales, con que nos haya regalado la naturaleza.
Ofrece, por consiguiente, una solución a largo plazo, y que es problemática, cuyo camino habrá de seguirse en la medida en que la otra alternativa se encareza, se endurezca, o por razones inesperadas se cierre transitoriamente.

En la segunda de las alternativas, las importaciones desde el exterior, si no advienen esas situaciones límite excepcionales, sólo existe una condición: el pago.

Ahora bien, para pagar las importaciones de materias primas que necesitamos, es preciso exportar; y para exportar hay que concurrir en los mercados mundiales con precios competitivos, lo que exige, a su vez, una adecuación de los costes.

Los costes tienen dos componentes fundamentales:

a) Las materias primas y energéticas.

b) El trabajo que utilizando los bienes de equipo se sirve de la tecnología apropiada y correspondiente a los mismos.

Salvo excepciones, es evidente que no cabe obtener actualmente en los mercados internacionales ventaja para nuestros productos, por la vía del costo de las materias primas y energéticas, ya que siendo deficiente de las mismas, como ha quedado dicho, habrán de ser importadas a lo sumo a los mismos precios que nuestros competidores.

Resulta de lo anterior que la solución real de nuestro desarrollo, que exigiría desde luego dar ocupación plena a nuestra población, tiene como variable estratégica el componente bino-mio trabajo-bienes de equipo.

Es decir que para llegar a una situación de pleno empleo dis-pone de dos caminos, no excluyentes: moderar la remuneración del trabajo y de las restantes partidas de coste, o incrementando la productividad por el perfeccionamiento de las técnicas empleadas en la producción.

La primera vía, la de la moderación de los salarios y restantes partidas de coste tiene una carga predominantemente práctica. Como consecuencia de las expectativas de progresiva mejora de la renta de los últimos años anteriores a la crisis, plantea fundamentalmente problemas de transparencia y comprensión en la búsqueda de la equidad, pues existe el riesgo permanente de un deterioro de la eficacia del trabajo, tensando las relaciones dentro de la empresa y desestimulando, a la postre, la inversión.

La otra vía pone el objetivo de su método en la búsqueda de los sectores que conviene estimular con una inversión suficiente para que la estructura económica se remodele hacia formas más idóneas.

En este estudio se parte de la consideración de la composición y evolución de las importaciones en España de bienes de equipo, como componente de la inversión interna, para analizar el comportamiento funcional de los diferentes grupos de dichos bienes frente a la balanza comercial, utilizando como «test» su capacidad generadora de exportaciones que hay que fomentar, y de importaciones que conviene reducir, ya que nuestro saldo comercial acusa en la última década los saldos negativos expresados en millones de pesetas corrientes (cuadro número 6).

**CUADRO N.º 6**

<table>
<thead>
<tr>
<th>A Ñ D S</th>
<th>Importaciones</th>
<th>Exportaciones</th>
<th>Saldo</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1967</td>
<td>211.828</td>
<td>84.660</td>
<td>-127.168</td>
</tr>
<tr>
<td>1973</td>
<td>561.543</td>
<td>302.670</td>
<td>-258.873</td>
</tr>
<tr>
<td>1979</td>
<td>1.704.022</td>
<td>1.221.441</td>
<td>-482.581</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE EQUIPO EN ESPAÑA EN LA ÚLTIMA DÉCADA**

Las importaciones de bienes de equipo en la última década han guardado con la formación bruta de capital fijo en España una relación que se ha mantenido sensiblemente entre el 11 por 100 y el 13 por 100, con tendencia a la baja a partir de 1973.

Si consideramos, por otra parte, que el coeficiente «formación bruta de capital fijo-producto interior bruto» en nuestro país hasta los años setenta es inferior al de la mayoría de los países del mundo occidental (cuadro número 7), y que la apertura de nuestra economía al exterior, teniendo en cuenta la extensión de nuestro territorio es, asimismo, inferior a la del mundo desarrollado, podríamos fácilmente concluir que el esfuerzo relativo que la sociedad española está realizando en su conjunto, como...
CUADRO N.º 7
COEFICIENTE «FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO-PRODUCTO INTERIOR BRUTO»
(Expresado en porcentaje)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>USA</td>
<td>19,45</td>
<td>18,40</td>
<td>19,39</td>
<td>16,34</td>
<td>17,21</td>
</tr>
<tr>
<td>Japón</td>
<td>28,30</td>
<td>34,98</td>
<td>32,64</td>
<td>32,20</td>
<td>30,74</td>
</tr>
<tr>
<td>Francia</td>
<td>22,06</td>
<td>23,77</td>
<td>24,63</td>
<td>23,23</td>
<td>22,36</td>
</tr>
<tr>
<td>Alemania Occidental</td>
<td>25,14</td>
<td>24,13</td>
<td>23,73</td>
<td>20,79</td>
<td>20,95</td>
</tr>
<tr>
<td>Grecia</td>
<td>24,00</td>
<td>25,18</td>
<td>28,52</td>
<td>20,80</td>
<td>21,98</td>
</tr>
<tr>
<td>Italia</td>
<td>25,89</td>
<td>24,53</td>
<td>23,03</td>
<td>20,64</td>
<td>19,58</td>
</tr>
<tr>
<td>Portugal</td>
<td>20,88</td>
<td>21,63</td>
<td>23,06</td>
<td>19,70</td>
<td>17,66</td>
</tr>
<tr>
<td>España</td>
<td>21,98</td>
<td>23,54</td>
<td>24,57</td>
<td>24,13</td>
<td>22,53</td>
</tr>
<tr>
<td>O. C. D. E.</td>
<td>22,06</td>
<td>22,83</td>
<td>23,26</td>
<td>21,20</td>
<td>20,98</td>
</tr>
<tr>
<td>C. E. E.</td>
<td>23,23</td>
<td>23,66</td>
<td>23,29</td>
<td>21,41</td>
<td>20,91</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Además, la mejora de la productividad es hoy más necesaria que nunca para que nuestros productos puedan acceder a los mercados tanto el propio como los foráneos en condiciones de precio y calidad tales que hagan posible el pleno empleo. La importación de bienes de equipo, teniendo en cuenta nuestra posición en el campo de la tecnología, en el «ranking» mundial, se considera actualmente necesario complemento de los de producción nacional, que tendrían como fin incorporar a nuestra estructura productiva los métodos más avanzados compatibles con la habilidad de nuestra población activa.

Tomadas en su conjunto, y expresadas en cifras a precios constantes, las importaciones de bienes de equipo y las importaciones totales, como se desprende de la observación del cuadro n.º 8 y del Gráfico n.º 1, siguen una evolución claramente creciente, y entre sí, hasta cierto punto, homogénea, desde 1967 a 1974. Sin embargo, mientras las importaciones totales siguen creciendo, después de este último año, aunque fluctuando sobre una tendencia mucho más moderada, los bienes de equipo experimentan en su marcha una flexión brusca, casi simétrica a su anterior crecimien-

to. Esta violenta caída ha durado hasta 1978, con una cierta

---

CUADRO N.º 8
EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES EN ESPAÑA EN LA ULTIMA DECA DA
(Expresadas en millones de pesetas)

<table>
<thead>
<tr>
<th>ANOS</th>
<th>BIENES DE EQUIPO</th>
<th>TOTALES</th>
<th>INDICES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1967</td>
<td>53,963</td>
<td>88,478</td>
<td>211,828</td>
</tr>
<tr>
<td>1968</td>
<td>56,769</td>
<td>77,915</td>
<td>246,547</td>
</tr>
<tr>
<td>1969</td>
<td>65,890</td>
<td>87,900</td>
<td>296,305</td>
</tr>
<tr>
<td>1970</td>
<td>73,214</td>
<td>86,316</td>
<td>332,300</td>
</tr>
<tr>
<td>1971</td>
<td>76,068</td>
<td>78,699</td>
<td>347,415</td>
</tr>
<tr>
<td>1972</td>
<td>102,932</td>
<td>108,076</td>
<td>437,565</td>
</tr>
<tr>
<td>1973</td>
<td>133,990</td>
<td>133,990</td>
<td>561,543</td>
</tr>
<tr>
<td>1974</td>
<td>162,905</td>
<td>148,582</td>
<td>888,688</td>
</tr>
<tr>
<td>1975</td>
<td>179,031</td>
<td>137,378</td>
<td>931,986</td>
</tr>
<tr>
<td>1976</td>
<td>201,026</td>
<td>124,714</td>
<td>1,169,412</td>
</tr>
<tr>
<td>1977</td>
<td>211,278</td>
<td>111,428</td>
<td>1,350,352</td>
</tr>
<tr>
<td>1978</td>
<td>213,452</td>
<td>96,927</td>
<td>1,431,033</td>
</tr>
<tr>
<td>1979</td>
<td>239,310</td>
<td>110,420</td>
<td>1,704,022</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Datos elaborados a partir de las «Estadísticas de Comercio Exterior de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales».
recuperación en 1979, coincidente con las generalizadas opiniones de haberse producido un discreto crecimiento de las inversiones internas en dicho año con respecto al anterior.

Pues bien, esta caída en las importaciones de bienes de equipo, en el conjunto de los últimos cinco años, que ha supuesto un retroceso de las mismas en términos reales del 25 por 100, situándolas al mismo nivel de ocho años antes, y que descubre una correlativa disminución en la formación bruta de capital interna, es consecuencia y alimento de la crisis que habría que combatir, precisamente, con un mayor ahorro y consiguiente mayor inversión.

En el cuadro n.º 9 se han expreso para el período 1970-1979, en millones de pesetas del año 1973, las anteriores cifras de importaciones de bienes de equipo, desagregadas por los sectores que en el mismo se especifican.

Si atendemos a la función que realizan dichos bienes dentro del sistema productivo, cabría considerar en los mismos tres grandes grupos:

- Vehículos (Capítulos 731 a 735 de la Clasificación CUCI), cuya finalidad normal es la de prestar servicios de transporte de las mercancías producidas, sin distinción, por cualquiera de los sectores productivos.

- Máquinas, o material, para generar, o transmitir la energía (Capítulos 711, 722, 723), y aquellas otras máquinas en que, al igual que las del grupo anterior, su utilidad se extiende de forma generalizada a todos los sectores del sistema productivo (Capítulos 714, 719.3, 719.5, 724 y 729).

- Máquinas, cuya utilización está destinada como regla general a un determinado sector productivo, si bien es verdad que excepcionalmente algunas de ellas pueden tener también otros usos alternativos. (Son los restantes Capítulos de la Sección 7 de la Clasificación CUCI.)

Si analizamos cómo se reparten estos tres grandes grupos las importaciones de bienes de equipo, valoradas a precios de 1973, en el conjunto del periodo 1970-79, se observa que la maquinaria de utilización general ha significado el 52,26 por 100 del total, con 594.480 millones de pesetas, la maquinaria con un uso específico ha absorbido el 36,37 por 100, con 413.692 millones de pesetas, y el material de transporte ha supuesto el 11,36 por 100, con 129.267 millones de pesetas.

La tendencia seguida después de la crisis, ha sido creciente para el primer grupo y decreciente para los otros dos, como se deduce de las cifras que se indican en el cuadro n.º 10:

Si se atiende a la evolución seguida, a lo largo del período considerado, por las importaciones de tales bienes de equipo una vez excluida del conjunto la importación de aeronaves por su comportamiento errático debido al alto precio de las unidades importadas, cabría distinguir asimismo, tres grupos que serán definidos por su diferente reacción ante la crisis.
CUADRO N.° 9

Evolución de las Importaciones de Bienes de Equipo, Distribuidas por Grupos de Utilización
(En millones de pesetas de 1973)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>711</td>
<td>Generadores de fuerza (no eléctricos)</td>
<td>9.564</td>
<td>7.619</td>
<td>8.462</td>
<td>7.928</td>
<td>10.413</td>
</tr>
<tr>
<td>712</td>
<td>Para la agricultura</td>
<td>3.800</td>
<td>2.362</td>
<td>3.276</td>
<td>3.807</td>
<td>4.545</td>
</tr>
<tr>
<td>714</td>
<td>Para la oficina</td>
<td>7.666</td>
<td>7.163</td>
<td>8.065</td>
<td>11.160</td>
<td>12.139</td>
</tr>
<tr>
<td>715</td>
<td>Para trabajar metales</td>
<td>6.046</td>
<td>5.823</td>
<td>6.539</td>
<td>6.618</td>
<td>7.942</td>
</tr>
<tr>
<td>717.1</td>
<td>Textil</td>
<td>4.848</td>
<td>4.333</td>
<td>6.122</td>
<td>8.122</td>
<td>8.443</td>
</tr>
<tr>
<td>718.1</td>
<td>Para fabricar y manipular papel</td>
<td>496</td>
<td>365</td>
<td>1.094</td>
<td>1.374</td>
<td>1.161</td>
</tr>
<tr>
<td>718.2</td>
<td>De imprenta y encuadernación</td>
<td>1.866</td>
<td>1.708</td>
<td>2.410</td>
<td>3.296</td>
<td>3.215</td>
</tr>
<tr>
<td>718.3</td>
<td>Para preparar alimentos</td>
<td>288</td>
<td>311</td>
<td>357</td>
<td>701</td>
<td>604</td>
</tr>
<tr>
<td>718.4</td>
<td>Para excavar y nivelar tierras</td>
<td>4.056</td>
<td>4.423</td>
<td>7.517</td>
<td>9.509</td>
<td>8.142</td>
</tr>
<tr>
<td>718.5</td>
<td>Para triturar minerales y trabajar vidrio</td>
<td>1.560</td>
<td>1.026</td>
<td>1.013</td>
<td>1.875</td>
<td>1.886</td>
</tr>
<tr>
<td>719.1</td>
<td>De calefacción y refrigeración</td>
<td>3.566</td>
<td>2.974</td>
<td>3.344</td>
<td>4.058</td>
<td>5.136</td>
</tr>
<tr>
<td>719.2</td>
<td>Bombas y centrífugadoras</td>
<td>4.467</td>
<td>4.410</td>
<td>5.838</td>
<td>6.657</td>
<td>7.367</td>
</tr>
<tr>
<td>719.3</td>
<td>De manipulación de mercancías</td>
<td>3.463</td>
<td>3.294</td>
<td>4.110</td>
<td>5.464</td>
<td>6.562</td>
</tr>
<tr>
<td>721</td>
<td>Herramientas para trabajar minerales</td>
<td>152</td>
<td>144</td>
<td>284</td>
<td>361</td>
<td>422</td>
</tr>
<tr>
<td>722</td>
<td>Herramientas para trabajar madera, plásticos, etc.</td>
<td>1.368</td>
<td>1.275</td>
<td>1.712</td>
<td>2.853</td>
<td>2.852</td>
</tr>
<tr>
<td>723</td>
<td>Calandras y laminadores</td>
<td>175</td>
<td>162</td>
<td>136</td>
<td>147</td>
<td>157</td>
</tr>
<tr>
<td>724</td>
<td>Para limpiar y llenar botellas</td>
<td>1.501</td>
<td>1.528</td>
<td>1.947</td>
<td>2.421</td>
<td>3.014</td>
</tr>
<tr>
<td>725</td>
<td>Pulverizadores de líquidos y polvo</td>
<td>546</td>
<td>389</td>
<td>508</td>
<td>669</td>
<td>784</td>
</tr>
<tr>
<td>726</td>
<td>Aparatos automáticos para la venta</td>
<td>99</td>
<td>162</td>
<td>189</td>
<td>244</td>
<td>226</td>
</tr>
<tr>
<td>727</td>
<td>Otras máquinas no expresadas</td>
<td>11.833</td>
<td>11.603</td>
<td>13.757</td>
<td>16.090</td>
<td>17.331</td>
</tr>
<tr>
<td>729</td>
<td>Equipo distribución energía eléctrica</td>
<td>492</td>
<td>641</td>
<td>701</td>
<td>1.301</td>
<td>775</td>
</tr>
<tr>
<td>730</td>
<td>Aparatos de telecomunicación</td>
<td>2.276</td>
<td>2.748</td>
<td>3.026</td>
<td>5.651</td>
<td>5.962</td>
</tr>
<tr>
<td>731</td>
<td>Aparatos servicios médicos y radiológicos</td>
<td>876</td>
<td>845</td>
<td>886</td>
<td>1.243</td>
<td>1.334</td>
</tr>
<tr>
<td>732</td>
<td>Material rodante FF.CC.</td>
<td>1.262</td>
<td>460</td>
<td>1.499</td>
<td>740</td>
<td>686</td>
</tr>
<tr>
<td>733</td>
<td>Vehículos para carretera automotores</td>
<td>1.475</td>
<td>3.051</td>
<td>2.046</td>
<td>3.448</td>
<td>3.356</td>
</tr>
<tr>
<td>734</td>
<td>Vehículos para carretera no automotores</td>
<td>60</td>
<td>56</td>
<td>115</td>
<td>131</td>
<td>238</td>
</tr>
<tr>
<td>736</td>
<td>Barcos y botes</td>
<td>1.845</td>
<td>2.321</td>
<td>2.439</td>
<td>2.217</td>
<td>4.128</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTALES</strong></td>
<td></td>
<td>86.316</td>
<td>79.609</td>
<td>108.076</td>
<td>133.990</td>
<td>148.582</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Datos elaborados a partir de las «Estadísticas de Comercio Exterior» publicadas por la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

En el primero de los grupos se incluirían los bienes de equipo cuya importación ha acusado el efecto de la crisis más profundamente, quebrando la tendencia creciente anterior a la misma, para tornarla por otra más o menos decreciente.

En el segundo, estarían incluidos los bienes para los que el flujo de importaciones permanece casi constante.

En el tercer grupo, por último, se encontrarían aquellos bienes a los que la crisis ha afectado en menor medida, ya que mantienen, después de la misma, su tendencia creciente aunque con menor fuerza.

En el cuadro n.° 11 (ver también los gráficos núms. 2, 3 y 4), se han distinguido estos tres grupos, dentro de cada uno de los cuales se han ordenado los diferentes bienes en ellos incluidos, de acuerdo con la tendencia seguida por sus importaciones, desde las más contraídas, a las más crecientes, es decir, desde las que más han acusado el impacto de la crisis, hasta las que se han visto menos afectadas.

Se observa que, aparte la diversa intensidad del impacto sufrido por las importaciones de los bienes considerados, el punto crítico en que se origina el cambio de su tendencia no fue simultáneo, produciéndose en la
### CUADRO N.º 9 (continuación)

**Evolución de las importaciones de bienes de equipo, distribuidas por grupos de utilización**

(En millones de pesetas de 1973)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>711</td>
<td>Generadores de fuerza (no eléctricos)</td>
<td>11.830</td>
<td>11.265</td>
<td>11.639</td>
<td>12.617</td>
<td>10.333</td>
</tr>
<tr>
<td>712</td>
<td>Para la agricultura</td>
<td>5.946</td>
<td>5.281</td>
<td>4.534</td>
<td>4.596</td>
<td>6.228</td>
</tr>
<tr>
<td>715</td>
<td>Para trabajar metales</td>
<td>10.635</td>
<td>7.409</td>
<td>4.996</td>
<td>4.155</td>
<td>3.229</td>
</tr>
<tr>
<td>717.1</td>
<td>Textil</td>
<td>5.989</td>
<td>5.846</td>
<td>5.530</td>
<td>2.943</td>
<td>2.973</td>
</tr>
<tr>
<td>718.1</td>
<td>Para fabricar y manipular papel</td>
<td>1.471</td>
<td>1.158</td>
<td>612</td>
<td>456</td>
<td>388</td>
</tr>
<tr>
<td>718.2</td>
<td>De imprenta y encuadernación</td>
<td>1.998</td>
<td>1.549</td>
<td>1.628</td>
<td>1.185</td>
<td>1.193</td>
</tr>
<tr>
<td>72</td>
<td>Para preparar alimentos</td>
<td>605</td>
<td>460</td>
<td>525</td>
<td>370</td>
<td>440</td>
</tr>
<tr>
<td>72.4</td>
<td>Para excavar y nivelar tierras</td>
<td>5.483</td>
<td>5.088</td>
<td>3.971</td>
<td>3.319</td>
<td>3.413</td>
</tr>
<tr>
<td>72.5</td>
<td>Para triturar minerales y trabajar vidrio</td>
<td>1.348</td>
<td>1.111</td>
<td>732</td>
<td>516</td>
<td>794</td>
</tr>
<tr>
<td>719.1</td>
<td>De calefacción y refrigeración</td>
<td>4.914</td>
<td>4.129</td>
<td>2.065</td>
<td>1.518</td>
<td>1.848</td>
</tr>
<tr>
<td>73</td>
<td>Bombas y centrifugadoras</td>
<td>6.247</td>
<td>6.968</td>
<td>6.846</td>
<td>5.128</td>
<td>5.835</td>
</tr>
<tr>
<td>74</td>
<td>De manipulación de mercancías</td>
<td>5.651</td>
<td>4.316</td>
<td>3.699</td>
<td>2.721</td>
<td>2.891</td>
</tr>
<tr>
<td>74.1</td>
<td>Herramientas para trabajilar metales</td>
<td>240</td>
<td>245</td>
<td>224</td>
<td>192</td>
<td>307</td>
</tr>
<tr>
<td>74.2</td>
<td>Herramientas para trabajar madera, plásticos, etc.</td>
<td>1.938</td>
<td>1.846</td>
<td>2.104</td>
<td>1.410</td>
<td>1.754</td>
</tr>
<tr>
<td>74.3</td>
<td>Calandras y laminadores</td>
<td>271</td>
<td>135</td>
<td>120</td>
<td>106</td>
<td>75</td>
</tr>
<tr>
<td>75</td>
<td>Para limpiar y llenar botellas</td>
<td>2.160</td>
<td>2.144</td>
<td>2.341</td>
<td>2.221</td>
<td>2.178</td>
</tr>
<tr>
<td>75.4</td>
<td>Pulverizadores de líquidos y polvo</td>
<td>684</td>
<td>661</td>
<td>721</td>
<td>676</td>
<td>647</td>
</tr>
<tr>
<td>75.5</td>
<td>Aparatos automáticos para la venta</td>
<td>178</td>
<td>136</td>
<td>111</td>
<td>123</td>
<td>122</td>
</tr>
<tr>
<td>75.6</td>
<td>Otras máquinas no expresadas</td>
<td>17.314</td>
<td>14.658</td>
<td>14.058</td>
<td>11.347</td>
<td>11.527</td>
</tr>
<tr>
<td>723</td>
<td>Equipo distribución energía eléctrica</td>
<td>578</td>
<td>493</td>
<td>469</td>
<td>409</td>
<td>717</td>
</tr>
<tr>
<td>724</td>
<td>Aparatos de telecomunicación</td>
<td>6.191</td>
<td>6.204</td>
<td>5.959</td>
<td>5.427</td>
<td>5.979</td>
</tr>
<tr>
<td>726</td>
<td>Aparatos servicios médicos y radiológicos</td>
<td>1.685</td>
<td>1.468</td>
<td>1.359</td>
<td>906</td>
<td>743</td>
</tr>
<tr>
<td>729</td>
<td>Otras máquinas y aparatos eléctricos</td>
<td>8.461</td>
<td>7.356</td>
<td>5.659</td>
<td>4.767</td>
<td>6.843</td>
</tr>
<tr>
<td>731</td>
<td>Material rodante FF.CC.</td>
<td>344</td>
<td>307</td>
<td>172</td>
<td>293</td>
<td>452</td>
</tr>
<tr>
<td>732</td>
<td>Vehículos para carretera automotores</td>
<td>2.282</td>
<td>2.001</td>
<td>1.460</td>
<td>1.613</td>
<td>2.036</td>
</tr>
<tr>
<td>733</td>
<td>Vehículos para carretera no automotores</td>
<td>236</td>
<td>254</td>
<td>258</td>
<td>205</td>
<td>221</td>
</tr>
<tr>
<td>734</td>
<td>Aeronaves</td>
<td>5.919</td>
<td>7.983</td>
<td>3.243</td>
<td>4.341</td>
<td>10.600</td>
</tr>
<tr>
<td>735</td>
<td>Barcos y botes</td>
<td>2.740</td>
<td>2.833</td>
<td>1.904</td>
<td>1.708</td>
<td>2.034</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**TOTALES** | | | | | | | 137.378 | 124.714 | 111.428 | 96.927 | 110.420 |

Fuente: Datos elaborados a partir de las «Estadísticas de Comercio Exterior» publicadas por la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

### CUADRO N.º 10

**Distribución importaciones de bienes de equipo**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Valor</td>
<td>%</td>
<td>Valor</td>
</tr>
<tr>
<td>De uso general</td>
<td>594.480</td>
<td>52.3</td>
<td>190.727</td>
</tr>
<tr>
<td>De uso específico</td>
<td>413.267</td>
<td>11.3</td>
<td>163.250</td>
</tr>
<tr>
<td>Material de transporte</td>
<td>129.692</td>
<td>36.4</td>
<td>54.013</td>
</tr>
</tbody>
</table>
CUADRO N.° 11
TENDENCIA SEGuida POR LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE EQUIPO EN LA ULTIMA DECADA
(Millones de pesetas de 1973)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Grupos CUCI</th>
<th>Grupo de máquinas</th>
<th>Ecuación de la recta de tendencia entre t - 0 y 1979</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>715</td>
<td>Para trabajar metales</td>
<td>9.698,0 - 1.806,6 t</td>
</tr>
<tr>
<td>718.4</td>
<td>Para excavar y nivelar tierras</td>
<td>9.264,6 - 1.413,3 t</td>
</tr>
<tr>
<td>717.1</td>
<td>Textil</td>
<td>7.915,9 - 1.051,5 t</td>
</tr>
<tr>
<td>719.1</td>
<td>De calefacción y refrigeración</td>
<td>5.569,4 - 1.008,5 t</td>
</tr>
<tr>
<td>719.3</td>
<td>De manipulación de mercancías</td>
<td>6.516,6 - 963,4 t</td>
</tr>
<tr>
<td>729</td>
<td>Otras máquinas eléctricas</td>
<td>7.812,2 - 622,5 t</td>
</tr>
<tr>
<td>718.2</td>
<td>De imprenta y encuadernación</td>
<td>3.159,7 - 383,5 t</td>
</tr>
<tr>
<td>718.5</td>
<td>Para triturar minerales y trabajar vidrio</td>
<td>1.789,8 - 335,6 t</td>
</tr>
<tr>
<td>718.1</td>
<td>Para fabricar y manipular papel</td>
<td>1.390,6 - 268,8 t</td>
</tr>
<tr>
<td>719.5.2</td>
<td>Herramientas para madera y plástico</td>
<td>2.752,6 - 214,8 t</td>
</tr>
<tr>
<td>719.6.2</td>
<td>Para limpiar y llenar botellas</td>
<td>2.614,4 - 108,6 t</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Segundo Grupo
| 723         | Equipo distribución energía eléctrica                | 955,0 - 92,6 t                                   |
| 718.3       | Para preparar alimentos                             | 671,9 - 47,5 t                                   |
| 717.2       | Para trabajar cuero                                 | 837,5 - 43,7 t                                   |
| 719.6.4     | Pulverizadores de líquidos y polvo                   | 523,3 - 23,4 t                                   |
| 719.6.1     | Calandras y laminadoras                              | 183,7 - 7,8 t                                    |
| 719.6.5     | Aparatos automáticos de venta                        | 179,8 - 5,2 t                                    |
| 719.5.1     | Herramientas para minerales                          | 275,0 - 1,3 t                                    |

Tercer Grupo
| 722         | Generadores eléctricos                               | 5.315,4 + 141,7 t                                |
| 719.2       | Bombas y centrifugadoras                            | 7.238,6 + 227,4 t                                |
| 712         | Para la agricultura                                 | 3.084,7 + 300,6 t                                |
| 724         | Aparatos de telecomunicación                         | 3.073,0 + 415,8 t                                |
| 711         | Generadores no eléctricos                            | 8.275,7 + 420,1 t                                |
| 714         | Para la oficina                                     | 8.860,0 + 841,6 t                                |

Fuente: Datos elaborados a partir de las «Estadísticas de Comercio Exterior» publicadas por la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

La mayoría de los casos entre los años 1974 y 1975.

Es significativo también que entre los equipamientos que han seguido creciendo están la maquinaria agrícola y para oficinas, (ordenadores), los aparatos de telecomunicación y los generadores de energía. En todos los casos estos aparatos y máquinas tienen como denominador común el ser poco creadores de empleo y salvo la maquinaria agrícola, funcionalmente son polivalentes, pues su utilidad se extiende en apoyo de todos los sectores productivos.

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE EQUIPO ANTE LAS NECESIDADES DE LA BALANZA COMERCIAL

Ha quedado dicho ya que este trabajo tiene como finalidad analizar la importación de bienes de equipo para intentar emitir un juicio acerca del acoplamiento de estos bienes importados a las necesidades de nuestra balanza comercial, que exige se disminuya en la mayor medida posible nuestro actual saldo comercial desfavorable por la vía del incremento de las exportaciones que nos permita un mayor y más beneficioso grado de apertura al exterior.

La importancia de este análisis se ha justificado porque el
A. Para excavar y nivelar tierras.
B. Textil.
C. Para trabajar metales.
D. Otras máquinas y aparatos eléctricos.
E. De manipulación de mercancías.
F. De calefacción y refrigeración.
G. De imprenta y encuadernación.
H. Herramientas para trabajar madera y plásticos.
I. Para limpiar y llenar botellas.
J. Para triturar minerales y trabajar vidrios.
K. Para fabricar y manipular papel.
GRAFICO 3
Grupo 2

A. Equipo distribución energía eléctrica.
B. Para trabajar el cuero.
C. Pulverizadores de líquidos y polvos.
D. Para preparar alimentos.
E. Herramientas para trabajar minerales.
F. Aparatos automáticos para la venta.
G. Calefacciones y laminadores.

GRAFICO 4
Grupo 3

A. Para la oficina.
B. Generadores de fuerza (no eléctricos).
C. Generadores eléctricos.
D. Bombas y centrífugas.
E. Aparatos de telecomunicación.
F. Para la Agricultura.
lograr ese objetivo hace necesaria una remodelación profunda de nuestra estructura económica a la situación naciente de la crisis con los menores traumas, y en el más breve tiempo posible; y porque se entiende que esa remodelación necesita, aunque no sea suficiente, si necesariamente de un esfuerzo inversor y un complemento de importaciones de bienes de equipo que convendría fueran dirigidos hacia los sectores productivos relativamente más competitivos y menos costosos en importaciones.

Un aspecto del problema se resolvería si se dispusiera de unas Tablas Input-Output de la Economía en las que se hubieran tenido en cuenta los sectores de bienes de equipo con la suficiente desagregación deseada. En las columnas relativas a cada uno de los sectores productivos se haría figurar el valor de la depreciación que hubieran experimentado en el año estudiado, por el uso, o por la obsolescencia previsibles, los bienes que les hubieran prestado, o administrado, cada uno de los sectores de bienes de equipo tanto nacionales como importados. Obviamente, en la columna de la demanda final, dedicada a la «formación bruta de capital», se sustituiría por la de «formación neta de capital», al estar incluidas las amortizaciones en la parte de la Tabla de consumos intermedios, como «input» interviniente en el proceso productivo del período correspondiente.

Si consideramos, ahora:
- De una parte, el hecho de que la suma $\sum_{i=1}^{n} A_{ki}$ de los elementos $A_{ki}$ de la columna k-esima correspondientes a la matriz invertida de unas Tablas I-O, puede interpretarse como una medida del esfuerzo conjunto de todos los sectores productores considerados para que la demanda final del sector k-esimo haya aumentado en una unidad.

- Y de otra parte, si se tiene en cuenta que, llamando $m_i$ la cantidad de importaciones contenidas directamente en una unidad del sector i-esimo, la expresión
  
  $m_i A_{ki} + m_2 A_{2k} + \ldots + m_n A_{nk} = \sum_{i=1}^{n} m_i A_{ki}$

  comprende la totalidad de las importaciones, directas e indirectas, exigidas para que pueda aumentar en una unidad la demanda del sector k-esimo.

Resulta que, con las limitaciones que impone operar con una estructura económica pretérita (la de las Tablas), y contando con las restricciones que introducen en el problema las posibles sustituciones de equipos importados, por equipos nacionales, o por mano de obra, o incluso por otros «inputs», en caso de que varíe el recorrido de los procesos productivos, cabría determinar:

- De una parte, el esfuerzo necesario de cada uno de los sectores productores (y también de las importaciones) de bienes de equipo para que la demanda de exportaciones de un determinado sector, k-esimo, pueda aumentar en una unidad.

- Y de otra parte, la exportación neta (diferencia entre la exportación bruta y la cantidad de importaciones contenidas en aquella unidad exportada del sector k-esimo).

Y, por consiguiente, se podría establecer en qué medida las susodichas importaciones de bienes de equipo están contribuyendo o pueden contribuir a que mejore el saldo de la balanza comercial.

Es evidente, como se ha dicho ya, que este mecanismo no resuelve integralmente el problema que nos ocupa, ya que contempla, con los grados de libertad de sustitución ya señalados, solamente las necesidades cuantitativas y cualitativas de inversión (y por consiguiente de importación) en bienes de equipo, exigidas como condición sine qua non por la exportación, si bien es cierto, también, que la vertiente de la demanda en el problema, nos viene impuesta por las condiciones del mercado internacional y tiene en una gran medida la importancia relativa de nuestra reducida participación en la oferta mundial.

Ahora bien, a falta de tal instrumento, en el método seguido aquí, se ha comenzado por evaluar nuestras exportaciones netas en los últimos años, distribuidas por sectores tomados de la clasificación CUCI (ver cuadro n.° 12) para determinar la medida en que los sectores exportadores están mejorando la balanza comercial, en función de los saldos positivos, absolutos y relativos, que originan. Y, a continuación, se ha practicado una estimación de la distribución de los bienes de equipo importados por los sectores productivos a los que han sido destinados con mayor probabilidad, a falta de una información directa de este tipo, con el fin de establecer las conexiones de aquellos bienes con estos sectores, y apreciar con las limitaciones ya señaladas, si el esfuerzo importador que se está rea-
CUADRO N.º 12

SALDO NETO POR UNIDAD DE PRODUCTO EXPORTADO Y EXPORTACIONES NETAS TOTALES ESPAÑOLAS

(Expresadas en millones de pesetas de 1973)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Grupos CUCI</th>
<th>Saldo neto por unidad exportada</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>EXPORTACIONES BRUTAS TOTALES</td>
</tr>
<tr>
<td>0</td>
<td>0.8517</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>0.9103</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>0.9436</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>0.4065</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>0.8517</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>0.7077</td>
</tr>
<tr>
<td>61</td>
<td>0.6969</td>
</tr>
<tr>
<td>62 a 64</td>
<td>0.8033</td>
</tr>
<tr>
<td>65</td>
<td>0.7939</td>
</tr>
<tr>
<td>66</td>
<td>0.8517</td>
</tr>
<tr>
<td>67, 68</td>
<td>0.6509</td>
</tr>
<tr>
<td>69</td>
<td>0.9489</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>0.7584</td>
</tr>
<tr>
<td>81</td>
<td>0.6509</td>
</tr>
<tr>
<td>82</td>
<td>0.8642</td>
</tr>
<tr>
<td>83, 85</td>
<td>0.8252</td>
</tr>
<tr>
<td>84</td>
<td>0.8188</td>
</tr>
<tr>
<td>892</td>
<td>0.8197</td>
</tr>
<tr>
<td>894, Resto</td>
<td>0.7986</td>
</tr>
</tbody>
</table>

TOTALES ... ... 166.848,8 302.298,8 1.219.864,9 131.663,5 237.194,9 949.367,0

Fuente: Datos elaborados a partir de las «Estadísticas de Comercio Exterior» de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales y del artículo citado «La dependencia exterior de la Economía Española a través de las Tablas Input-Outputs».

---

CUADRO N.º 13

RELACION: IMPORTACIONES DE BIENES DE EQUIPO (*) / EXPORTACIONES

<table>
<thead>
<tr>
<th>SECTORES</th>
<th>IMPORTADORES DE BIENES DE EQUIPO Y EXPORTADORES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>IMPORTACIONES DE BIENES DE EQUIPO POR LOS SECTORES DEL MARGEN EN EL PERIODO</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>INCREMENTO DE EXPORTACIONES NETAS DE LOS SECTORES DEL MARGEN EN EL PERIODO</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>RELACION IMP. B. E / EXP. EN EL PERIODO</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>INCREMENTO EN % DE (8) / (7)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

(*) Comprado sólo las importaciones de bienes de equipo correspondientes a los Grupos de la Clasificación CUCI: 712, 715, 717, 718, 719, 721, 719.5, 719.6.1, 719.6.2 y 719.6.4. Fuente: Datos elaborados a partir de las «Estadísticas de Comercio Exterior» de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales y del artículo citado «La dependencia exterior de la Economía Española a través de las Tablas Input-Outputs».
lizando es coherente con la política de balanza comercial a seguir.

a) Evaluación de las exportaciones netas españolas

Para el primer propósito, se han utilizado los resultados obtenidos por Julio Segura en su artículo, ya citado, «La dependencia exterior de la Economía Española a través de las tablas Input-Output», pero sometiendo dichos resultados a una mayor agregación que fuera homogénea con los sectores considerados en la distribución de las importaciones de equipo.

Los cálculos efectuados que figuran en el cuadro n.º 13, se refieren al saldo neto por unidad exportada y exportaciones netas totales por cada uno de los sectores considerados en los años 1970, 1975 y 1977. En la valoración de estas últimas para los años estudiados, se ha preferido utilizar, como base de cálculo en todos ellos, el mismo saldo neto por unidad de producto exportado: el deducido de las Tablas I-O de 1975, última conocida, porque se consideró que lo que se pretende conocer, en esta ocasión, es si las variaciones experimentadas en la composición de nuestras exportaciones ha supuesto una mayor o menor exigencia de importaciones, en la hipótesis de que la estructura productiva del país siguiera incambiada, ya que el cambio de esta estructura por medio de la inversión debe orientarse, también, aunque no exclusivamente, en aquella exigencia de importaciones.

Se observa que los mayores saldos netos por unidad exportada los proporcionan los Grupos CUCI: 0, 1, 2 y 4, que corresponden a exportaciones de productos alimenticios y bebidas, y de materias primas no combustibles. Es decir, se trata de materias primas propias y de productos en general obtenidos de su transformación que lógicamente tienen un contenido medio de importaciones mínimo (inferior al 15 por 100 de su valor).

Siguen, en la capacidad relativa de generar exportaciones netas, el Grupo 8 de artículos manufacturados diversos, entre los que destacan los muebles, las confecciones de textiles y pieles y el calzado, que incorporan en general un gran porcentaje de valor añadido y cuyo contenido medio en importaciones es, por tanto, también bajo (inferior al 15 por 100).

En el extremo opuesto de la escala nos encontramos con el Grupo 3, de combustibles, lubricantes y productos conexos, y el Grupo 5, de productos químicos, que necesitan un alto componente de importaciones del 60 por 100 y del 30 por 100, respectivamente, lo cual no tiene nada de extraño si tenemos en cuenta que España carece de las materias primas básicas (crudos de petróleo y hulla), de las que se obtienen dichos productos, por otra parte, aún no muy elaborados, que podemos exportar.

En cuanto a las exportaciones netas totales a juzgar por las cifras de los años elegidos 1970, 1973 y 1979, expresadas en pesetas de cada año, se deduce que, en el lapso de tiempo comprendido entre ellos, se ha producido un incremento espectacular, ya que de 131.653,5 millones de pesetas en 1970, pasan a 237.194,9 millones en 1973 y ascienden a 949.367 millones de pesetas en 1979, lo que supone haberse multiplicado por algo más de 7 en los nueve años transcurridos. Se constata, además, que si el incremento anual medio fue de unos 26.000 millones de pesetas en la primera etapa, de 1970 a 1973, el crecimiento fue aún mayor en la segunda, ya que registra un aumento medio por año de cerca de 120.000 millones de pesetas, de 1974 a 1979.

Un análisis sectorial de dichas exportaciones, conduce a comprobar que nuestras exportaciones netas se han ido concentrando en los sectores manufactureros, como era lógico esperar de nuestra deficiente dotación en materias primas. También son estos sectores los que registran mayores incrementos absolutos en las cifras de dichas exportaciones, tal como se esquematiza en el cuadro n.º 14, y puede verse con más detalle en el cuadro n.º 12.

b) Distribución sectorial de las importaciones de bienes de equipo y consideración de su conexión con los sectores exportadores

Se ha considerado que dentro de los bienes de equipo unos tienen un uso inmediato específico en uno, o a lo sumo pocos sectores productivos, mientras que los restantes tienen una función cuya utilidad trasciende, extendiéndose de forma generalizada por toda la economía.

Este criterio es el que sirvió anteriormente para distinguir entre ellos tres grandes grupos, y esta es la razón que, para el fin aquí perseguido, recomienda tener sólo en cuenta aquellos bie-
CUADRO N.° 14
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS NETAS POR GRANDES SECTORES
(En millones de pesetas)

<table>
<thead>
<tr>
<th>SECTORES</th>
<th>Exportaciones netas en 1979</th>
<th>Incrementos anuales medios Periodo: 1974-1979</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>CUCI</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>0,1 y 4</td>
<td>247.441</td>
<td>22.730</td>
</tr>
<tr>
<td>2 y 3</td>
<td>55.743</td>
<td>4.317</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>93.236</td>
<td>9.362</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>323.076</td>
<td>32.581</td>
</tr>
<tr>
<td>6 y 8</td>
<td>500.358</td>
<td>49.702</td>
</tr>
</tbody>
</table>

En las columnas números 5 y 6 del comentado cuadro n.° 13, se han especificado por los sectores, ya relacionados, los incrementos de las exportaciones netas, deducidas del cuadro n.° 12.

Aunque el grado de maduración de las inversiones no es homogéneo y el crecimiento de ciertas instalaciones industriales es escalonado por sus grandes dimensiones, se ha pensado que a nivel nacional estos efectos quedan amortiguados por compensación y podría admitirse que sería pertinente comparar la relación entre las importaciones de bienes de equipo (nos referimos a los de los Grupos CUCI especificados) hechas por cada sector y los incrementos de las exportaciones netas de los mismos en los dos períodos tenidos en cuenta, de antes y después de la crisis.

En efecto, dicha relación podría considerarse como la componente-importación de la relación más amplia existente entre inversión y exportación; y por tanto, con las restricciones de posibles sustituciones ya apuntadas, la comparación entre aquellas relaciones (importaciones de bienes de equipo/exportación) puede darnos un criterio sobre cómo se está impulsando, o dejando de impulsar para el futuro la exportación con la compra de equipos extranjeros.

En las columnas 7 y 8 del citado cuadro n.° 13, constan las cifras pertenecientes a dicha relación, Importaciones de bienes de equipo/Exportaciones netas, para cada uno de los sectores, en los períodos 1970-73 y 1974-1979, expresados unos y otras en precios de cada año, pues por tratarse de una relación, el resultado no quedaría sensiblemente deformado, por no utilizar precios constantes. En la columna 9, figura el porcentaje de pérdida media experimentada por dicho coeficiente entre el primero y segundo período considerados.

CUADRO N.° 15
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS, EN MILLONES DE DOLARES, CORRESPONDIENTES A LOS AÑOS DEL MARGEN LATERAL

<table>
<thead>
<tr>
<th>AÑOS</th>
<th>TEÓRICAS EN BASE AL CRECIMIENTO DE LA DEMANDA MUNDIAL CON BASE EN LOS AÑOS REALES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1975</td>
<td>4.962,6</td>
</tr>
<tr>
<td>1977</td>
<td>6.419,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

145
<table>
<thead>
<tr>
<th>SECTORES EXPORTADORES</th>
<th>GRUPO DE MERCANCIAS</th>
<th>DEMANDA MUNDIAL (*)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>1970 (3)</td>
</tr>
<tr>
<td>00,01</td>
<td>Animales y carnes frescas y conservadas</td>
<td>5.868</td>
</tr>
<tr>
<td>02</td>
<td>Leche, productos lácteos y huevos</td>
<td>2.183</td>
</tr>
<tr>
<td>031</td>
<td>Pescado fresco</td>
<td>1.782</td>
</tr>
<tr>
<td>032</td>
<td>Pescado conservado</td>
<td>599</td>
</tr>
<tr>
<td>04</td>
<td>Cereales, harinas, sémolás y preparados</td>
<td>6.825</td>
</tr>
<tr>
<td>05</td>
<td>Frutas frescas, secas y conservadas</td>
<td>6.289</td>
</tr>
<tr>
<td>066</td>
<td>Azúcar, mel, dulces y otros preparados</td>
<td>2.166</td>
</tr>
<tr>
<td>07</td>
<td>Café, té, cacao, especias y sus preparados</td>
<td>4.775</td>
</tr>
<tr>
<td>08, 09</td>
<td>Alimentos para animales y otras preparadas</td>
<td>2.624</td>
</tr>
<tr>
<td>0</td>
<td>Productos alimenticios y animales vivos</td>
<td>33.111</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>Bebidas</td>
<td>2.153</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>Tabaco en rama y elaborado</td>
<td>1.593</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Bebidas y tabaco</td>
<td>3.746</td>
</tr>
<tr>
<td>26</td>
<td>Materias primas textiles</td>
<td>4.847</td>
</tr>
<tr>
<td>27, 28</td>
<td>Materias primas minerales (excepto carburos)</td>
<td>11.026</td>
</tr>
<tr>
<td>Resto 2</td>
<td>Otras materias primas (no comestibles)</td>
<td>13.954</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Primera materias en bruto, excepto los combustibles</td>
<td>29.927</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Combustibles y electricidad</td>
<td>23.758</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Aceites y grasas de origen animal y vegetal</td>
<td>2.003</td>
</tr>
<tr>
<td>54,55</td>
<td>Productos farmacéuticos, esencias y perfumería</td>
<td>3.865</td>
</tr>
<tr>
<td>56</td>
<td>Abonos</td>
<td>1.153</td>
</tr>
<tr>
<td>Resto 5</td>
<td>Productos de la industria química distintos de los anteriores</td>
<td>16.033</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Productos químicos</td>
<td>21.051</td>
</tr>
<tr>
<td>61</td>
<td>Manufacturas de piel y cuero (que no sean vestuario o calzado)</td>
<td>991</td>
</tr>
<tr>
<td>62 a 64</td>
<td>Manufacturas de caucho, madera y papel</td>
<td>8.698</td>
</tr>
<tr>
<td>65</td>
<td>Textiles (hilados, tejidos y otras manufacturas, que no sean vestuario o calzado)</td>
<td>10.728</td>
</tr>
<tr>
<td>66</td>
<td>Materiales de construcción, vidrio, cerámica y sus manufacturas</td>
<td>5.912</td>
</tr>
<tr>
<td>67</td>
<td>Productos siderúrgicos</td>
<td>14.883</td>
</tr>
<tr>
<td>68</td>
<td>Semimanufacturas de los otros metales</td>
<td>11.566</td>
</tr>
<tr>
<td>69</td>
<td>Estructuras metálicas, ferreterías, cuchillería y otras manufacturas metálicas no expresadas</td>
<td>5.991</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Artículos manufacturados, clasificados según materia</td>
<td>58.759</td>
</tr>
<tr>
<td>711, 722</td>
<td>Máquinas generadoras de fuerza</td>
<td>8.464</td>
</tr>
<tr>
<td>715</td>
<td>Máquinas herramientas</td>
<td>2.555</td>
</tr>
<tr>
<td>717</td>
<td>Maquinaria del cuero y textil</td>
<td>2.811</td>
</tr>
<tr>
<td>71 (711, 715, 717)</td>
<td>Aparatos eléctricos de uso domésticos</td>
<td>3.864</td>
</tr>
<tr>
<td>72 (722, 725)</td>
<td>Otra maquinaria eléctrica</td>
<td>8.886</td>
</tr>
<tr>
<td>732</td>
<td>Vehículos automóviles de carretera y sus piezas y elementos</td>
<td>20.187</td>
</tr>
<tr>
<td>735</td>
<td>Barcos y botes y sus partes y elementos</td>
<td>3.461</td>
</tr>
<tr>
<td>73 (732, 735)</td>
<td>Otros vehículos y material de transporte</td>
<td>4.519</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Maquinaria y material de transporte</td>
<td>78.923</td>
</tr>
<tr>
<td>81</td>
<td>Aparatos de calefacción, iluminación y saneamiento</td>
<td>685</td>
</tr>
<tr>
<td>22</td>
<td>Muebles</td>
<td>1.211</td>
</tr>
<tr>
<td>83</td>
<td>Artículos de viaje</td>
<td>303</td>
</tr>
<tr>
<td>84</td>
<td>Confecciones textiles y de piel</td>
<td>5.403</td>
</tr>
<tr>
<td>25</td>
<td>Calzado</td>
<td>1.630</td>
</tr>
<tr>
<td>292</td>
<td>Libros y demás artículos impresos</td>
<td>1.630</td>
</tr>
<tr>
<td>Resto 8</td>
<td>Instrumentos y demás artículos manufacturados diversos</td>
<td>10.422</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Artículos manufacturados diversos</td>
<td>22.603</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**TOTALES** | 273.781 | 752.547 | 969.535,0

Los totales parciales y general se han obtenido por adición de los respectivos sumandos.

(*) Comprende las importaciones totales en los países de la OCDE y las exportaciones desde los países de esta Organización a los países no pertenecientes a la misma. No se han incluido los «Artículos y transacciones no clasificados por categoría» de la Sección 9.ª de la Clasificación CUCI.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Año</th>
<th>Exportaciones españolas ( \times 1000 )</th>
<th>INDICE DE PENETRACION DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS SOBRE LA DEMANDA MUNDIAL EN EL PERIODO</th>
<th>ESTRUCTURA ANO 1977</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1970</td>
<td>960</td>
<td>100,37</td>
<td>100,07</td>
</tr>
<tr>
<td>1975</td>
<td>274,3</td>
<td>107,60</td>
<td>108,14</td>
</tr>
<tr>
<td>1977</td>
<td>274,3</td>
<td>107,60</td>
<td>108,14</td>
</tr>
<tr>
<td>Base 1970</td>
<td>274,3</td>
<td>107,60</td>
<td>108,14</td>
</tr>
<tr>
<td>Base 1975</td>
<td>274,3</td>
<td>107,60</td>
<td>108,14</td>
</tr>
<tr>
<td>Base 1977</td>
<td>274,3</td>
<td>107,60</td>
<td>108,14</td>
</tr>
<tr>
<td>1970-1977</td>
<td>100,37</td>
<td>107,60</td>
<td>108,14</td>
</tr>
<tr>
<td>1975-1977</td>
<td>107,60</td>
<td>107,60</td>
<td>108,14</td>
</tr>
<tr>
<td>1977-1977</td>
<td>107,60</td>
<td>107,60</td>
<td>108,14</td>
</tr>
<tr>
<td>Demanda mundial 1977</td>
<td>100,07</td>
<td>107,60</td>
<td>108,14</td>
</tr>
<tr>
<td>Exportación española 1977</td>
<td>100,07</td>
<td>107,60</td>
<td>108,14</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Elaboración a partir de «Statistics of foreign trade OCDE».

(**) No se han incluido los «Artículos y transacciones no clasificados por categorías» de la Sección 9.ª de la Clasificación CUCI.

Datos obtenidos de las «Estadísticas de Comercio Exterior» de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.
La observación general es que la inversión relativa por la vía de importaciones de equipos extranjeros, ha caído muy fuertemente (como ya se había tenido ocasión de indicar), en los seis años transcurridos desde el inicio de 1974, comparado con la inversión relativa realizada en el trienio anterior.

En efecto, la relación ponderada media «Importaciones de bienes de equipo (los que estamos considerando)/Exportaciones netas», ha descendido desde 1,46 para el lapso 1970-73, hasta 0,76 para el de 1974-79. Si tuviéramos en cuenta todas las importaciones de equipos (incluyendo el material de transportes, generadores de energía, etc.), los ratios serían 2,38 y 1,69, respectivamente, lo que quiere decir que estos últimos bienes de equipo han mantenido prácticamente constante aquella relación (0,92 y 0,93, en uno y otro período).

Si analizamos dentro de aquellos bienes de equipo de utilización específica, lo sucedido a nivel de los sectores, se aprecia que, por el orden que se cita, los más afectados con descensos del componente extranjero de inversión superiores al 60 por 100 han sido: los productores-exportadores de: productos químicos (Grupo 5), materiales de construcción, vidrio y cerámica (Grupo 66), estructuras metálicas, ferretería y quincaillería (Grupo 69), productos siderometalúrgicos (Grupos 67 y 68), textiles (Grupo 65), maquinaria y material de transporte (Grupo 7) y manufacturas de piel y cuero (Grupo 61 de la Clasificación CUCI). Estos sectores que, en su conjunto, originaron en 1979 el 56,20 por 100 del total de las exportaciones netas del país, y les correspondía el 61,26 por 100 del incremento medio de las mismas en el periodo 1974-79, han recibido el 32,25 por 100 de los equipos extranjeros que estamos considerando, importados en estos últimos años.

En el extremo opuesto, nos encontramos con los Sectores de: bebidas y tabaco (Grupo 1), combustibles y lubricantes minerales y análogos (Grupo 3) y productos alimenticios y animales vivos (Grupo 1 de la Nomenclatura CUCI), que han aumentado su equipamiento extranjero notablemente, en porcentajes de 177,88 por 100, 63,41 por 100 y 13,58 por 100, respectivamente, con relación a los años anteriores a la crisis. En conjunto, estos grupos supusieron el 20,97 por 100 de las exportaciones netas en 1979, les correspondió el 19,67 por 100 del incremento de las mismas en el periodo 1974-79 y absorbieron el 39,24 por 100 de las importaciones de bienes de equipo en este periodo de tiempo.

Por las consideraciones anteriores vemos ya que las compras de bienes de equipo extranjeros (a no ser que la industria nacional haya realizado el milagro de sustituirlas adecuadamente, lo que resulta poco verosímil), no están siguiendo el ritmo que el crecimiento de las exportaciones demanda para su consolidación futura, y menos aún en un momento en que se hace necesario fortalecer nuestra oferta a base de incrementar la productividad para drenar, por esta vía, al menos una parte del paro que padecemos.

Se ha comprobado, por añadidura, que existe un desequilibrio en el reparto por sectores productivos-exportadores de los bienes de equipo importados que estamos considerando si se tie-
ne en cuenta que los Grupos 0, 1 y 3 de la Clasificación CUCI que originaron el 20,97 por 100 de las exportaciones netas han recibido el 39,24 por 100 de aquellos equipos extranjeros; es decir, más proporción que los sectores incluidos en los Grupos 5, 61, 65, 66, 67, 68, 69 y 7 del CUCI que con una exportación neta del 56,20 por 100 (más del doble de aquélla), no absorvieron más que un 32,25 por 100 de las importaciones de bienes de equipo considerados.

Aparte el problema de recuperar el volumen de inversión suficiente, y por consiguiente el de importaciones de bienes de equipo, ¿cuáles serían entonces los criterios válidos que se podrían utilizar como consecuencia de las observaciones y consideraciones hechas hasta este momento, para evitar el desenfocado detectado de la inversión en bienes de equipo extranjero con respecto a un mayor impulso de nuestras exportaciones?

Pues, parece ser lógico incrementar aquellas importaciones de equipos que tienen como destino específico final los sectores que, en el último período considerado, han generado un incremento total de exportaciones netas mayor, y aquellos para los que la relación Importaciones de Bienes de Equipo/Exportaciones, es menor. Estos sectores, según se desprende de los resultados recogidos en las columnas 6 y 8 del cuadro n.° 13, son: Los productores de bebidas y de algunos productos alimenticios, industrializados, de productos químicos, maquinaria y material de transporte, así como todos los correspondientes al Grupo 6 de la Clasificación CUCI (manufacturas de piel y cuero, caucho, madera y papel, texti-
les, construcción, vidrio y cerámica, etc.).

Ahora bien, se ha dicho antes que esta vía de acceso al problema no contempla más que un aspecto, el relacionado con nuestra oferta, y no hay que olvidar que el otro aspecto, el de la vertiente de la demanda, si siempre es importante, hoy lo es más por encontrarnos en un período crítico en el que la depresión y el paro a escala mundial son características que endurecen extraordinariamente la competencia y degradan los mercados, tanto de productos como de materias primas.

Es por ello por lo que es obligado intentar introducir en el esquema la estructura de la demanda mundial, pues en la medida en que nuestra oferta se acomode, aumentarán las posibilidades de salida de nuestros productos.

Si comparamos las exportaciones reales españolas con las que teóricamente cabría haber esperado en el caso de que hubieran aumentado en la misma medida en que se ha ido expandiendo la demanda mundial, nos encontramos con que desde 1970 aquéllas, las exportaciones reales, han sido superiores a éstas, las esperadas en función del crecimiento de la demanda mundial, tal como se deduce del cuadro n.° 15.

Esto quiere decir, evidentemente, que las exportaciones españolas han sido más penetrantes en los mercados extranjeros que lo que éstos le permitían, de acuerdo con su crecimiento.

Si esta misma comparación se hace a nivel sectorial, cuyos resultados vienen expresados por un índice en las columnas 12, 13 y 14 del cuadro n.° 16, se observa que ese grado de penetración varía según los sectores, como resultante de un conjunto complejo de circunstancias definitorias de las características de los mercados nacionales y extranjeros que constituyen el núcleo del objeto de la teoría pura del comercio internacional (2).


Quieres esto decir que la oferta española se ha ido acomodando indudablemente en estos últimos años a la demanda mundial (ver cuadro n.° 17), de cuyos datos, que representan la estructura sectorial de ambas, se deduce que el grado de correlación entre las mismas ha ido aumentando notablemente como se observa en el cuadro número 18.

Incluso el retroceso que se observa entre 1972 y 1975, desaparece si se prescinde, en la composición, de la oferta española y demanda mundial, del Grupo 3 (Combustibles y lubricantes minerales y análogos), cuyos resultados se especifican en la línea 2) con una correlación aún mayor.

Vemos, por consiguiente, volviendo al cuadro n.° 15, que la expansión de las exportaciones reales españolas puede considerarse obtenida, de una parte, por la creciente acomodación de la oferta nacional a la demanda mundial, consecuencia de un esfuerzo interno adicional entre cuyos componentes, sin duda, hay que contar una mayor inversión y mejor distribución sectorial de la misma.

Así, en 1975, la exportación española alcanzó los 7.643,75 millones de dólares, cuando según la estructura exportadora de 1970 se hubieran obtenido 6.581 millones, y de acuerdo con la de 1964 la cifra hubiera sido aún menor, 4.982 millones de dólares. Habría que admitir, por consiguiente, que las notables diferencias de estas dos últimas cifras a la primera, serían consecuencia de ese esfuerzo interno adicional a que aludíamos. Vemos, sin embargo, que para 1977 la diferencia entre las exportaciones teóricas esperables, 8.477 y 10.181,5 millones de dólares, según las estructuras exportadoras de 1970 y 1975, y las exportaciones realmente alcanzadas, 10.181,7 millones de dólares, es bastante menor, sobre todo con la última de ellas, prácticamente nula, lo cual viene a confirmarnos lo que habíamos deducido por otro conducto: que en los últimos años ha disminuido notablemente el esfuerzo interno que remodele los sectores productivos, a través de una mayor y mejor orientada inversión, uno de cuyos componentes es evidentemente la importación de bienes de equipo.

¿Cómo nos puede ayudar, entonces, en el problema que nos ocupa la consideración de la demanda mundial y los resultados de ese que hemos llamado "es-
fuerzo interno» en la penetración de nuestras exportaciones en los mercados mundiales?

De una parte, parece lógico que sería deseable incrementar la inversión en aquellos sectores en los que su porcentaje de participación en la demanda mundial es superior al que expresa su parte en la oferta española (ver columnas números 15 y 16 del cuadro n.º 16), entre los que cabe destacar:

Las harinas de cereales y preparados a base de las mismas (Grupo 04), Materias primas textiles y minerales, de las que seamos excedentarios (Grupos 26, 27 y 28), Semimanufacturas de metales no féreos (Grupo 68) y Generadores de energía, maquinaria y tractores agrícolas, equipos de oficina, maquinaria para la imprenta, motocompresores y bombas (Grupos 71 y 72 de la Clasificación CUCI).

De la otra, obviamente, habría que contar con aquellos sectores en que por las condiciones internas la penetración de nuestras exportaciones, últimamente, en el mercado mundi-
Entre los sectores comprendidos en las Secciones 0, 2, 3 y 4, comprensivos de artículos alimenticios y materias primas, sólo resultan recomendables algunos sectores tales como harinas de cereales y ciertos productos minerales de los que tenemos excedentes.

Habría que subrayar, sin embargo, que en el caso de la incorporación de España como miembro de pleno derecho en la C.E.E., una serie de sectores pertenecientes a la Sección 0, que clasifica los Productos alimenticios y animales vivos, adquirirían, sin duda alguna, un dinamismo que hoy no tienen por falta de mercados suficientes.

SINTESIS

Las anteriores consideraciones y análisis cabría sintetizarlos como sigue:

1. España necesita actualmente completar su estructura productiva con importaciones crecientes de materias primas (también energéticas) y de bienes de equipo, que no posee en cantidad o calidad suficiente, si quiere recuperar un nivel de empleo ajustable con el nivel de vida ya conseguido.

2. Es necesario, por tanto, exportar a precios competitivos, lo que exige mantener un grado de productividad adecuado frente a los otros países competidores.

3. Aunque la inversión hasta 1970 ha sido, con respecto al P.I.B., inferior a la de la mayoría de los países desarrollados del mundo occidental, hasta el advenimiento de la llamada crisis energética la composición de la exportación española ha venido adaptándose a la demanda mundial, lo que le permitió una mayor y creciente penetración en los mercados exteriores.

4. Después del inicio de la crisis, la inversión interna y la importación de bienes de equipo ha descendido bruscamente y su distribución sectorial se muestra desenfocada, con lo que el proceso, más necesario que antes, de remodelación de nuestra estructura económica para seguirla adecuando a la demanda mundial y aumentar su productividad ha perdido fuerza; y, aunque las exportaciones siguen manteniendo un pulso relativamente fuerte, se advierte ya como síntoma de fatiga que en 1977 su crecimiento no ha superado el de la demanda mundial, como sucedía anteriormente.

CONCLUSION

Si se quiere salir de esta profunda y diferente crisis, que traslade lo energético, habrá que realizar un esfuerzo colectivo y solidario de imaginación y de voluntad.

De imaginación para encontrar el camino y de voluntad para seguirlo.

Aquí se ha intentado, en la búsqueda del camino, un modesto esfuerzo para descubrir cuáles son los sectores a los que debe dirigirse preferentemente la inversión y su complemento las importaciones de bienes de equipo para obtener una mayor fuerza exportadora por donde drenar, en alguna medida, el paro que padecemos.

NOTAS


(2) ANTONIO ARRANZ ESTEBAN, La Exportación española y su respuesta a la demanda mundial en la última década, publicado en «Hacienda Pública Española». 151
LA CRISIS ECONÓMICA Y SU REPERCUSIÓN EN LA REGULACIÓN DE LA BANCA

Coinciendo con la crisis económica iniciada a finales de los años sesenta e intimamente unida a ella se han venido produciendo efectos negativos en la actividad bancaria que son objeto del presente trabajo (*) de José Ramón Álvarez Rendueles, Gobernador del Banco de España, que analiza cuales han sido los factores fundamentales productores de la crisis bancaria, así como las distintas medidas que han adoptado las autoridades monetarias para reaccionar contra esta situación, fijándose muy especialmente en la realidad española, en la que se han producido un conjunto de acontecimientos (creación de la Corporación Bancaria, creación del Fondo de Garantía de Depósitos, reforzamiento de los poderes de fiscalización y control del Banco de España, etc.), que han transformado sensiblemente la imagen de nuestra banca.

En los últimos años de la década de los sesenta y en los primeros de la siguiente, diversos procesos económicos señalaron, inequívocamente, que se estaba produciendo una transición de la época extraordinariamente próspera y estable que siguió a la posguerra, hacia una etapa de dificultades mucho más complejas y de incertidumbres mucho mayores, que ha adquirido una dimensión muy grave a partir de 1973, con las sucesivas sacudidas de la crisis de la energía. El ascenso notable de las tasas de inflación, en casi todos los países, se vio acompañado por un ascenso simultáneo del paro, contrariamente a la experiencia anterior (salvo las épocas anormales de hiperinflaciones de posguerra), a causa de una compleja combinación de factores demográficos y de desequilibrio entre el aumento del equipo productivo por trabajador y la evolución de la demanda. En el ámbito de las relaciones económicas internacionales, el sistema de Bretton Woods, basado fundamentalmente en la estabilidad del dólar, se vio quebrantado, sin que surgieran propuestas políticamente viables para reemplazarlo. Finalmente, la época de materias primas abundantes y baratas —y, muy especialmente, de petróleo barato— finalizó dramáticamente en 1973, haciendo aparecer limitaciones por el lado de la oferta de recursos productivos, que agravaron el ya creciente problema del paro y tornaron poco adecuados los clásicos procedimientos macroeconómicos de regulación de la demanda, que tanto habían contribuido a la relativa prosperidad de la época anterior.

Esta evolución económica general no podía por menos de tener profundas repercusiones sobre las instituciones bancarias de casi todos los países, tanto mayores cuanto que los propios sistemas financieros habían experimentado, en el período reciente, transformaciones considerables —mayores quizá que en las décadas anteriores del siglo—, todavía mal asimiladas y mal reguladas, que los hacían particularmente vulnerables a un cambio de tendencia.

El fenómeno de aceleración de las alzas de los precios es, seguramente, el que ha tenido una gama más variada de influencias directas e indirectas sobre la situación de las instituciones financieras. En primer lugar, en respuesta a la inflación —y también a los desequilibrios de las balanzas de pagos— se han generalizado unas políticas monetarias mucho más restrictivas que las habituales en los años cincuenta y primeros setenta, cuando la preocupación dominante era la de mantener bajos los tipos de interés para estimular la inversión y cuando todavía no se aceptaban las llamadas de atención de los teóricos monetaristas sobre la incidencia en los precios de la expansión de la oferta de dinero. Las entidades de intermediación financiera se han encontrado, desde entonces, con que tenían que funcionar con márgenes muy estrechos de liquidez y que sus errores en este funcionamiento ya no encontraban reparación acomodatíc

(*) Este texto corresponde literalmente a la conferencia pronunciada el 23 de marzo de 1980 por don José Ramón Álvarez Rendueles, Gobernador del Banco de España, en la Clausura del Seminario de Inspectores del Banco de España, celebrado con motivo de la incorporación de nuevos inspectores a la plantilla del Banco. Este trabajo resume diversos estudios realizados por los Servicios del Banco de España en los dos últimos años.
y benevolente por parte de las autoridades, sino que debían pagarse a un alto precio recurriendo a los mercados monetarios competitivos.

En segundo lugar, las políticas económicas para combatir la inflación —unidas a las condiciones generales— han repercutido inevitablemente en fases bajas de debilidad de las bolsas de valores, y ello ha afectado a los bancos con gran peso de títulos emitidos por empresas en sus carteras. En casi todos los países se encuentra un deterioro de los mercados de valores —aunque no sólo producido por la política económica, desde luego— entre las causas concurrentes en sus crisis bancarias.

Otro tercer efecto de la inflación es que ha determinado un alza importante de los tipos de interés nominales y ello, a su vez, ha complicado y hecho mucho más difícil la gestión bancaria. Unos tipos de interés más altos implican, inevitablemente, unos tipos más volátiles, con fuertes márgenes de error en las políticas de activo y de pasivo. Teniendo en cuenta la función de la Banca —particularmente de la industrial— transformando pasivos a corto o medio plazo en financiación a plazos medio y largo, en un período de tendencia ascendente de los tipos de interés, resulta preciso renovar los depósitos y otros pasivos a corto cada vez a un coste mayor, mientras que los créditos, por contratarse por un período más dilatado, no pueden ser reajustados con igual facilidad y frecuencia. Este fenómeno ha estado tras una parte del deterioro de las cuentas de resultados de un buen número de entidades financieras.

Relacionado en parte —y en parte debido a causas distintas— con el proceso inflacionario, está el problema del riesgo acentuado de las operaciones comerciales y financieras en divisas extranjeras. Estas operaciones habían tenido un auge extraordinario y creciente, durante los años sesenta, con el progreso del comercio internacional y con la expansión del mercado de eurodólares, encontrándose entre las operaciones más atractivas y estimulantes de las que llevaban a cabo los bancos. Sin embargo, a partir de 1971, se generalizó la flotación de las principales divisas internacionales, como respuesta a los desequilibrios en las tasas de inflación relativas y a los déficit de las balanzas de pagos, y este hecho introdujo una incertidumbre mucho mayor en las transacciones, causando pérdidas en las instituciones financieras con prácticas más especulativas o con operadores menos competentes. Hay que añadir que estos riesgos se incrementaron tras la crisis petrolera del otoño de 1973, que originó fuertes masas de capitales volátiles, extraordinariamente sensibles a los diferenciales de los tipos de interés y, también, a consideraciones políticas fluctuantes.

Junto a los anteriores fenómenos, debido a la inflación y a las políticas monetarias y cambiarias, la crisis por la que atravesan, desde 1973, un buen número de actividades industriales ha sido un elemento decisivo en las dificultades recientes de las entidades bancarias. El período de auge económico anterior había producido una fuerte expansión de la inversión de las empresas, financiada en proporción creciente por el crédito bancario, al mostrar los mercados de capitales una cierta incapacidad para suministrar los fondos requeridos en forma de participaciones accionarias. Mientras la inflación en ascenso no se había incorporado todavía a los tipos de interés y mientras se mantenía la presión del nivel de demanda, la rentabilidad de los recursos totales era superior a su coste y este modo de financiación permitía un apalancamiento de la rentabilidad de los fondos propios. Pero al incorporarse plenamente las expectativas de alza de precios a los tipos y al reducirse o anularse la rentabilidad de los negocios industriales, cuando la crisis del petróleo obligó a infrautilizaciones y reestructuraciones muy costosas, el apalancamiento se ha invertido y el endeudamiento de las empresas se ha convertido en una carga pesadísima para ellas, en muchas ocasiones determinante de la suspensión de pagos o de la quiebra. Como reflejo de esta evolución, las instituciones bancarias concentradas en la promoción y financiación de empresas industriales han visto el descenso continuado de la rentabilidad de sus participaciones y la dificultad de recobrar los créditos concedidos a su vencimiento, y se han encontrado prisioneros del dilema de seguir suministrando financiación a las sociedades en dificultades o producir su quiebra, registrando las pérdidas consiguientes.

Dentro de los muchos sectores que han sufrido el impacto de la crisis, cabe destacar, por su repercusión en las dificultades de muchos bancos, la actividad de construcción inmobiliaria que había sido destinataria preédica de una proporción sustancial de las inversiones de aquéllos.
Si las causas que han deteriorado el clima económico internacional de los años sesenta son el factor primordial de las crisis bancarias, no es menos cierto que la propia y rápida evolución de los sistemas financieros en el periodo reciente ha contribuido a crear debilidades estructurales en ellos, que han influido también decisivamente en los problemas considerados.

El mundo bancario había venido estando dominado por el *status quo*, al menos a partir de la depresión de 1929-33, en contraste con la apertura a la competencia nacional e internacional que se dio, en prácticamente todos los sectores de actividad, desde que la finalización del periodo de reconstrucción de la segunda posguerra mundial fue normalizando las condiciones económicas e impulsando el comercio libre. Las autoridades de todos los países eran plenamente conscientes, al comenzar la década de los años sesenta, del carácter oligopólico del negocio bancario, con todos los factores de inficiencia que ello comporta: grandes beneficios en detrimento de otras actividades —que hacían innecesario el esfuerzo por reducir los costes de intermediación—, excesiva concentración del poder económico y falta de espíritu de innovación en el servicio a los usuarios. De ahí que se favoreciese, en todos los países, la proliferación de mayos núcleos de intermediarios financieros y, también —con notables excepciones como la española— que se autorizase a estas empresas un carácter más polivalente y menos especializado cada vez. Se tenía la esperanza de que así, reduciendo las intervenciones y limitaciones del Estado y fomentando la entrada de nuevos competidores, el sector bancario viera modificarse el *status quo* y ganara en flexibilidad y eficacia.

El principio era y es, sin duda, acertado e, incluso teniendo en cuenta la crisis bancaria, su saldo puede considerarse positivo a mi juicio. Sin embargo, la desafortunada coincidencia de la aceleración en el proceso de evolución financiera con la crisis económica general, ha aumentado sus costes por encima de lo que hubiera sido normal y, por otra parte, se registró un retraso, del lado de las autoridades financieras de diversos países, en readaptar los antiguos controles a los nuevos desarrollos. El negocio bancario se estaba haciendo cada día más difícil, por el incremento de la competencia, por las incertidumbres acrecentadas y por la baja en los beneficios de todo tipo de empresas debido a la crisis, mientras la oferta de directivos bancarios experimentados era insuficiente para atender a la oleada de nuevos bancos, con lo que personas mucho menos competentes que las que dirigían las instituciones clásicas, extraídas de sus segundas y terceras líneas, se vieron llevadas a la responsabilidad máxima en las nuevas entidades. Era también evidente que los anteriores sistemas de control, basados con frecuencia en acuerdos informales «entre caballeros» o en relaciones personales —recuérdese la frase de Lord Norman del Banco de Inglaterra, de que la mejor presión contra una entidad heterodoxa era el fruncimiento de cejas del gobernador—, no podían servir al incrementarse el número de entidades y al involucrarse éstas en actividades cada vez más variadas. Los hechos son que se produjeron importantes lagunas legales y administrativas en las zonas de evolución reciente de los sistemas financieros, y que un buen número de entidades se lanzaron a prácticas imprudentes, especulativas y, en algunos casos, claramente ilegales.

Se conjugaron, pues, los dos órdenes de factores —coyuntura económica general y evolución propia de los intermediarios financieros— de modo que se hacía muy probable un aumento de la actividad de las situaciones de crisis en la Banca de muchos países. La actividad bancaria, al estar basada en la confianza de los depositantes, tiene además un multiplicador potente de los fallos y dificultades de algunos bancos, que los propaga y amplifica a partes en principio sanas del sector. De ahí que las autoridades, después de las lecciones de la depresión de 1929, hayan intervenido de modo general para cortar estos efectos de transmisión y restrinir sus proporciones a los mínimos inevitables.

**Crisis y reacciones de las autoridades en diversos países**

En términos generales, puede decirse que las reacciones de las autoridades ante las crisis bancarias que fueron surgiendo en varios países (Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Suiza, Bélgica, Italia, etc.) como consecuencia de una u otra de las razones enumeradas anteriormente, son de dos tipos. En primer lugar, se abordaron con los instrumentos existentes, o con soluciones de expedi-
tos aparecidos. Como rasgo co-
mún de todas esas intervencio-
nes hay que apuntar que, ante
todo, se trató de salvar las enti-
dades viables (o la parte de su
negocio que lo fuera) y que
cuando no podían considerarse
tales, las intervenciones se ori-
entaron a ordenar su quiebra del
modo menos costoso. Dadas las
repercusiones que una crisis
bancaria individual tiene sobre
los demás bancos (no sólo por
las pérdidas resultantes en sus
créditos interbancarios, sino, so-
bre todo, por la crisis de con-
fianza en el sistema, con retira-
das de depósitos y reducción de
su ritmo de crecimiento), en
esas soluciones ad hoc parti-
cipó, de modo voluntario, junto
to las autoridades y bancos ce-
trales, el resto de la comunidad
bancaria, asumiendo parte de
las pérdidas, en caso necesario,
pero procurando antes resolver
el problema con créditos espe-
ciales, absorciones y fusiones,
o cambios en la administración
de las entidades afectadas.

Al margen de esas soluciones
específicas a los problemas in-
mediatos, se adoptaron una se-
rie de medidas, legales y admi-
nistrativas, tendentes a atacar
los problemas de ese orden que
pudieran ir surgiendo en el fu-
turo. Estas medidas se orienta-
ron en varias direcciones:

— regulación de las actividades
que implican mayor nivel de
riesgo, y, en particular, las
operaciones extranjeras en
divisas y las participaciones
industriales superiores a ci-
ta cuantía;

— ampliación de las facultades de
inspección e intervención
de las entidades financieras;

— reforzamiento de los siste-
mas de seguro de depósitos;

— establecimiento de entidades
permanentes, públicas o mix-
tas, dedicadas al sosteni-
miento de bancos con pro-
blemas, cuando éstos se con-
siderasen viables tras las
correspondientes operaciones
de saneamiento.

Debe observarse, finalmente,
que el tratamiento de las crisis
bancarias, y en especial el de su
prevención (en cuya tarea des-
tacan las actividades de inspec-
vigilancia de las entida-
des por las autoridades financi-
eras) se considera, en todos
los países, una materia altamen-
te reservada; pues el conoci-
miento por el público de que
una entidad pasa por dificulta-
des, tiende a provocar automá-
ticamente su crisis, al desencan-
denar una rápida retirada de
depósitos, incluso en aquellos
casos en que el problema de
liquidez es susceptible de so-
lución.

INCIDENCIA DE LA
CRISIS EN ESPAÑA

La crisis bancaria, que afecta
de manera importante a varios
países, y en alguna medida a
casi todos, ha incidido en las
instituciones financieras espa-
nolas con cierto retraso en el
tiempo, debido tanto a la pecu-
liaridad del ciclo económico es-
pañol como a las características
de su sistema financiero. Sin
embar o, no hay duda de que
la mayoría de los fenómenos
económicos que han determi-
nado la crisis bancaria en países
extranjeros, ha desempeñado un
papel importante en el trans-
fondo de las dificultades del
sistema financiero español.

Como ha ocurrido en otros
países, la utilización de una po-
lítica monetaria menos acomo-
datíc a y más restrictiva, a partir
del verano de 1977, imprescin-
dible para combatir las presiones
inflacionistas, supuso una ten-
sión de liquidez para la Banca
mucho más dura que en años
anteriores. La crisis industrial,
aguda a partir de 1975, ejerció
un efecto considerable sobre
la rentabilidad y el riesgo de la
cartera de participaciones de la
Banca industrial e, indirecta-
mente, sobre la de los bancos
relacionados con ella, al tiempo
que la continuada tendencia
depresiva de la actividad de
construcción afectaba a un tipo
de inversiones bancarias que en
el pasado habían resultado mu-
cho más remuneradoras y me-
nos exigentes de largos perío-
dos de inmovilización.

Sin embargo, la flotación de
das divisas y la consiguiente
inestabilidad de los mercados fi-
nancieros internacionales, que
ejercieron una influencia nega-
tiva en el sistema bancario de
otros países, no han sido un fac-
tor apreciable en la crisis banca-
ria española de los últimos años,
seguramente debido a las nor-
mas dictadas por el Banco de
España, en la esfera de sus
competencias específicas, para
evitar operaciones arriesgadas
en moneda extranjera.

Por otra parte, junto a las cau-
sas económicas que han actua-
do de modo general en todos
los países a partir de 1973, hay
que señalar en el proceso de
crisis de un cierto número de
entidades bancarias españolas
la existencia de algunos facto-
res específicos.

La base 6.ª de la Ley de Bases
de Ordenación del Crédito y la
Banca de abril de 1962, esta-
bleció la especialización de los
banco en comerciales y en
bancos dedicados a la promoción de empresas y a su financiación a medio y largo plazo. Esta especialización produjo un desdoblamiento bancario artificial en algunos casos y, en otros, la creación ex novo de entidades insuficientemente dotadas de fondos propios y de recursos humanos experimentados. En un período de auge general, de confianza y de fuerte expansión industrial, como el de los años 60 y primeros 70, era tal el atractivo de disponer de un banco y de participar en el mecanismo por el cual se obtiene una considerable cantidad de recursos ajenos sobre una exigua base de fondos propios, que fueron muchos los grupos que solicitaron autorizaciones de nuevos bancos. Esta brusca salida de la rigidez que había prevalecido en el sector desde 1940, y de la evolución hacia la concentración bancaria, no podía dejar de plantear problemas como lo hubiera hecho en cualquier otro país, pues la capacidad y competencia precisas para desarrollar el negocio bancario no se improvisan. Con todo, no fue la creación de nuevos bancos el principal problema, sino que tuvieron mayor importancia los cambios operados en la propiedad de los mismos, en un marco legal que no exige previo conocimiento y autorización para la adquisición de paquetes de control, salvo si el comprador es otro banco o una filial de éste.

El aliciente de unos altos beneficios, unido a que en la práctica los grupos que controlaban un banco podían utilizar los depósitos de éste para sus propias inversiones, desató en efecto una ola de compras. Los nuevos dueños se lanzaron en muchos casos a una política muy agresiva y exageradamente costosa de captación de recursos, para obtener los fondos con los que pagar su adquisición y realizar inversiones, sobre todo en el terreno inmobiliario. El auge de la economía española durante esos años hacía que cualquier compra de activos gozara pronto de importantes revalorizaciones, que permitían, al menos en los primeros tiempos, el éxito de estos proyectos especulativos. Así se explica que pequeños bancos que llevaban una vida lámigua, fueran vendidos a precios que llegaron —y sobrepasaron incluso— hasta diez veces el valor nominal de las acciones.

Los problemas creados por la ruptura del statu quo bancario no deben achacarse al principio mismo de la liberalización, sino por el contrario a que ésta no se extendió a otros campos de la actividad bancaria. Al no acordarse simultáneamente, o incluso previamente, una acción decidida de liberalización del negocio bancario, que hubiera permitido una competencia entre los bancos ya existentes y la adecuación del precio del dinero a las condiciones reales de la economía, la actividad bancaria tenía el doble atraactivo de producir altos beneficios y de facilitar recursos a un precio muy inferior a la rentabilidad de las posibles inversiones.

En esas condiciones, terminaron por producirse en la actuación de algunos bancos prácticas irregulares y arriesgadas, cuya descripción parece conveniente sobre todo con objeto de establecer mecanismos que permitan detectarlas y combatirlas más eficazmente que en el pasado.

La práctica más nociva (y origen de todas las demás) fue la abusiva utilización del crédito en favor de los grupos que controlaban los bancos. En unos casos se trataba de adquirir el paquete accionario de control del banco, a alto precio, pero con un pequeño pago inicial y el resto aplazado. Posteriormente, la entidad controlada daba crédito, directamente o por aval, a los nuevos propietarios para ir atendiendo a los pagos sucesivos, en condiciones de plazo y de tipo muy favorables para ellos. En estas operaciones se han utilizado personas interpuestas, se obtuvieron créditos cruzados y no se contabilizaron los avales, escapando así de la posibilidad de conocimiento por parte del Banco de España. Posteriormente los compradores ampliaban sustancialmente el capital social del banco, que desembolsaban con nuevos créditos de éste, para rebajar el precio medio de adquisición con el propósito de vender parte de los títulos en bolsa, y con ese producto amortizar los créditos obtenidos. La crisis económica y la consiguiente caída de la Bolsa, no permitieron en muchos casos rematar estos negocios especulativos, agravando la situación de los compradores y, en consecuencia, la del banco; pero, aunque la Bolsa no hubiese caído, los precios de adquisición eran tan altos que, tarde o temprano, se habrían manifestado sus graves dificultades. A su vez, la baja bursátil movió a estos grupos a sostener la cotización para que no se depreciase su propia mercancía, incrementándose sus pérdidas latentes y obteniendo mayores créditos del banco.

Forzosamente estas operaciones tenían que dar lugar a gravísimas consecuencias. De una
parte, las pérdidas bursátiles y las cargas financieras produjeron la insolvencia de los grupos, que habían aportado a la operación muy modestos capitales. De otra parte, al financiar el propio banco el tráfico de sus acciones, se produjo la ineffectividad del capital, pues la insolvencia del grupo dio lugar a unas pérdidas en los créditos concedidos que excedían en mucho a los recursos propios de la entidad bancaria.

Además, los grupos mayoritarios, emprendieron, también con fondos de los bancos, otros negocios altamente especulativos, destacando entre ellos las inversiones inmobiliarias, que se han visto después afectadas por las crisis de este sector.

Cuando la concentración de riesgos ha sido consecuencia de la concesión de créditos a filiales del banco, su finalidad era frecuentemente financiar la compra de las acciones del propio banco o de otras sociedades del grupo para sostener la cotización bursátil, o la especulación inmobiliaria, produciéndose la ineffectividad de los recursos propios en el primer supuesto, la inmovilización de activos en el segundo, y la pérdida en las filiales —y en consecuencia en el banco— por las cargas financieras y la reducción del valor de los activos por la crisis bursátil e inmobiliaria. Además, en el caso de los bancos industriales, la creación de sociedades con fuertes desequilibrios financieros (que de hecho no generaban beneficios para atender a su carga de intereses y se desenvolvían con pérdidas reales que se iban acumulando subsumidas en activos supervalorados), llevó a concentraciones de riesgos, totalmente inmovilizados, en empresas que no podían atender a los intereses ni al principal, lo que, en una coyuntura normal, les hubiese conducido lentamente a una situación muy difícil, pero que se puso de manifiesto con toda su crudeza con ocasión de una crisis económica de la envergadura de la que se ha sufrido durante los últimos tiempos.

Las demás causas de la crisis bancaria han sido una forzosa consecuencia de la política de concentración y discriminación del crédito expuesta anteriormente. Las necesidades financieras de este origen son incontenibles y producen en el banco un exceso de inversión sobre la suma de sus recursos propios y ajenos, por lo que se ve obligado a practicar una política muy agresiva de captación de depósitos a elevados tipos de interés, forzando también la apertura de sucursales, y, como todo resulta insuficiente, se financia a ultranza en el mercado monetario a elevado coste, lo que, si bien alivia a muy corto plazo los problemas de tesorería, no resuelve sino agrava las tensiones de liquidez y el desequilibrio financiero.

Mientras duró el auge económico, los bancos afectados pudieron ir superando los problemas planteados. Pero todo cambió cuando empezaron a sentirse los primeros efectos de la crisis económica. En realidad, este proceso no ha sido distinto del ocurrido en otros sectores, con la diferencia importante de que los bancos, por su propia naturaleza, tardan mucho más tiempo en tener dificultades de liquidez que pongan de manifiesto sus problemas de fondo.

Por último, no cabe olvidar que las prácticas descritas, cuya influencia en la crisis de bastantes bancos ha sido muy importante, se han visto facilitadas por la inexistencia en aquellos años de limitaciones eficaces a los fraudes a terceros que pueden producirse a través de la autocontratación, por la falta de eficacia de la legislación referente a los delitos económicos y por la aceptación muy extendida de dobles contabilidades y balances y cuentas de resultados poco representativos de la situación real de las empresas.

Estas circunstancias, al facilitar las prácticas irregulares descritas, suponían por consiguiente el primer tipo de dificultades para la labor de supervisión e inspección de los bancos. Junto a ellas, es preciso destacar los mecanismos puestos en juego por varios de ellos para sortear la vigilancia del Banco de España, ocultar su situación e incluso aparentar mejorías de la misma. La no contabilización de créditos y avales, la utilización de las diversas modalidades de créditos cruzados, la utilización de sociedades interpuestas no inspeccionables, las omisiones en las declaraciones a la Central de Riesgos, la existencia de las llamadas Cajas B, etc., son algunos ejemplos de dichos mecanismos, cuya simple enunciación pone de manifiesto la dificultad y en muchos casos la imposibilidad de ser detectados por cualquier servicio de inspección.

Por otro lado, el marco legal de la labor inspectora del Banco de España presentaba importantes lagunas y limitaciones que fundamentalmente se refieren a la imposibilidad de inspeccionar empresas filiales, matrices o conectadas con los grupos dominantes de los bancos y a la insuficiencia de las cautelas establecidas para impedir las con-
centraciones excesivas de riesgos y los abusos y discriminaciones en el uso del crédito.

A pesar de todas estas dificultades y limitaciones, es de justicia destacar, y especialmente en este momento, que los servicios de inspección del Banco de España actuaron con gran eficacia, detectando irregularidades o políticas peligrosas en los bancos que han tenido problemas, aunque precisamente a causa de tales limitaciones y sobre todo de los mecanismos puestos en juego por algunos de ellos para eludir la vigilancia del Banco de España, a que nos hemos referido anteriormente, no se pudiese llegar a conocer el problema en todos sus detalles, que permitieran valorar su efectiva magnitud.

Estas actuaciones inspectoras determinaron, desde luego, que el Banco de España incoara expedientes sancionadores y formulara los pertinentes requerimientos y recomendaciones para la rectificación de las irregularidades puestas de manifiesto. La lentitud reglada del procedimiento administrativo y la modestia de las presiones de este tipo que el Banco de España podía ejercer no eran, sin duda, las más adecuadas para atajar las peligrosas prácticas y políticas detectadas.

DEFICIENCIAS EN LA REGULACIÓN CAUTELAR DE LA BANCA ESPAÑOLA

Muy pocos países han podido afrontar la crisis bancaria reciente con los instrumentos jurídicos y administrativos preestablecidos, siendo la única excepción importante la de los Estados Unidos, cuyo poder judicial funciona con un empirismo extraordinariamente flexible y que gozan de un sistema bancario con gran capacidad de autocontrol, después de haber atravesado la dolorosa experiencia de la depresión de los años treinta.

En España, además de la ausencia de mecanismos de apoyo para encarar una situación debida a la mala coyuntura económica general, eran claramente insuficientes las facultades y los medios a disposición de las autoridades para combatir las prácticas heterodoxas o ilegales que se han señalado anteriormente.

No existía, antes de 1977, un seguro de depósitos que cubriese a los pequeños ahorraores contra avatares de las instituciones crediticias. Además de esta función, las entidades de garantía de los depósitos suelen ejercer, en todos los países, otras utilidades de presión sobre los bancos que se entregan a operaciones consideradas irregulares y susceptibles de poner en peligro la solvencia del banco frente a sus depositantes.

Junto a esta deficiencia importante, han venido siendo tradicionalmente muy limitadas las facultades y medios inspectores del Banco de España, y, por otra parte, grandes las lagunas de la legislación mercantil y bancaria con relación a prácticas enmarcables en el fenómeno general de la autocontratación. Por ello, y ante la presión de los acontecimientos constitutivos de la crisis bancaría, se pusieron en juego principalmente actuaciones por vía administrativa, situación que no es única en España, sino que, como ya se ha apuntado y con la única excepción importante de los Estados Unidos, se ha dado asimismo en otros países. Ha sido una vez superada la fase más crítica, cuando se han podido enjuiciar los hechos con perspectiva y hacer aprobar nuevas leyes, bien extendiendo las ya vigentes —caso de la Financial Institutions Regulatory and Interest Rate Control Act de 1978 en los Estados Unidos—, bien promulgando nuevas normas bancarias básicas, como en el caso de la Ley Bancaria británica de abril de 1979.

MEDIDAS E INSTITUCIONES PUESTAS EN JUEGO PARA AFRONTAR LOS PROBLEMAS BANCARIOS

La insuficiencia en cuanto a facultades legales y a medios de inspección, y la no existencia de instituciones adecuadas con que poder afrontar los problemas bancarios han obligado a una tarea legislativa importante y a la creación de nuevos instrumentos adaptados a ellos.

Reforzamiento de las facultades y medios de inspección del Banco de España

La experiencia de las inspecciones realizadas en los últimos años por el Banco de España venía poniendo de manifiesto la existencia de lagunas legislativas que dificultaban y, en algunos casos, imposibilitaban la actuación en materia de disciplina bancaria. Estas lagunas o insuficiencias son relativas, por un lado, a la propia labor de
inspección e investigación; por otro, al cuadro de sanciones aplicables —que tiene su origen en la Ley de Ordenación Bancaria de 1946—; y, en último término, a la posibilidad de adoptar medidas cautelares adecuadas para prevenir situaciones extremas.

La urgencia de dotar al Banco de España de recursos acotados al desarrollo de la crisis bancaria, obligó a adoptar el Decreto-ley 5/1978, de 6 de marzo, que faculta al Banco de España para que, cuando los hechos conocidos y la situación de una entidad así lo aconsejen y previos los informes pertinentes, pueda acordar la supresión temporal de los administradores de aquélla o la intervención de la misma. Estas facultades no eran extrañas a nuestro sistema financiero, pues existían ya en relación con las Cajas de Ahorro y las Cooperativas de Crédito, y también existen, como se ha señalado anteriormente, en otros países.

La segunda tarea indispensabile ha sido el reforzamiento de la plantilla de inspectores, de entidades de crédito y ahorro, lo que está teniendo lugar al máximo ritmo compatible con el mantenimiento de la calidad de sus miembros integrantes.

Establecimiento del Fondo de Garantía de Depósitos en Bancos y Cajas de Ahorro

Por Real Decreto de 11 de noviembre de 1977 se creó en España el Fondo de Garantía de Depósitos Bancarios —modificado en uno de sus aspectos en otro Decreto de 16 de enero de 1978— cuya gestión y adminis-

tración corresponde a una Comisión Asesora integrada por cuatro representantes del Banco de España. Se integran obligatorivamente en el Fondo todos los bancos inscritos en el Registro de Bancos y Banqueros, si bien cualquier entidad bancaria que desee su exclusión puede solicitarla, con renuncia al acceso a la financiación del Banco de España. Este, por propia iniciativa o por acuerdo mayoritario de la Comisión Asesora, puede conminar a cualquiera de los bancos integrados para que adopte las medidas necesarias para restablecer un nivel de solvencia normal, acomodando su estructura financiera y reorganizando su administración, con la advertencia de que si el banco en cuestión no atendiera estos requerimientos, puede ser excluido del Fondo de Garantía. Las aportaciones —computables los coeficientes de caja— son del 1 por 1.000 de los depósitos por parte de la Banca, y el Banco de España aporta una cantidad igual a la suma de las aportaciones de los bancos privados. Se decidió, en el Decreto de creación, que el Fondo garantizara exclusivamente los depósitos hasta 500.000 pesetas por persona natural o jurídica (*).

Creación de Corporación Bancaria, S. A.

Las primeras manifestaciones de la crisis bancaria generaron una ola de desconfianza hacia varias instituciones bancarias que se encontraban en situaciones delicadas, creciendo sus problemas de liquidez y poniendo de manifiesto que la crisis era profunda.

El Gobierno y el Banco de España tuvieron que afrontar así el dilema que han conocido todas las instituciones públicas extranjeras ante la crisis de entidades bancarias concretas: dejar que cada entidad solucionara sus problemas como pudiera —incluyendo la suspensión de pagos o la quiebra— u ofrecer un esquema específico de actuación que evitara ese resultado. En favor de la primera alternativa abogaban la existencia del seguro de depósitos, creado poco antes (Real Decreto de 11-11-77), la dificultad de definir los límites de la intervención de las autoridades, y, de modo más general, una actitud, en principio deseable, de distanciamiento de la Administración Pública respecto a los avatares de las empresas privadas. En favor de la alternativa de intervención podía aducirse el serio peligro de que la crisis abierta de un muy reducido número de entidades, produjese una alarma generalizada, que convirtiera lo que inicialmente era un problema localizado, en una cuestión general de desconfianza frente a las instituciones de depósito, capaz de causar muy graves daños a la economía. Las autoridades españolas optaron por la segunda alternativa, como lo hicieron las de otros muchos países enfrentados a situaciones análogas, aun aceptando el riesgo de tener que montar con rapidez un mecanismo para sanear el sistema bancario.

Así, en febrero de 1978, se decidió la creación de Corporación Bancaria, S. A., en cuya órbita entraron cinco bancos
durante los doce meses siguientes a su creación, parte de los cuales recibieron ayuda del Fondo de Garantía de Depósitos Bancarios, en la medida en que lo han permitido sus relativamente modestos recursos.

Corporación Bancaria, S. A., se constituyó con un capital social, totalmente desembolsado, de 500 millones de pesetas, perteneciendo su capital en un 50 por 100 al Banco de España y, en el 50 por 100 restante, a 102 entidades bancarias privadas.

La tarea de Corporación Bancaria es, en principio, la reflota- ción del banco que ha entrado en su órbita, para su cesión posterior, siempre con respeto del derecho de tanteo reconocido en sus estatutos a favor del Estado. Esta labor es extremadamente compleja y lenta. Implica el saneamiento del banco y su reconducción a un desarrollo normal evitando que su situación se deteriore. Para ello ha de actuar en múltiples direcciones. En primer lugar, debe concluir los pactos con los accionistas mayoritarios vendedores y, por vía de pacto o por vía judicial, lograr que los bancos se adjudiquen sus bienes en pago de créditos; en segundo lugar ha de proceder a la clarificación contable del banco y de los grupos de empresas, donde suele darse un total confusionismo patrimonial, a fin de conocer la verdadera situación; en tercer término, no solamente ha de proceder a la reestructuración de los órganos de administración y ejecutivos dando entrada a profesionales competentes, sino que también debe reestructurar los mandos intermedios y la plantilla de personal, ajustando ésta a la dimensión del banco para reducir los costes de estructura; en cuarto lugar, se en-

cuentra con una gran masa de créditos contra deudores morosos, y otros activos, inmovilizados o ficticios, pero en todo caso improductivos, sobre los que no puede cargar intereses para nutrir la cuenta de resultados, con el consiguiente deterioro de la misma; en quinto término, tiene que prestar toda la atención a la enajenación o recobro de los activos. En las fases siguientes, ha de hacer frente a la fuerte retirada de depósitos que se produce al conocer la clientela el paso del banco a Corporación Bancaria, tiene que captar además nuevos depósitos para sustituir a los antiguos de alto coste, ha de atender el pago de avales y a la terminación de inversiones en curso, y a reactivar sus inversiones para enderezar la cuenta de pérdidas y ganancias. En resumen, Corporación Bancaria precisa de medios personales, que ha adquirido a medida que los ha precisado, y de medios financieros de los que carece dada la modestia de su capital, por lo que han tenido que ser proporcionados a las entidades bancarias por el Banco de España o por el Fondo de Garantía de Depósitos Bancarios.

La crisis afectó simultáneamente, de modo menos intenso, a otros Bancos, a los que no se buscó solución a través de Corporación Bancaria. En unos casos porque la dispersión de su accionariado no permitía adquirir el paquete de control, por lo que su gestión podría colisionar con las decisiones de las juntas de accionistas. En otros, por haberse conseguido la reestructuración de los órganos ejecutivos y de administración, con la entrada de personas con ejecutoria de toda solvencia. Y en todos ellos, por la existencia de garantías específicas que permitían al Banco de España prestar los adecuados apoyos.

Retrospectivamente no cabe duda de que la actuación del Banco de España, en ayuda de las entidades bancarias en crisis, ha sido la más conveniente para los intereses generales. De haberse abandonado a su suerte a tan nutrido número de bancos, hubiesen podido terminar casi todos ellos en situación de suspensión de pagos o de quiebra, produciéndose un pánico, difícilmente contenable, entre los ahorradores, que hubiese podido arrastrar no solamente a otros muchos bancos, sino también a las Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito. Esta desconfianza se habría verosimilmente extendido al sector financiero exterior y a la Bolsa. El Fondo de Garantía hubiese tenido que aportar ingentes sumas -de las que carece- y las pérdidas habrían sido muy cuantiosas.

La memoria de fenómenos en cadena de esta naturaleza durante los años treinta, en los Estados Unidos y en Europa, está todavía demasiado viva, como para que las anteriores hipótesis puedan considerarse irregulares. Y todo ello es lo que ha llevado a los países examinados a elegir claramente la opción de apoyo a las entidades bancarias en dificultades.

Con la actuación antes descrita del Banco de España, de la Corporación Bancaria y del Fondo de Garantía de Depósitos, se ha conseguido sostener a los bancos en crisis, dar así confianza al público en la estabilidad de las instituciones bancarias y sustituir a los antiguos responsables de estos bancos por otros nuevos con capacidad técnica y solvencia moral.
PROBLEMAS ACTUALES Y ENFOQUES PARA SU SOLUCIÓN

El análisis de la situación española y su comparación con lo ocurrido desde 1973 en otros muchos países permite afirmar que el giro brusco de los acontecimientos económicos que se produjo en torno a aquel año determinó una primera fase de crisis bancarias. Sin embargo, lo cierto es que la crisis económica no se ha superado e, incluso, es muy probable que su duración sea larga, y esta situación obliga a estudiar los cambios institucionales convenientes para limitar sus repercusiones sobre el sistema financiero.

A ello se añade en nuestro país, el que por la estrechez de los mercados de valores, por la rigidez del mercado de trabajo y el serio problema de desempleo con que nos enfrentamos, los bancos no pueden abandona muchas de las empresas en que están implicados, ni aquéllas efectuar reestructuraciones rápidas y drásticas, tanto industriales como financieras. Junto a esto, en el futuro continuarán operando los procesos que orientan la evolución de los sistemas bancarios en las últimas dos décadas, hacia una internacionalización cada vez mayor de las operaciones y hacia sistemas progresivamente más liberalizados y más competitivos. Estos procesos, en nuestro caso, se ven muy reforzados por la próxima integración española en la Comunidad Económica Europea.

Caben pocas dudas, por tanto, de que subsistirá en años próximos un riesgo serio de dificultades bancarias y que todo ello obliga a reflexionar profundamente sobre las modificaciones institucionales necesarias para estabilizar y desarrollar al sistema financiero español. Permite asimismo hacer sobre esta cuestión algunas reflexiones generales, a la luz de nuestra experiencia reciente y de la experiencia en otros países.

Enfoques alternativos de la regulación cautelar bancaria

Puede decirse, en términos generales, que seguimos enfrentados, de manera muy clara, con el viejo dilema de elegir entre una escalada de intervenciones y reglamentaciones de las instituciones, por parte de las autoridades monetarias, y el reforzamiento de esquemas que, como el seguro de depósitos, permiten estabilizar el sistema sin ahogarlo en un corsé excesivamente rígido.

Es bien conocido que la tendencia en la mayoría de los países desarrollados, en la reglamentación y en la supervisión cautelares de la Banca, no se dirige fundamentalmente a imponer una serie cada vez más compleja de coeficientes o ratios contables. Si bien en todos los países parece claro que se exige cada vez más una transparencia y una información contable muy completas, esta suma de datos es utilizada por las autoridades para detectar las entidades que pueden tener dificultades y que deben ser objeto de una supervisión más estrecha. Creo que puede afirmarse que la tendencia general es contraria a utilizar estos datos contables para imponer estructuras rígidas en los activos o en los pasivos bancarios, pues la experiencia ha demostrado que los coeficientes impuestos legalmente resultan demasiado bajos para unos bancos y demasiado altos para otros, por lo que entre las instituciones en suspensión de pagos o en quiebra en años recientes en varios países, no se observa un incumplimiento especialmente frecuente de los ratios legales o prudenciales.

En la mayor parte de Europa asistimos a un proceso de convergencia y de homogeneización de los criterios sobre un mínimo de coeficientes de liquidez, de garantía y de solvencia, para evitar que se creen desventajas comparativas en las entidades de los diversos países, llamadas crecientemente a establecerse y a operar con libertad a través de las fronteras nacionales. Puede decirse que los distintos sistemas bancarios nacionales no tienden, fuera de esto, a una completa uniformidad legal, sino que conservan sus particularidades propias de origen, de vocación y de especialización, operando progresivamente de modo más libre, sujetas fundamentalmente a la supervisión de las autoridades de su país de origen.

En la Europa continental, la antigua afición a los detallados reglamentos administrativos, está abriendo un importante lugar al punto de vista tradicionalmente anglosajón de una supervisión flexible y basada en encuentros frecuentes entre inspectores de Banca, de alta cualificación, dependientes de los bancos centrales, y los responsables de la administración de los bancos privados. Al propio tiempo, en la Gran Bretaña, donde el sistema tradicional de contactos personales informales funcionaba, gracias a la concentración de su sistema banca-
rio, también se acepta, creciendo en forma interactiva, la necesidad de utilizar estudios basados en las contabilidad de las entidades financieras, como base de trabajo para la actividad de supervisión.

Hay que decir que no se observa una generalización de las formas de intervención más directa establecidas para reflotar bancos afectados por la crisis, análogas a las constituidas por el llamado «Comité Salvavidas» en la Gran Bretaña o a la de nuestra Corporación Bancaria. Estas instituciones pueden considerarse como expedientes excepcionales —en el fondo forma extrema de seguro de depósitos— que, si bien rinden grandes servicios para afrontar situaciones de definitiva gravedad, con rapidez y de modo drástico, crean otros problemas de difícil solución. Entre estos últimos está, en primer lugar, la del destino último del banco saneado, que tiene fuertes implicaciones políticas.

Por ello la creación institucional más importante, que tiene lugar en todos los países, es la del fondo de seguro de depósitos que, inaugurada con éxito entre las dos guerras mundiales, y después de muchos fracasos anteriores, en Checoslovaquia y en los Estados Unidos, presenta ventajas considerables. Friedman y Schwartz han definido, en su gran historia monetaria de los Estados Unidos, que el seguro federal de depósitos bancarios fue el cambio estructural más importante del sistema bancario que resultó como consecuencia del pánico de 1933, y, desde nuestro punto de vista, el cambio estructural más favorable al desarrollo de la política monetaria desde los años inmediata-

mente posteriores a la Guerra Civil».

El hecho es que, en la década de los 70, el sistema de seguro de depósitos ha comenzado a extenderse rápidamente, tanto entre los países más desarrollados —como Alemania, el Japón y la Gran Bretaña—, como entre otros menos avanzados, y por ello muy necesitados de aumentar la seguridad de sus sistemas financieros. Puede decirse que, en la actualidad, en un gran número de países, las autoridades monetarias sopesan cuidadosamente los pros y los contras de este tipo de instituciones y de su funcionamiento en cada contexto nacional.

Entre los argumentos generales en su favor, se cita siempre como primordial, el de su contribución al mantenimiento de la confianza en el sistema bancario, al reducir el incentivo de las huidas de depósitos, al menor indicio o sospecha de que una entidad tiene dificultades. En este sentido se ha controvertido mucho el dilema entre cobertura total de los depósitos y cobertura sólo hasta un techo parcial. El repaso de la literatura sobre el tema muestra que, si bien la mayoría de los países opta por la cobertura limitada, los teóricos del tema tienden a pronunciarse por la completa, en base a que de otro modo sigue existiendo el incentivo a huir de los bancos en dificultades, a que se favorece a los bancos grandes —lo cual frena la concurrencia en el sector—, y a que en modo alguno puede tomarse por cierto que los grandes depositantes están menos necesitados de la devolución de sus depósitos que los menores.

En segundo lugar, figura en favor del seguro de depósitos el que contribuye a fomentar la competencia y el menor intervencionismo administrativo en el sistema financiero. En un negocio como el financiero, en el cual la confianza desempeña un papel tan relevante, una situación sin seguro de depósitos favorece a los bancos grandes frente a los pequeños, a los nacionalizados frente a los privados y, con frecuencia, a los extranjeros frente a los nacionales. Todo ello tiende a reforzar el statu quo y a desanimar la entrada de nuevas entidades financieras en el mercado. Es claro, por otra parte, que si la suspensión de pagos o la quiebra de las entidades bancarias se hace menos penosa para los depositantes, las autoridades monetarias podrán tener una actitud más liberal y menos regulamentista en la autorización y supervisión de nuevos bancos.

Por último, hay también argumentos de equidad en favor de la garantía de los depósitos. Y es que cada vez es más difícil para la inmensa mayoría de los depositantes —grandes o pequeños— obtener la información suficiente y disponer de la competencia técnica necesaria, para juzgar a la gerencia de sus bancos, por lo cual declinan habitualmente esta responsabilidad en las autoridades, no siendo justo que paguen las deficiencias de éstas.

**Conclusiones para el sistema cautelar español**

Las observaciones anteriores tienen una evidente relevancia para el caso de nuestro país, que necesita, urgentemente, conciliar un aumento en la estabilidad de su sistema financiero con la continuidad de mejoras
en su eficacia competitiva y en su flexibilidad.

Como en la mayoría de los países, también aquí percibimos claramente que los pasos decisivos están en la dirección de perfeccionar el actual Fondo de Garantía de Depósitos y en la de potenciar una inspección bancaria, con más medios y más facultades, utilizados sin dañar el libre funcionamiento de las entidades.

La Corporación Bancaria debe mantener un papel importante como recurso de último extremo y en casos singulares, pero es deseable poner en juego mecanismos que eviten, en lo posible, que se llegue a situaciones límite en que tiene que intervenir. Sin embargo, en aras de su función, pienso que deben ser considerablemente reforzadas sus posibilidades financieras y, probablemente, ampliadas sus modalidades de actuación, ya que las actuales obligan a pasar por la toma de participaciones mayoritarias en los bancos para que los bancos se acojan a ella.

En cuanto al Fondo de Garantía de Depósitos, sobre el cual tan largamente he venido llamando la atención de ustedes porque creo en su situación de pieza maestra, está pendiente de decisión política su configuración definitiva, a la luz de la experiencia adquirida desde su creación. Sus actuales recursos son muy insuficientes y deben ser multiplicados, tanto más cuanto que el techo de cobertura de depósitos tendría que ser revisado, como consecuencia del alza general de precios desde su primera fijación y de las consideraciones teóricas que antes he evocado. Además, el Fondo requiere modificaciones cualitativas, que flexibilicen los supuestos en que hoy tiene autorizada su actuación y que se limitan rígidamente a tres casos: la suspensión de pagos, la quiebra y la administración ordenada. Es evidente que la finalidad primordial del Fondo de Garantía es proteger al ahorrador en estos casos, pero no es menos cierto que, en defensa de sus propios intereses y para evitar las pérdidas que implica la aplicación del mismo en supuestos de insolvencia definitiva, ha de estar interesado en procurar evitar tales situaciones, proporcionando financiación, en condiciones adecuadas y con la debida seguridad, a instituciones como la Corporación Bancaria, los propios bancos en dificultades o a otras entidades o grupos bancarios que estén dispuestos a adquirir el banco con problemas.

Entre las modificaciones cualitativas más importantes que a mi juicio deben introducirse hoy en la normativa del Fondo de Garantía, tengo que señalar una especialmente. Me refiero a la necesidad de que esté facultado para recabar del Banco de España auditorías de las entidades aseguradas por él, sobre cuya situación o conducta existan temores fundados. Toda la experiencia pasada y presente, tanto española como extranjera, demuestra meridianamente la necesidad de disponer de estas facultades, otorgadas en otros países a los organismos que ejercen funciones análogas a las del Fondo. Aún así, perdríamos todavía lejos de las posibilidades que ya tiene la Corporación Federal de Seguro de Depósitos norteamericana, que puede recabar información detallada sobre los propietarios de los bancos y sobre la financiación de la adquisición de bancos por nuevos propietarios, que puede desaprobala, o que puede destituir gerentes de entidades aseguradas y querellar judicialmente contra ellos.

He dejado para el final de estas conclusiones el tema de la potenciación de la inspección de Banca, y no —como habrán podido VdS. comprobar por mis razonamientos anteriores— porque la considere menos importante, sino, al contrario, para subrayar su papel decisivo.

La historia de todas las crisis bancarias de las últimas décadas demuestra que no existen reglas mecánicas, en forma de coeficientes de garantía y solvencia, o de tope a la concentración de riesgos del tipo de los establecidos en España por la Ley 31/1968, capaces de asegurar a las instituciones bancarias un funcionamiento que evite las prácticas imprudentes. Es imprescindible, para precaver al sistema contra las muchas posibilidades que presenta de enmascarar operaciones anómalas y abusivas, o simplemente arriesgadas en exceso, que se refuerzan los instrumentos de supervisión del banco central y que éste pueda llegar a conocer en profundidad la solvencia de las entidades financieras, que tenga instrumentos de presión suficientes para hacer que aquéllas obedezcan sus recomendaciones, y que los maneje con la suavidad y flexibilidad necesarios para que permitan la adaptación, sin producir la suspensión de pagos o la quiebra.

Por todo ello no deben buscarse las cautelas requeridas por la evolución del sistema financiero hacia mayores grados de libertad y concurrencia, en
una multiplicación de coeficientes compulsivos, sino en una transparencia contable cada vez mayor de los bancos —con relación al público y con relación al Banco de España—, y en una ampliación de las facultades de la inspección de la Banca y Cajas de Ahorro.

En el primer aspecto, sería un gran paso adelante establecer obligatoriamente un nuevo balance bancario y una nueva cuenta de explotación, más claros y expresivos que los actuales, que ya fueron propuestos por el Banco de España con motivo del Plan General de Contabilidad. Estos estados deberán, en particular, hacer explícitos los riesgos contraídos por cada banco con su propio grupo de empresas, así como un balance y cuenta de explotación consolidados de este mismo grupo. Sobre esta concentración de riesgos, la Ley 31/1968 resulta gravemente incompleta, en el caso de grupos financieros que dependan de una matriz o holding, y tendría que ser revisada urgentemente.

En lo relativo a la ampliación de facultades de inspección de la Banca y Cajas de Ahorro, además de lo ya dicho sobre las facultades de auditoría de empresas vinculadas a los bancos, será necesario contar con un reglamento de inspección en el que se establezcan las obligaciones y derechos de los bancos y de los inspectores en orden a la documentación que aquéllos deben conservar y exhibir, evitando la actual indeterminación que posibilita toda clase de resistencias y obstrucciones. Este tema tiene especial trascendencia en orden al conocimiento de las solvencias de los deudores al banco y de sus vinculaciones. La cuestión del derecho de inspección de las cuentas corrientes, debe quedar definitivamente zanjada, tanto más cuanto que ha quedado derogado el principio del secreto bancario, que fue invocado por alguna entidad ante el Tribunal Supremo para oponerse a él.

Termino ya. En los últimos años, gracias a los concursos celebrados, la plantilla de inspectores se ha visto reforzada sustancialmente con nuevos efectivos de alta preparación. Con sus compañeros veteranos, los nuevos inspectores van a tener que poner a la máxima tensión sus conocimientos, su capacidad para hacer estudios que orienten la tarea investigadora, y su rigor para ejercer la función tutelar de los intereses generales propia de esta casa, con el esfuerzo por ayudar a las entidades financieras a superar una etapa difícil. Vamos a vivir pronto el reto de la plena incorporación de España a las Comunidades Económicas Europeas, con un fuerte aumento de la concurrencia, y una gran diversificación de las operaciones. El éxito de esa aventura, trascendental para el país, va a depender en el sector financiero ciertamente del sentido empresarial de los dirigentes bancarios, pero también, en gran medida, de cómo se pamos en el Banco de España ayudarles en su camino.

El prestigio alcanzado por esta Institución, entre todas las de la economía española, debe animarles a Vds., como su preparación nos anima a quienes tenemos la responsabilidad última de ella, a confiar en el acierto. Yo estoy seguro de que con su colaboración podremos resolver las dificultades de este momento singular de nuestra economía. Vaya por delante mi agradecimiento, tanto por la tarea realizada, como por la que siguen Vds. realizando, con un espíritu de servicio y una dedicación y entrega verdaderamente encomiables, que con satisfacción resalto hoy en esta clausura del curso. Muchas gracias.
El secreto bancario no ha sido objeto de estudio en nuestro país desde la perspectiva penal. Sin embargo, el hecho de que en el Derecho comparado se considere el secreto bancario como un supuesto de secreto profesional, ha atraído la atención de la doctrina penal a efectos de determinar su inclusión en el delito de revelación de secretos profesionales. El Proyecto de Ley Orgánica de Código Penal de 1980, en la actualidad en el Parlamento, crea el delito de revelación de secreto profesional ausente de nuestro Derecho penal positivo desde 1870. Miguel Bajo Fernández, que ha colaborado en la redacción del Proyecto de Código penal como Vocal de la Comisión de Codificación, estudia la trascendencia que pudiera tener a efectos del secreto bancario y sus límites frente a la Administración de Justicia y la Hacienda Pública, la posible inclusión del secreto bancario entre los secretos profesionales cuya revelación resulta punible conforme al art. 196 del Proyecto de Código penal.

EXPLICACION PREVIA

Este trabajo es parte de otro más amplio realizado con ayuda del Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, y en el que se estudia el secreto bancario desde la perspectiva penal. Allí pongo de relieve que el secreto bancario carece de trascendencia penal conforme al Derecho penal vigente. Pero, además, estudio el delito de revelación de secretos profesionales que recoge el artículo 196 del Proyecto de Ley Orgánica de Código penal de 1980, cuyo tenor es el siguiente: «El profesional que revelare los secretos de su cliente, de los que tuviere conocimiento por razón de su profesión u oficio, será castigado con la pena de suspensión de dicha profesión u oficio por tiempo de dos a cuatro años». Pues bien, mantengo la tesis de que el secreto bancario es un secreto profesional a efectos de este precepto y, por tanto, la revelación del secreto bancario sería punible conforme al artículo 196 del citado Proyecto, en caso de que entrara en vigor.

Aceptado este punto de partida, cuya fundamentación he hecho en otro lugar, se trata aquí de estudiar los límites actuales del secreto bancario y comprobar si tales límites sufrirían alguna modificación en el caso de que entrara en vigor el delito de revelación de secretos profesionales del artículo 196 del Proyecto de Código penal.

DEBER DE REVELAR A LA ADMINISTRACION DE JUSTICIA

1. Justicia penal

A) Derecho comparado

En este apartado se trata de hacer una exposición somera de las soluciones que el Derecho comparado proporciona al conflicto entre el deber de mantener sigilo y los deberes de denunciar y declarar como testigo en el procedimiento criminal.

Voy a insistir preferentemente en el Derecho francés en el que se entiende el secreto bancario como una modalidad de secreto profesional punible conforme al artículo 378 del Código penal.

Por lo que respecta al deber de denunciar, el artículo 378 del Código penal francés castiga la revelación de secretos profesionales «fuera de los casos en que la Ley les obliga o autoriza a denunciar». Ha de deducirse de este texto que la denuncia que implique revelación de secreto profesional es punible mientras una ley no lo autorice. En otras palabras, el profesional no podrá denunciar un hecho si tiene que revelar secretos profesionales salvo autorización legal. Una autorización de esta índole se recoge en el párrafo 2 del artículo 378 del Código penal francés para ciertos profesionales de la medicina en cuanto a la denuncia en materia de aborto (1).

Así, pues, mientras no exista autorización legal, la denuncia del banquero que implique revelación de secretos constituye delito del artículo 378 del Código penal. En Derecho luxemburgués, los funcionarios y em-
pleados de las Cajas de Ahorro del Estado están obligados a denunciar los delitos conocidos en el ejercicio de sus funciones (2), por lo que parece deducirse que la Banca privada no podrá denunciar so pena de quedar incursa en el delito de revelación de secreto profesional. En Derecho alemán, pesa sobre el banquero el deber de denunciar (3).

Por lo que respecta al deber de declarar, la cuestión es más discutida. En la doctrina francesa se plantea la cuestión como conflicto entre el deber de callar impuesto por el artículo 378 del Código penal y el deber de testificar impuesto en las leyes procesales.

Según el sector más cualificado de la doctrina francesa, sólo están dispensados de testificar un número limitado de profesionales, en concreto, los sacerdotes, médicos, abogados, notarios, jueces y los jurados en lo que concierne al secreto de las deliberaciones (4). Esta posición parece ser dominante en la legislación y doctrina europea. En efecto, la doctrina y jurisprudencia holandesas restringen el número de profesionales a los médicos, sacerdotes, abogados y notarios (5). Y el artículo 77 de la Ley federal suiza de procedimiento penal, restringe la dispensa de testificar a sacerdotes, abogados, notarios, médicos, farmacéuticos, sages-femmes y sus auxiliares.

La razón por la que la doctrina francesa llega a esta restricción se debe a la ley que impide que se declarar como testigo deriva de la obligación de secreto del artículo 378 del Código penal. En realidad «se incurrir en una petición de principio al decir que el rechazo a la declaración está justificado por mandato de la Ley que considera la revelación como un delito, pues se podría igualmente sostener que lo que desaparece es el delito ya que la justicia exige el testimonio» (6). El intérprete, además, se vería obligado a restringir el elenco de profesiones incluidas en el artículo 378 del Código penal a las que razonablemente deben quedar dispensadas de declarar, o a extender, en contra de lo razonable, el número de profesiones excluidas del deber de testificar. Hay que tener en cuenta que ya ha sido abandonado hace tiempo el entendimiento que establecía un paralelismo entre las personas obligadas penalmente al secreto y las dispensadas del deber de declarar como testigos (7). Hoy se entiende que no existe un único deber de secreto profesional sino una pluralidad de secretos profesionales con alcances distintos (8).

En segundo lugar, la restricción de las profesiones dispensadas del deber de declarar como testigos se apoya en el argumento de que son estos profesionales quienes se convierten en «confidentes necesarios», entendiendo la palabra «necesario» en su sentido más estricto de indispensable (9).

Ningún otro profesional queda dispensado de declarar como testigo ni, por tanto, el banquero que estará obligado a testificar ante la Justicia penal (10). Precisa la doctrina, sin embargo, que el banquero debe negarse a toda investigación de la policía que opere sin mandato judicial. Incluso ante el juez es preferible, para preservar el secreto de los documentos relativos a otros clientes, entregar fotocopias de los documentos interesados, abonables como costas judiciales (11).

Esta situación es dominante en el Derecho europeo, es decir, el banquero está obligado a declarar aunque siempre ante el juez y no ante la policía judicial (12).

B) Derecho español

Frente al Derecho español la cuestión es distinta según traemos el Derecho vigente o el Proyecto de Código penal en el contexto del Ordenamiento jurídico. Tal distinción procede, entre otras cosas, del hecho de que el Código penal vigente no contiene delito alguno referido a la revelación de secretos profesionales mientras que tal delito se ha incorporado al Proyecto de Código penal.

a) Derecho vigente

El derecho vigente se separa notablemente de los criterios que rigen en el Derecho europeo fundamentalmente por no reconocer nuestro Código penal el delito de revelación de secretos profesionales.

Por lo que respecta al deber de denunciar hemos visto que en el Derecho francés el profesional no puede denunciar su pena de incurrir en responsabilidad criminal salvo que una ley disponga lo contrario. La situación en España es a la inversa. En efecto, el artículo 263 de la Ley de Enjuiciamiento criminal sólo dispensa de la obligación de denunciar a los abogados y procuradores respecto de las ins-
trucciones o explicaciones que recibieren de sus clientes, y a los eclesiásticos y ministros de cultos disidentes respecto de las noticias que se les hubieren revelado en el ejercicio de las funciones de su ministerio. Fuera de estos casos el profesional, sometido sin duda al deber de secreto por razones éticas o deontológicas, disciplinarias o jurídico privadas, está obligado a la denuncia de los delitos públicos de los que tuviere noticia por razón de sus cargos, profesiones u oficios, siendo esta obligación más severa cuando se trata de «profesores de medicina, cirugía o farmacia» (art. 262 Ley Enjuiciamiento Criminal).

Así, pues, el banquero queda sometido al deber de denunciar sin que pueda eludirse tal obligación esgrimiendo el argumento del secreto bancario. Del mismo modo, las autoridades o funcionarios que participan del secreto bancario en virtud de la colaboración que los Bancos deben a la Administración tributaria, están obligados a denunciar los hechos constitutivos de delitos monetarios o de cualesquiera otros delitos públicos a pesar de quedar rigurosamente sometidos al deber de secreto (13).

Por lo que respecta al deber de declarar como testigo im puesto en el artículo 410 LECr., no podrán ser obligados los eclesiásticos y ministros de los cultos disidentes sobre los hechos que les fueran revelados en el ejercicio de las funciones de su ministerio, así como los funcionarios públicos cuando no pudieren declarar sin violar el secreto que por razón de sus cargos estuvieren obligados a guardar (art. 417 LECr.) y el artículo 416 LECr. dispensa de la obligación de declarar a determinados parientes y al abogado del procesado respecto a los hechos que éste le hubiere confiado en su calidad de defensor (14).

Salvo estos casos, todos los profesionales, incluido el banquero, están obligados a declarar como testigos sin poder eximirse en virtud del deber de secreto. La situación varía ostensiblemente respecto del Derecho europeo en cuanto que en la mayor parte de los países están dispensados de declarar un buen número de profesionales, tales como médicos, sacerdotes, abogados, notarios y jueces, entre otros. No varía, sin embargo, en cuanto a los banqueros que no quedan liberados del deber de declarar en el Derecho comparado.

Conforme al Derecho español no concurrir al llamamiento judicial da lugar a la multa prevista en el artículo 420 LECr. y, en caso de persistir, al delito de denegación de auxilio del artículo 372 del Código penal. Si concurriese al llamamiento pero se resistiere a declarar se le impondrá la misma multa y, en caso de persistir, la pena correspondiente al delito de desobediencia grave a la autoridad del artículo 237 del Código penal (Vid. art. 420 LECr.).

b) La situación en el Proyecto de Código penal

Es evidente que la situación cambia si entra en vigor el Código penal, hoy en fase de Proyecto en el Parlamento. En efecto, el Proyecto castiga la revelación de secretos profesionales, por lo que el deber de denunciar y declarar establecidos bajo sanción en la LECr. entran en colisión con el deber de reserva penalmente sancionado.

Por lo que respecta al deber de denunciar, no me cabe la menor duda que, vigente el artículo 196 del Proyecto, ningún profesional sometido al deber penal de secreto estará obligado a denunciar si para ello ha de revelar secretos profesionales, salvo que una ley dispusiera otra cosa.

Las razones se encuentran en la eximite de estado de necesidad del número 7, artículo 8.°, del actual Código penal, cuyo contenido se conserva intacto en el número 6 del artículo 26 del Proyecto de Código penal. Estamos, en efecto, ante un estado de necesidad por colisión de deberes en el que hay que determinar qué deber ostenta mayor dignidad de protección. En otras palabras, hay que determinar cuándo el mal causado (infracción de un deber) es mayor, igual o menor que el evitado.

Pues bien, es comúnmente admitido en la doctrina penal que el criterio decisivo para conocer si se ha cumplido o no el primer requisito del estado de necesidad (que el mal causado sea igual o menor que el evitado), reside en la ponderación de los bienes en litigio en función de la sanción que el ordenamiento jurídico prevé para los comportamientos que los lesionen. En el caso que nos ocupa la cuestión es bien fácil de resolver comparando la pena prevista en el artículo 196 del Proyecto con la sanción prevista en el artículo 259 en relación con el 262, ambos de la LECr., siendo aquélla la de suspensión de profesión u oficio por tiempo de dos a cuatro años y ésta la de multa de 25 a 250 pesetas. Resulta evidente que el legislador considera mucho más grave
revelar los secretos profesionales que incumplir el deber de denunciar, por lo que el profesional que para cumplir con el deber de denunciar tenga que revelar secretos de su cliente está obligado a mantener sigilo.

Esta solución es la que ha mantenido la jurisprudencia en casos de denuncia de delitos con revelación de secretos. En la Sentencia de 8 de marzo de 1974 se trataba de un supuesto de apoderamiento y apertura de carta ajena, castigado en el artículo 497 del Código penal vigente, cuyo contenido, ofensivo para la nación española y su régimen político, fue denunciado en la comisaría de policía. Se castigó por delito de revelación de secretos porque se consideró dudosa la obligatoriedad del deber de denunciar cuando «se ha de nutrir a expensas de quebrantar el derecho a la intimidad personal y el secreto a la correspondencia». Y en la Sentencia de 22 de marzo de 1962 se condenó también por revelación de secretos a dos contables que, apoderándose de documentación de su principal, denunciaron a la Hacienda pública las irregularidades contables de la empresa (15).

Así, pues, vigente el artículo 196 del Proyecto, el profesional sometido al deber de secreto no tiene obligación de denunciar, salvo que una ley disponga otra cosa como es el caso de la Ley de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal que obliga a los funcionarios de Hacienda que lleguen a conocer secretos bancarios, a denunciar los hechos constitutivos de delitos monetarios u otros delitos de carácter público (art. 42,3 de la LMURF y art. 7 de la Orden de 14 de enero de 1978).

Por lo que respecta al deber de declarar, la cuestión se va a presentar dudosa con la entrada en vigor del artículo 196 del Proyecto de Código penal. Hay que recordar que en el Derecho europeo la situación más común es la de que sólo algunos profesionales de los sometidos al deber jurídico penal de secreto, quedan dispensados del deber de declarar y, en ningún caso, el banquero.

Pues bien, en el futuro Derecho español debemos apelar de nuevo al estado de necesidad por colisión de deberes y comparar las penas aplicables a los comportamientos lesivos de los bienes en litigio. Habría de compararse la pena de suspensión de profesión u oficio prevista en el artículo 196 del Proyecto con la de 3 a 6 meses de multa prevista para el delito de denegación de auxilio en el artículo 456 del Proyecto (por remisión del art. 420 LECr.), en caso de persistir en no concurrir al llamamiento judicial. O habría de compararse aquella misma pena del artículo 196 del Proyecto con la de 6 a 12 fines de semana y 3 a 6 meses de multa prevista para el delito de desobediencia grave a la autoridad en el artículo 543 del Proyecto (por remisión del art. 420 LECr.), en caso de persistir en la negativa a declarar.

La comparación de las penas no permite una decisión fácil sobre cuál es la más grave, sobre todo en el caso de persistencia en la negativa a declarar. En todo caso, hay que recordar aquí que en la determinación de si el mal causado es mayor, igual o menor que el evitado a efectos de aplicar la eximiente de estado de necesidad, el criterio de la comparación de las penas no es el único ni el decisivo. La doctrina entiende que es necesario determinar, además, si la evitación del mal mediante la lesión de otros deberes jurídicos es un comportamiento adecuado a los valores fundamentales de la comunidad jurídica, valorando el sentido ético-social de la acción en el conjunto del ordenamiento jurídico. Esta valoración depende de las circunstancias concretas del caso y no puede hacerse con carácter general para todas las profesiones y todos los supuestos. Existen profesiones con una carga ética superior a otras y con una mayor tradición. En este sentido hay que confesar que las profesiones de médico, abogado, notario, etc. suelen tener un trato preferencial, en el tema que nos ocupa, en otros ordenamientos respecto a las profesiones más modernas y de menor contenido ético-social como las de banquero o periodista.

No puede finalizarse este epígrafe sin hacer referencia al artículo 24 de la Constitución española en donde se establece que «la Ley regulará los casos en que, por razón de parentesco o de secreto profesional, no se estará obligado a declarar sobre hechos presuntamente delictivos». Pues bien, a mi juicio, aun cuando entrara en vigor una futura Ley (16) en la que se determinaran los profesionales que están exentos del deber de declarar como testigos, quedaría en pie lo dicho en este epígrafe sobre la colisión entre dicho deber de declarar y el deber de sigilo que llegara a imponer el artículo 196 del Proyecto de Código penal respecto de aquellos profesionales que incluidos en este precepto penal no lo estén en la futura Ley que desarrolle el artículo 24 de la Constitución.
Es de esperar, para evitar dudas, que esta Ley establezca con toda claridad qué profesionales están exentos del deber de declarar y cuáles otros quedan exentos del delito de revelación de secretos en caso de declaración judicial (17).

2. Justicia civil

Por lo que respecta a la declaración ante el Juez Civil la cuestión de los profesionales dispensados del deber de declarar, resulta más discutida.

En cuanto al banquero como profesional, las soluciones son muy variadas en el Derecho europeo. 1) En algunos ordenamientos se considera que el banquero está dispensado de declarar como testigo en virtud del secreto bancario. Así ocurre en algunos cantones suizos (18). En Italia la dispensa se refiere a algunas informaciones escritas demandadas por el juez (19) y al deber de permitir el examen de los objetos poseídos, dispensa posible si se prevé grave daño para las partes o tercios (20), pero no se extiende a la declaración como testigo. 2) En otros casos la Ley faculta al juez para otorgar la dispensa de la obligación de testificar, como así ocurre en el procedimiento federal suizo y algunos cantones (21). 3) Por último, hay legislaciones que no admiten dispensa alguna al banquero como es el caso alemán, salvo en el proceso de conciliación (22), el caso italiano por lo que se refiere al propio hecho de testificar (23) o algunos cantones suizos (24).

En los países en los que la Ley no es suficientemente clara, doctrina y jurisprudencia mantienen criterios vacilantes. La jurisprudencia francesa rara vez admite el derecho del banquero a no declarar en la jurisdicción civil. Por lo que respecta a la presentación o examen de los libros de comercio, el Banco no puede negarse si es parte en el proceso o, no siendo parte, si se trata de documentos de un cliente quebrado. En otro caso, es decir, no siendo parte en el proceso, la cuestión es dudosa (25).

La doctrina belga, por su parte, entiende que ha de decidirse el tema con gran prudencia comparando rigurosamente los intereses en litigio teniendo en cuenta el descrédito que puede producir a la Banca la revelación (26).

En el Derecho español la cuestión gira en torno al artículo 643 de la Ley de Enjuiciamiento civil y el artículo 1.247, número 5, del Código civil. Si bien la Ley de Enjuiciamiento civil no contiene una prescripción similar a la del artículo 420 de la Ley de Enjuiciamiento criminal, su artículo 643 prescribe la obligatoriedad de la declaración del testigo al establecer que «contra el testigo inobediente sin justa causa, acordará el juez, también a instancia de parte, los apremios que estime conducentes para obligarle a comparecer, incluso el de ser conducido por la fuerza pública». Ante esta disposición no parece posible eludir la aplicación del delito de denegación de auxilio del artículo 372 del Código penal y el de desobediencia grave a la autoridad, en su caso, del artículo 237 del mismo Código.

Sin embargo, el Código civil en su artículo 1.247 declara inhábiles para ser testigos: «5. Los que están obligados a guardar secreto, por su estado o profesión, en los asuntos relativos a su profesión o estado». La cuestión es tránsito el deber de silencio y el del delito de quebrado. En otro caso, es decir, no siendo parte en el proceso, la cuestión es dudosa (25).

La doctrina belga, por su parte, entiende que ha de decidirse el tema con gran prudencia comparando rigurosamente los intereses en litigio teniendo en cuenta el descrédito que puede producir a la Banca la revelación (26).

En el Derecho español la cuestión gira en torno al artículo 643 de la Ley de Enjuiciamiento civil y el artículo 1.247, número 5, del Código civil. Si bien la Ley de Enjuiciamiento civil no contiene una prescripción similar a la del artículo 420 de la Ley de Enjuiciamiento criminal, su artículo 643 prescribe la obligatoriedad de la declaración del testigo al establecer que «contra el testigo inobediente sin justa causa, acordará el juez, también a instancia de parte, los apremios que estime conducentes para obligarle a comparecer, incluso el de ser conducido por la fuerza pública». Ante esta disposición no parece posible eludir la aplicación del delito de denegación de auxilio del artículo 372 del Código penal y el de desobediencia grave a la autoridad, en su caso, del artículo 237 del mismo Código.

Sin embargo, el Código civil en su artículo 1.247 declara inhábiles para ser testigos: «5. Los que están obligados a guardar secreto, por su estado o profesión, en los asuntos relativos a su profesión o estado». La cuestión estriba, entonces, en saber si el banquero está obligado a guardar secreto por su estado o profesión.

En el Derecho vigente existen prescripciones legales específicas que obligan al secreto bancario, si bien la norma jurídica que, con carácter general, impone el deber de sigilo al banquero es una norma consuetudinaria. Pues bien, en atención a esto Garrigues entiende que el banquero está dispensado de declarar como testigo ante el juez civil, si bien por razones distintas a las que se derivan del artículo 1.247,5 del código civil. «La vigencia del uso bancario —dice— podría servir de excusa a éste en un pleito civil en el que se pidiera su testimonio sobre puntos que al ser revelados darían lugar a la violación del secreto. Pero en este caso no se trataría de alegar la existencia de un deber de secreto profesional, sino de un deber fundado en el uso bancario» (27).

No es de la misma opinión Jiménez de Parga que, consecuente con la tesis de que el secreto bancario se fundamenta en la disposición legal del artículo 23 de los Estatutos del Banco de España, entiende que el Banco está siempre obligado a declarar ante cualquier resolución judicial. Según este autor no puede oponerse como excepción al deber de declarar impuesto por el artículo 643 LECr., lo dispuesto en el artículo 1.247,5 del Código civil, ya que, aunque el citado artículo 23 de los Estatutos del Banco de España prohíbe al Banco cualquier revelación, establece la salvaguarda en virtud de providencia judicial» (28).
La cuestión ha de plantearse de otro modo de entrar en vigor lo dispuesto en el artículo 196 del Proyecto de Código penal que castiga la revelación del secreto profesional. En la medida que se considere el secreto bancario como secreto profesional, como así hacemos nosotros, no cabe la menor duda sobre la aplicación de lo dispuesto en el artículo 1.247 del Código civil, en orden a declarar inhábiles para testificar a «los que están obligados a guardar secreto, por su estado o profesión», entre los cuales se encuentra el banquero bajo amenaza de sanción criminal (29).

En ese caso no sólo habrá de mantenerse la tesis de Garrigues que cree posible la excusa del Banco a testificar, sino que deberá de entenderse la obligación del Banco a mantener reserva por un deber impuesto en el Código penal. No se trata aquí, igual que ocurría en el proceso criminal, de solucionar un conflicto de deberes entre la obligación de testificar so pena de incurrir en delito de negación de auxilio o de desobediencia, sino de determinar si el banquero es uno de los profesionales incluidos en el deber de mantener secreto impuesto por el artículo 196 del Proyecto de Código penal y, por tanto, si el banquero es inhábil para testificar conforme al artículo 1.247 del Código civil.

A mi juicio, el deber de testificar impuesto de manera particular al Banco de España por el artículo 23 del Decreto de 24 de julio de 1947, o, con carácter general a la Banca, en caso de suspensión de pagos o quiebra del cliente, ha de ceder ante el deber, penalmente impuesto, de mantener el secreto profesional. En todo caso aquí sí podría tratarse de una colisión de deberes a solucionar conforme a los criterios del estado de necesidad a los que nos hemos referido al hablar del deber de declarar ante la justicia criminal.

DEBER DE REVELAR A LA HACIENDA PUBLICA

1. Trasfondo ideológico de la cuestión

El problema de los límites del secreto bancario, dice Jiménez de Parga, es una cuestión ideológica. «Lo que está en juego no es una opinión de técnica jurídica, sino una actitud ideológica, en el sentido de comportamiento ante la sociedad y el Derecho» (30).

En mi opinión, la posibilidad de levantamiento del secreto bancario frente a la Hacienda pública depende de planteamientos ideológicos quizás con mayor intensidad que otras cuestiones económicas porque están en juego intereses sociales y privados, el respeto a la intimidad y los deberes fiscales. Sin embargo, sería erróneo manifestarse en favor de uno u otro modelo (el liberal o el socialista) si esto implica mantenimiento de posiciones maximalistas. Hay una lección de prudencia práctica obligada por el hecho de que todos los países, capitalistas o no, democráticos o autoritarios, mantienen posiciones similares, aunque con matices distintos, sobre el levantamiento del secreto bancario ante el fisco (31). Es necesario, pues, andar con prudencia en defensa de una síntesis de protección de intereses públicos y privados.

Se equivoca quien dice que el levantamiento del secreto bancario frente a las investigaciones fiscales es causa necesaria del atesoramiento monetario, la pérdida del ahorro, disminución mativa de los secretos bancarios, ralentización de las inversiones y la evasión de capitales, mientras el mantenimiento del secreto atrae capitales, favorece la inversión, el desarrollo y la política de pleno empleo. Como veremos, tales fenómenos pesimistas derivados de la desaparición del secreto frente a la Hacienda, no son tan evidentes en países como Francia en que el secreto cede frente al fisco, ni los frutos de un secreto riguroso se produjeron en el Libano con su desestabilización socio-política. En este sentido la doctrina suiza reconoce que la atracción de capitales no se explica sólo en dicho país por la rigurosidad del secreto bancario.

Pero tampoco puede mantenerse que el secreto bancario sea un valladar inexpugnable para la investigación sobre el fraude fiscal (32). Exageran, a mi juicio, quienes consideran el levantamiento del secreto bancario una «necesidad apremiante» para la Hacienda pública (33) o que los objetivos fiscales requieran «imprescindiblemente», como quiere Cazorla, «la remoción de uno de los obstáculos que impiden el conocimiento de la capacidad económica del contribuyente, como es el secreto bancario» (34). De la lectura de estos autores, da la impresión de que la inspección tributaria española, con una imagen no excesivamente favorable frente a la desconfiada opinión pública, hasta hoy en que se ha producido un levantamiento del secreto bancario, estuvo imposibilitada de actuar a causa del
principio del secreto bancario. Se olvida, sin duda, que una diligente inspección tributaria allí donde se produce el hecho imposible puede restar importancia a la investigación de cuentas en las entidades de crédito.

Por otra parte, ese entusiasmo con que algunos autores alientan el control fiscal de la Banca, incluso contra la intimidad que, indudablemente, protege el secreto, pretendiendo —como dice Cazorla en exposición gráfica— conocer en profundidad como una radiografía la capacidad económica del contribuyente (35), olvida los efectos secundarios de una falta absoluta de respeto por el secreto bancario. Piénsese, por ejemplo, en la posibilidad de producción de una desviación de las inversiones de modo que queden ocultas a toda investigación tributaria, o piénsese en el propio atesoramiento monetario o en la evasión de capitales.

En definitiva, la cuestión que plantea la colisión entre el deber de secreto bancario y el de colaborar con el fisco, debe de solucionarse con un tratamiento prudente que supose los efectos psicológicos que puede producir en el ahorrador, cuenta corriente, el levantamiento del secreto, y las posibilidades de persecución de la infracción fiscal sin recurrir a la investigación bancaria. En este sentido apunta acertadamente Basanta de la Peña que, sin desconocer el valor que la investigación de cuentas tiene para la persecución del fraude, hay que reconocer «la extremada delicadeza de la materia y las consecuencias que para la economía nacional podría producir un uso excesivo e incontrolado» de estas facultades (36).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Intereses públicos aconsejan el levantamiento del secreto bancario, como sucede en la práctica totalidad de los países, pero no se puede relegar al olvido la defensa de los intereses individuales y de la intimidad de la persona. De ahí que los matices que diferencian la ruptura con el secreto en los distintos países tengan especial importancia.</th>
</tr>
</thead>
</table>

2. **Derecho comparado**

Se ha dicho que, mientras en Francia el banquero es un ayudante del fisco, en Suiza el banquero es sujeto intocable para la Hacienda pública. Independientemente de la hipótesis que esta frase encierra, es lo cierto que Francia y Suiza constituyen los dos ejemplos extremos en el Derecho comparado.

A) Existe, en efecto, un grupo de países que mantienen rigurosamente el secreto bancario frente a la Hacienda pública. En este grupo ha de incluirse Suiza y Libano, sin olvidar la situación italiana hasta 1971.

En Suiza «los derechos federar y cantonal reconocen, sin restricción, la obligación del banquero de observar el secreto profesional» y así «sólo el contribuyente está obligado a proporcionar las indicaciones necesarias para evitar una liquidación de oficio» (37). La Banca, sin embargo, tendrá que facilitar a sus clientes los testimonios, documentos y justificantes que les permitan cumplir con sus obligaciones fiscales.

De todas formas, la doctrina suiza se preocupa de recordar que esta regla no rige en los procedimientos penales aunque sean de materia fiscal, si bien la dificultad mayor estriba en saber cuándo estamos ante una infracción fiscal de carácter penal (38).

Situación similar se encuentra en el Derecho italiano con anterioridad a 1971, en donde se pudo decir que «esta sólidamente establecido que no sólo no se reconoce al fisco poder de inspección, de una manera general, respecto de la Banca, sino que además en principio le está prohibido a la Administración fiscal ir en contra de la obligación de reserva del Banco» (39).

Por lo que respecta al Libano, ejemplo que actualmente carece de valor original, remito al lector a la monografía de Farhat.

B) Otro grupo de países, por el contrario, no permiten al Banco oponerse en virtud del secreto a ciertas investigaciones realizadas por la Administración en materia fiscal. Así ocurre en Francia, Luxemburgo y Holanda.

En Francia «el fisco ha obtenido, sobre todo a partir de 1945, la facultad de hacerse comunicar por los Bancos, para la verificación de todas las categorías de impuestos, todos los documentos y libros y piezas relativas a las cuentas y órdenes de clientes que puedan considerarse lato sensu libros de comercio» (40). Rigen, sin embargo, algunas restricciones de interés como la imposibilidad de embargo de piezas y la imposibilidad de exigir al Banco información o extractos, copias o fotocopias. La Administración se limita a tener derecho al acceso a toda documentación escrita. Por otra parte también se obliga a los agentes fiscales obrar con discreción y tacto (41).

Situación similar se encuentra en Luxemburgo en donde se
concluye que la legislación «im- pone al banquero el deber de suministrar todas las informa- ciones y comunicar a los funcio- narios de la Administración todos los actos, piezas y docu- mentos que posee y que se consideran necesarios para ase- gurar el establecimiento y la per- cepción de los derechos e im- puestos» y «confiere a los funcio- narios un verdadero derecho de investigación que consiste principalmente en exigir toda in- formación y requerir toda co- pia, extracto y documento con- cerneiente al haber del contribu- yente en el Banco» (42).

Por último, en este grupo ha de incluirse Holanda donde se dice que es dudoso haya existi- do nunca un secreto bancario frente a la Hacienda pública. La Ley general sobre contribucio- nes del Estado de 2 de julio de 1959 sólo exime del deber de información a los eclesiásticos, notarios, abogados y médicos, pero no a los banqueros (43).

C) Un último grupo de paí- ses utiliza un sistema intermedio que, a mi juicio, satisface por el logro del equilibrio necesario entre el interés en mantener el secreto profesional y el de evi- tar el fraude fiscal.

En mi opinión debe incluirse en este grupo intermedio el sis- tema alemán. Pese a que se haya dicho que «teóricamente no se puede hablar de un se- creto bancario respecto a las autoridades fiscales, salvo res- tricciones secundarias» (44), es lo cierto que tales restricciones impican unas matizaciones de enorme significación. En efecto, no puede despreciarse el hecho de que sólo cabe el deber de información al fisco cuando la exigencia de éste se hace sobre cuestiones concretas, o que los

poderes de investigación de la Hacienda pública se sometan a los principios de equidad y oportu- nidad, y, sobre todo, que los Bancos no puedan ser consulta- dos sino cuando los debates con los contribuyentes no hayan ob- tenido el acuerdo necesario (45).

Estas importantes restriccio- nes que permiten una defensa apropiada de la esfera de intimi- dad, no pierden significación por el hecho de ciertos poderes excepcionales de la Administración tributaria como el poder de ins- peccionar las cajas de seguridad y solicitar la presentación de objetos de valor.

Pero, quizá, el país que im- pone las restricciones o limita- ciones de mayor relieve sea Bé- lica en donde se respeta total- mente el secreto bancario en la fase de liquidación, mientras el secreto se levanta sin condición en caso de reclamación. En la medida en que la reclamación es voluntaria, el deudor ha de valorar el riesgo que supone para él la extensión automática de los poderes de investigación administrativa. Esta solución transaccional detenta un exce- lente sentido práctico que sirve de defensa de los intereses que tutela la institución del secreto profesional (46).

3. Derecho español

A) El deber de colaboración impuesto en la Ley de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal

El artículo 41 de la Ley 50/ 1977, de 14 de noviembre, so- bre Medidas Urgentes de Re- forma Fiscal, establece: «Que- dan plenamente sujetos al deber de colaboración a que se refiere el apartado uno del artículo cien- to once de la Ley General Tri- butaria, doscientos treinta/mil novcientos sesenta y tres, de veintiocho de diciembre, los Ban- cos, Cajas de Ahorros, Coope- rativas de Crédito y cuantas per- sonas físicas se dediquen al trá- fico bancario o crediticio, sin que puedan exonerarse de dicha obligación al amparo de lo dispuesto en los párrafos b) y c) del apartado dos del citado ar- tículo, en el artículo cuarenta y nueve del Código o en cualquier otra disposición».

Este deber de colaboración desarrollado por la Orden de 14 de enero de 1978, puede divi- dirse en dos fases de comuni- cación y de investigación, res- pectivamente.

En la primera fase de comu- nicación el Banco está obligado a comunicar al Ministerio de Hacienda anualmente una rela- ción de los números de las cuenta- tas activas y pasivas y de los depósitos de valores mobiliarios de sus clientes, abiertas o cerradas a lo largo del año anterior, con mención de sus respectivos titulares (art. 43 de la Ley y ar- tículo 3,1 de la Orden).

En la segunda fase propia- mente investigadora se puede destacar:

a) La investigación es idéntica tanto si parte de la propia Administración como si se suscita en procedimientos ante la jurisdicción contencio- sosa-administrativa o Jura- dos tributarios.

b) La investigación requiere siempre autorización previa de la Dirección general, el Delegado de Hacienda o el Presidente del Organo pro- cesal pertinente. La autori- zación no puede ser general
C) Objetos de la investigación y del deber de comunicación

Por lo que respecta al deber de comunicación, la Ley en su artículo 43 entiende que deberá de extenderse a los números de las cuentas activas y pasivas y de los depósitos de valores mobiliarios de sus clientes, con indicación de los datos identificativos de sus respectivos titulares.

Al desarrollar esta disposición la Orden de 1978 se extralimita, a mi juicio, en dos ocasiones, de la autorización legal. En efecto, por una parte mientras la Ley refiere el deber de comunicación sólo a las cuentas y depósitos mobiliarios, la Orden se refiere a objetos más amplios como cuentas u operaciones (artículo 3) o al «contrato» (art. 3,2 in fine).

Por otra parte, también se extralimita la Orden al exigir, en caso de cuentas u operaciones a nombre de menores, varios titulares, sociedades, asociaciones, comunidades o entidades, «además de los datos del titular» los de identificación de quienes tienen reconocida su firma (50).

En ambos casos se produce una infracción del principio de jerarquía normativa, por lo que la Orden de 1978 debe de considerarse nula en los citados casos en que se sobrepasa a la delegación de la Ley.

Pudiera argumentarse en contra de este entendimiento que, teniendo el secreto bancario un origen consuetudinario, cualquier disposición normativa, incluida la citada Orden, puede disponer una limitación a dicha costumbre. Sin embargo, y sin entrar en la cuestión de la jerarquía de fuentes normativas que plantea la colisión entre una orden y
una norma consuetudinaria, es lo cierto que el secreto bancario viene reconocido en diversas disposiciones legales que hemos citado en el apartado anterior. Pero, además, en este trabajo tratamos de demostrar que el secreto bancario es un secreto profesional, como así se reconoce en el Derecho comparado y, como tal, permite incluir al banquero como profesional exento del deber de colaboración impuesto en el artículo 111 de la Ley General Tributaria. Siendo una Ley la que impone el deber de secreto, sólo otra Ley, en este caso la LMURF, puede obligar al Banco a la revelación a la Hacienda Pública. Además, ha de tenerse en cuenta que de entrar en vigor el Proyecto de Código penal la revelación del secreto bancario resulta punible como delito de revelación de secreto profesional conforme al artículo 196. De entender que el Proyecto quiere dejar vigente la excepción frente a la Administración tributaria, es lo cierto que tal excepción sólo puede entenderse en los límites legales de la LMURF. Por último, y este es a mi juicio un argumento importante, no puede olvidarse que el secreto bancario responde a la defensa de la intimidad personal garantizada por el artículo 18 de la Constitución al establecer: «Se garantiza el derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen». Pues bien, el artículo 18 se encuentra incluido en el capítulo II del Título I de la Constitución, lo que produce como consecuencia, según lo dispuesto en el artículo 53 de la misma Constitución, que el ejercicio de este derecho sólo podrá regularse por ley. Por lo tanto la Orden de 1978 al extralimitarse a la autorización legal no sólo infringe la jerarquía normativa sino que adecuadamente violenta frontalmente la propia Constitución.

Por lo que respecta a la segunda fase, o fase de investigación, la Ley es lo suficientemente amplia como para que la extensión que, en aras de mayor precisión, realiza la Orden no pueda considerarse como extralimitación. En efecto, la Ley habla de «cuentas y operaciones», «depósitos», «saldos activos y pasivos», «movimientos de cuentas y restantes operaciones» y «los documentos y demás antecedentes relativos a los mismos». De ahí que Cazorla advierta que el objeto de la investigación se extienda en la Ley a la «generalidad de las operaciones activas y pasivas de los Bancos y entidades crediticias» (51).

La Orden no sólo no se excede de la delegación legal sino que, por el contrario, limita el objeto de investigación (límite que no existe en la Ley) a las operaciones con residentes (52).

D) Crítica del sistema español

Se puede decir que el sistema español no difiere mucho del sistema más común en el Derecho europeo. Pero es lo cierto que en una cuestión que exige una solución de prudencia en defensa de intereses privados de intimidad y públicos de solidaridad, no pueden menospreciarse matrices limitadores del poder de la Administración pública (53). En este sentido es de gran importancia la observación de Basanta de la Peña al precisar que la «regulación comentada puede dar la impresión de ser excesiva, en el sentido de ser menos matizada, excepcional y subsidiaria de lo que ocurre en la legislación comparada» (54).

A mi juicio, la regulación española se mueve en la línea de otorgar un poder a la Administración pública acorde con el que se le atribuye en materia sancionadora (55). En definitiva, un poder desorbitado desconocido en otras legislaciones que ha convertido a ciertos funcionarios públicos en auténticos reyezuelos especialmente temidos por el administrado. Son muy numerosos los casos en que la Administración sustenta poderes discrecionales altamente libres de los derechos fundamentales y si bien el levantamiento del secreto bancario es una exigencia de los tiempos modernos, lo cierto es que la insensibilidad de la clase política al poder funcionarial en España ha permitido despreCIar ciertas limitaciones de interés en favor de la esfera de la intimidad personal.

Algunos de los defectos más importantes del sistema español son, a mi juicio, los siguientes:

1. Deberían de haberse impuesto criterios limitativos a la concesión de las autorizaciones para limitar la discrecionalidad administrativa en función de principios de equidad y oportunidad que permitieran el recurso u otra clase de defensa. Aún admitiendo que el acto por el que se concede la autorización no es recurrible, la liquidación puede ser anulable por incumplimiento de los requisitos formales de autorización (precisión de cuentas y operaciones objeto de investigación, sujetos pasivos, fecha o alcance) o nula si no hubo autorización en el inicio del procedimiento in-
vestigador (56). Pues bien, se trata de haber permitido estas mismas posibilidades cuando la autorización adoleciese de vicios de oportunidad o no respondiese a criterios generales legalmente impuestos.

2. Hubiera sido deseable, en defensa de la esfera de intimidad personal, que la investigación hubiera quedado condicionada al fracaso de los intentos de acuerdo con el contribuyente. Cazorla, comentando la LMURF, entiende que la Ley pudo haber escogido entre dos vías: imponer la obligación de comunicar a los propios sujetos pasivos o al propio Banco. «Esta última —dice— es la opción escogida por el legislador español, sin duda más segura y eficaz que la primera» (57). Olvida, sin embargo, Cazorla que cabe una tercera vía intermedia que es la propuesta más arriba y vigente en Alemania, probablemente de la misma seguridad y eficacia, aunque más respetuosa con el secreto bancario y con la intimidad personal. Un sistema similar se sigue en Bélgica al permitir la investigación tributaria sólo en caso de recurso por parte del contribuyente.

3. Índice del poder atribuido a la Administración es que la elección entre los dos procedimientos previstos (solicitud de certificaciones o presencia de la inspección en las oficinas de la empresa) quede en manos del Inspector actuante.

4. También tiene importancia el hecho de que el deber de colaborar nazca con independencia y con anterioridad a la facultad de inspección porque se corre el peligro de entender que, siendo general la obligación de colaborar, se entienda del mismo modo la facultad de inspeccionar cumplido el requisito de la autorización y conferido tal requisito de modo excesivamente formal (58). Hubiera sido más aceptable que el deber de colaboración y la facultad de inspección tuvieran un origen simultáneo cifrado en la emisión de la autorización.

5. Se echa de menos una referencia expresa a la responsabilidad criminal del funcionario que revelase el secreto bancario por remisión, por ejemplo, al artículo 367 y 368 del Código penal (59).

6. Por lo que se refiere al capítulo de sanciones a imponer a la entidad que incumpla el deber de colaboración, es de destacar que resulta acorde con el inefable poder sancionador que la Administración pública española ostenta en otros muchos ámbitos. En efecto, el artículo 44 de la LMURF y el artículo 8.º de la Orden de 14 de enero de 1978 remiten a los artículos 56 y 57 de la Ley de Ordenación bancaria de 31 de diciembre de 1946 para el caso de incumplimiento del Banco de su deber de colaboración. El artículo 57 de la Ley de Ordenación bancaria impone sanciones que van desde la simple advertencia a la exclusión del Registro de Bancos, liquidación y disolución de la entidad, pasando por distintas clases de amonestaciones y de multas, suspensión de ventajas con el Banco de España o suspensión de elementos directivos.

Pues bien, estas sanciones son aplicables a los Bancos que incumplan su deber de colaboración con la Administración tributaria, con la sola condición de que el expediente sancionador se inicie a instancia del Ministerio de Hacienda, y sin distinguir las infracciones según su gravedad a efectos de determinar la sanción adecuada. La Ley no determina qué sanción debe aplicarse al Banco que simplemente se limita a no solicitar a sus clientes el número de identificación (deber impuesto en el artículo 3, 2 a) de la Orden) o qué sanción corresponde al Banco que, por el contrario, impide por la fuerza la entrada en sus dependencias del Inspector de Hacienda.

En este sentido decía Cazorla que «dada la amplia gama de sanciones que encierran estos preceptos, como también la pluralidad de supuestos que contemplan, es imprescindible un inmediato desarrollo reglamentario de estas disposiciones para que el artículo 44 de la Ley de noviembre de 1977 pueda cobrar en su caso equilibrada y justa eficacia» (60). Tal desarrollo reglamentario no se ha hecho por lo que la determinación de la sanción queda al arbitrio de la propia Administración.

E) Trascendencia del art. 196 del Proyecto de Código penal

El artículo 196 del Proyecto de Código penal castiga la revelación de secreto profesional. La cuestión que se plantearía es entrar en vigor este precepto es que, entendiéndose nosotros que
el secreto bancario es como tal secreto profesional subsumible en tal precepto, pudiera afectar al deber de colaboración impuesto a las entidades bancarias respecto a la Administración tributaria.

En el Derecho comparado la inclusión del secreto bancario entre los secretos profesionales con relevancia penal no impide el levantamiento del secreto frente al fisco. Ciertamente podría argumentarse, de entrar en vigor el Proyecto, que la Ley posterior deroga a la anterior, y siendo así que el Proyecto castiga la revelación del secreto bancario a través de la figura del secreto profesional, queda derogado el deber de colaboración con la Hacienda pública en la medida en que implique revelación de secretos.

Esta argumentación sería, a mi juicio, excesivamente simplista. No se puede olvidar que la inclusión del secreto bancario entre los secretos profesionales a efectos penales no se deduce explícitamente de la Ley sino que es consecuencia de una interpretación. Pues bien, debe igualmente desentrañarse si el futuro Código penal pretende imponer el deber de secreto bancario sin más limitaciones que las que se deriven de las disposiciones del propio Código, principalmente del estado de necesidad. A mi juicio, no sólo será obligado revelar el secreto cuando se derive de deberes de superior rango al deber de sigilo impuesto por el artículo 196, sino también cuando se deduzca que es voluntad del legislador.

Hemos advertido en otro lugar que los deberes profesionales de sigilo se encuentran en franco retroceso frente a deberes de carácter social. Se pone como ejemplo el secreto médico que, pese a ser uno de los más rígidamente concebidos y de mayor antiquedad en su formulación, cede frente a deberes de carácter social. Pues bien, a la hora de interpretar si el futuro Código deroga lo dispuesto en la LMURF respecto al secreto bancario, no puede olvidarse esta realidad. El sentido del conjunto de disposiciones es otorgar al secreto bancario un tratamiento penal en defensa de la intimidad personal a la vez que se impone el deber de que tal secreto no sirva de coartada para incumplir los deberes fiscales. En este sentido el Proyecto de Código penal no trata de limitar el levantamiento del secreto bancario frente a la Hacienda pública, si bien no puede olvidarse que desde su entrada en vigor la fundamentación del secreto bancario se encuentra en una Ley y su derogación o limitación indefectiblemente exige una norma de igual rango.

Bruyneel ha visto con claridad que la penalización del secreto bancario no se contradice con el levantamiento del mismo secreto ante la Hacienda pública. Precisamente este autor, criticando la famosa Sentencia belga de 25 de octubre de 1978 que declara no punible la revelación del secreto bancario conforme al delito relativo al secreto profesional, observa que la exclusión del secreto ante la Administración tributaria es cuestión aparte de su penalización o no como secreto profesional. Este autor cree más bien que al lado del derecho del fisco a investigar las cuentas bancarias, sería correcto penalizar la revelación del secreto bancario dada la implicación social que tiene este secreto en el mundo moderno (61).

OTROS DEBERES DE INFORMACION A TERCEROS

Por su situación comercial los Bancos se encuentran en el centro mismo de una infinidad de relaciones mercantiles que les permite un conocimiento profundo de la situación económica de sus clientes. Por esta razón, en la formalización de operaciones comerciales de importancia, se suele acudir a los Bancos solicitando información sobre la solvencia económica, moralidad comercial y capacidad técnica de la otra parte contratante.

En la práctica los Bancos proporcionan esa información. La cuestión está en saber hasta qué punto este uso comercial no violenta el deber profesional del secreto. Veremos la cuestión, en primer lugar, a la luz de la doctrina mercantil elaborada con referencia al Derecho vigente para, en segundo lugar, ver la situación desde la perspectiva de una hipotética entrada en vigor del delito de secreto profesional previsto en el Proyecto de Código penal de 1980.

1. Doctrina mercantil

A) Información a terceros

La doctrina mercantil española no difiere en este tema de las tesis mantenidas por la doctrina europea pese a no existir en nuestro Código penal referencia alguna al delito de revelación de secretos profesionales.

Se conviene en que la información a terceros es lícita en la medida en que se trate de infor-
maciones generales derivadas de datos no estrictamente confidenciales. Se trataría de datos al alcance de cualquiera de suerte que la información proporcionada por el Banco aparece como la opinion de la place (62). Esta información ha de revestir caracteres mesurados y debe versar sobre datos objetivos: rama de actividad, importancia de la empresa, posición en el sector correspondiente, estructura de la clientela, organización, calidad de sus dirigentes, etc. Y tratándose de información negativa debe de referirse a hechos conocidos, tales como procesamientos por emisión de cheques sin cobertura o estafas.

No se considera lícita, por el contrario, la información que parte de datos confidenciales. Por poner un ejemplo, el Banco no podrá informar de los saldos de su cliente, de operaciones concretas realizadas o del importe de un crédito.

Un sector doctrinal pretende negar la licitud de las informaciones generales cuando son desfavorables, de suerte que el Banco sólo estaría facultado para proporcionar informaciones favorables (63). Sin embargo, este entendimiento es criticado, a mi juicio, acertadamente, desde el momento en que, en tal caso, el silencio sería significativo de una información desfavorable (64).

La información falsa podrá dar lugar a las responsabilidades civiles pertinentes, bien por responsabilidad contractual o extrac contractual.

B) Información interbancaria

Si la opinión dominante en la doctrina mercantil no deja de ser discutida y dudosa por lo que respecta a la información a terceros, resulta menos controvertida por lo que respecta a la información interbancaria.

En efecto, se dice, que cuando se trata de información interbancaria las circunstancias variarán notablemente ya que los Bancos que reciben la información quedan también sujetos al deber del secreto y, por otra parte, esta información forma parte del sistema bancario que es algo más que una simple coalición de Bancos (65). En este sentido se dice que la información interbancaria puede considerarse como una prolongación de la Central de Riesgos oficial (66).

Sin embargo, esta información, de cuya importancia no puede dudarse y que da lugar a listas negras, tiene también sus limitaciones. En este sentido, la doctrina mercantil entiende: 1) que debe existir un interés general además del simple profesional. 2) Que dicha información sólo debe perjudicar al cliente infractor, por ejemplo, quien ha ocultado la totalidad de los créditos obtenidos del sector bancario o ha realizado actos que merecen desconfianza como la emisión de cheques sin provisión o impago de letras. 3) Que no afecte a cosas confiadas especialmente al secreto (67).

Por otra parte, el Decreto-Ley 18/1962, de 7 de junio, sobre Nacionalización y reorganización del Banco de España, establece en los artículos 15 y 16 diversos deberes de información al Banco de España y a su Servicio Central de Información de Riesgos, lo que sin duda implica una excepción al secreto bancario. Tal excepción no ha sido discutida a nivel teórico por la necesidad de centralizar ciertas informaciones a efectos de política monetaria y de crédito. Por otra parte la Banca está especialmente interesada en la información que devuelve el propio Banco de España con la estadística general del Crédito y las notificaciones sobre riesgos excepcionales.

En todo caso, el artículo 16 del citado Decreto-Ley establece la obligación de secreto, bajo sanción disciplinaria, para los Bancos que soliciten notificaciones excepcionales de la Central de Riesgos.

2. Situación ante el Proyecto de Código penal

A mi juicio, en caso de entra- da en vigor del artículo 196 del Proyecto de Código penal, sería igualmente aplicable la doctrina mercantil anteriormente expuesta sobre la licitud o ilicitud de la información interbancaria.

La licitud de la información vendría dada, en su caso, por un estado de necesidad o por consentimiento tácito o expreso del cliente. Al estado de necesidad parece apelar Manzini cuando la comunicación a terceros se hace por necesidades profesionales, siempre que, conforme a la costumbre, sea necesario para el ejercicio profesional (el médico a su asistente, el abogado a su sustituto) (68). Sin restarle importancia a esta modalidad de justificación de la revelación del secreto, creo más adecuado, al menos para la información bancaria, apelar al consentimiento tácito o expreso del cliente.
Hay que tener en cuenta que la información que los Bancos proporcionan a terceros o a la Central de Riesgos o, en general, la llamada información interbancaria, es un uso mercantil inveterado, y, como tal, conocido por el cliente. En consecuencia es obligado partir de la base de que el cliente al mantener relaciones con el Banco está consintiendo tácitamente en este uso. Por ejemplo, es conocido por todo cliente que el impago de letras es un dato intercomunicado a nivel bancario, por lo que al requerir el descuento de efectos o al domiciliar la letra en un determinado Banco se está consintiendo en esta práctica común.

Por supuesto este consentimiento tácito sólo va referido a la información de carácter general o a la que afecta al sistema bancario en los términos expresados en el apartado anterior y no alcanza a informaciones que versen sobre datos confidenciales o aquellos que no tienen interés bancario. En todo caso la expresa voluntad de que tal información no se haga a terceros, incluido el sistema bancario, hace ilícita la revelación del secreto y sería punible conforme al artículo 196 del Proyecto. En tal caso el Banco no tiene otra opción que negarse a mantener relaciones profesionales con el cliente o mantener sigilo.

**PLEITO ENTRE BANQUERO Y CLIENTE**

La doctrina mercantil es unánime en considerar lícita la revelación hecha por el banquero necesaria para la defensa de sus intereses, tanto si es demandante como demandado (69). La licitud de la revelación queda condicionada a que el banquero opere como parte en el proceso y que la revelación se limite a lo necesario para la defensa de sus intereses.

Decía Henrion que la licitud de la revelación en tales casos se explica del mismo modo que la del médico para exigir sus honorarios (70). Sin embargo, la afirmación de Henrion no resulta clara desde la perspectiva penal en donde la cuestión es muy controvertida.

En la doctrina penal, que ha tratado la cuestión desde la perspectiva general del secreto profesional sin ceñirse al secreto bancario en particular, se mantiene una posición radical en el sentido de considerar punible la revelación de secretos en reclamación de honorarios salvo en el caso de ser el profesional inculpado o demandado (71).

Manzini entiende, por ejemplo, que el deber de sigilo no tiene su origen en un contrato sino ex lege, por lo que no puede admitirse la liberación del deber por incumplimiento contractual. Sólo es lícita la revelación si se hace para salvar su buen nombre o otro daño ante una agresión injusta (72). En la misma línea, Chavanne entiende que el profesional puede, en una reclamación de honorarios, revelar los hechos no secretos (la propia relación con el cliente, número de visitas, etc.) pero no la enfermedad (en caso de un médico) o la materia de las intervenciones, de suerte que un médico especialista no puede reclamar sus honorarios. «Es el riesgo y el honor de la profesión.» Sin embargo, si el profesional es inculpado o demandado puede defenderse revelando, incluso, los hechos secretos si son necesarios para la defensa (73).

Esta posición radical conduce a negar los derechos de los profesionales a cobrar sus honorarios, porque no es concebible un derecho sin medios para ejercitario. Influye aquí una concepción romántica de ciertas profesiones que no responde a la realidad. No puede olvidarse que los honorarios cumplen hoy la función del sueldo para el trabajador. Por otra parte, no puede hoy concebirse la viabilidad de una clínica privada sin la posibilidad de reclamar sus honorarios.

Pero, trasladada la cuestión al ámbito del secreto bancario, aparece más claro lo exagerado de esta posición. Sin menospreciar el objeto de tutela del secreto bancario que defiende un sector de intimidad personal de tanta importancia como el protegido por otros secretos profesionales, lo cierto es que no es concebible la actividad bancaria sin la posibilidad de reclamar las deudas de sus clientes. Por esta razón opino que, aun siendo derecho positivo el artículo 196 del Proyecto de Código penal, el Banco puede revelar los secretos de sus clientes cuando sea necesario para la defensa de sus intereses tanto si es demandado como demandante (74).
NOTAS


(2) Vid. Schmit-Dondelinger, Le secret bancaire en Droit luxembourgeois, en Le secret bancaire dans la C.E.E. et en Suisse, Paris, 1974, pág. 149.


(4) Vid. Garçon, ob. cit., pág. 527, apartado 64; Garraud, Traité théorique et pratique du Droit pénal français, Paris, 1894, pág. 58; Chavanne, La violation du secret professionnel, voix de Juris-Classeur pénal, 6, 1967, pág. 21, apartado 190.


(7) Este paralelismo todavía aparece en Garraud, ob. cit., pág. 66.


(9) Garçon, ob. cit., pág. 527, apartado 64.

(10) Chavanne, ob. cit., págs. 21-22; Gaivalda, ob. cit., pág. 82.

(11) Gaivalda, ob. cit., pág. 82.


(13) Cfr. art. 42,3 de la Ley de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal y art. 7 de la Orden de 14 de enero 1978.


(15) Vid. sobre esta sentencia Bajo Fernandez, Relevancia penal de la denuncia del empleado contable a la Hacienda Pública de las anomalías en la contabilidad de su principal, en Anuario de Derecho penal, 1978, pág. 771 y ss.

(16) Ley que deberá tener carácter de Ley Orgánica según Moreno Catena, ob. cit., pág. 119.

(17) Gutiérrez-Alviz, Prólogo a Moreno Catena, ob. cit., pág. 12: ese hace precisa una nueva normativa legal en la que se regule el secreto como derecho a no declarar sobre hechos presuntamente delictivos, cuando los hechos son conocidos por razón de parentesco y de profesión, y en la que se establezca, de otra parte, los casos en que puede ser lícito y obligatorio comunicar la noticia amparada por el secreto.

(18) Cfr. Klauser, Das schweizerische Bankgeheimnis und seine internationale tragweite, en Wirtschaft und Recht, vol. 29,
1977, pág. 1 y ss.; SCHÖNLE, ob. cit., pág. 185; ampliamente FARRHAT, pág. 110 y siguientes.
(21) Cfr. KLAUSER, pág. 5; SCHÖNLE, ob. cit., pág. 185.
(22) Cfr. BÄRMMANN, pág. 48.
(25) Cfr. GALVALDA, pág. 82-83.
(26) HENRON, C.E.E., ob. cit., pág. 61. Conviene tener presente que la doctrina y jurisprudencia belga mayoritariamente niegan el carácter profesional del secreto bancario y, por tanto, su relevancia jurídico penal.
(27) GARRIGUES, Contratos bancarios, Madrid, 1975, pág. 54.
(29) Con independencia del Proyecto de Código penal, ya consideraba aplicable este precepto al banquero BATLE, El secreto de los libros de contabilidad y el secreto bancario, separata de Revista General de Legislación y Jurisprudencia, julio, 1975, página 41.
(30) JIMÉNEZ DE PARGA, ob. cit., página 402.
(31) Sobre el secreto bancario en los países del Este, vid. KLAUSER, ob. cit., páginas 24-25.
(33) CERVERA TORREJÓN, El secreto bancario en la Ley de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal (Un comentario de urgencia), en Medidas Urgentes de Reforma Fiscal, I, Madrid, 1977, pág. 567.
(34) CAZORLA PRIETO, Consideraciones sobre el levantamiento fiscal del secreto bancario en la Ley de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal, en Medidas Urgentes de Reforma Fiscal, I, Madrid, 1977, págs. 539-540.
(35) CAZORLA PRIETO, ob. ult. cit., páginas 538-539.
(36) BASANTA DE LA PEÑA, En torno al secreto bancario, en Estudios, pág. 776.
(37) SCHÖNLE, ob. cit., pág. 187.
(39) RUTA, ob. cit., pág. 129.
(40) GALVALDA, ob. cit., pág. 84.
(41) GALVALDA, ob. cit., págs. 84-85.
(42) SCHMIT-DONDELINGER, ob. cit., página 152.
(43) MULLER, ob. cit., págs. 101 y ss.
(44) BÄRMMANN, ob. cit., pág. 42.
(45) BÄRMMANN, ob. cit., págs. 43-44.
(48) CERVERA TORREJÓN, ob. cit., página 568.
(49) CAZORLA PRIETO, ob. ult. cit., páginas 548-549.
(50) Lo que está claro es que en ningún caso se exige comunicar las autorizaciones de firma en cuentas unipersonales.
(51) CAZORLA PRIETO, ob. ult. cit., página 555.
(52) No parece regir tal límite por lo que respecta al deber de comunicación. Vid. artículo 3 de la Orden.
(53) Por eso se precipita FERNÁNDEZ ORDOÑEZ, Prólogo a la obra de Cazorla Prieto, Secreto bancario, cuando afirma que la Ley de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal viene a «restaurar una posibilidad de control de las cuentas bancarias en línea con lo establecido en otras legislaciones europeas», pág. 5. En realidad, hay diferencias de matiz con algunos países europeos de especial relevancia en esta materia.

(54) BASANTA DE LA PEÑA, ob. cit., pág. 776.


(56) CAZORLA PRIETO, ob. ult. cit., pág. 554.

(57) CAZORLA PRIETO, ob. ult. cit., pág. 545.

(58) BASANTA DE LA PEÑA, ob. cit., páginas 770 y 775-776.

(59) Parece ser, sin embargo, que se hizo referencia al art. 368 en la discusión parlamentaria. Cfr. CAZORLA PRIETO, Secreto bancario, pág. 216.

(60) CAZORLA PRIETO, Consideraciones, cit., págs. 549 a 551.

(61) Cfr. BRUYNNEEL, pág. 377.


(65) HENRION, C.E.E., cit. pág. 73; del mismo, 2.ª ed., cit., págs. 87-88.

(66) GAVALDA, ob. cit., pág. 94.


(68) MANZINI, Trattato di Diritto penale italiano, 4.ª ed. por Nuvolone-Pisapia, VIII, Torino, 1964, pág. 974.


(70) HENRION, 2.ª ed., ob. cit., pág. 81.

(71) ASÍ WAREMBOURG-ARQUE, Réflexions sur le secret professionnel, en Revue de Science criminelle et de droit pénal comparé, 1978, pág. 252, aparte de las opiniones de Manzini y Chavanne que recogemos a continuación.

(72) MANZINI, ob. cit., págs. 977-978.

(73) CHAVANNE, ob. cit., pág. 18.

LA BANCA EN LA FINANCIACION DEL DESARROLLO INDUSTRIAL

Luis A. Lerena, en el artículo que sigue, explora la situación de la Banca en la presente crisis industrial. La Banca ha sido propensa a comportamientos contrarios a su naturaleza. La inversión industrial, con su inmovilización a largo plazo de recursos obtenidos a corto y la creación de los euromercados sin sujeción preestablecida a los tradicionales criterios de prudencia bancaria son dos ejemplos característicos. La Banca ha tenido que hacer frente, por ello, a las crisis bancarias, secuela de las crisis económicas o industriales, y a la actual crisis de subsistencia de los euromercados.

¿Puede la Banca continuar imposible ese tipo de actuaciones? ¿Es la presente crisis económica el detonante que le obliga a una revisión de sus criterios tradicionales de actuación en el sector industrial, por ejemplo? La tesis del autor es que el momento del cambio ha llegado y que la duración y profundidad de la actual crisis hace arriesgado mantener los comportamientos tradicionales. Este cambio, sin embargo, ha de hacerse paulatinamente e inserto en una estrategia a largo plazo para no agravar más la difícil situación de muchos sectores industriales.

La naturaleza del proceso de intermediación bancaria hace, en efecto, especialmente arriesgada la transformación de los fondos recibidos a corto plazo en las colocaciones a largo plazo (capital y créditos a largo) que la financiación industrial requiere. Este riesgo se manifiesta espectacularmente en épocas de crisis económica, pero está presente en cualquier situación de la coyuntura económica. Recuérdense, como precedentes de la situación actual, la crisis del Crédit Mobilier, en Francia, en 1867, a consecuencia de la caída bursátil que le impidió realizar sus valores en el mercado. Con un alcance más general, la Banca italiana fue nacionalizada en la Gran Depresión por su intervención excesiva en la financiación industrial. La caída bursátil y la insolvencia de sus clientes industriales la llevaron a una situación cuya única salida fue la nacionalización. Las crisis bancarias de los años 30 en Alemania y Austria tuvieron el mismo origen.

Aclarar esa inadecuación permitiría a la Banca liberarse de las críticas relativas a su incapacidad de financiar el esfuerzo industrializador que ha sido una de las acusaciones más repetidas en los últimos años y que sirvió de pretexto, por ejemplo, para analizar la posible nacionalización de la Banca británica. Sí, a pesar de las crisis, la banca reinicia en sus riesgos, ello se debe a la falta de alternativas. El problema radica en potenciar otras instituciones financieras (públicas y privadas) más adecuadas a la naturaleza de las necesidades de la industria y ahí deben concentrarse los esfuerzos de las organizaciones industriales. Las propias empresas industriales podrían encontrar fór...
múltiples finanzas mejores sin tener que someterse a las condiciones que la Banca se ve obligada a imponer (la acusación de que la Banca es cara) en ocasiones, para mantener las reglas a la que le obliga su funcionamiento normal.

Para la propia Banca hay otro aspecto de imagen y responsabilidad social que no es despreciable. La intervención bancaria en la financiación industrial conlleva la intervención en los órganos de dirección de las empresas industriales. Las acusaciones de poder económico y dominio sobre la industria a que da lugar esa intervención en la gestión empresarial han llegado a ser graves. Además, nada garantiza que las intervenciones en la gestión de las empresas por la Banca vayan a ser acertadas. Hay considerables probabilidades de que la introducción de criterios de gestión bancaria en la industria sea especialmente peligrosa.

Entendemos que la preocupación por estos temas está hoy plenamente justificada. En las dos décadas anteriores, la prosperidad, prácticamente ininterrumpida, volvió a estrechar las relaciones Banca industria. Con la depresión económica que ha seguido a la crisis del petróleo la Banca ha visto que la financiación concedida a los clientes más sólidos se convierte en problemática y se da cuenta de la necesidad de revisar sus relaciones con las empresas.

Lo que habría que sugerir es que el problema se plantea como el análisis definitivo del papel que debe corresponder a la Banca en la financiación industrial dada su peculiar estructura entre los diferentes intermediarios financieros y las reglas (actuales y futuras) que condicionan a su funcionamiento. Análisis recientes, como el informe del Comité Mayoux, en Francia, han iniciado este enfoque olvidando lo que ha sido la Banca en muchos sistemas financieros para centrar su papel en lo que debe ser con arreglo a un funcionamiento ortodoxo de un sistema financiero más complejo y evolucionado. La Banca no es ya el único intermediario financiero ni —a veces— el más importante. En épocas pasadas debió de suplir deficiencias de los sistemas económicos y asumir papeles contrarios a su naturaleza. En el futuro —y no sólo en un futuro de crisis— ha de limitar mucho más sus actuaciones a lo que podrían llamarse sus facultades naturales dentro del sistema financiero.

En lo que sigue, van a exponerse algunas consideraciones generales sobre las tendencias evolutivas de la Banca en los diversos sistemas financieros y su incidencia sobre la financiación industrial. A nuestro juicio, hay una tendencia hacia la homogeneización de los sistemas bancarios (que no sólo afecta a Europa) que se traduce en el predominio de la Banca universal (all-purpose). Por otra parte, es inevitable la continuidad del proceso de multinacionalización bancaria, aunque en un marco económico diferente. Homogeneización y multinacionalización tienen lugar en un clima de incertidumbre económica que ha obligado a una intervención más efectiva de la autoridad monetaria. Finalmente, aunque no sea más que para recoger acusaciones repetidas en exceso, se hará alguna referencia a los problemas de la pequeña y mediana empresa y al desarrollo regional.

LA TENDENCIA A LA HOMOGENEIDAD DE LOS SISTEMAS BANCARIOS. LA BANCA UNIVERSAL («ALL-PURPOSE»)

Resulta extremadamente difícil generalizar la posición que ha jugado y puede jugar la Banca en el desarrollo industrial, dadas las radicales diferencias en las legislaciones regulatorias nacionales y más en su comportamiento en la práctica. En líneas generales, puede decirse que hay sistemas bancarios donde la financiación especificamente industrial (y, especialmente la promoción industrial, toma de participaciones, conexiones financieras, etc.) se lleva a cabo por instituciones especializadas. El ejemplo característico sería Inglaterra, donde la tarea de promoción industrial por el sistema bancario queda asignada a los merchant banks. En la Europa continental ha sido, en cambio, más frecuente la inexistencia de instituciones especializadas, con un predominio —acentuado en los últimos años— de la figura del Banco universal, que asume la prestación de una amplia gama de servicios financieros y no financieros. El ejemplo extremo de este sistema sería Alemania, donde la tradición de la Banca universal está firmemente implantada con una participación muy importante en la industria (promoción y gestión) a través de participaciones en el capital de las sociedades.

Como prueba de la imperfección de ambos sistemas puede señalarse cómo, en los últimos meses, la penetración industrial de la Banca alemana ha sido objeto de acelerada discusión en los órganos profesionales de
la Banca alemana y ha dado lugar a enfrentamientos entre la Banca y las autoridades financieras que desean reducir el papel que juega la Banca alemana en la industria. En cambio, unos pocos años antes, el Parlamento británico nombraba una comisión investigadora (presidida por Harold Wilson) para dictaminar la oportunidad de la nacionalización bancaria basándose, fundamentalmente, en la pretendida inadecuación del sistema bancario inglés para cubrir las necesidades financieras de la industria británica. El informe final del Comité Wilson no parece que haya aceptado ni las propuestas nacionalizadoras ni las acusaciones que la provocaron (2).

En líneas generales, puede decirse que el resto del sistema continental europeo (en formas peculiares en cada país) tendió hacia un tipo de Banca mixta o universal, que participó en el desarrollo industrial en sus inicios y del que ha seguido siendo un soporte importante. (Así sucedió, por ejemplo, en Francia, Italia, Bélgica y España). No faltaron tendencias a la creación de instituciones bancarias especializadas (los Bancos industriales), además de otras instituciones financieras públicas y privadas para la financiación industrial, pero dentro del sistema bancario no se alcanzó nunca la clara nitidez y especialización que mantuvo el sistema británico. El caso de la Banca norteamericana es enteramente diferente y son muy pocos los casos que pueden citarse de asunción de responsabilidades directas en la promoción o gestión de las actividades industriales.

Hoy se dibuja con claridad una tendencia a consolidar la figura de Banco o institución financiera universal. El fenómeno se ha acelerado por la integración económica europea y la consiguiente necesidad de armonizar los regímenes y sistemas bancarios. Se trata —según las declaraciones unánimes de los programas de reforma bancaria— de constituir instituciones financieras potencialmente capaces, en principio, de realizar todas las actividades financieras, aunque vocacionalmente cada una se especialice, después, en campos determinados. Esta tendencia hacia el modelo aleman o continental ha afectado, inevitablemente, al sistema financiero británico e incluso al norteamericano. El informe final de la Comisión sobre Estrutura y Regulación Financiera, constituido por el Presidente Nixon, reconoció esta tendencia en los Estados Unidos y la apoyaba. Su recomendación final era que las instituciones de depósito debieran ser autorizadas a comprometerse en una gama más amplia de servicios financieros. Consideraba la concesión de las libertades operatorias como un primer paso en un proceso evolutivo que llevaría al final a la total supresión de la protección legal que resulta socialmente dañosa para tipos especiales de instituciones. El capítulo introductorio del informe concluía con el siguiente párrafo:

«El objetivo de la comisión, por tanto, es moverse con la rapidez que sea posible hacia la libertad de los mercados financieros y equipar a todas las instituciones con las facultades necesarias para competir en tales mercados. Una vez que estos servicios y facultades hayan sido autorizados y haya transcurrido un período de tiempo conveniente para su implantación, cada institución será libre para determinar su propio curso de acción. El público se encontrará mejor servido por tal competencia. Los mercados trabajarán más eficientemente en la situación de fondos y los ahorros totales crecerán en la medida necesaria para satisfacer las exigencias públicas y privadas».

¿Cuál puede ser la incidencia final de esta evolución hacia instituciones universales o «conglomerados» financieros masivos? En general, parece que la tendencia a la institución universal puede traducirse en una clarificación de las responsabilidades financieras que, de acuerdo con su naturaleza, corresponden a la Banca en la financiación industrial, lo que significaría una menor intervención bancaria en la financiación directa a la industria. A ello contribuirá, además, la propia evolución de la situación económica mundial.

La competencia entre instituciones financieras provocada por la homogeneización de las mismas y su tendencia a la universalidad presenta una asimetría característica. La homogeneidad y universalidad tienden a ser casi totales en el lado del pasivo de las instituciones financieras. En efecto, la intensificación de la competencia se plantea, principalmente, del lado de la captación de pasivo. El enriquecimiento de los mercados financieros provocado por la aparición de nuevas instituciones ha reducido la importancia relativa de la Banca en la captación de pasivo, ya que todas las instituciones financieras compiten duramente para atraer —con ofertas de activos financieros muy similares— el ahorro del público. La competencia entre instituciones financieras se ha materializado en actuaciones homogéneas sobre un mismo colectivo.
CUADRO N.° 1
COMPOSICION DE LOS GRUPOS BANCARIOS INGLESES
(Recursos en millones de libras)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Grupo</th>
<th>Barclays</th>
<th>Lloyds</th>
<th>Midland</th>
<th>National Westminster</th>
<th>Williams &amp; Glyn's</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>19.320</td>
<td>11.788</td>
<td>11.843</td>
<td>17.070</td>
<td>1.721</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Lewis's Bank 21</td>
<td>Clydesdale Bank 899</td>
<td>Northern Bank 722</td>
<td>Coutts &amp; Co 365</td>
<td>Ulster Bank 614</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Isle of Man Bank 79</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Lloyds Bank California 863</td>
<td></td>
<td></td>
<td>Randelsbank NW 261</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>National Bank of New Zealand 497</td>
<td></td>
<td></td>
<td>Global Bank 146</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Banca Industrial y de Empresas</th>
<th>Barclays Merchant Bank 813</th>
<th>Lloyds Associated Banking Company 1.507</th>
<th>Samuel Montagu 980</th>
<th>County Bank 495</th>
<th>Williams, Glyn &amp; Co. 22</th>
</tr>
</thead>
</table>

(economías domésticas, sobre todo) con el fin de captar su ahorro. Las fórmulas que ofrecen todas las instituciones son muy similares.

En contraste, la Banca y el resto de las instituciones financieras aceptan gustosamente la especialización en sus operaciones activas y el estímulo a la diferenciación en la colocación de los recursos captados. A la Banca le preocupó escasamente, en principio, verse sustituida por instituciones especiales en campos como la financiación de viviendas (que exige largas inmovilizaciones de capital). Sólo en la medida en que el abandono de estos servicios produjera la pérdida de clientela suministradora de pasivo, el hecho se contemplaba con inquietud por la Banca. Algo similar podría decirse de la financiación industrial. Hay, sin duda, una buena disposición para tratar de captar depósitos del público y de las sociedades industriales, pero esta disposición es menor si esta captación exige como contraprestación una financiación específica de la inversión industrial, con toda la problemática normal de plazo y condiciones especiales que la acompañan y que se agrava hoy por la situación de crisis económica.

Y en esa especialización de las operaciones de activo, dadas las presentes dificultades, el sistema bancario puede optar por una mayor atención al mercado de las economías domésticas (operaciones de masa) frente al mercado de la empresa y especialmente el de la empresa industrial (y hay, en este sentido, decisiones espectaculares como la del Citibank americano). De hecho, financiando al consumidor se financian las ventas de las empresas, pero la Banca prefiere, como cliente, al

185
CUADRO N.° 1 (continuación)

COMPOSICION DE LOS GRUPOS BANCARIOS INGLESES
(Recursos en millones de libras)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Grupo</th>
<th>Barclays</th>
<th>Lloyds</th>
<th>Midland</th>
<th>National Westminster</th>
<th>Williams &amp; Glyn's</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>19.320</td>
<td>11.788</td>
<td>11.843</td>
<td>17.070</td>
<td>1.721</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Financieras            | Mercantile Credit 371 | Lloyds Leasing 122 | Forward Trust 250 | Lombard North Central 1.080 |
| Diversas              | Barclays Mercantile Industrial Finance | Lloyds Associated Air Leasing 11 | Midland Montagu Leasing 84 | Credit Factoring International |
|                       | Barclays Export & Finance Company 144 |                      |                |                      |
|                       | Barclays Factoring |                      |                |                      |

| Otros                  | Barclays Bank Trust Company | Lloyds Bank Unit Trust Managers | Midland Bank Trust Company | National Westminster Unit Trust Managers |
|                       | Barclays Insurance Services | Exporters Reinance Corporation | Midland Bank Insurance Services | Williams & Glyn's Trust Company |
|                       | Barclays Insurance Brokers International | Bache Life Assurance Company | Bland Payne Thomas Cook Group | Williams & Glyn's National Westminster Insurance Services |
|                       |                                      |                            | London American Finance Corporation | Centre-File |
|                       |                                      |                            |                            |                      |

Notas: Las cifras que siguen a cada entidad representan el volumen de depósitos y/o recursos propios (según los casos) en millones de libras. El total de recursos de cada grupo no coincide con la suma de los parciales por los ajustes de consolidación. Los grupos Midland y Williams & Glyn’s tienen integrada su división internacional en la actividad doméstica. Fuente: Evidencia presentada al Comité Wilson por los Clearing Banks.

consumidor. Otras actividades productivas, como agricultura y servicios, pueden tener menos problemas de financiación porque ofrecen mejores perspectivas de diversificación de riesgos y se han visto menos afectadas por la crisis económica. No cabe duda que los sistemas bancarios con tradición de inversión industrial van a sentir esta tentación de cambio de naturaleza ante el deseo de evitar la repetición de los problemas que lleve a un imposible realizar o recobrar en la actualidad. En el mejor de los casos no sería extrañar contemplar una congelación del nivel actual de riesgo comprometido en la industria. Ello podría hacerse dentro de una Banca universal —y en el campo de la Banca doméstica— separando y seleccionando los servicios financieros a prestar a la industria para que sean desempeñados por instituciones especializadas que forman parte de la organización de la Banca universal y cuya actuación puede resultar más acorde con la ortodoxia financiera que la intervención de la tradicional Banca de depósitos. Existirían, pues, instituciones dentro de la Banca universal dedicadas a campos de actividad financiera industrial, pero con una importancia relativa constante en el mejor de los casos, dentro del conjunto de operaciones financieras de la Banca e inspiradas por criterios de extremada prudencia y con una gestión diferenciada (muy centralizada) mientras las circunstancias de la industria no experimenten una mejoría radical. No hay que olvidar tampoco que una creciente atención a la Banca al por menor (retail banking) exige una transformación radical de los procedimientos de gestión para superar el
problema de los elevados costos de este campo de la actividad bancaria.

Quizá un buen ejemplo de esta evolución lo ofrece la estructura que presentan los cinco grandes grupos bancarios ingleses en la actualidad. Tal estructura se presenta en el cuadro n.º 1. Como puede apreciarse, la importancia relativa de las entidades especializadas en la financiación industrial es muy pequeña respecto del negocio total. Aunque las ramas internacionales de estos Bancos participen intensamente en los euromercados, el grueso de su negocio exterior viene dado por su actuación como Bancos domésticos en las antiguas colonias inglesas (sobre todo en el caso Barclays y Lloyds), por lo que las importantes cifras de las unidades o divisiones internacionales no alteran la afirmación inicial.

LA MULTINACIONALIZACION DEL SISTEMA BANCARIO

La gran aportación de la Banca al sistema financiero internacional ha sido, sin duda, la creación y desarrollo del mercado de eurodivisas. Desde que inició su funcionamiento, a principios de los años 50, hasta hoy, su crecimiento ha sido espectacular y, paralelamente, se ha movido su papel en la financiación de países, programas y proyectos públicos y privados. Después de los grandes desequilibrios de balanza de pagos, provocados por las primeras elevaciones de los precios del petróleo en 1973, el mercado amenaza con hacerse incontrolable. Su dimensión actual parece superior al billón de dólares. El manejo de esta impresionante cantidad plantea, sin duda, la necesidad de una reflexión antes de proseguir en la línea de crecimiento que se advierte como posible en los próximos años.

Por encima de toda otra consideración es evidente que las instituciones financieras y sobre todo la Banca, han mostrado una especial eficacia para adaptarse al proceso de transnacionalización de la economía hasta el punto que puede dudarse de si la transnacionalización de la economía real no ha sido el efecto —y no la causa— de la transnacionalización financiera. En líneas generales, la actividad del sistema financiero ha resultado en una intermediación eficaz que ha permitido la asignación de recursos bajo unas reglas que son mucho más ajustadas a los principios de economía de mercado que las que imperan en los mercados financieros nacionales. Por ello, el principal problema del mercado de eurodivisas radica precisamente en su falta de sujeción a los controles, tan frecuentes en el mundo monetario y que están casi totalmente ausentes de este mecanismo internacional.

El reciclaje ha permitido, así, en primer lugar, la financiación de los frecuentes y abundantes déficits de balanza de pagos que se presentaban en países desarrollados y en países subdesarrollados. Se ha podido, asimismo, mantener la confianza en determinados países a los que el mecanismo de los euromercados ha facilitado financiación en situaciones difíciles, permitiéndoles restaurar el nivel de confianza de la comunidad internacional en ellos. En buena medida cabe hablar de que se ha mantenido un sistema de pagos internacionales paralelo y complementario, gracias a la existencia del mercado de eurodivisas. Finalmente, proyectos de inversión pública y privada y, en especial, proyectos de inversión industrial, han recibido financiación —cuando las instituciones financieras nacionales no la ofrecían o la ofrecían en condiciones difíciles o insuficientes— a través de este mercado. La cuánta de la inversión industrial financiada en el mercado de eurodólares es difícil de precisar, pero sin duda ocupa una proporción sustancial de los créditos realizados por medio de la financiación obtenida del mismo. Los euromercados han permitido, además, unir la Banca europea a la japonesa y norteamericana en la tarea de financiar la actividad industrial y, especialmente, la desarrollada por las compañías multinacionales.

Pese a su cuantía y pese a los riesgos del proceso de transformación inherente al mercado de eurodólares, no puede decirse que el precio pagado por las instituciones financieras y bancarias haya sido, hasta el momento, excesivo. En efecto, los escasos fracasos que se han registrado en el sistema, han sido hasta ahora fenómenos aislados y enteramente controlables, que no han producido ningún problema de falta de confianza en el sistema. No cabe duda, sin embargo, del enorme incremento potencial del riesgo bancario que ha supuesto el funcionamiento de este mecanismo.

Las perspectivas de evolución del mercado de eurodivisas en la próxima década son menos optimistas. El nivel de endeudamiento y riesgo asumido por las instituciones financieras ha al-
canzado ya un volumen muy importante y la Banca no parece estar en condiciones de seguir asumiendo compromisos adicionales, sobre todo, si se tiene en cuenta la magnitud de los superávits y déficits de balanza de pagos esperados en la próxima década. La continuación del crecimiento del mercado de eurodivisas aparece hoy bastante problemática y más bien lo que se observa es un movimiento de repliegue de las grandes instituciones bancarias que durante los años pasados han hecho de su actividad internacional una parte sustancial de su negocio. La entrada de nuevos Bancos no es solución. Este proceso de sustitución tiene que revestir forzosamente un ritmo muy lento, puesto que no son muchos los Bancos que puedan entrar con vigor en esta operación y no parece que sean capaces de compensar los abandonos de las grandes instituciones bancarias. Al menos en las condiciones en las que se ha funcionado hasta ahora, no parece probable que este mercado pueda ampliarse sustancialmente en el futuro. A los países fallidos o con riesgo alto se ha venido a unir la elevación de los tipos de interés y la volatilidad de los tipos de cambio. De aquí la necesidad de búsqueda de nuevas formas de financiación que implican la sustitución de la Banca y que pueden ir desde la inversión directa de los países con superávit (en activos industriales, desde luego, en gran parte) hasta la participación en el proceso de reciclaje de organismos supranacionales como el FMI o el Banco Mundial o de organizaciones específicas de la OPEP, como el Fondo Monetario Arabe, o el Fondo Especial de la OPEP. En definitiva, no puede prolongarse una situación en la que sólo una de las partes —la Banca como intermediario participante— asume el riesgo de las colocaciones.

A las consideraciones anteriores hay que añadir todavía otras adicionales. Nos referimos a la aceptación general por los Bancos centrales de la necesidad de una mayor intervención de las autoridades monetarias en ciertos aspectos del funcionamiento bancario internacional. Los Bancos centrales desean una mayor atención y vigilancia sobre las actividades de préstamos internacionales, adecuación del capital y concentración del riesgo. Si este espíritu prosistira el mercado habrá ganado sanidad a costa de una pérdida de agilidad operatoria y de un práctico cierre del mismo para muchos países.

**EL INTERVENCIONISMO DE LAS AUTORIDADES MONETARIAS**

A la vez que el riesgo internacional se incrementaba, los Bancos tenían que hacer frente en sus países respectivos al crecimiento del riesgo en su actividad operatoria nacional. Para muchos sistemas bancarios, el crecimiento de riesgo doméstico se deriva principalmente de los efectos de la crisis en la industria, lo que obliga a una revisión de las políticas tradicionales de inversión en los Bancos. Por otra parte, la inflación supone para la propia Banca un aumento constante de costos que se ocultaba provisionalmente tras los elevados tipos de interés de las operaciones activas. Pero el incremento del riesgo nacional se aceleraba y el deterioro de la sanidad de los activos bancarios (como consecuencia de la crisis de la actividad económica y de la inflación) iba haciéndose sensible progresivamente.

Es preciso añadir, también, que la estructura financiera de la empresa industrial ha tendido a descansar más en el crédito bancario durante el transcurso de la crisis, como compensación de la caída en las tasas de autofinanciación y las dificultades de acceso a otras instituciones y, especialmente, a los mercados bursátiles. Así, en las alegaciones ante el Comité Wilson, se ha calculado que la relación deuda bancaría/deuda total de las empresas industriales y comerciales ha pasado del 31,6 por 100 en 1960 al 72,6 por 100 en 1976. Además, la cartera de créditos a medio plazo de la Banca ha crecido espectacularmente. La Banca inglesa, que hace 20 años casi no concedía créditos a medio plazo, tiene hoy un volumen que supone el 40 por 100 de sus concesiones de crédito (3). En Holanda el porcentaje era del 25 por 100 en 1976 y alcanza el 40 por 100 en 1977. Como resultado de todo ello, la estructura financiera a la que se ha llegado está, en muchos casos, enteramente distorsionada y no responde a los más elementales principios de ortodoxia financiera aplicables a las empresas y a la Banca.

Esas circunstancias han obligado a las autoridades monetarias a reforzar sus reglas de control y vigilancia para asegurar el cumplimiento de una inexcusable sanidad en los activos bancarios. Hay un acuerdo unánime en las declaraciones de las autoridades monetarias sobre el hecho de que tal intervención no significa romper con el principio, consagrado desde
mediados de los sesenta, del refuerzo de la competencia entre instituciones y de una mayor liberalización y flexibilidad del sistema financiero.

A pesar de tales propósitos, estas reglas se van a traducir en un mayor control de la inversión bancaria y una indudable pérdida de libertad que —sin duda— puede ser conveniente en aras de una mayor sanidad bancaria y, por ello, del mantenimiento de la indispensable confianza en el sistema bancario. Un casi inevitable destinatario de estas reglas puede ser el renglón de las inversiones industriales y, en general, toda inversión a largo plazo, puesto que, en principio, las colocaciones a largo plazo y, especialmente aquellas realizadas en sectores industriales afectados por la crisis, son las más problemáticas desde el punto de vista de deterioro de la sanidad de los activos bancarios y, por otra parte, las que presentan un riesgo aparentemente más fácil de controlar y prevenir. Es, pues, una tentación adoptar la solución fácil de prohibir o reducir las posibilidades de inversión industrial de las instituciones bancarias. Lo que, en definitiva, puede significar dificultades adicionales de financiación para el sector industrial. Resulta impensable, hoy, por ejemplo, que se suavicen las limitaciones vigentes a la inversión en un solo cliente y ello dificulta (a pesar de la solución de los consortios bancarios) la financiación de grandes proyectos industriales, cualquiera que sea la voluntad de la Banca.

Como es lógico, los problemas de sanidad del activo y deterioro de su calidad afectan especialmente al sistema bancario de aquellos países en los que la Banca ha jugado un papel activo en la promoción del desarrollo industrial. Aún más, la crisis internacional ha afectado más directamente a sectores en los que clásicamente ha estado implantada la actividad bancaria. En repetidas ocasiones la Banca ha sido acusada —no sin razón— de apoyar exclusivamente a unos pocos sectores clásicos: siderurgia, energía eléctrica, equipo mecánico, industria química, textil, etc., nacidos, principalmente, en la Segunda Revolución Industrial. El conservadurismo de la política industrial de muchos grupos bancarios se ha intentado probar señalando su presencia mantenida inevitable en estos sectores (que quizás en unos años puedan considerarse «climatéricos») y la espectacular ausencia en los órganos de decisión bancaria de expertos con conocimiento en ramas tecnológicas de punta, lo que implicaba también su falta de inversión en tales sectores.

No es de extrañar, por tanto, que la Banca se encuentre ante una situación problemática en la que se respete a la financiación industrial, ya que se encuentra largamente comprometida con estos sectores clásicos —los más afectados por la crisis— y por tanto ha no plantearse la viabilidad del suministro de financiación adicional a los mismos cuando su supervivencia es problemática. Por otra parte, tampoco se encuentra inmediatamente preparada para interesarse en los nuevos sectores, puesto que su organización no dispone, en general, de un adecuado análisis y conocimiento de cuáles son los nuevos sectores en los que podría entrar y cuáles son sus perspectivas. Finalmente, la crisis le obliga a reconsiderar, incluso, su presencia en la industria. La respuesta prudente y clásica a este tipo de situación tan conflictiva, puede ser la paralización o ralentización de la actividad inversora en la industria, tanto en lo que se refiere a los sectores clásicos como a los nuevos. La respuesta no puede considerarse exenta de razón cuando se consideran las oportunidades y menores riesgos de otros segmentos del mercado (economías domésticas, por ejemplo) y las reticencias de las autoridades monetarias a la inversión industrial, además de la citada evidencia de la inadecuación de la financiación bancaria para la financiación ortodoxa del desarrollo industrial.

ALGUNOS PROBLEMAS ESPECÍFICOS: DESARROLLO REGIONAL Y PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Obviamente el problema del desarrollo regional no es un problema cuya resolución corresponda a la Banca. Es más, su aportación potencial al esfuerzo de desarrollo regional está bastante limitada. Sin embargo, existe en estos momentos una preocupación por el tema (que tiene un carácter mucho más organizativo que funcional) respecto del problema de la adaptación regional de la Banca. En este sentido, es significativo el impacto del ya citado Informe Mayoux, una de cuyas principales preocupaciones y objetivos es justamente el tratamiento del problema de la regionalización bancaria, en el sentido de búsqueda de una organización cuyas reglas de funcionamiento le permitan conocer y adaptarse a las...
necesidades y a las políticas regionales y evitar que las decisiones financieras regionales se tomen en organismos centralizados y sin vivencia de la problemática económica concreta. Que el problema haya surgido en Francia se explica, primero por el carácter centralizado de la organización política y administrativa francesa que, inevitablemente, se traduce en una centralización económica y financiera en el sector privado, recogiendo magnificada una tendencia general a todo sistema financiero de concentrar las decisiones en los grandes (o el gran) centros financieros nacionales (París) o internacionales. Por otra parte, y paradójicamente, el sistema financiero francés ha contemplado el fenómeno de consolidación de una institución nacida en las regiones con una organización descentralizada y casi confederal (el Crédit Agricole Mutuel) que se ha convertido en uno de los cinco primeros Bancos mundiales. El análisis de las ventajas e inconvenientes de un sistema centralizado (la gran Banca francesa nacionalizada) frente al fenómeno de las fórmulas de instituciones descentralizadas aparecía así como un natural objeto de reflexión frente al futuro.

La experiencia francesa permite subrayar el hecho de que la centralización bancaria no es sino un reflejo de la centralización económica. Si las unidades bancarias no están regionalizadas o no presentan una organización adecuada a nivel regional se debe a que la clientela bancaria industrial no exige la adaptación regional de la Banca porque la propia organización de esa clientela presenta centros de decisiones alejados de las regiones donde la operatoria pro-

ductiva tiene lugar. La situación es diferente en el campo de las economías domésticas en el que se mueve el «Crédit Agricole».

En el tema sustantivo del desarrollo regional, y por las razones generales apuntadas al tratar el problema de la adecuación de la financiación bancaria para la industria, habría también que concluir que, aparte de estos esfuerzos organizativos, el sistema bancario no puede jugar un papel decisivo en el estímulo del desarrollo regional. Compete a las organizaciones públicas y privadas regionales y a las instituciones financieras de ámbito regional una actuación más directa sobre el desarrollo regional. La Banca, evidente, puede prestar su apoyo a las iniciativas que surjan, pero no es ella, la que debe adoptar las iniciativas o financiar proyectos sin viabilidad económica. La creación y participación bancaria en las sociedades de desarrollo regional constituye una fórmula de participación e interlocución entre Banca, sector público y otras instituciones financieras, de ámbito regional y con finalidades u organización diferente de la bancaria que puede mostrarse efectiva como fórmula de cooperación al desarrollo regional por parte de la Banca en el futuro. La pretensión de equilibrar regionalmente los flujos de fondos captados e invertidos por la Banca ha de hacerse creando las condiciones objetivas que faciliten la inversión bancaria (si el desequilibrio es por defecto de inversión) en un sistema de economía de mercado que respeta, por tanto, la libertad de movimiento de capitales.

En cuanto al tema de la pequeña y mediana empresa, existe hoy una tendencia a elegiar las ventajas de la misma en la presente situación de crisis considerando su porvenir como brillante en la futura estructura industrial de las economías nacionales. En verdad, es muy posible que esta afirmación tenga una base real, pero exige todavía numerosos estudios para aclarar si efectivamente se está produciendo una ruptura tecnológica que permita prescindir o reducir las economías de escala y asegurando la viabilidad de pequeñas y medianas empresas con su pretendida mayor capacidad de innovación y de creación de puestos de trabajo. Se trata, en definitiva, de basar los argumentos en favor de la pequeña y mediana industria algo más en razones que pueden calificarse de ecológicos o en éxitos menos problemáticos que los de la llamada «economía subterránea» (economía sommersa) italiana, que sólo son posibles en circunstancias críticas.

Por otra parte, otro juicio generalizado sostiene que la Banca —además de su inadecuación a las necesidades financieras de la empresa industrial— ha dejado especialmente desatendidas las pequeñas y medianas empresas. La Banca (y especialmente la gran Banca) ha concentrado su esfuerzo, como antes hemos dicho, en los sectores tradicionales en los que se exigía tecnológicamente una gran dimensión y, por lo tanto, un volumen considerable de esfuerzo financiero. Esta concentración en la gran empresa ha hecho que la pequeña y mediana empresa apareciera como especialmente marginada dentro del sistema bancario. Conviene recordar, sin embargo, que tal marginación puede referirse a todo o gran parte del sistema financiero, puesto que la inca-
CAPACIDAD DE ACUDIR A OTRAS INSTITUCIONES (COMO, POR EJEMPLO, EL MERCADO DE VALORES) DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ES UNA DIFICULTAD IMPORTANT E CASI INSUPERABLE PARA LAS MISMAS. LA DIMENSIÓN Y LA ORGANIZACIÓN SIMPLISTA Y M ENOS SUJETA A CONTROL Y FISCALIZACIÓN DE ESTE TIPO DE EMPRESAS ES UNA DESVENTAJA CONSIDERABLE FREnte A LAS REGLAS EN QUE SE BASA EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO.

En la actual situación de crisis industrial, y especialmente de crisis de la gran industria y de los sectores «climatéricos», hay una inevitable tendencia al acercamiento bancario a la pequeña y mediana empresa que permite diversificar riesgos, frente a la imposibilidad de hacerlo en la gran empresa. En esta situación, la Banca debe hacerse algunas reflexiones. En primer lugar, debe aclararse lo que antes se indicaba, es decir, si la extensión de nuevas tecnologías va a permitir efectivamente el florecimiento de empresas de dimensión media o pequeña, adquirir en qué sectores tales empresas son viables y, con esos criterios, ser selectivos en la inversión. No puede, pues, aceptarse la financiación de la pequeña y mediana empresa por el simple hecho de su dimensión y facilidad de diversificar riesgos, sino por su viabilidad y adecuación a la evolución de la tecnología de una nueva Revolución Industrial.

En todo caso, es preciso repetir también que parte de los problemas de las relaciones financieras entre Banca y pequeña y mediana empresa aparecen complicados por las características de estas últimas. En efecto, frente a la información detallada y precisa que la gran empresa ofrece por sus sistemas organizativos y por sus procedimientos contables, la pequeña y mediana empresa presenta una organización menos adecuada para reflejar con claridad y sencillez la situación de la misma y analizar con criterios bancarios la viabilidad de una ayuda financiera. Esta situación es especialmente preocupante cuando se busca que los criterios para la concesión de financiación no descansen en la existencia de garantías reales, sino en estudios de viabilidad de la empresa y en el conocimiento de su situación financiera. En el futuro, por tanto, debiera hacerse un esfuerzo considerable, por parte de las empresas, para evitar estas situaciones de indefinición o indeterminación que impiden la aplicación de fórmulas de financiación no sujetas a la posesión de garantías reales cuya realización cada día se presenta más difícil y menos prometedor para la Banca.

Otro esfuerzo importante que ha sido emprendido por las pequeñas y medianas empresas con la asistencia del sector público o de instituciones financieras, es la creación de asociaciones de garantía recíproca que ofrecen a la Banca fórmulas de participación financiera superadoras de las dificultades a las que antes nos hemos referido. En todo caso, la iniciativa de creación de estas sociedades corresponde de modo exclusivo a las pequeñas y medianas empresas, pero no hay duda de que la Banca puede recoger hoy esta modalidad con interés. Estas fórmulas son uno de los instrumentos más prometedores que la empresa de dimensión media puede ofrecer a la Banca como fórmula de participación financiera superadora del desconocimiento del riesgo individual.

CONCLUSIONES

1. La actual crisis económica confirma otra vez la inadecuación de la Banca para financiar la inversión industrial. La más elemental ortodoxia de la práctica bancaria es evidentemente violada con la inmovilización en activos de realización difícil o a largo plazo. La Banca mixta es, así, un monstruo inviable, aunque haya podido superar graves crisis económicas. La gran dimensión alcanzada por muchos Bancos mixtos les ha permitido resistir las crisis. Sin embargo, la Banca debe recordar su historia desde que inició su participación en la industria. Tanto en la crisis de 1873 a 1896, como en la Gran Depresión de los años 30, las crisis bancarias que se produjeron mostraron claramente la inadecuación y los peligros de las relaciones Banca-industria. El caso italiano al que nos hemos referido es un caso claro pero, en general, toda la Banca europea tuvo que superar situaciones difíciles agudizadas por la crisis industrial y, por ello, de carácter diferente al de la crisis bancaria norteamericana. La actual situación y las medidas que las autoridades monetarias se han visto obligadas a adoptar al objeto de preservar la sanidad de los activos bancarios, constituye una prueba más y quizá decisiva de esta inadecuación. Si a finales del siglo XIX no había posibilidades de sustituir a la Banca en este papel, hoy existen (4). Desde luego, no parece posible contar, en el futuro ni con que la Banca mixta de estilo continental desempeñe el papel que jugó en el pasado desarrollo industrial, ni con que la Banca de depósitos inglesa o norteamericana se
transforme en una Banca de tipo continenal o mixta.

2. La Banca europea vincular a la industria se encuentra fuertemente comprometida en los sectores que constituieron el motor de la Segunda Revolución Industrial. En países como Alemania, la creación de Bancos implicados en la industria tiene lugar entre 1850 y 1860, lo que les coloca en una situación afortunada para entrar en la oleada inversora que se inició en 1870. En general, un fenómeno parecido sucede en el continente europeo. La intervención de la Banca industrial en Inglaterra comienza después de 1880. Ello explica la fuerte introducción de la Banca en aquellos sectores industriales que fueron el motor de la Segunda Revolución Industrial.

3. La crisis de estos sectores coloca a la Banca en una situación en la que ha de definir forzosamente su actitud respecto de los mismos. Es una inversión realizada y se necesita una decisión respecto a las posibilidades de permanencia o abandono en esos campos industriales con las acciones precisas para hacerlas rentables, en el caso de optar por la permanencia. Probablemente este tipo de decisión no es nuevo para la Banca, puesto que en la Segunda Revolución Industrial debió de darse, en alguna medida, una necesidad similar de abandono de sectores inviables. El problema que se plantea hoy es la urgencia de este tipo de decisiones. Como hemos dicho, el cambio tecnológico de finales del siglo XIX ocupó casi 30 años. La economía de los países entonces industrializados se mantuvo ciertamente en crisis durante todo este período, especialmente entre 1873 y 1896. Los problemas de la crisis actual exigen una solución más rápida y su evolución no permite esperar tan largas.

4. Todo lo anterior se traducirá en un repliegue de la Banca hacia una posición más acorde con su papel de intermediario financiero y en el que se preste una atención mayor al problema de la transformación. El crecimiento de los riesgos implica la necesidad de una cuidadosa política de equilibrio entre el plazo de disponibilidad de sus recursos, que se reciben, en su mayor parte, del público y el de colocación de los mismos. Hasta ahora, los grandes Bancos, al menos, habían salvado las dificultades del proceso de transformación en épocas de crisis merced a su dimensión. Pero la prolongación de la crisis, con un aumento considerable de incumplimientos de las obligaciones con la Banca, supone un agravamiento de la situación y un riesgo de crisis bancaria. No resulta extraño, por ello, que la Banca, por decisión propia y por imposiciones de la autoridad monetaria, se concentre en el futuro más en su papel de intermediario financiero y Banca de depósitos que en la financiación industrial.

5. Las consideraciones hechas hasta aquí se refieren a la participación directa en las empresas (capital de riesgo) o la concesión de financiación a largo plazo para realizar inversiones por parte de la Banca. Es obvio que la financiación del proceso productivo o comercial (crédito de capital circulante, descuento, operaciones de comercio exterior, crédito al consumo, etc.) no se ve afectado en la misma medida por el repliegue de la Banca a terrenos de mayor ortodoxia. Es más, dentro de la

Banca universal se aprecia la constante innovación en los servicios financieros y de asesoramiento que se ofrecen a las empresas industriales por instituciones financieras especializadas que forman parte del Banco Universal. La permanencia en estas actividades sigue obligando a la Banca a un conocimiento de la viabilidad de las empresas a las que presta cualquier tipo de servicios y, por ello, ha de dedicar una atención especial a los nuevos sectores industriales que la innovación tecnológica está configurando como motores de la futura estructura industrial, así como a la adecuación de los mismos a los países en los que actúa, según la nueva especialización productiva internacional que se está configurando.
NOTAS

(1) Este documento expresa exclusiva-mente el punto de vista personal del autor. Constituye una versión ampliada y modifi-cada en varios puntos de la ponencia pre-sentada en el Simposio sobre la Industria en los Ochenta, organizado por el Ministerio de Industria español y la OCDE.


(3) En este sentido, el Comité Wilson ha propuesto que se establezca un mecanismo de redescuento que permita la disponibili-dad inmediata por la banca de los créditos concedidos a medio plazo.

(4) Otra vez, el ejemplo del informe Wil-son puede ilustrar esta afirmación. El Co-mité se ha dividido a la hora de proponer soluciones a este problema. Un grupo de miembros del Comité no es partidario de reformar el sistema financiero. Sir Harold y los miembros de las Trade Unions proponen la creación de un fondo de 2.000 millones de libras procedentes, a partes iguales, del sector público y de las institu-ciones financieras privadas financiadoras a largo plazo. Un tercer grupo propone crear una institución de inversión industrial con menos recursos. En todo caso, ninguna de las tres propuestas plantea la intervención de los «clearing banks» en la solución del problema.
PROBLEMAS ECONOMICOS DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS
LA DISTRIBUCION ESPACIAL DEL PARO EN ESPAÑA

El presente artículo de Antonio García de Blas se centra en una de las muchas discriminaciones que se producen en el desempleo. La gravedad del problema hace que éstas queden más al manifiesto: los jóvenes tienen tasas de paro seis veces superiores a los adultos; las mujeres tienen tasas superiores a los hombres; los parados de la construcción tienen tasas cuatro veces superiores a los de la agricultura; y los parados de Extremadura son cuatro veces más que los de la región gallega con respecto a su población activa.

Ahora que se está configurando la España de las Autonomías conviene detenerse en examinar las diferencias espaciales del paro. Reflexionar sobre las tasas relativas; las causas que subyacen en esas discriminaciones y las posibles soluciones es el objetivo de este artículo.

INTRODUCCION

CADA trimestre la Encuesta de Población Activa recuerda a los españoles que el problema público número uno sigue presente y cada vez con mayor virulence. En cinco años son casi un millón de personas las que se han sumado a la corriente de parados, mientras la tasa de paro sobre la población activa se ha triplicado en dicho espacio de tiempo.

Los sectores industrial y de servicios ni siquiera en los periodos de más alta expansión han sido capaces de generar los puestos de trabajo necesarios para absorber tanto las fuertes salidas de la agricultura como las nuevas entradas al mercado de trabajo. Ello se traduce en el pasado en un alto flujo de salidas de mano de obra al exterior y por ello no se reflejaba en una mayor tasa de paro.

Cuando las cifras de paro alcanzan ya volúmenes de un millón y medio de trabajadores la gravedad del problema es manifiesta, pero quizá lo más dramático son las desigualdades dentro del colectivo, sin incluir la manifiesta discriminación con aquellos que poseen un puesto estable y un salario más o menos alto.

El paro discrimina a los jóvenes, que tienen una tasa relativa seis veces más alta que los adultos; a las mujeres, con tasas más altas que los varones; a los sectores económicos donde la tasa relativa de los desempleados de la construcción es cuatro veces la de la agricultura y a las regiones donde los parados extremeños son cuatro veces más que los parados gallegos con respecto a sus poblaciones activas.

Ahora que se está forjando un Estado de las autonomías donde todos miramos al vecino y pedimos igualdad de tratamiento, conviene detenernos en este último aspecto. Quizás fuera conveniente trasladar los viejos principios de la teoría impositiva de equidad vertical y horizontal a este problema, tratando igual a situaciones iguales y desigualmente a situaciones diferentes. Examinemos, pues, cuál es la distribución espacial del paro con la ayuda de las estadísticas disponibles.

FUENTES PARA EL CONOCIMIENTO DE LA DISTRIBUCION ESPACIAL DEL PARO

Existen dos fuentes para medir el paro en España: la Encuesta de Población Activa (EPA) del Instituto Nacional de Estadística y los registros de las oficinas de empleo del Instituto Nacional de Empleo.

De la EPA se dispone trimestralmente de un Avance donde figuran datos a nivel nacional y provincial, y la Encuesta que recoge trimestralmente la información total disponible (1).

En cuanto a los registros que se llevan en las oficinas de empleo, se publica la Estadística mensual con datos a nivel nacional y provincial, así como una serie anual.

Como consecuencia de que los enfoques son distintos en ambas estadísticas, los datos que ofrecen son igualmente...
CUADRO N.° 1
PARO/POBLACION ACTIVA
(En %)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Porcentaje</td>
<td>Índice</td>
<td>Porcentaje</td>
<td>Índice</td>
<td>Porcentaje</td>
<td>Índice</td>
<td>Porcentaje</td>
<td>Índice</td>
<td>Porcentaje</td>
<td>Índice</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Andalucía</td>
<td>11,11</td>
<td>100</td>
<td>18,69</td>
<td>114</td>
<td>14,6</td>
<td>131</td>
<td>15,3</td>
<td>137</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aragón</td>
<td>2,91</td>
<td>100</td>
<td>3,58</td>
<td>123</td>
<td>6,4</td>
<td>220</td>
<td>7,7</td>
<td>266</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Asturias</td>
<td>3,26</td>
<td>100</td>
<td>4,48</td>
<td>137</td>
<td>6,3</td>
<td>194</td>
<td>8,4</td>
<td>258</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Baleares</td>
<td>4,75</td>
<td>100</td>
<td>4,43</td>
<td>93</td>
<td>4,6</td>
<td>96</td>
<td>5,5</td>
<td>116</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Canarias</td>
<td>9,67</td>
<td>100</td>
<td>9,20</td>
<td>96</td>
<td>10,8</td>
<td>111</td>
<td>11,0</td>
<td>113</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Cantabria</td>
<td>3,82</td>
<td>100</td>
<td>4,81</td>
<td>104</td>
<td>4,1</td>
<td>108</td>
<td>6,5</td>
<td>169</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Castilla-León</td>
<td>3,53</td>
<td>100</td>
<td>4,73</td>
<td>133</td>
<td>5,9</td>
<td>167</td>
<td>7,6</td>
<td>216</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Cataluña</td>
<td>4,13</td>
<td>100</td>
<td>4,69</td>
<td>113</td>
<td>7,5</td>
<td>182</td>
<td>9,9</td>
<td>239</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Extremadura</td>
<td>6,53</td>
<td>100</td>
<td>8,59</td>
<td>131</td>
<td>10,4</td>
<td>159</td>
<td>16,7</td>
<td>256</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Galicia</td>
<td>1,85</td>
<td>100</td>
<td>2,23</td>
<td>120</td>
<td>2,6</td>
<td>141</td>
<td>4,4</td>
<td>236</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Madrid</td>
<td>5,24</td>
<td>100</td>
<td>7,43</td>
<td>141</td>
<td>10,8</td>
<td>206</td>
<td>11,6</td>
<td>221</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Mancha</td>
<td>4,93</td>
<td>100</td>
<td>5,70</td>
<td>115</td>
<td>6,8</td>
<td>138</td>
<td>9,3</td>
<td>188</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Murcia</td>
<td>5,66</td>
<td>100</td>
<td>5,04</td>
<td>89</td>
<td>6,5</td>
<td>115</td>
<td>10,1</td>
<td>179</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Navarra</td>
<td>4,34</td>
<td>100</td>
<td>4,09</td>
<td>94</td>
<td>8,9</td>
<td>204</td>
<td>10,4</td>
<td>240</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Valencia</td>
<td>4,16</td>
<td>100</td>
<td>4,86</td>
<td>116</td>
<td>5,5</td>
<td>131</td>
<td>8,7</td>
<td>210</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vascongadas</td>
<td>4,34</td>
<td>100</td>
<td>5,42</td>
<td>124</td>
<td>8,5</td>
<td>195</td>
<td>11,2</td>
<td>259</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ESPAÑA</td>
<td>5,29</td>
<td>100</td>
<td>6,27</td>
<td>118</td>
<td>8,2</td>
<td>155</td>
<td>10,1</td>
<td>190</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: EPA y elaboración propia.

diferentes. Ya que la EPA, que se realiza sobre una muestra de población, considera a los parados como aquellos que no teniendo un empleo declaran que lo buscan, mientras los registros de las oficinas de empleo recogen el censo de aquellas personas que acuden a las oficinas en busca de empleo. La distinta clasificación de determinados grupos de personas activas y la distinta tasa de penetración son los principales factores que conllevan a esos distintos resultados.

Los contrastes de calidad de la EPA muestran importantes sesgos en la medición de desempleo a los que habría que añadir los errores de muestreo muy elevados que se presentan cuando el nivel de desa-
gregación es muy alto, caso de las cifras de desempleo a nivel provincial (véase Anexo 1).

Una consecuencia parcial de lo anterior son las elevadas diferencias a nivel provincial que ofrecen ambas fuentes estadísticas, que oscila entre ofrecer valores inferiores a la mitad o duplicar los existentes (véase Anexo 2).

En cuanto a los registros del INEM los principales defectos provienen de las alteraciones en las cifras consecuencia, de variaciones en los incentivos a inscribirse y a la actualización y distinta clasificación de los datos en las oficinas de empleo.

Todo ello lleva a que el análisis de los datos que se ofrezca no pueda considerarse como rigurosamente exacto sino como aproximativo o de tendencia. En todos los casos en que existe información disponible se ha preferido la EPA por su calidad, y sólo cuando la Encuesta no ofrecía los datos necesarios (caso de la distribución provincial del paro por sectores económicos) se han utilizado los datos del INEM.

Hay que señalar, por último, la necesidad de datos a nivel regional inexistente en ambas fuentes estadísticas. Por un lado, no se ofrecen datos necesarios como pueden ser las tasas de actividad a nivel regional, por citar un ejemplo, y en ningún caso existe una clasificación regional sino sólo provincial. Por todo ello, sería necesario una nueva presentación de los datos que posible-
mente sólo requeriría de un tratamiento estadístico diferente.

Para el análisis de la distribución espacial de paro se ha escogido a la Encuesta de Población Activa desde el IV trimestre de 1976 hasta el IV trimestre de 1979. Escoger estos cuatro años sirve para examinar las repercusiones de la crisis de la energía con una serie homogénea que obvia el cambio metodológico introducido en el tercer trimestre de 1976. Utilizar siempre los últimos trimestres de cada año evita el componente estacional en las comparaciones.

Como tanto la EPA como los registros de las oficinas de empleo ofrecen los datos a nivel provincial se han agrupado éstos a efectos expositivos en regiones o espacios autonómicos sin prejuzgar si ésta será la configuración final. Para evitar comparaciones desagregadas a nivel provincial la presentación de los cuadros se realiza a nivel regional o autonómico, aunque ello haya supuesto cálculos laboriosos.

Se ha procurado, asimismo, realizar en los casos posibles una presentación estática con el último dato disponible, así como una evolución dinámica para mostrar los cambios surgidos en los últimos cuatro años.

**DISTRIBUCION ESPACIAL DEL PARO EN ESPAÑA**

El cuadro 1 ofrece las tasas de paro sobre población activa en los últimos cuatro años a nivel regional o autonómico.

El análisis estático muestra cómo las regiones con más alta tasa de paro son Extremadura (16,7 %), Andalucía (15,3 %) y Madrid (11,6 %). Las regiones con tasa de paro menor son Galicia (4,4 %), Baleares (5,5 %) y Cantabria (6,5 %), situándose la media nacional en 10,1 %

El análisis dinámico presenta dos características importantes de la repercusión de la crisis económica.

En primer lugar existen menores diferencias entre las tasas de paro a nivel espacial en los últimos cuatro años. Es decir, mientras en 1976 las diferencias extremas eran de seis veces, entre Andalucía (11,11 %) y Galicia (1,85 %); cuatro años más tarde eran ya sólo de cuatro veces entre los valores de Extremadura (16,75 %) y Galicia (4,4 %). Así mientras en 1976 el paro en Andalucía era dos veces superior a la tasa media, cuatro años más tarde era sólo vez y media. De otra forma, se puede señalar que se han repartido los costes de la crisis más «equitativamente». Es decir, las diferencias se han amortiguado más por el empeoramiento de las regiones con tasas menores, que por la mejora de aquellas regiones con tasas mayores de desempleo. Confirmación que puede venir contrastada por el hecho de que en 1976 había sólo cuatro regiones (situadas en el área del subdesarrollo) por encima de la tasa media nacional, mientras cuatro años más tarde eran ya seis, de distinto signo, las que superaban dicha tasa (Andalucía, Extremadura, Canarias, Madrid, Navarra y País Vasco).

En segundo lugar la comparación dinámica permite afirmar que la crisis ha afectado más a las regiones desarrolladas que a las regiones subdesarrolladas. Las regiones que han multiplicado por dos veces y media su tasa relativa son Asturias y Vascongadas (2), mientras las que prácticamente no han variado su tasa son Canarias y Baleares. Todo ello cuando a nivel nacional casi se ha duplicado la tasa relativa.

Los datos provinciales corroboran las dos afirmaciones anteriores (véase gráficos 1 al 4), por un lado se han estrechado las diferencias de treinta veces que había en 1976 entre Málaga (14,82 %) y Huesca (0,47 %) a sólo once en 1979 entre Cádiz (20,8 %) y Lérida (1,8 %). Por otro lado, mientras en 1976 había once provincias que superaban la media provincial situadas mayoritariamente en la España subdesarrollada, en 1979 ya eran diecinueve las que rebasaban el listón nacional, dividiéndose por partes iguales entre la España subdesarrollada y la desarrollada.

El análisis realizado hasta aquí sirve para conocer cuáles son las diferencias en las tasas de paro relativas, pero, sería interesante dentro de estas regiones conocer las tasas de paro por sectores económicos, las cuales mostrarían qué regiones sobreponen la media nacional de cada uno de los sectores. Con este objetivo se han elaborado los cuadros 2 y 3.

El primero de ellos se ha realizado con fuentes estadísticas heterogéneas (3), lo cual debe ser tenido en cuenta, aunque posiblemente sí permita efectuar comparaciones.
CUADRO N.° 2
TASA DE PARO SOBRE POBLACION OCUPADA POR REGIONES Y SECTORES ECONOMICOS
(IV trimestre 1979) (En %)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Regiones</th>
<th>Agricultura</th>
<th>Industria</th>
<th>Construcción</th>
<th>Servicios</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Andalucía</td>
<td>9,25</td>
<td>16,76</td>
<td>51,05</td>
<td>9,24</td>
</tr>
<tr>
<td>Aragón</td>
<td>0,21</td>
<td>5,98</td>
<td>20,61</td>
<td>3,36</td>
</tr>
<tr>
<td>Asturias</td>
<td>0,08</td>
<td>6,00</td>
<td>32,79</td>
<td>3,61</td>
</tr>
<tr>
<td>Baleares</td>
<td>—</td>
<td>4,30</td>
<td>14,95</td>
<td>15,87</td>
</tr>
<tr>
<td>Cantabria</td>
<td>0,27</td>
<td>5,25</td>
<td>16,59</td>
<td>4,43</td>
</tr>
<tr>
<td>Canarias</td>
<td>1,25</td>
<td>9,46</td>
<td>22,27</td>
<td>4,35</td>
</tr>
<tr>
<td>Castilla-León</td>
<td>1,63</td>
<td>8,66</td>
<td>22,26</td>
<td>4,10</td>
</tr>
<tr>
<td>Cataluña</td>
<td>0,37</td>
<td>9,18</td>
<td>26,05</td>
<td>4,24</td>
</tr>
<tr>
<td>Extremadura</td>
<td>15,78</td>
<td>15,15</td>
<td>33,65</td>
<td>4,42</td>
</tr>
<tr>
<td>Galicia</td>
<td>0,22</td>
<td>5,81</td>
<td>18,72</td>
<td>3,17</td>
</tr>
<tr>
<td>Madrid</td>
<td>0,98</td>
<td>7,21</td>
<td>18,87</td>
<td>3,46</td>
</tr>
<tr>
<td>Mancha</td>
<td>0,02</td>
<td>7,77</td>
<td>27,27</td>
<td>3,93</td>
</tr>
<tr>
<td>Murcia</td>
<td>0,82</td>
<td>11,67</td>
<td>22,76</td>
<td>4,26</td>
</tr>
<tr>
<td>Navarra</td>
<td>0,21</td>
<td>6,61</td>
<td>16,99</td>
<td>2,52</td>
</tr>
<tr>
<td>Valencia</td>
<td>0,18</td>
<td>8,27</td>
<td>20,39</td>
<td>4,69</td>
</tr>
<tr>
<td>Vascongadas</td>
<td>3,22</td>
<td>7,36</td>
<td>25,27</td>
<td>4,32</td>
</tr>
<tr>
<td>ESPAÑA</td>
<td>2,55</td>
<td>8,51</td>
<td>28,00</td>
<td>4,97</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: EPA y elaboración propia.

De la Agricultura no lo es tanto para el País Vasco; igualmente, es difícilmente explicable a simple vista que entre las seis regiones cuya tasa de paro en la industria supera la media nacional se encuentren cuatro subdesarrolladas (Andalucía, Canarias, Castilla-León y Extremadura); mientras, no deja de ser sorprendente que la tasa relativa de paro en la construcción sea un problema en Asturias, Extremadura y Galicia.

En segundo lugar, el análisis estático realizado en el cuadro 1 queda nuevamente confirmado al examinar el cuadro 3. Andalucía supera la media nacional en los cuatro sectores económicos, mientras Extremadura «sólo» en tres. Es decir, ambas regiones alcanzan tristes récords. Por el contrario, las regiones afortunadas que no han obtenido ninguna medalla en la olimpiada del desempleo son: Cantabria, interterritoriales. La conclusión más llamativa son las altas tasas de paro, sobre población ocupada, relativas de la construcción y, en menor grado, del sector industrial; aunque, en términos comparativos los resultados más importantes provengan de las comparaciones de cada una de las tasas relativas de los sectores económicos con respecto a la media nacional en cada uno de los espacios delimitados.

Dos resultados son especialmente significativos —matizados por la formación estadística del cuadro—. En primer lugar, los problemas sectoriales de las regiones no suelen estar bien definidos, pues si bien es normal y explicable el que Andalucía y Extremadura superen la media nacional de paro
PARO A NIVEL PROVINCIAL (en porcentaje sobre población activa)

G.1
al IV-1976

G.2
al IV-1977
G.3
al IV-1978

G.4
al IV-1979
CUADRO N.° 4
TASA DE COBERTURA DEL SEGURO DE DESEMPLEO SOBRE PARO REGISTRADO
(Abril 1980)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Total solicitudes seguro desempleo</th>
<th>Paro registrado</th>
<th>Media</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Andalucía</td>
<td>148.826</td>
<td>299.360</td>
<td>49,72</td>
</tr>
<tr>
<td>Aragón</td>
<td>18.145</td>
<td>35.411</td>
<td>51,25</td>
</tr>
<tr>
<td>Asturias</td>
<td>18.655</td>
<td>35.616</td>
<td>52,38</td>
</tr>
<tr>
<td>Baleares</td>
<td>22.839</td>
<td>31.386</td>
<td>72,77</td>
</tr>
<tr>
<td>Cantabria</td>
<td>6.726</td>
<td>12.207</td>
<td>55,10</td>
</tr>
<tr>
<td>Canarias</td>
<td>24.154</td>
<td>40.911</td>
<td>59,66</td>
</tr>
<tr>
<td>Castilla-León</td>
<td>30.181</td>
<td>71.503</td>
<td>42,41</td>
</tr>
<tr>
<td>Cataluña</td>
<td>129.462</td>
<td>210.554</td>
<td>61,49</td>
</tr>
<tr>
<td>Extremadura</td>
<td>16.529</td>
<td>42.691</td>
<td>37,55</td>
</tr>
<tr>
<td>Galicia</td>
<td>42.063</td>
<td>61.669</td>
<td>68,21</td>
</tr>
<tr>
<td>Madrid</td>
<td>91.726</td>
<td>132.534</td>
<td>69,21</td>
</tr>
<tr>
<td>Mancha</td>
<td>23.414</td>
<td>47.724</td>
<td>49,07</td>
</tr>
<tr>
<td>Murcia</td>
<td>13.428</td>
<td>22.690</td>
<td>59,18</td>
</tr>
<tr>
<td>Navarra</td>
<td>6.139</td>
<td>11.610</td>
<td>52,88</td>
</tr>
<tr>
<td>Valencia</td>
<td>72.656</td>
<td>114.166</td>
<td>63,65</td>
</tr>
<tr>
<td>Vascongadas</td>
<td>47.810</td>
<td>76.761</td>
<td>62,29</td>
</tr>
<tr>
<td>ESPAÑA</td>
<td>712.253</td>
<td>1.221.959</td>
<td>58,29</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: INEM y elaboración propia.

Por debajo de la cobertura media nacional (véase cuadro 4), se situaban una amplia representación autonómica (Andalucía, Aragón, Asturias, Cantabria, Castilla-León, Extremadura, Mancha y Navarra). Lo que significa que determinadas regiones no sólo se deben conformar con las tasas relativas de paro más altas, sino además con coberturas inferiores a la media.

Respecto al empleo comunitario hay que señalar que su distribución es aleatoria en función de los fondos existentes para este fin y de los requerimientos de las autoridades provinciales ante el temor de conflictos sociales. A este respecto actúa como un bálsamo que no llega a curar las heridas producidas sino simplemente a aliviar el dolor.

Hasta ahora se había obviado el análisis provincial en base a las razones estadísticas antes expuestas, ahora parece oportuno descender un esca-

CUADRO N.° 5
OFICINAS DE EMPLEO CUYAS TASAS DE PARO SOBRE POBLACION ACTIVA EN 1979 FUERON MAS DEL DOBLE DE LA TASA MEDIANA NACIONAL (*)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Oficinas</th>
<th>Provincia</th>
<th>Sector económico absorbe más paro</th>
<th>Cobertura subsidio</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Lebrija</td>
<td>Sevilla</td>
<td>Agricultura</td>
<td>Inferior media</td>
</tr>
<tr>
<td>Montijo</td>
<td>Badajoz</td>
<td>Industria</td>
<td>Inferior media</td>
</tr>
<tr>
<td>Sabadell</td>
<td>Barcelona</td>
<td>Industria</td>
<td>Inferior media</td>
</tr>
<tr>
<td>Córdoba (capital)</td>
<td>Córdoba</td>
<td>Servicio</td>
<td>Media</td>
</tr>
<tr>
<td>Huelva (capital)</td>
<td>Huelva</td>
<td>Construcción</td>
<td>Inferior media</td>
</tr>
<tr>
<td>Málaga (capital)</td>
<td>Málaga</td>
<td>Servicios</td>
<td>Superior media</td>
</tr>
<tr>
<td>Fuengirola</td>
<td>Alicante</td>
<td>Servicios</td>
<td>Superior media</td>
</tr>
<tr>
<td>Benidorm</td>
<td>Barcelona</td>
<td>Servicios</td>
<td>Media</td>
</tr>
<tr>
<td>Rubí</td>
<td>Sevilla</td>
<td>Agricultura</td>
<td>Superior media</td>
</tr>
<tr>
<td>Morón de la Front.</td>
<td>Sevilla</td>
<td>Construcción</td>
<td>Superior media</td>
</tr>
<tr>
<td>Dos Hermanas</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia sobre datos del INEM.

El análisis efectuado hasta este momento ha evitado deliberadamente entrar en las posibles causas de esta distribución espacial del paro. A este punto dedicaremos el próximo apartado.

**CAUSAS QUE PUEDEN AYUDAR A EXPLICAR LAS DIFERENCIAS EXISTENTES**

Buscar las razones que pueden ayudar a explicar las diferencias existentes no es tarea fácil por su multiplicidad.

A estos efectos de introducimos en el problema se pueden señalar cuatro grandes apartados: a) Geografía, b) Población, c) Estructura Productiva, d) Gasto Público. Examinemos con algún detalle estos puntos.

La geografía tiene una gran influencia en el nivel de desarrollo de la región. Así, mientras numerosos tratadistas señalaron las diferencias de la España periférica y de la España interior, y la influencia de los factores geográficos, otros basan dichas diferencias más en la historia que en la geografía. Lo contrastable es que la España desarrollada es costera, mientras la España interior, salvo islotes como Madrid, Valladolid, etcétera, es un desierto con bajos niveles de renta.

La población ha jugado y sigue jugando un importante papel, siendo más numerosa en unas regiones que en otras.
CUADRO N.º 7
TASA DE OCUPACION POR REGIONES (EN %)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Regiones</th>
<th>1976</th>
<th>Tasa</th>
<th>Índice</th>
<th>1979</th>
<th>Tasa</th>
<th>Índice</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Andalucía</td>
<td>39,50</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>36,27</td>
<td>91,82</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aragón</td>
<td>47,35</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>44,16</td>
<td>93,26</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Asturias</td>
<td>48,9</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>44,60</td>
<td>91,32</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Baleares</td>
<td>49,7</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>47,49</td>
<td>95,55</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Cantabria</td>
<td>47,48</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>47,62</td>
<td>100,29</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Canarias</td>
<td>42,90</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>45,14</td>
<td>105,22</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Castilla-León</td>
<td>47,10</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>43,59</td>
<td>92,54</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Cataluña</td>
<td>49,44</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>44,35</td>
<td>89,70</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Extremadura</td>
<td>43,49</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>35,48</td>
<td>81,58</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Galicia</td>
<td>57,40</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>51,52</td>
<td>89,75</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Madrid</td>
<td>45,70</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>41,06</td>
<td>89,84</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Mancha</td>
<td>42,68</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>40,39</td>
<td>94,63</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Murcia</td>
<td>47,90</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>42,04</td>
<td>87,76</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Navarra</td>
<td>49,70</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>44,60</td>
<td>89,73</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Valencia</td>
<td>48,29</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>45,77</td>
<td>94,78</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vascongadas</td>
<td>49,50</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>44,54</td>
<td>89,79</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL</td>
<td>46,89</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>42,83</td>
<td>91,34</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: EPA y elaboración propia.

Consecuencia de tasas de natalidad más altas, cuando el nivel de subdesarrollo es mayor, y sólo paliada por el «mecanismo compensador» de la emigración. No hay que olvidar que los efectos de las tasas de natalidad de 1980 están hipotetizando lo que sucedería en el año 2000. Los costumbres, junto a las posibilidades de buscar empleo, hacen que las tasas de ocupación varíen significativamente. En los últimos cuatro años, guardando la analogía con los datos del paro ofrecidos, tanto unas como otras han variado de la siguiente forma (véanse cuadros 6 y 7).

Mientras en ese espacio temporal la población de España ha crecido a un ritmo anual de 1,11 por 100, las distintas regiones lo han hecho a diferente ritmo, consecuencia de las tasas de natalidad y de los movimientos migratorios. El cuadro 6 muestra cómo entre Canarias, que ha tenido una tasa anual positiva del 6,4 por 100, y Extremadura, con un decrecimiento anual del -1,9 por 100, hay una importante diferencia. A pesar de ser las dos regiones subdesarrolladas, aunque en esta última el movimiento migratorio ha jugado un importante papel. Junto a Extremadura, las dos Islas tienen, asimismo, crecimientos negativos que las convierten en áreas de emigración netas, situadas las tres en la España interior. Por el contrario, las regiones que tienen crecimientos más altos son las regiones periféricas (Valencia, Cataluña) o las islas (Canarias, Baleares).

El cuadro 7 muestra igualmente un dato importante, como es la proporción de población en edad laboral ocupada, y su evolución en los últimos cuatro años. El análisis estadístico indica cómo las regiones más subdesarrolladas y con más alta tasa de paro, tienen las menores tasas de ocupados, ocurriendo, en el caso de Extremadura al pasar al análisis dinámico, que además es la región cuya tasa de ocupación ha descendido más rápidamente en los últimos cuatro años.

El tercer tema causante de las diferencias en la distribución espacial es la diferente estructura productiva de cada una de las regiones o autonómicas.

Lo más destacable es que en aquellas regiones que cuentan con una estructura productiva más compensada ha repercutido menos la crisis si se mide por las tasas de paro y los crecimientos de los últimos años, como Cantabria y Baleares. Por el contrario, aquellas sesgadas en uno u otro sentido sean agrarias o industriales, han tenido tasas superiores a la media y crecimiento en índices, igualmente, más altos que el total nacional. Así ha sucedido en Extremadura, Madrid, Navarra y Vascongadas. El problema se agrava si en alguna de las regiones, como Extremadura, mayoritariamente las tasas de paro sectoriales son superiores a las respectivas medidas nacionales. No obstante, es importante destacar cómo la crisis industrial afecta igualmente o aún más a aquellas regiones subdesarrolladas, caso de Andalucía, donde el cierre de las escasas importantes empresas industriales supondría elevar conside-
rablemente el paro tanto total como sectorial.

Se podría afirmar que aquellas regiones con industrias situadas en los sectores de energía y transformación se han situado relativamente mejor que aquellas con predominio de la industria básica.

En cuanto a la estructura agraria hay que señalar que la España minifundista ha efectuado mejor la transición que la España latifundista, donde la presión demográfica es elevada y el número de asalariados sin trabajo es alto.

Finalmente, el último factor a destacar sería la incidencia de la inversión pública en cada región. Inversión que podría ser dirigida a crear una infraestructura necesaria tanto para comenzar un desarrollo de la región como para dotar de equipamientos colectivos a sus habitantes, de forma que la emigración no sea una verdadera expulsión.

Posiblemente, tal como indique en otro lugar (4) se puede estar produciendo, mientras no se demuestre estadísticamente de forma oficial por el Ministerio de Hacienda, un círculo vicioso en el sector público. En pocas palabras podría ser explicable de la siguiente forma: los trasvases de capital y mano de obra generan una ampliación del mercado (vía mayores salarios, menor autoconsumo y utilización de un ahorro improductivo), produciendo mayor renta y riqueza. Las características de la imposición provocan automáticamente mayores ingresos fiscales y, como consecuencia, de la mayor congestión de la población y de la actividad comercial, se realizan mayores gastos de inversión pública que llevan aparejados mayores gastos corrientes.

La desatención del sector público de las zonas subdesarrolladas provoca una situación de abandono que se traduce en mayores movimientos de asalariados, lo cual genera una mayor riqueza y renta de las zonas desarrolladas. Este círculo vicioso en el que se mueve el sector público se reproduce cada vez con mayor velocidad, no eliminando, sino acentuando los desequilibrios territoriales. Los cuales, al menos en parte, se traducen en desigualdadesespaciales en el desempleo.

**RESPUESTAS POSIBLES A LAS DESIGUALDADES ESPACIALES EN EL DESEMPLEO**

Intentar buscar respuestas o soluciones posibles a un problema tan grave como el desempleo, y, en especial, a las desigualdades espaciales no por difícil debe ser obviado. Una primera aproximación a efectos expositivos sería la de seguir los cuatro grandes temas expuestos en el apartado anterior.

Respecto a la configuración geográfica aunque poco, algo se puede hacer: Cambiar la fi- sonomía del suelo de secano por regadío, capitalizar con fertilizantes y dotar de una red de carreteras zonas distantes, o con dificultades de comunicación. La utilización racional de los encajamientos y desnimuebles hidrográficos sería otra posible forma de modificar las condiciones geográficas establecidas.

Las tasas de natalidad están influídas más por costumbres y creencias religiosas que por el apoyo que puede prestar el Estado. Si añadimos a esto que sus efectos sólo se vislumbran a largo plazo, poco se podrá esperar de este punto. Si, por el contrario, se puede realizar algo más respecto al funcionamiento del mercado de trabajo tanto en la oferta como en la demanda.

En primer lugar, parece importante revisar los programas de fomento al empleo existentes. Los generales por haber perdido su carácter de transitorio y los específicos por su poca efectividad.

Los programas de fomento al empleo juvenil o subsidios que buscaban la finalidad de abaratar el factor trabajo vía menores pagos de las cotas de seguridad social y de flexibilidad en la contratación cuando ésta no existía, han perdido su carácter transitorio y específico para convertirse en programas permanentes y generales. Su alto coste, que puede evaluarse en cuarenta mil millones de pesetas, es un argumento a tener en cuenta.

Pues si bien el programa de empleo juvenil tiene la finalidad de evitar la discriminación de los jóvenes, tal como veíamos en la introducción, no así el de subsidios, que lo que hace es precisamente acentuar la discriminación existente entre aquellos que no poseen subsidio y los que se les ha acabado o tenían derecho a percepción. Es decir, que en todo caso, tendría que haber sido un programa de fomento del empleo dirigido a los no subsidiados, dando preferencia a las cabezas de familia. Asimismo, en ninguno de los
dos programas se especifican ventajas adicionales para las regiones con mayor tasa de paro.

En cuanto a los programas específicos tales como los implantados para El Ferrol, Cádiz y Antequera, que han sido ampliados recientemente por el Consejo de Ministros a otras zonas, no dejan de ser curiosas sus características.

Estos programas, tomando como base el de Antequera (5) subvencionan con trescientas mil pesetas a fondo perdido cada puesto de trabajo creado, con los compromisos de que la empresa esté al corriente del pago de las cuotas de Seguridad Social; mantenga el nivel de empleo durante tres años; y los contratos sean indefinidos.

Estos compromisos no llevan ninguna ventaja adicional sobre los programas generales existentes. Independientemente de que el coste de un puesto de trabajo es más elevado que esa cantidad, las trescientas mil pesetas equivalen al abono de cuotas de la Seguridad Social de cualquier obrero cualificado utilizando uno de los programas de fomento de empleo con el contrato máximo de dos años.

En segundo lugar, sería necesario reestructurar las oficinas de empleo, por un lado, mecanizando, a través de un plan informático, todas las oficinas enlazadas a nivel regional y luego a nivel de un ordenador central. Evitando así las demandas pendientes (dieciocho mil de media mensual), y estimulando la movilidad geográfica, complementado por ayudas personales. Penetrando más efectivamente de forma centración parcelaria serían esfuerzos importantes. Incrementar el valor añadido por la vía de la industrialización y comercialización y mejorar los equipamientos colectivos permitirían, aun no creando empleos directos, frenar la salida de activos que se dirigen en gran parte de los casos a enmendar la cifra de parados de otros sectores productivos.

En el sector industrial la escasa industrialización de las zonas subdesarrolladas debía ser estimulada y reforzada por el sector público, tratando de que las inversiones nacionales y/o extranjeras fueran realizadas en sectores dinámicos o innovadores. La reconversión de los sectores en crisis de las zonas desarrolladas pasará por incrementos de paro importantes, ya que hasta ahora la reconversión efectuada lo ha sido más bien de forma muy leve. Además, habrá de tenerse en cuenta que los costos.

CUADRO N.º 8
MASA SALARIAL BRUTA POR EMPLEADO Y REGIONES

<table>
<thead>
<tr>
<th>REGIONES</th>
<th>Miles de pesetas</th>
<th>Índice España = 100</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Andalucía</td>
<td>772</td>
<td>90,50</td>
</tr>
<tr>
<td>Aragón</td>
<td>724</td>
<td>84,88</td>
</tr>
<tr>
<td>Asturias</td>
<td>927</td>
<td>102,68</td>
</tr>
<tr>
<td>Baleares</td>
<td>977</td>
<td>114,54</td>
</tr>
<tr>
<td>Canarias</td>
<td>802</td>
<td>94,02</td>
</tr>
<tr>
<td>Cantabria</td>
<td>814</td>
<td>95,43</td>
</tr>
<tr>
<td>Castilla la Nueva-Mancha</td>
<td>782</td>
<td>91,68</td>
</tr>
<tr>
<td>Castilla la Vieja-León</td>
<td>801</td>
<td>93,90</td>
</tr>
<tr>
<td>Cataluña</td>
<td>877</td>
<td>102,61</td>
</tr>
<tr>
<td>Extremadura</td>
<td>528</td>
<td>61,90</td>
</tr>
<tr>
<td>Galicia</td>
<td>816</td>
<td>95,66</td>
</tr>
<tr>
<td>Navarra</td>
<td>859</td>
<td>100,70</td>
</tr>
<tr>
<td>Madrid</td>
<td>828</td>
<td>97,07</td>
</tr>
<tr>
<td>País Vasco</td>
<td>926</td>
<td>108,56</td>
</tr>
<tr>
<td>Valencia</td>
<td>864</td>
<td>101,29</td>
</tr>
<tr>
<td>ESPAÑA</td>
<td>853</td>
<td>100,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

tes salariales de las zonas subdesarrolladas son más bajos y la conflictividad menor cara a esas nuevas inversiones (véase cuadro 8). La reanimación del sector de la construcción pasa previamente por la búsqueda de mecanismos de financiación suficientes y, en especial, por la creación de un amplio mercado hipotecario.

En cuanto al sector servicios no hay que olvidar que si bien hasta ahora la crisis se ha ceñido fundamentalmente al sector industrial y la construcción, puede cambiar radicalmente como consecuencia de la caída del turismo, base de importantes ingresos de algunas zonas subdesarrolladas. Necesitando, entre otras, de una reestructuración hotelera, una ampliación de la estacionalidad y una mejora de la calidad del turismo que visita España.

Finalmente, la inversión pública puede jugar un importante papel si llega a romper el círculo vicioso en que se mueve. Amortiguar el déficit de servicios públicos y crear una infraestructura adecuada son requisitos previos cara a la atracción de capitales. Igualmente, se puede descender a nivel comarcal con el objetivo de atajar esas bolsas de paro, realizando obras públicas extraordinarias o impulsando con dinero público industrias ligeras.

CONCLUSIONES

1. Parece necesario realizar un esfuerzo por parte de los organismos responsables de las estadísticas de paro cara a completarlas, así como a una presentación regional o autonómica.
2. Los errores de muestreo del paro a nivel provincial de la EPA son elevados y las diferencias paro EPA-registrado son demasiado altas.
3. El análisis estático muestra cómo Extremadura, Andalucía y Madrid son las regiones con mayor tasa de paro, aunque las de mayores crecimientos son Asturias y Vascongadas en los últimos cuatro años.
4. Las diferencias se han estrechado, más por el empeoramiento de las que se mostraban en privilegiada situación que por la mejora de las que se hallaban en peor situación.
5. Las regiones con mayor tasa sectorial con respecto a la media nacional son Extremadura y Andalucía.
6. La situación de esta primera región es muy grave, pues aparte de estos datos, la cobertura de subsidiados es más baja que la media, ha decrecido su población, consecuencia de la elevada migración, y su tasa de ocupación es la más baja de la nación, habiendo descendido a mayor ritmo.
7. Existen determinadas bolsas de paro importantes, situadas algunas de ellas fuera de Andalucía y Extremadura.
9. Las soluciones guardan correspondencia con las causas y pasan por una modificación parcial del uso del suelo, hidrografía y comunicaciones; por una revisión de los programas de empleo generales y específicos y de las oficinas de empleo; por una reconversión del aparato productivo; y, finalmente, por un incremento de la inversión pública en las zonas subdesarrolladas.
### ANEXO N.º 1

### ERRORES DE MUESTREO EN PORCENTAJE

(Parados)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Alava</td>
<td>24,21</td>
<td>32,0</td>
<td>19,3</td>
<td>14,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Albacete</td>
<td>20,03</td>
<td>19,0</td>
<td>12,6</td>
<td>21,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Alicante</td>
<td>13,80</td>
<td>14,0</td>
<td>9,4</td>
<td>8,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Almería</td>
<td>17,00</td>
<td>18,0</td>
<td>16,2</td>
<td>11,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ávila</td>
<td>22,58</td>
<td>22,0</td>
<td>25,5</td>
<td>22,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Badajoz</td>
<td>13,29</td>
<td>9,0</td>
<td>12,8</td>
<td>10,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Baleares</td>
<td>12,91</td>
<td>14,0</td>
<td>13,2</td>
<td>14,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Barcelona</td>
<td>10,49</td>
<td>7,0</td>
<td>7,5</td>
<td>4,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Burgos</td>
<td>18,27</td>
<td>19,0</td>
<td>14,6</td>
<td>9,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Cáceres</td>
<td>20,18</td>
<td>11,0</td>
<td>12,9</td>
<td>10,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Cádiz</td>
<td>8,21</td>
<td>9,0</td>
<td>7,8</td>
<td>11,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Castellón</td>
<td>13,78</td>
<td>12,0</td>
<td>17,4</td>
<td>10,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ciudad Real</td>
<td>11,48</td>
<td>13,0</td>
<td>13,8</td>
<td>9,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Córdoba</td>
<td>11,17</td>
<td>10,0</td>
<td>10,8</td>
<td>10,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Coruña, La</td>
<td>16,26</td>
<td>28,0</td>
<td>22,9</td>
<td>18,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Cuenca</td>
<td>24,74</td>
<td>20,0</td>
<td>20,4</td>
<td>22,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Gerona</td>
<td>11,55</td>
<td>13,0</td>
<td>15,7</td>
<td>10,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Gerona</td>
<td>13,72</td>
<td>9,0</td>
<td>10,8</td>
<td>10,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Guadalajara</td>
<td>23,04</td>
<td>17,0</td>
<td>14,2</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Guiánpúcoa</td>
<td>11,30</td>
<td>11,0</td>
<td>8,3</td>
<td>7,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Huelva</td>
<td>9,19</td>
<td>9,0</td>
<td>13,4</td>
<td>15,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Huesca</td>
<td>49,41</td>
<td>100,0</td>
<td>25,2</td>
<td>14,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Jaén</td>
<td>12,64</td>
<td>13,0</td>
<td>9,3</td>
<td>11,3</td>
</tr>
<tr>
<td>León</td>
<td>12,93</td>
<td>12,0</td>
<td>11,1</td>
<td>12,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Lérida</td>
<td>40,62</td>
<td>24,0</td>
<td>22,6</td>
<td>29,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Logroño</td>
<td>22,02</td>
<td>34,0</td>
<td>11,8</td>
<td>16,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Lugo</td>
<td>28,0</td>
<td>16,0</td>
<td>21,2</td>
<td>26,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Madrid</td>
<td>9,97</td>
<td>8,0</td>
<td>6,4</td>
<td>6,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Málaga</td>
<td>10,07</td>
<td>8,0</td>
<td>8,0</td>
<td>7,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Murcia</td>
<td>10,62</td>
<td>12,0</td>
<td>12,9</td>
<td>8,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Navarra</td>
<td>12,0</td>
<td>12,0</td>
<td>6,9</td>
<td>9,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Orense</td>
<td>31,71</td>
<td>21,0</td>
<td>15,3</td>
<td>10,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Oviedo</td>
<td>10,36</td>
<td>15,0</td>
<td>6,9</td>
<td>10,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Palencia</td>
<td>15,02</td>
<td>14,0</td>
<td>18,2</td>
<td>17,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Palmas, Las</td>
<td>7,45</td>
<td>10,0</td>
<td>11,4</td>
<td>6,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Pontevedra</td>
<td>15,16</td>
<td>15,0</td>
<td>12,1</td>
<td>9,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Salamanca</td>
<td>16,17</td>
<td>10,0</td>
<td>15,4</td>
<td>12,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Sta. Cruz Tenerife</td>
<td>12,77</td>
<td>14,0</td>
<td>9,0</td>
<td>10,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Santander</td>
<td>12,81</td>
<td>11,0</td>
<td>12,8</td>
<td>12,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Segovia</td>
<td>20,36</td>
<td>16,0</td>
<td>17,3</td>
<td>11,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Sevilla</td>
<td>7,20</td>
<td>7,0</td>
<td>11,3</td>
<td>7,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Soria</td>
<td>23,24</td>
<td>17,0</td>
<td>36,0</td>
<td>22,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Tarragona</td>
<td>8,71</td>
<td>14,0</td>
<td>15,2</td>
<td>8,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Teruel</td>
<td>38,18</td>
<td>43,0</td>
<td>15,7</td>
<td>12,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Toledo</td>
<td>17,05</td>
<td>10,0</td>
<td>12,4</td>
<td>16,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Valencia</td>
<td>11,99</td>
<td>10,0</td>
<td>9,8</td>
<td>8,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Valladolid</td>
<td>26,50</td>
<td>15,0</td>
<td>8,1</td>
<td>8,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Vizcaya</td>
<td>14,10</td>
<td>11,0</td>
<td>12,4</td>
<td>7,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Zamora</td>
<td>31,78</td>
<td>20,0</td>
<td>17,9</td>
<td>10,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Zaragoza</td>
<td>13,19</td>
<td>11,0</td>
<td>8,7</td>
<td>7,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**TOTALES**

2,21 | 2,1 | 2,2 | 2,0

*Fuente: EPA.*

---

**NOTAS**

1. La Encuesta de Población Activa, salvo el cuarto trimestre de 1978, no se ha publicado desde el tercer trimestre de 1976.

2. Se ha eliminado a Aragón por los elevados errores de muestreo de algunas de sus provincias en 1976 (véase Anexo 1).

3. Consecuencia de la escasez de datos a nivel provincial o regional de la EPA y el paro registrado ha sido preciso elaborar el cuadro con base a dos tipos de fuentes. El paro por sectores económicos y provincias no es ofrecido en los avances de la EPA, por lo cual ha tenido que ser obtenido de los registros de las oficinas de empleo (INE), mientras, por el contrario, al no suministrar este organismo datos de población ocupada o activa, ha sido preciso acudir a los avances de la EPA en la cual se dispone de los datos de población ocupada por sectores económicos y regiones. Las tasas se han realizado sobre este concepto, ya que el realizarlo sobre la población activa sería necesario sumar datos heterogéneos de distintas fuentes estadísticas.


5. «BOE» del 3 de mayo de 1980, pág. 9,600.
## ANEXO N° 2

### PARO REGISTRADO/PARO EPA

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Alava</td>
<td>0,458</td>
<td>0,967</td>
<td>1,167</td>
<td>1,003</td>
</tr>
<tr>
<td>Albacete</td>
<td>0,449</td>
<td>1,464</td>
<td>1,489</td>
<td>0,951</td>
</tr>
<tr>
<td>Alicante</td>
<td>0,691</td>
<td>0,705</td>
<td>0,818</td>
<td>0,612</td>
</tr>
<tr>
<td>Almería</td>
<td>0,662</td>
<td>0,933</td>
<td>0,717</td>
<td>1,058</td>
</tr>
<tr>
<td>Avila</td>
<td>0,323</td>
<td>0,815</td>
<td>0,778</td>
<td>0,898</td>
</tr>
<tr>
<td>Badajoz</td>
<td>0,596</td>
<td>0,925</td>
<td>0,979</td>
<td>0,665</td>
</tr>
<tr>
<td>Baleares</td>
<td>0,795</td>
<td>1,324</td>
<td>1,830</td>
<td>1,962</td>
</tr>
<tr>
<td>Barcelona</td>
<td>0,762</td>
<td>0,968</td>
<td>0,883</td>
<td>0,866</td>
</tr>
<tr>
<td>Burgos</td>
<td>0,408</td>
<td>0,553</td>
<td>0,782</td>
<td>1,120</td>
</tr>
<tr>
<td>Cáceres</td>
<td>1,328</td>
<td>1,221</td>
<td>0,716</td>
<td>0,712</td>
</tr>
<tr>
<td>Cádiz</td>
<td>1,957</td>
<td>1,382</td>
<td>1,478</td>
<td>1,470</td>
</tr>
<tr>
<td>Castellón</td>
<td>0,389</td>
<td>0,545</td>
<td>0,838</td>
<td>0,826</td>
</tr>
<tr>
<td>C. Real</td>
<td>0,426</td>
<td>0,484</td>
<td>0,795</td>
<td>0,656</td>
</tr>
<tr>
<td>Córdoba</td>
<td>0,649</td>
<td>0,900</td>
<td>0,894</td>
<td>1,125</td>
</tr>
<tr>
<td>Coruña (La)</td>
<td>2,035</td>
<td>2,148</td>
<td>2,150</td>
<td>1,594</td>
</tr>
<tr>
<td>Cuenca</td>
<td>0,789</td>
<td>0,379</td>
<td>0,739</td>
<td>0,806</td>
</tr>
<tr>
<td>Gerona</td>
<td>0,565</td>
<td>0,615</td>
<td>0,977</td>
<td>0,896</td>
</tr>
<tr>
<td>Granada</td>
<td>0,890</td>
<td>0,727</td>
<td>1,236</td>
<td>0,901</td>
</tr>
<tr>
<td>Guadalajara</td>
<td>0,261</td>
<td>0,625</td>
<td>0,738</td>
<td>0,720</td>
</tr>
<tr>
<td>Guipúzcoa</td>
<td>0,618</td>
<td>1,194</td>
<td>1,013</td>
<td>0,897</td>
</tr>
<tr>
<td>Huelva</td>
<td>0,435</td>
<td>0,781</td>
<td>1,058</td>
<td>0,953</td>
</tr>
<tr>
<td>Huesca</td>
<td>2,667</td>
<td>7,000</td>
<td>1,050</td>
<td>0,586</td>
</tr>
<tr>
<td>Jaén</td>
<td>0,757</td>
<td>0,851</td>
<td>0,669</td>
<td>0,578</td>
</tr>
<tr>
<td>León</td>
<td>0,813</td>
<td>1,067</td>
<td>1,011</td>
<td>0,995</td>
</tr>
<tr>
<td>Lérida</td>
<td>0,682</td>
<td>0,769</td>
<td>0,844</td>
<td>1,500</td>
</tr>
<tr>
<td>Logroño</td>
<td>0,500</td>
<td>0,345</td>
<td>0,742</td>
<td>0,545</td>
</tr>
<tr>
<td>Lugo</td>
<td>0,561</td>
<td>0,592</td>
<td>0,808</td>
<td>0,924</td>
</tr>
<tr>
<td>Madrid</td>
<td>0,451</td>
<td>0,425</td>
<td>0,531</td>
<td>0,658</td>
</tr>
<tr>
<td>Málaga</td>
<td>0,666</td>
<td>0,791</td>
<td>1,042</td>
<td>1,153</td>
</tr>
<tr>
<td>Murcia</td>
<td>0,480</td>
<td>0,741</td>
<td>0,788</td>
<td>0,791</td>
</tr>
<tr>
<td>Navarra</td>
<td>0,531</td>
<td>0,832</td>
<td>0,540</td>
<td>0,688</td>
</tr>
<tr>
<td>Orense</td>
<td>0,750</td>
<td>0,612</td>
<td>0,813</td>
<td>0,750</td>
</tr>
<tr>
<td>Oviedo</td>
<td>0,950</td>
<td>0,557</td>
<td>0,719</td>
<td>0,860</td>
</tr>
<tr>
<td>Palencia</td>
<td>0,516</td>
<td>0,731</td>
<td>1,033</td>
<td>1,299</td>
</tr>
<tr>
<td>Palmas (Las)</td>
<td>0,326</td>
<td>0,502</td>
<td>0,663</td>
<td>0,635</td>
</tr>
<tr>
<td>Pontevedra</td>
<td>0,718</td>
<td>1,247</td>
<td>1,290</td>
<td>0,800</td>
</tr>
<tr>
<td>Salamanca</td>
<td>0,214</td>
<td>0,310</td>
<td>0,600</td>
<td>0,743</td>
</tr>
<tr>
<td>Santa Cruz Tenerife</td>
<td>0,590</td>
<td>0,687</td>
<td>0,655</td>
<td>0,652</td>
</tr>
<tr>
<td>Santander</td>
<td>0,743</td>
<td>0,658</td>
<td>0,949</td>
<td>0,894</td>
</tr>
<tr>
<td>Segovia</td>
<td>0,278</td>
<td>0,692</td>
<td>0,680</td>
<td>0,659</td>
</tr>
<tr>
<td>Sevilla</td>
<td>0,488</td>
<td>0,795</td>
<td>0,835</td>
<td>0,981</td>
</tr>
<tr>
<td>Soria</td>
<td>0,375</td>
<td>0,566</td>
<td>0,636</td>
<td>0,717</td>
</tr>
<tr>
<td>Tarragona</td>
<td>0,756</td>
<td>1,054</td>
<td>1,231</td>
<td>0,998</td>
</tr>
<tr>
<td>Teruel</td>
<td>0,556</td>
<td>0,500</td>
<td>0,444</td>
<td>0,566</td>
</tr>
<tr>
<td>Toledo</td>
<td>0,425</td>
<td>0,693</td>
<td>1,171</td>
<td>1,473</td>
</tr>
<tr>
<td>Valencia</td>
<td>0,886</td>
<td>0,852</td>
<td>1,354</td>
<td>1,031</td>
</tr>
<tr>
<td>Valladolid</td>
<td>0,392</td>
<td>0,423</td>
<td>0,665</td>
<td>0,754</td>
</tr>
<tr>
<td>Vizcaya</td>
<td>0,359</td>
<td>0,714</td>
<td>0,641</td>
<td>0,647</td>
</tr>
<tr>
<td>Zamora</td>
<td>0,833</td>
<td>0,571</td>
<td>0,696</td>
<td>0,793</td>
</tr>
<tr>
<td>Zaragoza</td>
<td>0,543</td>
<td>0,715</td>
<td>0,702</td>
<td>0,853</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**TOTAL**        | 0,624    | 0,754    | 0,833    | 0,836    

**Fuente:** EPA, INEM y elaboración propia.
ENSAYO BIOGRÁFICO
Y OBRA ESCOGIDA DE
DON VALENTIN ANDRES ALVAREZ

La colaboración especial de este número de PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA incluye un perfil biográfico y una corta selección de los «papeles económicos» de un economista. Quizás al lector que desconozca la personalidad del intérprete de esta Sección pueda sonarle a reiteración innecesaria lo de «papeles económicos» de un economista. Sin embargo, para todo aquel que ha seguido el quehacer y el itinerario biográfico de don Valentín la reiteración tiene un claro sentido porque la característica más destacada del gran economista asturiano es la de ser muchas más cosas que economista. Ante todo es y ha sido asturiano, mejor dicho «moscón» como a él le gusta proclamar con frecuencia para aludir a su vinculación con la villa de Grado, su ciudad natal. Ha ultimado toda clase de estudios que apuntaban hacia mil posibles profesiones diferentes: Farmacia, Físicas y Matemáticas, estudiante avezado en Astronomía Estelar, de Metafísica, de Etica, Doctor en Derecho… y siempre es y ha sido escritor y maestro. Quizás estos dos últimos títulos junto con el de «moscón» sean los que más enorgullezcan a nuestro personaje. Orgullo legítimo porque las páginas no económicas que nos ha dejado son sólo comparables a las horas de clase que ha impartido.

La biografía de don Valentín la cuenta en este número de PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA José Luis García Delgado y a ese apunte biográfico nada queríamos añadir de nuestra parte que no sea el encarecer su lectura. Por ella se comprobará la posición increíble de don Valentín Andrés Alvarez a lo largo de su vida. Se trata de un personaje central en el que confluyen todas las corrientes, que contacta con todos los personajes, que asiste a todas las solemnidades del tiempo que le ha tocado vivir en una posición de privilegio.

Una selección de la obra económica de don Valetín Andrés se ofrece también en esta última sección de la Revista. Selección que no ha sido fácil de realizar, pero que tiene sus motivos que desearíamos explicar brevemente a nuestros lectores. El trabajo inicial «Terminología y morfología del mercado» constituye una de las aportaciones más destacadas de don Valetín. El trabajo nace en el grupo de economistas del Instituto de Estudios Políticos animado por la figura singular de Von Stackelberg y constituye una aportación destacada a la tipología y conexiones del mercado. «Individuo y grupo» recoge las ideas de don Valentín Andrés en torno a un problema que le ha preocupado con reiteración a lo largo de su vida. La fundamental distinción entre economía en el sentido privado y en el sentido político, lo que podríamos traducir en términos actuales como las diferencias existentes entre micro y macro-economía. La extensa reseña de la obra de Von Hayek «Camino hacia la servidumbre» es quizás, entre los comentarios sobre obra ajena escritos por don Valentín, el más extenso y tan sutil como los más breves. Es sorprendente comprobar la lozanía de sus ideas cuando se vuelven a leer a los treinta y cinco años de haberse escrito. El cuarto de los trabajos seleccionados es el estudio introductorio a la edición que el Instituto de Estudios Políticos efectuó del «Informe sobre el Proyecto de Ley Agraria» de Jovellanos. La ambientación del mundo en el que Jovellanos escribe y la explicación de las interdependencias de su razonamiento constituyen aportaciones destacadas de este ensayo. Finalmente, «La gesta de los indígenas» trata un tema muy querido por don Valentín Andrés Alvarez: en él se valoran las aportaciones de un grupo de españoles que en la «España sin pulso», de Silvela, trataron de sobreponerse al desánimo general del país trayendo desde la Cuba distante no sólo los capitales, sino también sus ilusiones para favorecer el progreso de España.
Un perfil biográfico: Valentín Andrés Alvarez

Por José Luis García Delgado

«Cada cierto tiempo, cuando la atmósfera se me hace demasiado irrespirable y me siento abatido y sin ganas de vivir, pienso en usted, siempre con buenos deseos.»

Hermann Hesse, en una carta a Thomas Mann, fechada el 21 de marzo de 1935.

El largo y fecundo itinerario de Valentín Andrés Alvarez merece tenerse muy presente no sólo por constituir un singular y gozoso ensayo de simbiosis entre ciencia y vida; también porque su biografía y su obra reflejan muchos de los mejores componentes y hallazgos de la cultura española contemporánea, como intentará poner de manifiesto sintéticamente en estas páginas, refiriéndome primero al proceso de formación intelectual de este gran patriarca de los economistas españoles, para aludir después a las principales características de su brillante actividad literaria y científica.

EL HOMBRE QUE «SIEMPRE ESTA DEJANDO DE SER ALGO»

Los elementos formativos más relevantes que confluyen en las primeras etapas biográficas de Valentín Andrés Alvarez no son difíciles de rastrear con la ayuda de los datos que, a manera de tímidas y leves huellas, él mismo ha ido desparriendo en la propia obra, aquí y allá, durante muchos años (1).

Oriundo de antigua familia aviliana por parte de la madre, que se casa con un farmacéutico leonés, Valentín Andrés Alvarez nace en Grado el 20 de julio de 1891: un año, por cierto, clave en la historia económica de la España contemporánea, al menos desde la perspectiva de la historia del proteccionismo arancelario y del comercio exterior, tema al que Valentín Andrés Alvarez va a dedicar la investigación con la que alcanza el grado de doctor en Derecho, cincuenta años después.

De la escuela de su villa natal, recuerda muy bien los dos primeros libros venidos a sus manos: uno de Aritmética y otro de lecturas. Como él gusta repetir, cuentos libros ha leído después —y hasta cierto punto también los que ha escrito, puede decirse— no se diferencian gran cosa

(1) En otras ocasiones he expuesto ya algunos de los datos que ahora ofrezco; especialmente en Homenaje a los profesores Valentín Andrés Alvarez y Emilio Alarcos Llorach, Universidad de Oviedo, 1978; en El placer de vivir y de escribir, introducción a Valentín Andrés Alvarez, Guía espiritual de Asturias y obra escogida, Caja de Ahorros de Asturias, Oviedo, 1980, y en mi prólogo a Juan Velarde Fuertes, Acerca de las aportaciones económicas de Valentín Andrés Alvarez, Universidad de Oviedo, 1980.
Laureano Díez Canseco, catedrático de Historia del Derecho Español, primer maestro de Valentín Andrés Alvarez.

de aquéllos: o son de cuentas o de cuentos.

Ya graduado en adolescencia, pues, según confesión propia, si grande fue el aprovechamiento de los estudios secundarios no menor favor obtuvo de sus «amoríos secundarios», a los diecisésis años se produce su primer contacto con la Universidad de Oviedo: en el año académico de 1906-7 es alumno del curso preparatorio para el ingreso en las Facultades de Ciencias, Farmacia y Medicina, beneficiándose entonces del magisterio de Rogelio Masip en Matemáticas y de Demetrio Espurz en Física, y también de las lecciones de Historia Natural de Francisco de las Barras de Aragón y de las de Química de Urius.

Concluido ese curso, en el otoño de 1907 viene a Madrid y, el que luego va a ser aplaudido autor dramático, se instala en la calle del Príncipe, frente al Teatro de la Comedia, al tiempo que se matricula en la Facultad de Farmacia. Un año después lo hace también en la Facultad de Ciencias de la Universidad Central, para seguir los estudios de la rama de Física y Matemáticas.

En apenas tres años, esto es, en el verano de 1910, se licencia en Farmacia y en 1912 culmina los estudios de Ciencias. Pero, a pesar de tan brillantes resultados, en el Madrid castizo de los primeros años del siglo, Valentín Andrés Alvarez no sólo ocupa su tiempo en el estudio. A otras disciplinas se somete también. Por ejemplo, y con todo entusiasmo, a la del baile y, muy particularmente, a la de los bailes populares, que le interesan tanto como las clases de la Universidad, hasta convertirlo pronto el antiguo estudiante de piano en Grado —desde 1898 recibió clases de Arturo Cuesta, hijo del poeta Teodoro Cuesta— en un consumado bailarín. Asimismo practica también en esos años del segundo decenio del siglo otro placentero ejercicio: la frecuenciación, hasta hacerse uno de sus habituales, del Ateneo de Madrid: del irrepetible Ateneo madrileño de Valle Inclán y de personajes insólitos, como aquel gran admirador de Ibsen que, para poder leer las obras del autor de Casa de muñecas en su idioma original, estudió sueco con ahínco durante tres años, y sólo cuando lo aprendió supo que Ibsen era noruego.

La actividad académica de Valentín Andrés Alvarez en los años inmediatamente siguientes va a estar determinada por los buenos consejos de otro personaje genial: ese «Sócrates de cafè» que fue Laureano Díez Canseco, catedrático de Historia del Derecho Español de la Universidad de Madrid desde 1910 y tío carnal de Valentín. Buenos consejos que le conducen a éste, por una parte, a ingresar en 1912 en el Laboratorio de Investigaciones Físicas, que dirige a la sazón Blas Cabrera, donde comienza a interesarse por la Astronomía estelar; y, por otra parte, a seguir du-
rante el curso de 1912-13 las lecciones que dicta quien desde hace muy poco —desde noviembre de 1910, para ser exactos— es el sucesor de Nicolás Salmerón en la Cátedra de Metafísica de la Universidad de Madrid: José Ortega y Gasset, cabeza indiscutida de toda una generación de intelectuales españoles. Física, pues, por un lado, Metafísica, por otro: la formación universitaria de Valentín Andrés Alvarez, plural, amplia, diversificada, no puede calificarse sino de modélica. Y bajo una tutela, en ambos campos, ciertamente generosa. Pues si en el primero tiene como profesor, además del ya citado Cabrera, a José Echegaray en los cursos de Doctorado, que inicia en la Facultad de Ciencias en 1914, en Filosofía las clases de Ortega, en las que se lee a Platón y a Kant, Valentín Andrés las comparte con Francisco Giner, con Gumersindo de Azcárate, con Zaragüeta y con el propio Díez Canseco, entre otros.

La convivencia con tan destacados —y, en algún caso, ya venerables— maestros, no le impide a Valentín Andrés seguir avanzando también, simultáneamente, por ese otro camino que conduce a una vida plena y gozosa, y que en él tan paradigmáticamente está representada en su afición al baile. Desde 1912, además, Madrid, con la inauguración del Hotel Palace y Maxim’s, abre nuevas ventanas al cosmopolitismo: y el pasodoble, la polka, la habanera, el vals o el chotis ceden su primacía al tango argentino —que vino de París y no directamente de Buenos Aires— y al fox trot. Y así, con la Crítica de la razón pura bajo el brazo, casi todas las tardes, a la salida de la clase de Ortega, el apuesto bailarín practica su afición favorita en Maxim’s, de tal forma que los mismos oídos que recogían momentos antes graves problemas metafísicos, reciben poco después las melodías porteñas, produciéndose una suerte de contacto cósmico de la ca-
la Universidad de Madrid: Manuel García Morente. Y por indicación de este último, entra a formar parte del cuadro de profesores de una de las más representativas obras de esa irrepetible creación de Giner de los Ríos que fue la Institución Libre de Enseñanza: me refiero a la Residencia de Menores, antecedente, a su vez, del Instituto-Escuela. Y es también en 1914 —por qué no señalarlo— cuando se abona a una barrera del 9 de la Plaza de Toros de Madrid, abono que sólo cancelará al morir Joselito, cinco años más tarde, no sin haber formado antes una gran biblioteca de Tauromaquia.

Al año de terminarse la I Guerra Mundial, nuestro singular personaje se va a París, donde permanece desde octubre de 1919 hasta la primavera de 1921. Dos polos de atracción motivan su estancia en la capital francesa: uno, que sirve para justificar el viaje, es la posibilidad de ampliar estudios de Astronomía en la Sorbona; otro, el más auténticamente sentido, es el de conocer el fascinante mundo bohemio y literario parísino que le han descrito algunos amigos.

El año y medio a orillas del Sena, en cualquier caso, se acaba mostrando todo menos estéril para la biografía de Valentín Andrés Alvarez. Puede decirse que ahí nace su doble vocación como escritor y como economista. Y que entonces alcanza la máxima maestría en su cotidiansamente ejercido oficio de bailarín. El azar y la necesidad se alían una vez más para explicarlo. El primero, en forma de libro casualmente encontrado en un pupitre de la Biblioteca de Santa Genoveva: El Manual de Economía Política de Vilfredo Pareto, que suscita en Valentín Andrés la inicial curiosidad por esta ciencia. Lo segundo, lo necesario, viene dado por el ambiente literario y vital tantas veces evocado del París de la postguerra. Al comienzo de los años 20, en efecto, París no sólo es una fiesta para

Manuel García Morente, profesor de ética de Valentín Andrés Alvarez.
los siempre trabajosos ensayos de Joyce o los geniales hallazgos poéticos —y de poetas— de Ezra Pound, o para las bravatas de Hemingway o las cursilerías de Scott Fitzgerald; lo es también para cientos de jóvenes españoles y latinoamericanos que buscan en París motivos de inspiración y alientos para la creación artística.

De Francia regresa Valentín Andrés con nuevos proyectos. Por lo pronto, se ocupa de la edición de su primer libro, que es un tomito de poemas, titulado *Refliejos*, aparecido en 1921. En seguida, entra también en contacto con los círculos literarios más vanguardistas del momento; en particular, con Ramón Gómez de la Serna, a quien conoce en las tertulias de Ortega, y con los representantes del *ultratismo*, capitaneados por un inexorable Paco Vighi, todo lo cual le permite prolongar su experiencia *dadaista* vivida en París de la mano de Apollinaire y Tristan Tzara. Y al mismo tiempo, por consejo de nuevo de Laureano Diez Canseco, comienza a estudiar Derecho como alumno libre,
precisamente en la Universidad de Oviedo, donde entre 1922 y 1924 cursa todas las asignaturas de la Licenciatura, a excepción de Economía y Hacienda, que prefiere seguir en la Universidad de Madrid y en la Cátedra de Flores de Lemus, a quien ha sido presentado al regreso de Francia por su más fiel protector: Diez Canseco.

El encuentro con Flores de Lemus, el más destacado de los economistas españoles de la primera mitad del siglo XIX, el creador de la más amplia escuela española hasta hoy de catedráticos y profesores de Economía —desde Ramón Carande y Luis Olariaga a Manuel de Torres y José Castañeda—, el encuentro con Flores, insisto, es, así, la última estación en el variado, rico y apasionante recorrido formativo de Valentín Andrés Alvarez. Una etapa que se prolonga desde 1926 hasta el inicio de la Guerra Civil, y en la cual Valentín Andrés, como profesor ayudante de Flores, completa su formación en Economía. Estación final de un recorrido formativo —por la literatura, por las ciencias exactas y la ciencia social, y también por las mil caras de lo mundano y del ocio—, que acaba mostrándose a la vez extraordinariamente fecundo, cuando Valentín Andrés Alvarez (el hombre que «siempre está dejando de ser algo», como dirá admirativamente Ortega) aplique su talento a ensayar la creación literaria o científica.

Respecto a su labor de creación literaria, me voy a permitir destacar tres suculentos extremos:

- Los años en que Valentín Andrés cultiva la literatura como autor son fundamentalmente los del decenio de 1920, publicando prácticamente toda su obra de esta naturaleza entre 1921 —su primer libro, titulado Reflejos, un tomillo de poemas— y 1930, año de la aparición de su relato novelado Naufragio en la sombra.

- El segundo hecho que señalaré con relación a su actividad literaria es la pluralidad de manifestaciones en que se expresa. Efectivamente, Valentín Andrés cultiva tanto la poesía —ese libro primerizo antes citado—, como el relato novelado —con dos títulos de gran relieve: Sentimental-Dancing, de 1925, donde recrea sus aventuras en el París de la postguerra, y el ya también citado Naufragio en la sombra, de 1930—; y cultiva tanto el teatro —con otros dos títulos importantes: Tarari (una farsa cómica estrenada con extraordinario éxito en el Teatro Lara de Madrid el 25 de septiembre de 1929) y Pim, Pam, Pum, un título que sin conocer el de Valentín utilizará veinte años después Ionesco—; tanto el teatro, repito, como el cuento o el ensayo vanguardista que se resiste a su catalogación en género literario alguno.

- El tercer lugar, otro dato que me parece relevante es la participación de Valentín Andrés Alvarez, como autor literario, en algunas de las empresas culturales más cualificadas y prestigiosas del momento: así, destaca su presencia en la fundación, junto a Guillermo de Torre y Benjamín Jarnés, de la Revista Plural, en 1925; y destaca igualmente su colaboración desde los números iniciales en la que a partir de 1923 va a ser la pionera, en calidad y audiencia, de las Revistas cultas españolas: Revista de Occidente, sobre todo en aquella primera hora de su existencia, en la

LITERATURA Y ECONOMIA

Convendrá referirse ahora por separado a los dos campos diferentes, el propiamente literario y el científico, que abarca la producción intelectual de Valentín Andrés Alvarez, aunque algunas características de su trabajo como autor sean idénticas en uno y otro ámbito, como luego señalaré.
que se daban a conocer o se conso-
olidaban en sus páginas los nombres
de Dámaso Alonso, José Bergamin,
Gerardo Diego, Rafael Alberti y un
larguísimo etc., bajo la dirección del
todavía joven e ilusionado José Or-
tega y Gasset. La colaboración en
estas Revistas es, además, simultá-
nea a la participación de Valentín
Andrés en los cenáculos de escrito-
res y en las tertulias literarias de ma-
yor eco en la España de los años 20:
principalmente la tertulia de Ortega
(en «La Casa del Libro») y la que, se-
gún todos los testimonios, ha sido la
tertulia «más absurda, más pintores-
ca y más divertida» que probablemen-
te nunca haya existido: la de Ramón
Gómez de la Serna en el Café de
Pombo.

Estos tres rasgos —relativos al tiem-
po, al género y al ambiente de las
creaciones literarias de Valentín An-
drés Alvarez— son precisamente los
que permiten considerar a nuestro
autor como integrante de la Genera-
ción del 27, pues en su ámbito «tra-
bajó activamente», según ha recor-
dado no hace mucho el propio Dá-
maso Alonso (2), añadiendo un valioso
testimonio a los que ya he dado: su
asiduidad a las tertulias de Ortega y
Ramón (y su nunca ocultado ramo-
nismo), su participación en casi todos
los ismos de los años 20, su desta-
cada presencia en los pasos iniciales
de Revista de Occidente y de otras
plataformas de ensayos literarios en
la España de los años 20.

Hasta aquí la referencia a este pri-
mer ámbito de la obra de Valentín
Andrés Alvarez: el literario, sobre el
que existe un trabajo todavía inédito:
la Memoria de Licenciatura de Virgi-
nia García Gontán, presentada en la
Facultad de Filosofía y Letras de la
Universidad Autónoma de Madrid en
octubre de 1974, con el título de Vida
y obra de Valentín Andrés Alvarez,
y en cuyo Apéndice II se encuentra
una muy completa relación de la pro-
ducción literaria de nuestro autor.

A su obra como economista, por
otro lado, le ha dedicado un extenso
estudio —que antes ya he mencio-
nado— Juan Velarde Fuertes: el tí-
tulado Acerca de las aportaciones
económicas de Valentín Andrés Alva-
rez, en el que se ofrece un documen-
tado análisis de la obra científica de
don Valentín, y al que por eso remito
en este punto. Aquí tan sólo, con
objeto de no repetir lo señalado en
dicho estudio, quiero realizar tres da-
tos de la obra como economista y
profesor de Economía de Valentín
Andrés:

• El primero es también la delimi-
tación temporal y espacial de su ejerci-
cicio como profesor de Economía, esto es, como docente. Ya he antici-
pado antes cómo hay que esperar
da la segundo mitad de los años 20
para que la inicial curiosidad de Va-
lentín Andrés Alvarez por la Econo-

José Ortega y Gasset: «Valentín
Andrés Alvarez es un
hombre que siempre está
dejando de ser algo».

(2) En su contribución al Home-
naje a los profesores Valentín An-
drés Alvarez y Emilio Alarcos Llo-
rach, op. cit., pág. 51.
mía —a raíz del casual conocimiento de la obra de Pareto— se transforme en resuelta inclinación vocacional. La decisión formal la toma al terminar los estudios de la Licenciatura de Derecho, y se traduce de inmediato en su incorporación al privilegiado grupo de profesores ayudantes de Flores de Lemus en la Universidad Central. Y aquí es donde en 1930 se afianza finalmente su resolución de dedicarse a la enseñanza de la Economía en la Universidad, cuando, al quedarse vacante la cátedra de Economía Política de la Universidad de Oviedo, por jubilación de Isaac Garcerán, el ayudante de Flores toma la decisión de preparar la oposición a esa Cátedra. Por diversas circunstancias, dicha preparación va a prolongarse durante toda una década, pues no se convoca la plaza hasta 1941. En esta misma fecha, Valentín obtiene el grado de doctor en Derecho por la Universidad de Madrid, con una tesis sobre Valoraciones del comercio exterior de España, y al año siguiente, en 1942, en el mes de julio, obtiene en oposición libre la Cátedra de Economía Política y Hacienda Pública de la Universidad de Oviedo. En ésta explica todo el curso de 1942-43, pero tan sólo el primer trimestre del siguiente, pues en Comisión de Servicios es trasladado al iniciarse 1944 a la Universidad de Madrid, para hacerse cargo de una de las cátedras de Teoría Económica y de uno de los Vicedecanatos en la nueva Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, cuya primera clase tiene lugar el 16 de febrero de dicho año.

Es, de hecho, en este último centro académico donde Valentín ha realizado casi toda su carrera como docente universitario: una carrera que no dura más de 15 años —obtiene la Cátedra de Teoría Económica en la Universidad de Madrid por oposición el mes de noviembre de 1945 y se jubila, siendo Decano de la Facultad, en 1960—, pero que va a dejar una honda huella en todas las promociones de economistas que pasan por las aulas en las que Valentín Andrés Alvarez, bien al explicar el Curso de Introducción a la Economía, bien como encargado de la asignatura Historia de las Doctrinas Económicas, ofrece día a día su atractivo magisterio, hecho, como toda su obra literaria y científica, de sencillez y al mismo tiempo de precisión.

— El segundo hecho que elijo para destacar de la obra como economista de Valentín Andrés está referido a su tarea como investigador y autor de trabajos propios o en colaboración de carácter científico. Esta manifestación de su labor intelectual se inicia con los años 40 —con la realización de su tesis doctoral, ya citada— y se prolonga creadoramente durante 35 años, pues si bien su último gran trabajo de este tipo publicado data de 1974 —una introducción al Tableau Economique de Quesnay—, todavía en octubre de 1975 (con 84 años cumplidos) pronuncia una solemne y magistral lección sobre los «indios» y la repatriación de capitales americanos al inaugurarse la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Oviedo. Y es una tarea intelectual como investigador de temas económicos que se realiza fundamentalmente en torno a cuatro plataformas: la primera, la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid; la segunda, el Instituto de Estudios Políticos (que edita la Revista de Economía Política), Instituto con el que Valentín colabora desde el comienzo de los años 40 merced a las gestiones y al interés de Ramón Carande y de Fernando María Castiella; la tercera, el Servicio de Estudios y Publicaciones del Banco Urquijo, bajo cuyo patrocinio se edita la otra revista en la que aparecen los ensayos de Valentín Andrés: Moneda y Crédito; siendo la cuarta plataforma la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, para
la que es elegido en 1948, aunque no ingresa hasta 1952.

- El tercer punto que destacaré es el relativo a los temas que aborda más reiterativamente Valentín en su obra como economista. Cuatro son estos temas, según ha sabido destacar el profesor Fuentes Quintana (3): la lucha contra la desigualdad; la definición de un sistema que asegure las libertades económicas; el análisis de las interdependencias de los distintos sectores, intérpretes y regiones de una economía nacional; y la búsqueda de enseñanzas en la obra de los grandes maestros, de los clásicos. Cuatro temas, que polarizan la atención de Valentín Andrés Alvarez y que le conducen a elaborar o impulsar diversos estudios, tanto de alcance teórico como de economía aplicada, en un alarde a la vez de saber acumulado y de intuición, como se pone de manifiesto, por ejemplo, en sus trabajos sobre formas y terminología del mercado y en su labor de dirección de los primeros estudios de análisis de las relaciones interindustriales y de Contabilidad Nacional realizados en España.

UN «ARTESANO INTELECTUAL»

Quiero recapitular, a manera de epílogo, los tres rasgos más sobresalientes que, en conjunto, destacan de una vida y una obra ricas y polifacéticas como pocas:

- El primero es el ejemplo que en Valentín Andrés Alvarez encontramos de un auténtico hombre culto, con una formación plural y una práctica intelectual igualmente diversificada. Un ejemplo, por tanto, de verdadero universitario, en el sentido más riguroso del término. Pues Valentín Andrés Alvarez, gran maestro de Economía y autor literario de relieve, ha sabido mantener siempre un admirable interés por los temas más apasionantes de la cultura de su tiempo. Una persona, en definitiva, poseedora de esa cultura que hace compatible ramas muy distintas del saber y del arte, y que permite simultanear la reflexión científica con esa capacidad para suscitar lo maravilloso o para provocar estupor que, según la conocida consigna de Giambattista Marino, es el distintivo del verdadero artista. Valentín Andrés, en suma, representa todavía ese estado feliz de la cultura y de la ciencia que hace compatible el cultivo de Platón o de Hegel con el análisis Input-Output o el cálculo diferencial, y que permite simultanear la recreación de los estudios de David Ricardo con el arte de «Clarín» o de Shakespeare. Estado feliz de la cultura y de la ciencia, que, por lo que se refiere a la Economía en concreto, no hace sino remitir a sus orígenes primeros, cuando todavía recibía protección y savia del gran tronco común de los estudios humanísticos y, en particular, de la «Filosofía Moral» que enseñaba el maestro de Adam Smith.

- El segundo rasgo modélico de Valentín Andrés Alvarez es el que lo convierte en un ejemplo de intelectual, de economista y de escritor, tan brillante como modesto. En más de una ocasión se ha dicho que en Valentín Andrés encuentra su objeto preciso la muy conocida y enfática definición que dio Keynes del «gran economista», como poseedor de una rara combinación de dotes. Pero don Valentín ha sido siempre un gran economista enemigo de protagonismos innecesarios, y su trabajo lo ha hecho con sosiego, sin compulsividad, sin ruidos: más bien, actuando siempre sigilosamente, con disimulo, aunque con la pulcritud, el detalle y la honradez intelectual que son propias del verdadero «artesano intelectual», en el sentido que a esta expresión diera Wright Mills.

(3) En su contribución a ese mismo Homenaje..., op. cit., págs. 20 a 24.
• En tercer lugar, Valentín Andrés es también en muchos aspectos un maestro del más arduo de los aprendizajes y de la más rara de las sabidurías: el oficio de vivir. Pues él encarna asimismo ese difícil equilibrio entre tradición y modernidad, entre liberalismo y compromiso, entre rigor y cordialidad, entre formalismo y humor, y entre sentido de la responsabilidad y actitud hedonista que es el distintivo de quienes son a la vez buenos ciudadanos y personas que nunca renuncian a la felicidad, a la consecución del placer. Sí, he aquí un maestro de la cultura de vivir, al que ninguna situación adversa le ha hecho perder ese admirable humor asturiano que tan bien revelan todas sus obras, todas sus charlas, todas sus actuaciones. Quizás el único español que ha hecho compatible, en definitiva, la tertulia de aquel frívolo genial que fue Ramón Gómez de la Serna con la severidad de la Cátedra del circunscrito Antonio Flores de Lemus.

Estas son las tres facetas de la personalidad de Valentín Andrés Alvarez que propongo como reflexión final. Muchos otros aspectos podrían glosarse de un itinerario biográfico que parece recrearse en la superación de dualidades aparentemente irreconciliables: «las matemáticas y el dadaísmo, la cátedra y la vanguardia, la tradición oral y la escritura creadora, el ocio y la investigación, la cultura popular y la sabiduría sin fronteras, la física y la metafísica, las ciencias y las letras, el sentimiento —y compromiso— regional y la pasión indesmayable por lo universal», como ha escrito Juan Cueto en un brillante ensayo sobre el humor y el rigor en Valentín Andrés Alvarez (4). Muchos otros méritos y títulos, en efecto, podrían comentarse de este hombre distinguido, de este pulcro y apuesto anciano de 90 años, que hoy se ocupa de escribir sus Memorias y algún que otro ensayo literario —como la ya citada Guía espiritual de Asturias, que acaba de publicarse— o que se distrae releyendo los Principia Mathematica de Newton —en el idioma de Cicerón, naturalmente—, cultivando como siempre la pasión de la palabra compartida, de la conversación amigable, pulcra y ociosa, con ese plácido y agudo semblante que le libera de toda sospecha de haber cometido el peor de los pecados que un hombre puede cometer: no haber sido feliz, según la conocida sentencia de Jorge Luis Borges.

(4) Vid. «Introducción» a Valentín Andrés Alvarez, Guía espiritual, op. cit., págs. 18 a 27.
EL PENSAMIENTO ECONOMICO
DE VALENTIN ANDRES
ALVAREZ

Una Selección
Terminología y morfología del mercado*

Un idioma, por su genio peculiar, por su índole propia, impone siempre determinadas limitaciones, pero abre, en cambio, especial perspectivas a quienes hablan y piensan en él. Un ejemplo interesante de este hecho nos lo ofrece la terminología del mercado, como vamos a ver.

El francés, el inglés, el alemán y el italiano disponen de un solo vocablo para designar cierto elemento del mercado que en castellano tiene dos denominaciones. La «concurrencia» del francés, la «competición» del inglés, la «Konkurrenz» del alemán y la «concorrenza» del italiano se traducen, indistintamente, a nuestro idioma por «concurrencia» y «competencia». Pero aunque se empleen hoy corrientemente en la literatura económica como sinónimos no lo son, y emplearlos así es un uso incorrecto. Fue el intento de distinguir y precisar el contenido económico que corresponde a cada uno de los vocablos «competencia» y «concurrencia», según el uso tradicional y correcto del idioma castellano, lo que nos condujo a la separación de conceptos y elementos económicos confundidos hoy o no separados con precisión, aunque son de gran importancia para el análisis económico, porque, en nuestra opinión, los principales investigadores del mercado pensaban y se expresaban en idiomas que no disponían de la terminología adecuada. El lenguaje no es un mero servidor del pensamiento, pues lo que se puede pensar está en gran parte condicionado por lo que el idioma permite decir.

«Competencia» y «concurrencia» no son sinónimos. El diccionario de la Academia Española los define así: «Competencia. Disputa o contienda entre dos o más sujetos sobre alguna cosa». Y define el verbo competir: «Contender dos o más personas, aspirando a una misma cosa. Igualar una cosa a otra análoga en la perfección o en las propiedades». En este último sentido se dice, por ejemplo: «este artículo compite con aquél». El mismo diccionario define así la concurrencia: «Junta de varias personas en un lugar». El empleo de «concurrencia» como sinónimo de «competencia» proviene, con toda seguridad, de la traducción incorrecta de la «concurrencia» francesa, y es, por esto, galicismo.

Veamos ahora si existen dos entes económicos a cuyos rasgos distintivos puedan aplicarse respectivamente, con toda licitud gramatical, aquellos dos vocablos, por contener los elementos que corresponden a su sentido correcto y tradicional. Se trata, pues, de hallar dos hechos económicos cuyas características generales bien precisadas,
cuyos conceptos establecidos con rigor respondan al sentido castellano, auténtico, de las voces «concurrência» y «competencia».

I. TERMINOLOGÍA DEL MERCADO

1. El mercado perfecto de «libre concurrencia» (1) exige, como es sabido, el cumplimiento de dos leyes: la ley del gran número, que hay muchos compradores y muchos vendedores, y la ley de indiferencia, que no hay preferencias, por existir homogeneidad o identidad perfectas entre todas las unidades del artículo que se vende en el mercado. Ahora bien, según el diccionario de la Academia, competir es «igualar una cosa a otra análoga en la perfección o en las propiedades», y es éste el sentido que tiene en la frase «este artículo compite con aquél»; es decir, que compiten en tanto que son iguales, o que no hay preferencia por uno respecto al otro. La competencia castellana alude, pues, al cumplimiento de la ley de indiferencia. En cambio, la concurrencia, «junta de varias personas en un lugar», se refiere, sin duda alguna, a la ley del gran número.

Distinguidos los hechos económicos a los que deben aplicarse los vocablos «concurrencia» y «competencia», según el uso tradicional y autorizado, podemos precisar las expresiones de la terminología correcta del mercado.

Observemos, en primer lugar, que en el ámbito del mercado la «concurrencia» se refiere siempre a personas, y la «competencia» a cosas. Lo primero no requiere ninguna explicación, pues es palmaria su evidencia. Lo segundo, en cambio, exige esclarecimiento, porque no resulta tan patente su verdad, o al menos su generalidad. Competir, en efecto, en su primera acepción de «contender dos o más personas aspirando a una misma cosa», parece tener un sentido personal. Sin embargo, analizando cuidadosamente este texto se advierte con facilidad que no es así, como muestra el siguiente ejemplo, al que puede aplicarse con perfecta corrección: Dos oponentes, al «contender aspirando a una misma» cátedra, compiten según la Academia. Pero ¿por qué compiten? Evidentemente porque tienen conocimientos parejos, pues si uno sabe mucho más podrá contender, pero no competir con su adversario. La competencia proviene, por lo tanto, de la segunda acepción: «igualar una cosa a otra análoga...» A las oposiciones se concurre personalmente, pero se compite científicamente, porque de la ciencia proviene la competencia, en perfecta conformidad, además, con la cuarta acepción que la Academia atribuye a la palabra competencia: «aptitud», «idoneidad». En resumen, concurrren los sujetos, con la integridad de sus personas, esencialmente distintas como tales; pero competen en alguna cualidad objetivada y de la cual puede por esto ser apreciada la igualdad o estimada la diferencia.

Hay otro caso, y éste dentro del mercado, en que parece patentizar-se también la referencia personal de la competencia. Se trata del mercado organizado en clientelas. Entre las causas que pueden promover la formación de una clientela, o demanda vinculada a una empresa, se destacan como principales las siguientes: la diferenciación del artículo de una empresa por medio de una marca que ha logrado cierta preferencia, la localización (clientela de la tienda del barrio) y la preferencia por el mejor servicio o mayor amabilidad y simpatía de los vendedores. En el primer caso la ventaja del artículo de marca para competir proviene de la diferenciación en el

(1) Veremos luego si la expresión "mercado perfecto de libre concurrencia" responde exactamente a lo que se desea significar con ella; pero anticiparemos que «libre concurrencia», y no «libre competencia», es la frase correcta en este caso, pues la libertad se refiere siempre a la concurrencia y es ajena a la competencia, como se verá a continuación.
sentido de una calidad superior, y está ligada al artículo mismo; en la localización, aunque el artículo de la tienda más alejada sea igual al de la próxima, la molestia del traslado y el coste del transporte suponen también diferenciación contra el artículo más distante. Pero en el último caso, puesto que la amabilidad y simpatía del vendedor son cualidades personales, la ventaja o fuerza para competir parece vinculada a la persona y no a la cosa. Sin embargo, el hecho es formalmente de la misma naturaleza, aunque de signo contrario al anterior, pues si la distancia impone molestia, la simpatía produce satisfacción, y tanto en uno como en otro caso son las circunstancias que rodean a la adquisición, aunque los artículos sean iguales, las que diferencian al de «aquí» del de «allí», y si en uno la diferencia se descuenta, en el otro se cuenta. Como la entrega a domicilio, o cualquier servicio anexo a un producto, la amabilidad y simpatía del vendedor o de la vendedora es algo que se añade a él y hace su adquisición preferible a la de otro. Sólo puede haber competencia entre personas en un mercado de esclavos, es decir, donde las personas no son más que cosas.

Como veremos en seguida, era indispensables esta explicación o digresión, es decir, establecer con rigor que, económicamente al menos, la concurrucencia se refiere siempre a personas y la competencia a cosas, para fijar con exactitud la terminología del mercado. Sólo así no resultará demasiado extraño o quizás absurdo lo que diremos a continuación.

2. La expresión «libre competencia», aunque más corriente que «libre concurrucencia» y en apariencia más correcta, no lo es, porque las palabras, por su significación económica, no corresponden a los hechos a que se aplican. La libertad, en efecto, es un concepto aplicable a personas y no a cosas, dentro del mercado al menos. Un mercado no es libre cuando existen obstáculos que impiden concurrir a él, como oferente o demandante, a quien lo desee, tales como prohibiciones legales (monopolios, gremios, etcétera), limitaciones naturales (fuente de agua mineral) o económicas (necesidad de grandes capitales por ser la unidad productiva impuesta por la técnica una empresa de grandes dimensiones). Con cualquiera de estas causas se limita o reduce la libertad de concurrir; no hay libre concurrucencia. En la competencia, por el contrario, cuando un bien no compite con otro o compite peor, por ser de calidad inferior o simple sustitutivo, lo que limita la competencia es una propiedad de las cosas mismas, que puede ser ordenada como una magnitud, pues si existen de un artículo las calidades primera, segunda, tercera, etc., con el grado de la escala disminuye la competencia; es decir, las limitaciones de ésta no son más que reducciones de una magnitud material, que no tienen relación alguna con la libertad. En resumen, el mercado libre es de libre concurrucencia y no de «libre competencia», pues ni la libertad puede aplicarse a la competencia ni esta palabra al hecho que se quiere expresar.

Por razones análogas a las expuestas no se puede decir que competencia sea lo opuesto, el concepto contrario a monopolio; que lo uno excluya a lo otro por ser incompatibles. Se trata, en efecto, de entes heterogéneos, que pertenecen a dos conjuntos de hechos de naturaleza muy distinta y que por lo mismo se estiman u ordenan en escalas independientes: la de la competencia y la de la concurrucencia, entre las cuales es ilícita la comparación. El monopolio es uno de los extremos de la escala de la concurrucencia y admite dentro de él todos los gra-
dos de la competencia. Un ejemplo nos mostrará este hecho a plena luz. Supongamos un artículo del que existen varias clases o calidades y que una sola empresa monopoliza la producción o venta de todas. En el mismo grado en que una de estas calidades sea sustituable por otra compiten una con otra; cada calidad que se lanza al mercado compite con las demás, dentro de los límites marcados por la sustitución, e influirá en los precios de todas como efecto de esta competencia, si el monopolista manipula las cantidades, o influirá en las cantidades vendidas, por la misma causa, si manipula los precios. La Compañía Arrendataria del Monopolio de Tabacos funda en su conocimiento de la competencia que se hacen las diversas marcas de cigarillos la diferenciación de los precios aplicables. Y si entre las distintas calidades de un artículo monopolizado la competencia es «imperfecta» por no cumplirse la ley de indiferencia, por no haber homogeneidad o identidad, cuando la calidad es única, cuando son idénticas todas las partidas que el monopolista lanza al mercado, la competencia será «perfecta». Lo opuesto, lo contrario al monopolio es la concurrencia y no la competencia. No son, por lo tanto, hechos incompatibles monopolio y competencia, pues puede coexistir aquél con todas las formas de ésta.

Otra de las expresiones cuyo sentido debe ser fijado es «mercado perfecto». Parece evidente, en nuestra opinión, que sólo se debe considerar «perfecto» aquel mercado donde la concurrencia actúa con toda libertad, por cumplirse la ley del gran número, y la competencia con toda intensidad; por cumplirse la de indiferencia. Porque «perfección», aplicada al mercado, es una idea valorativa que proviene de la economía clásica, cuyo esquema ideal era una organización económica articulada por mercados de aquel tipo. Pero al aplicar hoy al mercado el adjetivo «perfecto» se advierten confusiones y vacilaciones, por no estar establecida con fijeza una terminología adecuada y precisa, como vamos a ver.

En un libro reciente (Tarshis: Elementos de economía política) se dice, por ejemplo (págs. 164 y 165 de la traducción española): «Decimos que una industria es perfectamente competitiva cuando está formada por un gran número de empresas cuyos productos son tan similares que el comprador no siente preferencia por ninguna fuente de abastecimiento», y en otro pasaje (página 154): «Una industria que tiene un gran número de empresas que producen idénticos productos es de competencia perfecta» (hemos subrayado nosotros todas excepto la última palabra). Aquí se define el «mercado perfecto», y se define con exactitud; pero se denomina con incorrección, pues cumpliéndose las dos leyes de la perfección clásica sólo se menciona una en la expresión «competencia perfecta». En esta denominación están, pues, mezclados, confundidos, dos hechos heterogéneos de naturaleza muy distinta, por no existir en el idioma inglés más que la palabra competition para designarlos (2).

Por otra parte, Stackelberg, en sus Principios de teoría económica (pág. 225), se expresa así: «Llámase mercado perfecto aquel en el que se cumplen las condiciones reales, personales, espaciales y temporales del principio de indiferencia. Con que una tan sólo de ellas no se cumpla nos encontramos ya en un mercado imperfecto». Para Stackelberg, por lo tanto, es perfecto el mercado cuando es perfecta la competencia, cualquiera que sea la forma que tenga la concurrencia. Este tratamiento distinto o asimétrico en este caso de las dos condiciones de concurrence y concurrency, que tienen, en cuanto al mercado, el sentido de la «concrecencia» española y la concurrence francesa. En este sentido el Oxford English Dictionary las considera galicismos como sinónimos de competición, siendo esta última la voz invariablemente usada hoy por los economistas de lengua inglesa.
la perfección clásica, proviene también en el economista alemán de no disponer su idioma más que de la palabra Konkurrenz para designar los dos hechos, y a esta misma causa se debe el que en su anterior estudio sobre el mercado, Marktform und Gleichgewicht (1934), clasificase por vez primera de un modo exacto y definitivo las formas de la concurrencia, mientras que el no tener el idioma en que pensaba otra palabra para la competencia ocultó a su pensamiento la perspectiva general de la otra vertiente del mercado. Esta explicación, por otra parte, es del propio Stackelberg, quien nos lo expuso cuando le comunicamos nuestra clasificación de las formas de la competencia, y a este hecho se refiere la cita recogida en la nota preliminar de este trabajo. Pero todavía en su libro publicado en España, los Principios de teoría económica, persiste aquella asimetría, pues en la página 240 inserta el cuadro (3) de las formas del mercado perfecto para él (cumplimiento de la ley de indiferencia, o de la competencia), en el que una casilla es la concurrencia perfecta, mientras todas las demás, a pesar de ser mercados considerados perfectos, son de concurrencia imperfecta.

Sobre el fundamento de las explicaciones anteriores parece razonable aplicar la denominación de «mercado perfecto» a aquel en que se cumple la ley del gran número y la de indiferencia, o sea el de concurrencia y competencia perfectas. Todos los demás serán «mercados imperfectos», y podrán clasificarse lógicamente en tres tipos: mercados de competencia perfecta y concurrencia imperfecta, mercados de competencia imperfecta y concurrencia perfecta y mercados de competencia y concurrencia imperfectas.

Vemos, pues, cómo la distinción precisa entre los términos «concurrencia» y «competencia», aplicados al mercado, nos ha proporcionado las divisiones principales de la clasificación más natural; es decir, más lógica y sistemática de las formas del mismo. La terminología del mercado nos ha conducido a su morfología.

II. FORMAS DE LA CONCURRENCIA Y DE LA COMPETENCIA

1. Elementos formales de los mercados y su clasificación.—A pesar de la posición central que ocupa el mercado en la ciencia y en la realidad económicas, no tenemos todavía una clasificación sistemática de sus tipos o formas, pues los elementos hasta ahora son, a nuestro juicio, parciales o incompletos, y un ordenamiento verdaderamente sistemático ha de ser total, ha de comprender tanto las formas reales como las posibles; porque aunque aquellas que ni se dan en la realidad ni estudia la teoría tienen, por su mera posibilidad, derecho al correspondiente hueco para su ensamblaje justo, como ocurre exactamente con la clasificación sistemática de los elementos químicos, que comprende los ya descubiertos y los que se han de descubrir.

Esta analogía entre la clasificación económica de los mercados y la química de los elementos es tan cierta que el hecho de ser también los mercados simples y complejos y de poder descomponerse éstos en mercados elementales nos va a suministrar esquemas de su estructura interna que nos den a conocer sus reacciones, como se deducen las de una especie química de la fórmula de su composición.

Mercado es el órgano de una economía cuya actividad consiste en
fijar, en un momento y en un ámbito determinados, el precio de un bien, o los precios de varios bienes cuando las fuerzas que intervienen en la fijación, por no ser independientes, actúan conjuntamente también (4). El tipo de mercado, la estructura peculiar del mecanismo en virtud del cual se fija un precio o un conjunto de precios, dependerá de las formas que puedan adoptar las fuerzas que determinan aquella fijación. Esas fuerzas son, como se sabe, la oferta y la demanda. Aunque la intervención del Estado es también una fuerza que actúa sobre los precios, prescindimos de ella dentro del mercado, porque, como veremos a continuación, puede transformar un tipo de mercado en otro, pero no crear tipos nuevos.

Se deduce en primer lugar de lo que hemos expuesto anteriormente que el Poder público puede actuar en el mercado con mayor fuerza y libertad sobre la concurrencia que sobre la competencia. Frente a la primera aquel poder casi no tiene límites para actuar en el sentido de la concentración, o contra la concurrencia, pues puede dificultar el acceso a una industria directamente o por medio de sindicatos cerrados, etcétera, y aun en aquellos sectores como la agricultura, donde la producción está naturalmente muy fraccionada, puede intervenir monopolizando el comercio, es decir, el mercado. En el otro sentido, a favor de la concurrencia, el poder es más limitado, aunque de actuaración posible en muchos casos, como cuando la técnica productiva impone unas pocas y gigantescas explotaciones, pues el Estado dispone de medios para contrariar la formación de grandes empresas oligopolistas y fomentar la creación de las pequeñas concurrentes, cuando con esto se quiere cumplir un fin político, aunque no sea económico. El poder del Estado es, en cambio, mucho más limitado en su actuación sobre la competencia. Puede, ciertamente, regulando la propaganda, impedir o moderar las imperfecciones de la competencia que crean los productos de marca; puede también, en determinados casos, evitar la diferencia de calidades, imponiendo una calidad única; pero en general la diferenciación de productos, o imperfecciones de la competencia, provienen de hechos objetivos o materiales que están fuera del poder del Estado.

Ahora bien: el Estado puede intervenir en un mercado para fijar el precio o para regular en alguna forma la oferta o la demanda. En el primer caso, cuando el Estado fija un precio, tiene que intervenir, además, en la oferta y la demanda por medio de cupos, asignaciones, racionamientos, etc., para que aquéllas tengan las magnitudes que corresponden al precio fijado de antemano; es decir, el mercado funciona al revés, a su mecanismo se le da marcha atrás, sin alterar sus piezas y engranajes. Cuando no es el precio lo que al Estado interesa, sino la forma de la oferta o de la demanda, entonces la intervención consiste en cambiar, dentro de los límites de su poder, una forma por otra; en sustituir un tipo de mercado por otro, por aquel que cumpla mejor los fines públicos.

En resumen, para conocer todas las estructuras de los mecanismos de formación de precios, o los tipos de mercados, tendremos que determinar las formas que puede adoptar la concurrencia, hacer lo mismo con la competencia y combinar, finalmente, aquéllas con éstas de todos los modos posibles.

2. Formas de la concurrencia.— Estas formas, como hemos dicho antes, fueron clasificadas de un modo completo y definitivo por Stachelberg, quien las ordenó sistemáticamente en una tabla muy conocida y reproducida. Sólo como pieza fun-

(4) En todo mercado tiene que fijarse siempre algún precio, aunque sea inestable, como en el oligopolio o el monopolio bilateral. Donde no se fija precio no hay transacciones, no hay mercado.
damental indispensable, a la que nos hemos de referir con frecuencia, la insertamos a continuación. Aparecen en ella tres formas de concurrencia para la oferta y tres para la demanda, según que los concurrentes sean muchos, pocos o uno sólo.

<table>
<thead>
<tr>
<th>TABLA I FORMAS DE LA CONCURRENCIA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Oferta</td>
</tr>
<tr>
<td>Demandada</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Muchos.............................</td>
</tr>
<tr>
<td>1 Concurrencia perfecta</td>
</tr>
<tr>
<td>2 Oligopolio de demanda</td>
</tr>
<tr>
<td>3 Monopolio de demanda</td>
</tr>
<tr>
<td>Pocos..............................</td>
</tr>
<tr>
<td>4 Oligopolio de oferta</td>
</tr>
<tr>
<td>5 Oligopolio bilateral</td>
</tr>
<tr>
<td>6 Monopolio limitado de demanda</td>
</tr>
<tr>
<td>Uno sólo............................</td>
</tr>
<tr>
<td>7 Monopolio de oferta</td>
</tr>
<tr>
<td>8 Monopolio limitado de oferta</td>
</tr>
<tr>
<td>9 Monopolio bilateral</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Stackelberg denomina a las nuevos conceptos de la clasificación «formas del mercado perfecto» (5), pues parte del supuesto de la competencia perfecta. Para nosotros sólo es «mercado perfecto» la casilla primera, porque cumpliéndose en ella la ley de indiferencia, por hipótesis, y la del gran número en la demanda y en la oferta, será de competencia y de concurrencia perfectas. Pero como todas las formas de la concurrencia pueden coexistir con todas las de la competencia, que clasificaremos luego, nosotros consideraremos la tabla anterior no como la de las formas de mercado, sino de un modo más general, como el sistema de todas las formas que la concurrencia puede adoptar en cualquier mercado.

3. Formas de la competencia.— ¿Qué criterio seguiremos para determinar y sistematizar estas formas? Este problema lo resuelve nuestra terminología. Dijimos allí que la concurrencia se refiere a las personas (individuos o empresas) que acuden al mercado, y la competencia a las cosas que se cotizan en él. Y según el sentido económico correcto que corresponde al vocablo «competencia», dos bienes competirán, pues, entre sí tanto más cuanto menos se diferencien; el máximo de la competencia, la competencia perfecta, tendrá lugar cuando se cumpla con todo rigor la ley de indiferencia, cuando todas las unidades del bien cotizado sean idénticas en naturaleza y calidad, y, si hay varias clases o calidades, la segunda clase competirá en grado menor con la primera, la tercera menor que la segunda y así sucesivamente, descendiendo el grado de la competencia en la misma medida que desciende la calidad. Pero no sólo pueden competir los productos de naturaleza análoga y calidad diferente, sino también los de naturaleza distinta y propiedades análogas para satisfacer la misma necesidad, es decir, los bienes sustitutivos. En un mercado que funcione normalmente la carne no puede estar muy cara si el pescado está muy barato, porque dentro de los límites en que pueden sustituirse para la confección de los «menús», ambos bienes compiten. Cuando baja el precio de un bien tienen que bajar los precios de los sustitutos, por la competencia que aquél les hace. La sustitución es una competencia imperfecta, pero positiva. Hay además otro tipo de conexión entre bienes, y, por lo tanto, entre precios: la complementariedad, que, por su naturaleza contraria a la sustitución, podemos denominar con rigor lógico competencia negativa. Complementarios son, como es sabido, aquellos bienes que satisfacen conjuntamente la misma necesidad, como el café y el azúcar, por ejemplo; son de consumo conjunto, como los sustitutivos son de consumo alternativo; por esto mismo cuando baja el precio de un bien bajan los de

(5) Principios de teoría económica, pág. 239.
sus sustitutivos y *suben* los de sus complementarios (cuando se abarata el café se encarece el azúcar, porque se consume y se demanda más), es decir, los precios de aquéllos se mueven por el *mismo sentido* y los de éstos en *sentido opuesto*. En resumen, la complementariedad es de naturaleza contraria y produce en el mercado reacciones opuestas a la sustitución; por lo tanto, si ésta es *competencia positiva* aquélla será *competencia negativa*. Y entre la competencia positiva y la negativa habrá que intercalar lógicamente la competencia *nula*, el caso de los bienes independientes, cuyos precios pueden variar sin que ejerzan influencia alguna unos sobre otros.

Las cuatro formas de la competencia pueden ordenarse según la escala adjunta, donde atribuimos a cada forma el símbolo que corresponde a su naturaleza.

Estas cuatro formas se dan en la oferta y en la demanda; combinando, por tanto, aquéllas con éstas tendremos las formas complejas que se dan realmente en el mercado. En general es posible combinar cualquier forma de la oferta con cualquiera de la demanda. Para un taller de ebanistería, por ejemplo, la producción de sillas y mesas de comedores es alternativa o sustitutiva, pues para obtener más mesas hay que producir menos sillas o viceversa; en cambio, el uso de una mesa de comedor exige el empleo de cierto número de sillas, y hay complementariedad; en este caso tenemos una oferta sustitutiva (competencia positiva) frente a una demanda complementaria (competencia negativa). Un ejemplo de combinación contraria nos lo ofrece la industria carníceria, donde la producción y oferta de las distintas clases de carne de vaca es conjunta o complementaria y la demanda sustitutiva. Quizá se admita con mayor dificultad la combinación de una competencia perfecta de un sector con formas de imperfección en el otro, pues aquélla supone homogeneidad y no se concibe cómo lo que es objetiva o físicamente homogéneo para unos sea heterogéneo para otros. Hemos de tener en cuenta, sin embargo, que homogeneidad física no implica identidad u homogeneidad económica. Un ejemplo nos lo aclarará. Supongamos la industria productora de un artículo perfectamente homogéneo físicamente y la cual, por su situación central con respecto a sus mercados, no tiene ventajas en abastecer con preferencia a ninguno de ellos; supongamos además que los mercados no estén muy distanciados unos de otros, para que los precios no sean independientes; en estas condiciones la diferencia de precios entre dos mercados no podrá sobrepasar los gastos de transporte, pues en caso contrario se concentrarían las dos demandas en el mercado barato, y como además el comprar más lejos comportaría otras molestias, como la no disposición inmediata del artículo, etc., las demandas, dentro de ciertos límites, serían sustitutivas. El mercado complejo de la industria en cuestión sería, por lo tanto, de competencia perfecta en la oferta e imperfecta y positiva en la demanda.

Como puede combinarse, teóricamente al menos, cada una de las formas de la competencia en la oferta con cada una de las de la demanda, todas las combinaciones
TABLA II
FORMAS DE LA COMPETENCIA
(Conexiones horizontales)

<table>
<thead>
<tr>
<th>RELACIONES EN LA OFERTA</th>
<th>Competencia perfecta (Identidad)</th>
<th>Competencia positiva (Sustitución)</th>
<th>Competencia nula (Independencia)</th>
<th>Competencia negativa (Complementariedad)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>RELACIONES EN LA DEMANDA</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Competencia perfecta (Identidad)</td>
<td>5</td>
<td>6</td>
<td>7</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Competencia positiva (Sustitución)</td>
<td>9</td>
<td>10</td>
<td>11</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>Competencia nula (Independencia)</td>
<td>13</td>
<td>14</td>
<td>15</td>
<td>16</td>
</tr>
</tbody>
</table>

posibles, o formas complejas que se dan realmente en un mercado estarán representadas en la tabla II, que completa con las formas de la competencia la tabla I de Stackelberg de las formas de la concurrencia.

III. LAS FORMAS DE MERCADO

1. De lo que hemos dicho al final de la Terminología se deduce la clasificación sistemática siguiente de las formas de mercado:
   Mercados de competencia y concurrencia perfectas.
   Mercados de competencia perfecta y concurrencia imperfecta.
   Mercados de competencia imperfecta y concurrencia perfecta.
   Mercados de competencia y concurrencia imperfectas.
   Como disponemos ahora de todas las formas de la concurrencia y de la competencia podemos analizar con más detalle las grandes líneas de esta clasificación.

2. Mercados de competencia y concurrencia perfectas.—Según nuestra terminología son los únicos mercados perfectos, por ser los únicos en que se cumplen las leyes de indiferencia y del gran número. Es el tipo de mercado comprendido a la vez en la casilla 1 de la tabla I y en la 1 de la tabla II. Cuando se dice «mercado de libre competencia» o «de libre concurrencia» se alude a este tipo de mercado; pero ambas denominaciones son incorrectas, como hemos visto ya, y debe ser denominado «mercado perfecto», según advertimos también.

3. Mercados de competencia perfecta y de concurrencia imperfecta.—Poniendo en la casilla 1 del cuadro II el cuadro I, sin su casilla 1, que corresponde a la concurrencia perfecta, tendremos todos los tipos de este grupo; y si no suprimiésemos esa casilla primera tendríamos todos los mercados de competencia perfecta, o sea aquellos en que, por
cumplirse la ley de indiferencia, no puede haber más que un solo precio. Son estos mercados de precio único los que la terminología hoy vigente denomina perfectos, denominación incorrecta, pues dentro de la competencia perfecta, casilla 1 de la tabla II, incluye todas las imperfecciones de la concurrencia indicadas en la tabla I.

Los mercados de competencia perfecta ofrecen un interés teórico especial. Un mercado con heterogeneidad, y, por tanto, de competencia imperfecta, puede teóricamente dividirse en tantos mercados parciales como bienes distintos tenga. Stackelberg, en sus Principios de Teoría económica, dice que «todo mercado imperfecto puede dividirse mentalmente en mercados parciales que sean perfectos. Es cierto que el mercado de cereales es un mercado imperfecto. Pero el mercado berlnés de cebada para la cerveza, con plazo determinado de entrega, es un mercado perfecto. El de cigarillos es ciertamente un mercado imperfecto. Pero las transacciones realizadas en los estancos de la Gran Vía, diferentes a la marca «Tritón», constituyen (posiblemente) un mercado perfecto. En general puede decirse que las transacciones de una determinada firma, sobre un bien homogéneo y en lugar y momento determinados, siempre constituyen un mercado perfecto. Si no continuamos la división de un mercado imperfecto más allá del grado necesario, llegamos a los mayores mercados parciales perfectos que integran un mercado total imperfecto. Al mayor mercado parcial perfecto le llamamos mercado elemental. Todo mercado imperfecto se compone de mercados elementales» (págs. 225-6). Según esto todos los mercados de competencia perfecta, o sea los representados en la tabla I, suponiéndolos insertos en la casilla 1 de la tabla II, integrarán el conjunto de todos los mercados elementales.

4. Mercados de competencia imperfecta.—Son como sabemos aquellos donde no se cumple la ley de indiferencia, o donde no existe identidad u homogeneidad entre los bienes cotizados. La multiplicidad de bienes impondrá en general la diferenciación de precios (6). En estos mercados habrá diferenciación de demandas o de ofertas, pues cada bien distinto tendrá su demanda y su oferta distintas; este hecho complica enormemente la estructura interna de estos mercados, y como consecuencia su clasificación, porque cuando hay varios bienes, y, por tanto, varias demandas, unas pueden ser sustitutivas y otras complementarias, ocurriendo lo mismo con las ofertas. Según esto, además de las combinaciones que figuran en la tabla II entre oferta y demanda habrá otras entre las ofertas y demandas mismas cuando la heterogeneidad del mercado sea grande, y a estas nuevas combinaciones entre las formas de la competencia corresponderán también nuevas combinaciones entre las formas de la concurrencia, pues cada oferta y demanda distintas tendrán su forma de concurrencia. A esta complicación se añade todavía otra introducida por el número de formas en cuestión, pues si todas las ofertas son, por ejemplo, monopolistas, los monopolios pueden ser muchos, pocos o uno solo, es decir, aparecen formas de concurrencia de orden superior, que influyen en el mecanismo del mercado.

Nos muestran estas explicaciones que el análisis morfológico de los mercados de competencia imperfecta requiere un método especial que simplifique, aclare y sistematice. Pero antes tenemos que tratar una cuestión previa.

La teoría general del equilibrio económico demuestra que cada

(6) Decimos en general porque la heterogeneidad no introduce necesariamente la diferenciación de precios.
TABLA III
CONEXIONES VERTICALES

1. Conexión vertical paralela
   Cuando el aumento de la oferta en un mercado corresponde un aumento de la demanda en el otro. Es el caso de mercado complejo constituido por el del producto y el de su materia prima. Los precios se moverán en sentido opuesto, y, por tanto, esta conexión es formalmente idéntica a la complementariedad o competencia negativa.

2. Conexión vertical opuesta
   Cuando al aumento de oferta en un mercado corresponde una disminución de la demanda en el otro. Es el caso de un factor regresivo con respecto al producto, o sea aquel factor cuyo empleo disminuye al aumentar la producción, por ser sustituido por otro. Como los precios se mueven en el mismo sentido esta conexión es formalmente idéntica a la sustitución o competencia positiva.

3. Conexión cíclica
   Conexión doble entre oferta y demanda.

El precio depende real y teóricamente de todos los demás de la economía en que aquel precio se forma, es decir, que existe una conexión universal entre todos los precios; según esto cada economía consistirá en un solo mercado de competencia imperfecta, en el que habrá una multiplicidad de precios que alcance a todos los de la economía en cuestión. Pero esto sólo es cierto dentro del ámbito de la teoría general del equilibrio y no rige en el de la teoría especial de los mercados, porque cuando la conexión entre dos precios, aun existiendo realmente, es tan débil que no afecta a los centímetros de ninguno de ellos, hay que considerarlos teórica y prácticamente independientes, y los mercados en que se forman también. Tan cierto es esto que la misma observación corriente nos muestra que hay muchas dependencias entre precios que son puramente ocasionales. En cualquier plaza de abastos puede observarse que el mercado de verduras, imperfecto y con diferenciación de precios, es independiente del de pescado, dentro de oscilaciones moderadas de los precios corrientes; pero si un día, por haber gran abundancia, el pescado baja mucho han de tener en cuenta este descenso los vendedores del otro mercado. Hechos como éste, es decir, engranajes y desengranajes entre mercados, tienen que ser muy frecuentes en la realidad, lo que nos demuestra que, dentro de la teoría especial de formación de precios, toda conexión tiene sus límites, su campo de vigencia, pero dentro de éste es ella la verdadera causa de la imperfección de la competencia del mercado que determina o limita.

Descartado, pues, el mercado complejo único, postulado por la teoría general del equilibrio económico, vamos a estudiar las formas de los mercados complejos reales o mercados de competencia imperfecta. Este estudio impone lógicamente dos partes: reducción del mercado complejo a sus elementos simples o mercados elementales y determinación de las conexiones que ligan estos mercados en el complejo que los integra. El primer proceso no ofrece dificultad, pues el sistema de todos los mercados elementales está contenido en la tabla, como hemos visto antes. Para realizar el segundo proceso necesitamos conocer todas las formas de conexión entre mercados. Ahora bien, estas conexiones son de dos tipos: las que se establecen entre ofertas o entre demandas, conexiones horizontales, y las que tienen lugar entre oferta y demanda, conexiones verticales (ejemplo, la que existe entre el mercado de un producto y el de su materia prima, pues la industria que ofrece el producto en un mercado es la que demanda la materia prima en el otro). Como todas las conexiones entre ofertas o entre demandas se esta-
blecen por relaciones de sustitución o complementariedad, nuestra tabla II será la de las conexiones horizontales. En cuanto a las verticales, se clasifican en la forma indicada por la tabla III (7).

Con esto tenemos todos los instrumentos necesarios para el estudio sistemático de los mercados complejos o de competencia imperfecta. El número de bienes conexos que contiene cada uno, entendiendolo por bien lo que es homogéneo económicamente, nos dará el número de mercados elementales, cuyas formas figuran clasificadas en la tabla I; las conexiones horizontales entre ellos son las ordenadas sistemáticamente en la tabla II, y las verticales las enumeradas en la tabla III; por último, el mercado complejo resultante puede ser un conjunto de muchos monopolios, "conciencia monopolística", o de unos pocos, "conciencia oligopolística", o de uno solo, "monopolio complejo", etc., etc.; en realidad aparecerán nuevamente los tipos de la tabla I como formas de conciencia compleja o de orden superior. Conocidas así todas las piezas y engranajes del mercado estudiado conoceremos su mecanismo y su funcionamiento.

Como los mercados elementales posibles son limitados y las formas de conexión también, con un apropiado sistema de símbolos cualquiera mercado complejo podrá ser representado por medio de una fórmula esquemática que nos muestre en visión rápida e inmediata su estructura interna. Pero este último estudio sobrepasa los límites impuestos al presente trabajo.


**Individuo y grupo**

Las relaciones entre individuo y grupo, o elemento y conjunto, es un tema que interesa a muchas ciencias, desde la Matemática a la Filosofía como veremos luego *. Interesa, además, por ser muy propio de nuestra época, entendiendolo por "nuestra época" la que comenzó, realmente, con los efectos de la primera Guerra Europea, aunque todo lo importante que se impuso después se venía incubando mucho antes. Los hombres nacidos con el siglo, o un poco antes, y que habían sido formados en las ideas vigentes antes de aquel conflicto, vieron, vimos, entre otros muchos cambios y novedades, el tránsito de una época en que predominaba el individuo a otra en que predominaba el grupo. En aquélla el centro de todo el interés y la base de toda explicación era el elemento singular; al individualismo en Sociología correspondía el liberalismo en Política y en Economía; el fundamento de la Mecánica era la Estática y la Dinámica del punto material, el de la Matemática los números y los entes singulares medibles. Pero

a esta época sucedió la que vivimos, en la cual el centro del interés y la base de explicación pasó del ente singular al grupo o conjunto en que se integra. Al universalismo en Sociología corresponde el Socialismo en Política, la teoría de los conjuntos como fundamento del Algebra y la Ley de los grandes números, las leyes estadísticas, como explicación de muchos hechos naturales y sociales. He dicho en otra ocasión que las dos épocas las simbolizan con bastante exactitud el quinqué y la bombilla eléctrica. El quinqué, la luz que cada uno hace en su casa, representa bien la época individualista, mientras que la bombilla, al menos en la iluminación doméstica, nos enluzó a todos a una central. Los que hemos vivido ese tránsito recordamos hechos que nos sorprendieron entonces. En 1917 se publicó el «Análisis Algebraico» de Rey Pastor que introdujo en nuestras Universidades las teorías de los conjuntos y los grupos y recuerdo que a la salida de una clase de Análisis Matemático me dijo un compañero: «Ahora resulta que los números de nuestra vieja Aritmética ya no son nada; lo es todo el conjunto a que pertenecen. Hasta la Matemática se nos está haciendo socialista».

La Ciencia Económica proporciona ejemplos muy ilustrativos del primer hecho que queremos destacar respecto a las relaciones entre individuo y grupo, y es que hay conceptos, principios y leyes que, aplicándose a un mismo hecho o fenómeno, son, a veces, no sólo distintos, sino diametralmente opuestos, contrarios, cuando se aplican al individuo, o elemento, o al grupo o conjunto a que pertenece. En los «Apuntes de Teoría Económica», que recogen mis explicaciones del curso 1943-1944, al exponer los conceptos de lo «económico-privado» y lo «económico-político», decíamos: «Esta distinción es tan importante que el concepto económico aplicable a un mismo hecho variaría esencialmente, según que lo consideremos como... dentro de la economía de un sujeto o dentro de la economía del grupo a que el sujeto pertenece». Ponemos, también, allí algunos ejemplos de este hecho y explicamos cómo en algunas teorías opuestas, en muchas disputas económicas, la de librecambistas y proteccionistas entre ellas, se funda la oposición en que unos manejan conceptos económico-políticos y otros económico-privados, diametralmente opuestos, pero ambos válidos absolutamente dentro de su propia esfera.

Algunos años después decía el gran economista alemán Erich Schneider: «Los teoremas que se refieren a una unidad económica aislada no pueden aplicarse, sin más, a un conjunto de unidades económicas. Númerosos errores de muchos razonamientos proceden de esto, de que teoremas aplicables a las economías individuales se trasladan, simplemente, a la economía nacional... Es un buen ejercicio útil buscar teoremas que tengan validez para la economía privada y no se cumplan en una economía nacional». Einführung in die Wirtschaftstheorie. III Teil, 1957, págs. 63-64. (La primera edición es de 1952.) Mucho antes de la aparición del libro de Schneider habíamos practicado ya ese «ejercicio útil», dándonos cuenta de que el tema, como se verá a continuación, sobrepasa los límites del campo económico para entrar en terrenos de otras muchas disciplinas científicas.

Comencemos por un caso que está dentro de la Economía. Hay dos teorías clásicas, y contradictorias, sobre el fundamento o explicación de la renta de la tierra: la de Adam Smith y la de David Ricardo. La de Smith dice, en esencia, que la renta de la tierra proviene de la fertilidad
del suelo, de que, en la Agricultura, las fuerzas naturales, físicas, químicas, biológicas, clima, etc., colaboran con el hombre y a causa de esta colaboración el trabajo humano rinde más en el cultivo que en otras actividades, y ese exceso de rendimiento es, justamente, la renta de la tierra. Provienne, pues, ésta de la fertilidad, de la generosidad de la naturaleza que, en la Agricultura, trabaja gratis al lado del hombre. La otra teoría clásica, la de Ricardo, puede resumirse así: no es la fertilidad de la tierra la causa de la renta, pues si todas las tierras de un país fuesen tan fértilas que diesen una superabundancia de productos, los precios de éstos descenderían hasta cubrir solamente los gastos necesarios para el cultivo, sin que quedase excedente alguno como renta. Porque las tierras fértilas escasean hay que pagar renta por cultivarlas. Es indudable que la renta de una sola parcela, con respecto a otras, será tanto mayor cuanto más fértil sea, como afirma Smith; pero es indudable también que todas las tierras que abastecen un mercado darán, en conjunto, menos renta en tanto que sean más fértiles, pues a mayor fertilidad mayor abundancia, menor precio de los productos del suelo y menor renta para el mismo. Lo que es cierto para una sola parcela es falso para el conjunto de las mismas.

Este hecho importante revela la existencia de un principio, aplicable a muchos casos en las relaciones entre elemento o individuo y conjunto o grupo, principio que aparece en muchos dominios de la realidad, o de la ciencia que la explica, donde se observan relaciones de esta naturaleza, como en la Matemática, la Física, la Biología, la Sociología, etc. Por esto un estudio o análisis general de estas relaciones puede tener interés, puesto que aparecen en muy distintos dominios del saber.

Fue en la Lógica probabilística o estadística donde se encuentran los primeros intentos de este análisis. Se comenzó por establecer la división entre conceptos aplicables a grandes masas de hechos o de datos, «macroconceptos», y los que sólo son válidos para los elementos componentes, «microconceptos».

Se destacó también el hecho de cómo resultan paradojas disparatadas y pintorescas cuando no se establece con rigor la separación entre ambas esferas lógicas. Bertrand Russell compuso varias muy ingeniosas para poner de manifiesto este hecho. Es muy conocida la famosa «parábola de los catálogos» (1). La contradicción, antes expuesta, entre las dos teorías clásicas de la renta de la tierra, es de esta misma naturaleza.

Un concepto lógico no es más que la definición de un conjunto y lo que se llama «extensión» del concepto es la mayor o menor magnitud de ese conjunto de objetos a que se aplica o que subordina. Pero además de esta subordinación, puramente lógica, hay otra real, con la que verdaderamente nos enfrentamos en nuestra percepción del mundo. Si vemos desde una distancia conveniente un polígono regular de muchos lados no vemos un polígono; sino un círculo; entre los árboles no se puede ver el bosque. Para nosotros un objeto real es la forma que adopta el conjunto, la totalidad de sus elementos componentes, y si queremos hacer afirmaciones ciertas sobre el objeto hemos de aplicarle el concepto que verdaderamente le corresponde, por el grado de agrupación de sus elementos. Si al polígono de muchos lados lo vemos polígono, hay que aplicarle la geometría del polígono, pero si lo vemos círculo habrá que aplicarle la del círculo a lo que tenemos delante. Esto nos muestra el verdadero criterio para estimar el valor de una teoría o su mejor o peor ajuste a la realidad.

que pretende explicar, criterio que puede expresarse así: cuanto más se aproximen los conceptos de una teoría al grado de agrupación con que se perciben los objetos de la realidad a que se aplica, se cumplirán mejor en ésta las deducciones de aquélla. En nuestro mundo físico los objetos se perciben como totalidades, con mayor grado de agrupación o abstracción en tanto que están más distantes; una línea recta material, el corte de una cuchilla, visto al microscopio, es una sierra; la lejanía lima asperezas e irregularidades, esquematiza los objetos aproximándolos a formas puras a que aspiran, a los conceptos abstractos de las teorías. Por eso la ciencia física que se ajusta con mayor precisión a los hechos que estudia es la que explica los movimientos de los cuerpos más lejanos, la Astronomía y la Mecánica Celeste; y es que esa misma lejanía casi depura los objetos hasta el grado de abstracción de la teoría pura. Pero la misma razón que explica los éxitos de la Astronomía explica también los fracasos de la vieja, y aun de la nueva, Meteorología. Y, sin embargo, ambas aplican las mismas teorías, a saber: los conceptos y leyes de la Mecánica y de la Física; pero resulta que la atmósfera está tan cerca de nosotros que no la vivimos o percibimos con el grado de abstracción que corresponde a los conceptos y teorías que se aplican.

Y este mismo es el caso de muchas ciencias, como la Sociología, la Economía, la Psicología, etc., que tratan del hombre o de hechos íntimamente entretejidos con su propia existencia, los cuales, por estar tan cerca de nosotros, se nos muestran con una complejidad tan grande y un grado de abstracción tan pequeño, que reducen enormemente la posibilidad de establecer teorías aptas para dar explicaciones y deducir previsiones siempre válidas. Así se explica la paradoja, bien extraña, de que sepamos predecir lo que ocurrirá en el cielo (conjunciones, eclipses, etc.) con precisión de segundos y antelación de siglos y no podamos afirmar con certeza lo que sucederá aquí en la tierra mañana. La ciencia de los astros es más perfecta que la de los meteoros porque el hombre está lejos de las estrellas, pero está dentro de la tempestad.

Otro hecho que debemos destacar aquí, en relación con la agrupación de elementos en conceptos, es que, como la vida está entrelazada, a las cosas cercanas y concretas, la lejanía y la abstracción desvitalizar los objetos. El análisis de este hecho tiene también consecuencias interesantes para la jerarquía de nuestros conocimientos; pero no tratemos aquí este tema por haberlo hecho ya en otra ocasión, aunque no desde este punto de vista de «elemento-conjunto» (2).

En las relaciones entre individuo y grupo, o elemento y conjunto, hay, todavía, dos hechos importantes que vamos a exponer y cuyas consecuencias, creemos, no han sido del todo advertidas. Los dos se refieren al paso del elemento al conjunto y son caracteres que se observan en muchos fenómenos reales donde aparecen conjuntos. El primer hecho es que hay conjuntos que al formarse aparece en ellos algo distinto que no está en ninguno de los elementos que lo componen; en la formación del conjunto hay creación de algo nuevo, y que, por tanto, no es aportado por ninguno de los elementos integrantes. Vieron esto muy claramente los sociólogos universalistas al decir que la sociedad no es mera suma de individuos, sino su integración en un todo, que es un ente aparte y superior, de naturaleza propia y distinta, y que, por lo mismo, los fenómenos o hechos sociales son, para su explicación, irredutibles a hechos o fenómenos individuales.

He aquí un ejemplo sencillo que, acaso, aclara esto. Formemos dos montones de trocitos de papel muy pequeños, como de confeti, uno de color azul y otro amarillo; reunamos los montones mezclándolos muy íntimamente en un solo montón; éste, visto en su conjunto, no es amarillo, ni azul, sino verde. Este nuevo color no lo posee ninguno de los elementos componentes, es una nueva propiedad, una pura creación del conjunto.

Pueden ponerse muchos ejemplos demostrativos de la creación que surge de la agrupación o integración de elementos en un todo. La Física moderna, para explicar muchos hechos, ha tenido que sustituir la Mecánica clásica, que es «micromecánica», por la Mecánica estadística, «macromecánica», donde la probabilidad de los hechos, en una gran masa de numerosísimos elementos, crea, realmente, hechos nuevos irreductibles a toda explicación por los elementos componentes mismos. Se sabe que, en la teoría cinética de los gases, la temperatura de un gas se forma y se determina por el promedio de las velocidades individuales de las moléculas (3). Una molécula sola no puede tener temperatura física, sino sólo velocidad mecánica; pero el conjunto de las moléculas, el promedio de sus velocidades crea el ente real y físico nuevo: la temperatura, creación tan física y real que si alguien nos dijese que un promedio es sólo el resultado de una combinación aritmética, que no puede ser más que un ente abstracto, le replicaríamos que es un ente abstracto que quema y que puede achicharrarnos.

El segundo hecho que queremos destacar en las relaciones de elemento y conjunto es que entre aquél y éste existe, en determinados casos, una separación tal que es, auténticamente, infinita, en correcto sentido matemático. Esto lo pone de manifiesto, muy claramente, la vieja y conocida paradoja de Zenón, que es de idéntica naturaleza a las que nos referimos antes. Zenón pretendía demostrar la imposibilidad, el no ser del movimiento. Para él no había lentitud ni rapidez, pues Aquiles no puede alcanzar a la tortuga cuando corre tras ella; porque, para alcanzarla, primero tiene que andar la mitad de la distancia que los separa, luego la mitad de lo que resta, después la mitad de esa mitad y así indefinidamente; esas mitades sucesivas son infinitas, no se acaban nunca; por tanto, Aquiles no puede alcanzar a la tortuga. El razonamiento es perfecto, menos la conclusión que es falsa. ¿De dónde proviene la contradicción?, pues de que las mitades sucesivas, que llegan a ser infinitamente pequeñas, son «microconceptos» y la totalidad un «macroconcepto», al que jamás se puede llegar por la suma o superposición de aquéllos; porque siendo infinito su número uno a uno no pueden recorrerse nunca, pero como el conjunto integrado, creado por la totalidad de elementos, existe y es una longitud finita, Aquiles llega a su meta. En realidad la paradoja de Zenón no fue rigurosamente explicada hasta que los matemáticos elaboraron la teoría de los límites de determinadas series de infinitos sumandos. Sin embargo, se cuenta, con respecto a esto, que Rey Pastor dedicaba una lección de su curso a esta teoría y en los últimos años de su vida universitaria acostumbraba a preguntar a los alumnos, después de la explicación:

—«¿Lo han entendido ustedes bien?»

A lo que respondían siempre:

—«Muy bien. Lo ha expuesto usted con mucha claridad».

—«Pues os felicito, hijos, porque yo

(3) Depende realmente del promedio de los cuadrados de esas velocidades; pero esto no afecta nada a nuestro razonamiento.
hace treinta años que lo vengo explicando y no lo he entendido todavía».

Las dos características indicadas, que en determinados casos muestran las relaciones entre elemento y grupo, a saber: la creación por el conjunto de algo nuevo e irreductible a sus elementos y la infinidad que muchas veces se interpone entre la totalidad y sus componentes, pueden explicarnos la existencia de ciertos misterios en algunos dominios del saber. Hemos dicho ya cómo con los conceptos de la Mecánica clásica, que es «micromecánica», no pueden explicarse muchos hechos físicos que se producen en las grandes aglomeraciones de moléculas; por lo mismo, aunque la célula viva sea un conjunto de moléculas con propiedades mecánicas, físicas y químicas bien conocidas, lo vivo es una integración superior y entre lo físico y lo biológico puede haber aquella infinitud infranqueable entre los elementos y el conjunto, pero donde hay, ciertamente, un tránsito creador a entes extrafísicos, con hechos irreductibles a las propiedades mecánicas, físicas y químicas de sus elementos componentes; y acaso pueda decirse lo mismo del tránsito de lo biológico a lo psíquico y de lo psíquico a lo espiritual.

Las famosas antinomias kantianas creemos que pudieran considerarse también desde este punto de vista. Kant las presenta como contradicciones de la razón consigo misma; pero podemos verlas, además, como contradicciones entre el Entendimiento, analítico, y la Razón, sintética, entre la Física y la Metafísica. La Razón dice: El Mundo tiene necesariamente un comienzo, tiene que haber en él una Causa Primaria; a esto replica el Entendimiento, la Física: No puede haber una causa primera, porque toda causa exige una causa anterior, y ésta, a su vez, otra, y así indefinidamente, sin fin posible. Pero se advierte, en seguida, que en esta antítesis, física, las causas son elementos de un conjunto, y en la tesis, metafísica, el Mundo es la totalidad y que la concatenación indefinida de causas es la infinitud infranqueable que separa los elementos del conjunto que los integra. Parece, pues, que esta antinomia es una contradicción de la misma naturaleza que las paradojas indicadas antes y que negar que en el Mundo hay una Causa Primera es, en su forma y en su esencia, el mismo error de Zenón de que Aquiles no puede alcanzar a la tortuga.
"El camino hacia la servidumbre", del profesor Hayek

Al escribir, o describir, «El camino hacia la servidumbre» (1), el gran economista Hayek ha hecho una salida del campo apacible de la Ciencia al turbulentto de la Política. Salida de Don Quijote en el más alto y noble sentido, ya que se lanza a la empresa de amparar seres indefensos y perseguidos, como el individuo entre las redes del Estado; la competencia, atropellada por la «planificación», etc., etc. Y con anacronismo quijotesco sale a la contienda política provisto de armas herrumbrosas y arrinconadas, a saber: los hechos y las razones.

El mismo advierte los peligros de la aventura en un breve prefacio, donde nos dice que la publicación del libro «ha de ofrecer a muchas gentes con las que deseo vivir amistosamente»; además, «me ha obligado a apartarme del trabajo para el que creo estar mejor dotado...; y sobre todo, ha de perjudicar la acogida de los resultados de la obra, más estrictamente científica, a que me conducen todas mis inclinaciones».

La obra, la «Introducción», comienza con este lema de lord Acton: «Pocos descubrimientos son más exasperantes que aquellos que revelan el pedigree de las ideas». Podríamos añadir a esto que el ciclo entero de una idea, su árbol genealógico, como un árbol cualquiera, tiene las raíces en el barro y a veces muy amargos los frutos. Este símil lo hemos buscado, y acaso rebuscado, de propósito, con objeto de plasmar algo que proviene de elementos soterrados y conduce, por destino, a una madurez, pues lo que se pretende en The Road to Serfdom, es, justamente, descubrir los orígenes de algunas opiniones imperantes hoy en el mundo y señalar las metas adonde nos llevan fatalmente. Aunque no se sigue con todo rigor este orden, la obra analiza aquellas ideas escorzándolas en dos direcciones: de dónde vienen y a dónde van; se trata de esclarecer un pasado que casi nadie quiere ver. Podemos decir, en pocas palabras, que el profesor Hayek pretende advertirnos de cómo en nuestra tierra de Occidente ha caído una semilla perniciosa y ha germinado con tan alarmante lozanía que si desde ahora no destruímos todo lo malo que hay en ella, será ella quien destruya lo mejor que hay en nosotros.

En The Road to Serfdom se traza el recorrido real y mental del «idealium» totalitario. Hayek cita como precedentes fuera de Alemania a Tomás Carlyle, Houston Stewart Chamberlain, Augusto Comte y Jorge Sorel. Se limita a mencionar sus nombres, pues sólo le interesan los precedentes más inmediatos y decisivos. Pero si se ausculata lo que vi-


ve aún del siglo XIX en nuestro siglo XX, oirán algunos, en aquellos nombres, los primeros latidos de algo que comenzaba a vivir, y Hayek, acaso, las primeras arritmias de un corazón que empieza a decaer. Car- lyle: lo heroico, lo señorial, frente a lo popular; Chamberlain: lo ario frente a lo universal; Comte: el gru- po frente al individuo, y Sorel: la violencia frente a la Justicia, plantean, con expresiones distintas, una sola oposición verdadera: lo im- puesto frente a lo espontáneo, lo cual tiene su expresión política en «autoridad frente a libertad» y eco- nómica en «intervención frente a laissez faire». Este núcleo de premisas es la fuente de todas las ideas, que al fluir, e influir, por zonas del pensamiento cada vez más amplias forman la vasta cuenca mental que desemboca en el totalitarismo.

Hayek nos describe, con acierto y brevedad, este proceso dentro de Alemania. Sombart, antiguo marxista, además de esforzarse por introducir en su país el resentimiento anticapitalista, opuso a la civilización comercial inglesa la cultura heroica alemana; para él los ideales de 1789—Libertad, Igualdad, Fraternidad— eran ideales comerciales, cuyo único propósito consistía en asegurar ciertas ventajas a los individuos, ventajas que había puesto en peligro el ideal alemán de una vida heroica ante los avances del English comfort y el English sport. Pero la guerra europea —del 14— recordó a los alemanes que eran un pueblo de guerreros, que toda su actividad, y muy especialmente la económica, debía subordinarse a fines militares. «Sombart sabe que los alemanes son mal mirados por otros pueblos, a causa de considerar la guerra como sagrada; pero él la glorifica. Considerar la guerra como inhumana e insensata es producto de la opinión comercial.» «Hay una vida más alta que la vida del individuo, la del pueblo, la del Estado, y es el destino del individuo sacrificarse por esa vida más alta». Por lo heroico, por la sumisión del individuo al grupo social a que pertenece, se realiza en el marxista Sombart la soldadura entre militarismo y socialismo, entrañas de la doctrina «nazi».

Hayek nos muestra cómo este complejo de ideas se desenvuelve y se precisa a través del profesor Johan Plenge, del químico Ostwald, del dictador de las materias primas Walter Rathenau, etc., hasta su culminación en «Prusianismo y Socialismo» del famoso Spengler.

Este capítulo de precursores alemanes que Hayek tituló «The socialist roots of Nazism», impresiona por el extraño abigarramiento, por la rara mezcla de filosofía razonada y de pasión desmedida que se acusa en tales precedentes y que también culmina en el desconcertante Spengler, en quien son tan notables los aciertos de su genial inteligencia como los desatinos de su desenfrenada pasión.

Entre las opiniones emitidas por muchos de esos precursores se advierten divergencias fundamentales. Plenge es demagogo, Spengler señorial, otros demagogos y autoritarios a la vez; Sombart es anticapitalista, Rathenau supercapitalista... Sin embargo, a pesar de estas contradicciones y de otras muchas que podrían citarse, el núcleo fundamental de la doctrina forma un sistema coherente que, a nuestro juicio, podría exponerse así: El grupo social es un todo unitario con sustantividad independiente y propia, donde los individuos se disuelven en un ente superior, en una jerarquía (de hieros sagrado y archein mandar), es decir, algo que ya no es humano y pretende ser divino. El jefa- rca, alma unitaria del conjunto, somete a los demás, simples medios para sus más altos fines. Pero el grupo, como ente distinto, no
puede ser un conjunto de indivíduos íntegros, porque el hombre es alma y cuerpo, fuerza física y conciencia moral, y si las fuerzas pueden sumarse, componerse en una resultante, las conciencias no. La conciencia es ya el más alto valor del hombre, y por esto mismo su unión con otras no puede dar lugar a nada humano superior a ellas en jerarquía o autoridad moral. El conjunto social es, ciertamente, una fuerza superior, pero no una conciencia superior, y al asumir, como unidad suprema, la creación de fines y valores supremos ha de privar al individuo de su ser más elevado e íntimo. La unión hace la fuerza, pero deshace la conciencia. Este ser del grupo se proyecta hacia afuera y hacia dentro. Hacia el exterior, considerar sagrada a la guerra es exaltar la voz de la fuerza; no considerarla inhumana, apagar la voz de la conciencia. Y lo mismo ocurre hacia el interior, donde se impone una organización guerrera, una disciplina de mandos, pues la vida es milicia y el Estado un Estado Mayor. Total, la guerra por fuera y por dentro.

Este sistema nos resuelve también la más fundamental de las contradicciones antes señaladas, a saber: la unión de lo demagógico con lo jerárquico, pues la actitud ante la masa es halagarla por necesidad para que suministre la fuerza, y despreciarla por rango cuando la fuerza se hace señora.

Considerando, pues, al Estado como un «factotum» providencial, se asientan las premisas de un proceso lógico que conduce necesariamente al sistema de ideas del autoritarismo jerárquico, y se crean, además, los impulsos para un desenvolvimiento político cuya meta inevitable es el totalitarismo.

Hayek expone, con precisa lógica política, todo ese desenvolvimiento irremediable. Nos muestra cómo el proceso, una vez iniciado, se condu-

cce en lo político, en lo económico y en lo moral.

Cuando el Estado considera que lo esencial de su misión es hacer posible el cumplimiento de los fines individuales dentro de la convivencia social, no asume, él mismo, más que un fin: dar las normas necesarias para aquella convivencia. Tales normas han de ser absolutamente generales —todos iguales ante la ley—; han de ser formas abstractas para que puedan contener los infinitos matices de la libre actuación concreta. Pero cuando el Estado ignora los fines de los individuos frente a los suyos propios, sustituye las formas abstractas por impositiones concretas. Como lo expresa Hayek muy elegantemente, la diferencia entre una y otra forma de regulación es la misma que existe entre dar un «Código de circulación» y ordenar a cada uno a dónde ha de ir. Es indudable que las actividades se engranan unas a otras; lo mismo ocurre con los fines que han de cumplir, y por esto, una vez que se entra en el camino de atraerlos al Estado se avanza más por él. «En efecto —dice Hayek—, como la «planificación» se extiende cada vez más, es necesario aumentar las disposiciones legales referentes a lo que es «justo» y «razonable»; esto significa que se hace preciso dejar la decisión del caso concreto, cada vez más, a la discreción del juez o de la autoridad en cuestión. Podría escribirse una historia de la decadencia del Gobierno de la Ley, la desaparición del Rechtsstaat, en términos de la progresiva introducción de esta vaga fórmula en la legislación y la jurisdicción, y de la creciente arbitrariedad e incertezas de la Ley y la Judicatura, con la consiguiente falta de respeto por ellas, las cuales en estas circunstancias no pueden ser más que un instrumento de política...» «El Gobierno de la Ley sólo fue conscientemente realizado durante la etapa liberal y
es uno de sus mayores logros, no solamente como una salvaguarda, sino como la legal personificación de la libertad». Como decía Manuel Kant, «el hombre es libre si no tiene que obedecer a persona alguna, sino a la Ley únicamente...» A veces el poder del «planificador» tiene un origen legal y constitucional; pero esto no altera nada la cuestión. Decir que en una sociedad «planificada» no puede mantenerse el Gobierno de la Ley no es afirmar que los actos del Gobierno sean ilegales, o que tal sociedad vivirá, necesariamente, sin ley. Significa solamente que el poder coercitivo del Gobierno no estará ya limitado y determinado por normas preestablecidas.

Estas consecuencias políticas forman, a su vez, las premisas que conducen a las consecuencias económicas. El proceso tiene sus etapas, que se suceden perfectamente encadenadas. Al principio sólo se interviene en la producción; pero como ésta, en una economía libre, es determinada por las necesidades, intervenir la producción es limitar el consumo, y además toda una serie de actividades previas e intermedias, como lo que se puede o no emprender, a lo que uno se ha de dedicar, etc. Un creciente número de órdenes y de prohibiciones acaban por imponer, totalitariamente, lo que se ha de hacer, lo que se ha de ganar y lo que se ha de consumir. No hay libertad de trabajo y se militariza el descanso. El capítulo que Hayek dedica a estas cuestiones se encabeza con este lema de Hilaire Belloc: «El control de la producción de riqueza es el control de la vida humana misma».

* * *

El capítulo siguiente se inicia con el interesante tema de la relación entre libertad y propiedad. La oposición aquí no es «entre un sistema donde cada uno obtendrá lo que merece, con arreglo a algún patrón de justicia absoluto y universal, y otro donde las participaciones individuales son determinadas en parte por la buena o mala suerte, sino entre un sistema donde decide sobre esto la voluntad de unas pocas personas y otra donde eso depende, en parte al menos, de la habilidad y espíritu emprendedor de las gentes... y en parte de circunstancias imprevisibles». Después hace la importante afirmación de que el pobre, en una sociedad con competencia, es mucho más libre que el rico en una sociedad «planificada». Dice también que el ideal de justicia de muchos socialistas quedaría satisfecho con la transferencia al Estado de los medios de producción; pero «creer que el poder conferido así al Estado es una mera transferencia del que ya poseen otros es erróneo». Se crea así un nuevo poder que nadie posee en una sociedad con libre competencia... «Lo que nuestra generación ha olvidado es que el régimen de propiedad privada es la garantía más importante de la libertad, no solamente para quienes la poseen, sino también para los que carecen de ella». No puede dudarse seriamente de «que el miembro de una minoría racial o religiosa carece de propiedad, pero poseyéndola otros miembros de su comunidad que podrían darle un empleo, sería así mucho más libre que lo sería poseyendo él mismo una participación nominal en la propiedad común». Y no puede dudarse tampoco «que el poder que un multimillonario, acaso mi vecino y mi patrono, tiene sobre mí es mucho menor que el del más pequeño funcionario, quién poseyendo el poder coercitivo del Estado depende de su voluntad mi vida, cómo se me permite vivir y cómo trabajar. Y quién negará que un mundo donde los ricos son poderosos es aún un mundo mejor que aquel donde ya solamente los
poderosos pueden ser ricos?». Finalmente se transcribe el siguiente pasaje del antiguo comunista Max Eastman: «Me parece obvio, ahora, que la institución de la propiedad privada es una de las cosas principales que han dado al hombre aquel limitado caudal de libertad e igualdad que Marx esperaba hacer infinito aboliendo aquella institución. El es quien nos informó, mirando hacia atrás, que la evolución del capitalismo privado con su mercado libre, ha sido una condición previa para la evolución de todas nuestras libertades democráticas. Nunca se le ocurrió, mirando hacia adelante, que si ello era así, aquellas libertades pueden desaparecer con la abolición del mercado libre».

A nuestro juicio, no tienen el mismo valor las afirmaciones que contienen los últimos pasajes citados. Que no hay propiedad sin libertad nos parece, desde luego, indiscutible. Las ventajas de poseer ciertos bienes provienen de la facultad de disponer de ellos o de sus rentas para satisfacer nuestros deseos o los de otros, por la generosidad o el mecenazgo; estas satisfacciones que producen un patrimonio están, pues, ligadas íntimamente a la libertad con que podemos planear su uso. En la misma medida que el Estado planea por nosotros las ventajas de la propiedad se reducen y en la planificación total se anulan. Como el ordenamiento político molddea el ordenamiento económico, las limitaciones de la libertad en aquél significan limitaciones de la propiedad en éste. Pero creemos, disiniendo en esto de Hayek, que no es cierta la recíproca.

Para fundar nuestra opinión basta con presentar, correctamente expresado, algo muy sabido. La propiedad es un ente económico medible y su influencia sobre la libertad depende, en parte muy directamente, de su magnitud. Entre la grande y la pequeña propiedad hay un punto crítico que separa dos grados muy distintos de aquella relación. La pequeña da independencia, la grande da poder. Pero el poder de unos es sumisión de otros, mientras que la independencia no entraña sumisión alguna. De aquí que toda la intervención contra la propiedad que somete amplía el margen de la libertad. Cuando hay gran escasez de viviendas, limitar los derechos del propietario urbano es liberar a miles de individuos de una sumisión con frecuencia muy tiránica; cuando se impone la parcelación de un latifundio se aumenta la población independiente de un país. La legislación «antitrust» americana, que limita la actividad de las grandes empresas monopolísticas, es de este mismo carácter, pues merma el poder de unos pocos que quita independencia a muchos. Nuestra conclusión es, de acuerdo con Hayek, que no puede haber propiedad donde no existe libertad; pero en los efectos recíprocos de aquél sobre ésta hay que tener en cuenta aquel punto crítico, tope del margen donde toda limitación es una liberación.

* * *

El capítulo de The Road to Serfdom que se inicia con el tema que acabamos de glosar, se titula Who, Whom? («¿Quién, a quién?»), porque después de estudiar el destino de la propiedad en el régimen totalitario se ocupa de aquellos interesados en impulsar este movimiento. Se comprende que intervenir en el uso de la propiedad significa fijar cierta distribución de rentas. La estratificación en clases de nuestra sociedad actual es la determinada, en parte principalísima, por aquella distribución. Hoy el nivel económico mide el nivel social. Pero en torno al estatuto distribuidor se concentraron las luchas sociales de todos los tiempos. El socialismo
obrero moderno fue el instrumento creado para mejorar las rentas del trabajo asalariado; instrumento utilizado luego por una nueva clase oprimida económicamente por las consecuencias de la anterior guerra europea: la clase media, que con la depresión económica, la inflación monetaria, etc., etc., vieron mermadas sus rentas, y con ello rebajada su condición social.

«Hay una gran parte de verdad —dice Hayek— en la afirmación, frecuentemente oída, que el Fascismo y el Nacionalesocialismo son una especie de socialismo de la clase media. Fue, en gran medida, una revuelta de la nueva clase oprimida contra la aristocracia del trabajo que había creado el movimiento obrero». «Poca duda puede haber en que ningún factor económico ha contribuido tanto a estos movimientos como la envidia del profesional fracasado, universitario o ingeniero, del proletariado blanco en general, contra el maquinista, el cajista y otros miembros de las más poderosas asociaciones obreras cuyas rentas superaban en mucho a las suyas...» Una circunstancia que aumentó su actitud por el hecho de que los primeros habían visto mejores días y vivían aún con frecuencia en medios sociales que eran resultado de su pasado. La expresión «lucha de clases à rebours», corriente en Italia al surgir el Fascismo, indica un importante aspecto del movimiento. «Esta nueva lucha se hizo con los métodos empleados por sus enemigos». No fueron los fascistas, sino los socialistas, quienes comenzaron a encuadrar los niños, desde su tierna infancia, en las organizaciones políticas... «No fueron los fascistas, sino los socialistas, quienes organizaron sports y juegos... en clubs del partido, donde los miembros no serían contamina- dos por otras ideas. Fueron los socialistas quienes insistieron primero en que el miembro del partido debe distinguirse de los demás por la forma del saludo y del tratamiento. Ballila y Hitlerjugend, Dopolavoro y Kraft durch Freude, uniformes y formaciones militares de partido, son todo poco más que imitaciones de viejas instituciones socialistas».

Algo tendríamos que añadir a este capítulo de Hayek. Los primeros ataques a la propiedad provinieron, como es lógico, del socialismo obrero. Este movimiento, al menos en su primera etapa, era optimista, creía en la redención universal de la pobreza y de la servidumbre y afirmaba que la revolución social no era más que el tránsito hacia un mundo mejor. Pero esta pureza primitiva comenzó a enturbiarse; ¿cuando?... Cuando aquel movimiento perdió su carácter esencialmente proletario; cuando comenzó a insertarse en él el señorito, no el generoso, sino el resentido, aquellos que Hayek menciona: el universitario, el ingeniero, el escritor, que había fracasado en su profesión distinguida, hubieron de descender socialmente a un nivel de vida que no correspondía, no ya a sus ilusiones, sino siquiera a su rango ni a sus diplomas. Inferiores a los de arriba, pero superiores a los de abajo, pronto sacaron partido de esta situación. Los de abajo les admiraban por más refinados y más cultos; de aquí que pudieran ser sus consejeros primeros y sus jefes después. Así fue como estos elementos extraños fueron introduciendo en los ideales del primitivo socialismo obrero su resentimiento y su acritud. En la postguerra anterior, el descenso económico de la clase media les dio una fuerza nueva, suficiente para organizarse ellos solos en partido de clase, y este nuevo socialismo, que venía de arriba, se impuso al que venía de abajo. Pero mientras éste era un ascenso de esfuerzos conseguidos, aquél era un
descenso de derrotados. Y como esos últimos habían arrastrado consigo viejos prejuicios de las clases de donde provenían, al insertarlos en su nueva demagogia social surgieron esas paradojas pintorescas de la «democracia jerarquizada», «la revolución desde arriba» y la muy notable de la organización sindical, pues siendo el sindicato algo, por esencia, «horizontal», se le puso patas arriba haciéndole «vertical». Cuando este socialismo de arriba triunfó total, o totalitariamente, se impuso al socialismo de abajo y suplantando aquel fondo primitivo de optimismo y hermandad universal, agrió el mundo con sus posos de clase resentida, con su pesimismo y sus odios nacionales e internacionales.

* * *

Después de explicar los efectos del totalitarismo sobre la propiedad y su distribución, así como «el por quién» y el «para quién» se promueve esta ideología; después de exponer los efectos económicos, pasa Hayek a ocuparse de los efectos morales en dos capítulos titulados *Why the Worst Get on Top* y *The End of Truth*, «Por qué lo peor se eleva al primer puesto» y «El fin de la verdad».

Una vez iniciado aquel proceso, por el cual el policía suplanta al magistrado, sigue un desarrollo inevitable hacia metas que pueden ser previstas. Ciertamente, se han «enrolado» en esos movimientos muchos hombres de buena fe y de nobles sentimientos; pero a medida que la planificación avanzada se intensifica se hace preciso el empleo de procedimientos fuertemente represivos, la Política se va haciendo Policía y la autoridad pasa gradualmente de los hombres ponderados y justos a otros de menos prudencia, pero de mucha más eficacia. Como está muy arraigado entre las gentes el espíritu de justicia, es necesario convencerlas de que en todo momento se hace lo que «se debe» hacer. Este «se debe»; sin embargo, es muy distinto de aquellos deberes fundados en los principios tradicionales del obrar, y esto requiere infundir y propagar nuevas ideas sobre el bien y el mal. En resumen: así como los procedimientos policiales acaban con la justicia, las mentiras de la propaganda acaban con la verdad.

Este proceso moral descendente lo expone Hayek en los dos capítulos últimos citados, explicando cómo se encadenan los hechos que conducen necesariamente a aquellos resultados. Que tal proceso es necesario, tiene a nuestro juicio una doble explicación: por la lógica política de los hechos externos y por la lógica social de los fundamentos internos. La primera, la explicación realista, es la de Hayek en aquellos dos capítulos; la segunda, la explicación sociológica, nos la ha sugerido su lectura, y se articula de un modo sorprendente, como vamos a ver, con otras sugestiones que hemos expuesto antes.

Cuando se forma un grupo social, la unidad del conjunto resulta siempre de algo que se suma y algo que se resta. Un todo organizado es tanto más coherente cuanto más reduzca el espacio libre, el campo de libre arbitrio, de sus individuos componen. Ahora bien: desde cualquier punto de vista que se considere, entre libertad y valor hay una relación necesaria. La propiedad, como ya hemos advertido, es tanto más valiosa en tanto que es más libre; la cooperación, el trabajo organizado, es mucho más productivo, pero mucho menos valioso que el trabajo libre de artesanía. Se descubre aquí una ley general de los valores, pues la altura jerárquica de los mismos se mide en una esca-
la donde la libertad asciende por grados, hasta la trinidad, suprema en lo humano, de la Ciencia, el Arte y la Moral, los valores más altos y más libres. Se deduce de esto que al entranar toda agrupación una limitación de libertad, es decir, del espacio vital de los valores, la asociación no podrá realizarse nunca por los grados más altos de su escala, sino por los más bajos. Tenemos un ejemplo notable de esto en la vida sentimental. El amor, deseo de posesión, es individual, personalísimo; el odio, deseo de destrucción, puede ser colectivo; en el amor el triunfo de uno excluye a los demás, mientras que en el odio la venganza de uno satisface a todos. La observación corriente comprueba también la verdad de estas afirmaciones. ¿A quién no ha sorprendido la frecuente incapacidad de una agrupación de sabios? ¿Y quién puede dudar de que una asociación de personas honorables es mucho menos sensible a escrúpulos morales y generosidades sentimentales que cada uno de los miembros componentes? Toda agrupación, en tanto que disuelve individualidades, es una suma que resta, como esas disoluciones químicas en las que resulta un volumen menor que el del conjunto de sus componentes aislados.

Acaso nos dé esto la explicación de por qué la vida de relación de las colectividades, de los Estados, como muestra la Historia pasada y la realidad presente, está en fases de desarrollo muy inferiores a las relaciones de los individuos, pues se basan en principios mucho menos elevados y se expresan en hechos mucho más rudimentarios. El comercio entre las naciones está aún en la época primitiva del trueque; el Derecho internacional, en la época brutal de la fuerza, etapas superadas ya, hace muchos siglos, por la convivencia individual. Que ese retardo sea consecuencia de una ley histórica es muy posible; pero es muy cierto que todo avance hacia la integración social, hacia el totalitarismo, es necesariamente un retroceso en la convivencia externa e interna hacia formas más primitivas y brutales.

* * *

Hayek, en The Road to Serfdom, da un angustioso grito de alarma ante los avances de la intervención estatal en su país de adopción, Inglaterra, que responden a un estado de opinión idéntico al que condujo a su país de origen, Alemania, al totalitarismo. Lo que él vio y vivió, en éste, hace algunos años, lo está viendo y viviendo, en aquél, ahora. En la introducción a su libro nos dice: «Los acontecimientos contemporáneos difieren de la historia en que no conocemos los resultados que producirán». Si nos fuese posible vivir una segunda vez los mismos acontecimientos, «¿qué diferentes nos parecerían las cosas; qué importantes y, con frecuencia, alarmantes nos parecerían cambios que apenas advertimos ahora!...» «Las páginas que siguen son el resultado de una experiencia equivalente en lo posible a vivir dos veces un mismo período...», «...moviéndose de un país a otro, pueden observarse, a veces, las fases semejantes de un desenvolvimiento intelectual. Los sentidos se hacen entonces particularmente agudos. Cuando se oye por segunda vez expresar opiniones o defender medidas que ya se han oído por primera vez hace veinte o veinticinco años..., sugieren, si no la necesidad, al menos la probabilidad de que en el proceso iniciado seguirá un curso semejante...» «Sin embargo, aunque la Historia nunca se repite de un modo completo, y precisamente porque ningún desarrollo es inevitable, podemos, en la medida de lo aprendido en el pasado, evitar la repetición de los mismos procesos».
Las gentes que por vez primera viven estos hechos no se dan cabal cuenta de que el proceso de intervención y planificación progresivas, en el cual, incluso en Inglaterra, se ve la solución única a los graves problemas económicos del presente, conduce de un modo irremediable al régimen más odiado en aquel país. Muchos niegan esta consecuencia, creyendo que al final del proceso de la socialización o colectivización está la promesa de una nueva libertad. Hayek combate esta creencia, desarrollando, con los grandes recursos de su inteligencia y de su saber, una cita de Elie Halevy, donde éste afirma que libertad y organización son cosas absolutamente contradictorías. Pero aquí se plantea, precisamente, la gran cuestión. Los ataques a la libertad comenzaron en el campo de la Economía, pues por razones técnicas, que conducen a la concentración industrial, a la formación de monopolios y oligopólios (dominio del mercado por unas pocas empresas), hay en la economía actual sectores subsstraídos a la libertad económica, tal y como se expresa en la libre competencia; y hay además ese azote terrible de la moderna economía libre: el paro involuntario, que justifica todas las intervenciones. ¿Qué dice Hayek ante estos hechos? Dice que el liberalismo económico fue abandonado antes de que pudiese desenvolverse todas las posibilidades que entrañaba para enfrentarse, dentro de sus propios principios, con los nuevos problemas. Hayek apenas se ocupa de estas posibilidades, porque el propósito de su libro es hacer un diagnóstico y no dar un tratamiento. Pero este tema es tan atrayente que nos ha sugerido algunas ideas sobre el mismo, y las hemos ordenado en algo que pudiéramos denominar, un poco paradójicamente, «principios de un liberalismo intervencionista».

Ya hemos visto antes que algunos estatutos legales, como el de la propiedad, reguladores de la actividad económica, lejos de reducir la libertad ensanchan su esfera. Algo parecido quiere decir Hayek cuando afirma que «planificación y competencia sólo pueden ser combinadas planeando para la competencia y no contra la competencia». No creemos que sea sólo dentro del campo de la competencia donde quepa la aplicación de este género de regulaciones; es decir, aquellas fundadas en lo que muy bien podríamos denominar «principio de la intervención que libera». Hemos dicho antes que por razones técnicas, principalmente a causa de las economías de la producción en gran escala, hay un importante sector económico subsstraído a la libre competencia; pero además ésta no puede ser establecida en tal sector por intervención alguna, como la teoría económica demuestra. Sin embargo, aún aquí la intervención estatal puede ser «liberadora» en otros sentidos, como vamos a ver.

No interesan a nuestro propósito las razones por las cuales el Estado se decide a «bloquear» estos sectores para regularlos, sino hasta qué punto tales regulaciones limitan o no la libertad. El Estado, ciertamente, puede prohibir o dificultar el acceso a esas zonas acotadas; pero esto puede significar tanto una reducción como una ampliación de la esfera de actuaciones libres. Se comprende, en efecto, que desde el punto de vista de la libertad no es lo mismo un «Se prohíbe entrar» que un «Se prohíbe salir»; lo primero indica que dentro se está mejor, lo segundo que se está peor; pero el aire libre es siempre lo de fuera, pues tras recintos envergados vive el privilegiado y el preso, es decir, el que está por encima y por debajo de la libertad. Cuando el Estado interviene en aquel sector de las grandes empresas monopolísticas, poderosas fuerzas económicas, que acaso
son también fuerzas políticas, antes privadas, pasan a ser públicas, y se actúa así en pro de la pura libertad «kantiana», ya que se sustituye el poder concreto de unos individuos por el poder abstracto de la ley.

Este principio de la «intervención que libera» tiene, sin duda, un cam-
po de aplicación mucho más dilata-
do de lo que pudiera creerse, como nos muestra el siguiente curioso

En la primera época del mercantilismo inglés, los comercian-
cientes no podían celebrar contratos que implicasen tráfico con el extranjero sin una autorización espec-

Esta intervención tenía que ser

Un negociante inglés, Tomás Mun, en un libro publicado hacia 1669, England’s

En ese sentido, que todos los fines per-

Un extraordinaria y

La regulación general acabó por imponerse significó una gran liberación

En el fondo de este hecho hay más, mucho más, que nos pone en cami-

En la doctrina de Mun está implícita la idea de que una regulación estatal, fundada en determinados principios, creará un automatismo, un mecanismo económico, que por sus propias leyes, por sus propias fuerzas producirá aquellos efectos, cumplirá aquellos fines que el Estado se proponga, sin intervenciones concretas, personales y vejatorias.

Una economía nacional no es más que el engranaje de un sistema de mecanismos de esta naturaleza, en los cuales, y esto es lo interesante, hay determinadas palancas de man-
do que permiten dirigir su funciona-
miento sin mermar la libertad de

dad. Cuando un Banco central ele-
va o baja el descuento, o realiza extensas operaciones en el mercado de valores, consigue, dentro de cier-
tos límites, hacer más o menos abundante el dinero, ocasionando determinados y previstos efectos sobre toda la economía nacional. Con estas y otras palancas de man-
do, el mecanismo, arteficio de inge-
nería económica, producirá retar-
dos y aceleraciones, presiones y ex-
pansiones que dirigirán el sistema hacia ciertos objetivos sin coartar la libertad de nadie, pues los indivi-

Y aún más, en el fondo de todo esto se descubre como un modelo ejemplar una lección magistral que da el ordenamiento económico al gobierno político. La política, en efecto, es el arte de gobernar con máxima eficacia y mínima violencia. Ahora bien: el conocimiento de las leyes de la Economía permite la ma-
ipulación de resortes que encauzan convenientemente la vida eco-
nómica sin afectar lo más mínimo a la independencia personal, logrando así la maravilla política de obligar sin violentar, dirigir sin mandar; basta manejar una palanca para que el poder haga a todos los demás voluntarios de su propia voluntad.
Este gobierno ideal lo puede realizar la Economía; pero es meta inalcanzable, al menos hoy, para la Política. La razón es obvia: la práctica económica dispone de una técnica mucho más perfecta que la práctica política, porque aquella se apoya en una teoría mucho más exacta, pues tenemos, ciertamente, una Ciencia económica y apenas una Ciencia social.

* * *

Según Hayek, el Occidente entró en «El camino de la servidumbre» desde el momento en que abandono el liberalismo económico. Se desvió de la vieja ruta porque el liberalismo clásico era un credo cerrado, cerrado a toda intervención estatal, y ésta se hizo necesaria ante los graves y complejos problemas planteados por la nueva realidad económica. Pero aquella doctrina sucumbió, como hemos ya advertido, antes de explotar todas las posibilidades económico-políticas que encerraban sus propios principios. Acabamos de ver que un intervencionismo liberal no es una utopía, o sea que hay una doctrina económico-política capaz de resolver aquellos problemas sin afectar al más alto valor político creado por la cultura de Occidente: la libertad individual.

Por esto mismo no debemos mirar con pesimismo excesivo los tiempos venideros, pues aunque estemos ante un mundo conquistado y sometido por la intervención del Estado y aunque consideremos muy difícil su reconquista por el liberalismo integral, pensemos que si éste reorganiza sus fuerzas y renueva su técnica puede establecer, al menos, en la orilla de ese provenir incierto una sólida cabeza de puente.

**Introducción al proyecto de la Ley Agraria de Jovellanos**

ASPAR Melchor de Jovellanos (1744-1811) fue un hombre del siglo XVIII*. El hombre era muy español y el siglo muy francés. La tradición y la época eran, entonces, como dos caminos trazados por las dos vertientes pirenaicas: uno que conducía al Madrid de los primeros Austrias y otro al París de los últimos Borbones. La mayoría de los coetáneos de Jovellanos se lanzaron, con sectarismo ingenuo, por una u otra vertiente; algunos adoptaron un eclecticismo acomodaticio que no intentó siquiera conciliar las internas oposiciones, lo que se reflejó en sus vidas y en sus obras, vacilantes y contradictorias. Fue, precisamente, Jovellanos quien superando los extremismos y vacilaciones de su época, halló los puntos de equilibrio justo y trazó.

* El presente trabajo es el estudio introductorio a la edición que el Instituto de Estudios Políticos efectuó del Informe sobre el Proyecto de Ley Agraria, de Jovellanos.
con ellos, la trayectoria rectilínea de su vida y de su obra. Sin salirse jamás de un sistema de idea bien articulado, profundamente sentido y expuesto siempre con gran belleza y claridad, pudo amar las tradiciones de su patria y comprender las ideas de su tiempo, supo respetar al noble y estimar al pechero, justificar al rico propietario y defender al pegujaler; pudo ser reformador, liberal y progresista y hombre de misa diaria y comunión quincenal.

Con su serenidad, buen sentido y gran inteligencia, Jovellanos excluyó todo lo que había de pasión en el siglo de la razón. Por eso fue enciclopédico sin ser «enciclopedista». Es asombrosa, en efecto, la extensión vastísima de sus conocimientos. Fue historiador, pues todos sus trabajos, memorias, informes, etcétera, que versan sobre las materias más diversas, van precedidos de detallados estudios históricos, sacados siempre de fuentes directas y documentos auténticos, a veces no conocidos antes; como jurisconsulto, a nadie, como a él se le pueden aplicar sus propias palabras de que «el buen jurisconsulto que quiere conocer nuestro Derecho debe resolver continuamente nuestros códigos antiguos y modernos, y estudiar, en el inmenso cúmulo de sus leyes, el sistema civil que consiguió la nación...» (1); como legislador redactó con tanta prudencia las bases de una Ley Agraria, que reformaba profundamente la estructura económica y social de nuestro pueblo, como las de un Reglamento para la política de espectáculos y diversiones públicas (2); como pedagogo trazó el plan de estudios humanísticos y clásicos del Colegio Imperial de Calatrava en Salamanca, y el de estudios científicos y modernos del Instituto de Gijón, escribiendo él mismo los textos de las disciplinas principales, y redactó, además, varias memorias sobre la Instrucción Pública, donde se contienen acerta-

dísimas observaciones y consejos acerca de cómo se deben enseñar y aprender las más diversas materias, como las primeras letras, la educación física y literaria, la Arithmética, las lenguas muertas y vivas, etc., etc.; fue poeta y dramaturgo; estudió los yacimientos mineros de Asturias, trazó y dirigió la construcción de caminos, puentes y edificios...; en fin, tan extenso y vario era su saber, que con el mismo acierto aconsejaba sobre leyes a un alcalde de Corte como sobre cultivos a un trabajador del campo.

Pero este hombre puso su enorme saber al servicio de un gran amor: el amor a su pueblo. Como, para él, la meta de toda sabiduría era el bien de la patria, jerarquizó todos los conocimientos por el beneficio que podían rendir a la nación. «Miremos —dice— como una desgracia del espíritu humano que sea más propia de su condición esta inquieta curiosidad de saber lo que menos le importa que la constancia en adquirir lo que más le interesa. ¿Por qué correrá desalado tras lo distante y extraño, descuidando lo cercano y doméstico? Observamos con más ahínco el cielo que la tierra y preferimos el descubrimiento de regiones extrañas y remotas al conocimiento de nuestra propia morada... Y mientras podemos señalar con el dedo el lugar que ocupa una estrella solitaria en los cielos y una isla desierta en la inmensidad de los mares, ignoramos el origen de nuestros ríos, las raíces de nuestros montes, la situación de nuestras provincias...» Y lamentando la falta de una buena carta topográfica de la Península, dice: «De aquella carta tan deseada sin cuya luz la política no formará un cálculo sin error, no concebirá un plan sin desaciertos, no dará sin tropiezo un solo paso; sin cuya dirección la economía más prudente no podrá sin riesgo de desperdiciar sus fondos o malograrse sus fines, emprender la navegación

(1) «Discurso leído... en su recepción a la Real Academia de la Historia», I, pág. 293.

(2) «Memoria para el arreglo de la policía de espectáculos, etc.», I, pág. 480.
de un río, la abertura de un canal de riego, la construcción de un camino o de un nuevo puente, ni otro alguno de aquellos designios que abriendo las fuentes de la riqueza pública hacen florecer las provincias y aumentan el verdadero esplendor de las naciones» (3). Así se fundían en Jovellanos el sabio y el español. No concebía el saber como pura especulación desprovista de todo sentimiento patriótico; tampoco concebía el patriotismo como pura pasión desprovista de toda valoración reflexiva. Su amor a España no era un amor platónico, sino «plutónico», pues la quería rica y próspera.

Acaso el único español con quien pueda compararse, por esa conjunción de patriotismo y saber, fue Menéndez y Pelayo. Pero don Marcelino era más puro como sabio y como patriota; porque se había formado en la soledad y serenidad augustas de bibliotecas y archivos, donde lejos del «mundanal ruido» todo se depura; y por eso, al estudiar y revivir nuestro pasado, sólo por ser pasado y por ser nuestro lo amó, con todas sus virtudes y todos sus defectos. A Jovellanos, en cambio, le enseñaron tanto los libros como los hombres; por su mesa de trabajo pasaban obras literarias, tratados científicos y documentos históricos, y además proyectos, informes, pleitos, denuncias y recomendaciones, que removían la paz del estudio con todas las inquietudes de la ciudad y del campo. Por esto si, como historiador estudió nuestro país y como español lo amó, como hombre preocupado por los problemas de su tiempo escudriñaba en la historia el espíritu permanente que había modelado nuestras tradiciones e instituciones, pero que las había adaptado también a las exigencias de cada época. Reformador por imperativo del siglo y tradicionalista por temperamento, deseaba con igual fuerza todo lo que en la tradición dificultaba la marcha del progreso y todo lo que en el progreso desvirtuaba el espíritu de la tradición.

Quienes criticaron su progresismo avanzado, por haber propugnado muchas veces lo más nuevo contra lo viejo, no advierten que otras tantas defendió lo más viejo contra lo nuevo. Un buen ejemplo de esto, entre los muchos que pueden sacarse de su obra variadísima, es la comedia «El delincuente honrado». La paradoja del título no hace más que expresar la contradicción entre una novedad extranjera y una vieja tradición española: el conflicto entre la ley francesa, introducida por los Borbones, que prohibía los duelos y el españolísimo «honor calderoniano», que los fomentaba, conflicto en que el «delincuente» para la ley francesa, es «honrado» para la tradición española. El personaje principal de la obra, «Don Justo de Lara», alcalde de Casa y Corte, que tiene en su mente las ideas del siglo y en su alma los sentimientos de la tradición (Jovellanos mismo), dice en una réplica: «Para un pueblo de filósofos sería buena la legislación que castigase con dureza al que admite un desafío, que entre ellos fuera un delito grande, pero en un país donde la educación, el clima, las costumbres, el genio nacional y la misma constitución inspiran a la nobleza estos sentimientos fagosos y delicados a que se da el nombre de pundonor; en un país donde el más honrado es el menos sufrido, y el más valiente el que tiene más osadía... ¿será justa la ley que priva de la vida a un desdichado sólo porque piensa como sus iguales; una ley que sólo podrán cumplir los muy virtuosos o los muy cobardes?» (4). Y remata su idea diciendo, poco más o menos, que en lances de honor no pueden imponerse ideas de los franceses de hogaño a quienes sienten como los gozos de antaño.

(3) «Discurso sobre el estudio de la geografía histórica», I, pág. 329.
(4) «El delincuente honrado», I, pág. 95.
Este gran amor de Jovellanos a todo lo típicamente español, pero amor encuadrado por su lucida sensatez, es lo que explica el que todos sus informes, memorias y proyectos, donde propone alguna reforma, comienzan con una investigación histórica de cómo había sido en el pasado lo que se pretendía reformar, para descubrir su espíritu castizo, la añeja solera que habría de comunicar a lo nuevo las esencias de lo viejo. Así en su «Discurso de ingreso en la Real Academia de la Historia, sobre la necesidad de unir al estudio de la legislación el de nuestra historia y antigüedades», desentraña el espíritu tradicional de nuestra legislación, espíritu formado por la fusión de dos principios: el de equidad y justicia natural, procedente del Derecho romano, y el de libertad y protección al pueblo, tal y como fue recogido y articulado por los fueros y cartas-pueblas, pues «por este medio empezó a ser España a un mismo tiempo una nación sabia, guerrera, industrosa, comerciante y opulenta; y por este medio también fue subiendo... a aquel punto de gloria y esplendor a que no llegó jamás alguno de los imperios fundados sobre las ruinas del romano» (5). Y cuando le encomendaron elaborar unas bases para «el arreglo de la policía de los espectáculos y diversiones públicas» se esforzó también por descubrir el espíritu tradicional de nuestras fiestas, espíritu que expresó nuestro pueblo considerando la diversión popular como una forma de educación pública, de gran eficacia siempre y la única en muchas épocas. En las romerías, tras la fiesta religiosa de la devoción, la fiesta profana de la emulación donde «el luchador, el tirador de barra, el joven diestro en la carrera y en el salto, sentía crecer su interés y su gusto a par del número de sus espectadores; y la gloria del vencimiento le hacía percibir por vez primera aquella especie de sensación grata que más lisonjea el corazón humano»; después las danzas populares, «tan sencillas y ajenas de arteficio que indican un origen remotísimo», primera «invencción de la gimnástica» rítmica para educar la juventud; «existen muchos pueblos todavía que preservados de la infección del vicio, no reconocen otro recreo que estas alegres concurrencias, y los inocentes juegos y danzas que hacen de ellas su delicia. Esto es el país en que vivo, y esto era España antes del siglo XI» (6). En los torneos los nobles y caballeros ponían ante los ojos de todos ejemplos magníficos de valor y de galantería, y «desde entonces ya nadie puede ser enamorado sin ser valiente, nadie cobarde sin el riesgo de ser desdenado». Y cuando el lujo introdujo en estos juegos otra especie de vanidad, abriendo a la riqueza un medio de ocultar..., las mugueras de la gallería, el ingenio entró en otra más noble competencia, llegando algunas veces con la agudeza de sus motes y divisas a donde no podía rayar la riqueza con todos sus tesoros» (7). En la caza se estimaba también el valor en la montería y el ingenio en la cetrería. Jovellanos, hombre nor- teño, veía las fiestas de toros con muy poca simpatía, considerando la lidia como «diversión sangrienta y bárbara»; pero, quizá, por esto mismo, no la consideraba como fiesta nacional, «en muchas provincias no se conoció jamás, en otras se circunscribió a las capitales... Se puede calcular que de todo el pueblo de España apenas la centésima parte habría visto alguna vez este espectáculo. ¿Cómo, pues, se ha pretendi- dido darle el título de diversión nacional?» (8). Nuestro espectáculo verdaderamente nacional es el teatro, el más educador de los esparcimientos populares. El teatro español nació, con los autos sacramenta- les de la devoción religiosa, de nuestro pueblo; y fue luego, en ma-
nos de Calderón, el difundidor ejemplar de nuestras virtudes, de la fe, la hidalguía y el honor. Pero si la escena, dentro de su espíritu tradicional, es el gran educador, fuera de él es el gran corruptor. ¿Se cree por ventura que la inocente puericia, la ardiente juventud, la ociosa y regalada nobleza, el ignorante vulgo pueden ver sin peligro tantos ejemplos de imprudencia y grosería, de ufanía y necio pundonor, de desacato a la justicia y a las leyes, de infidelidad a las obligaciones públicas y domésticas, puestos en acción... y animados con el encanto de la ilusión y con las gracias de la poesía y de la música? (9). Jovellanos, que conocía tanto como amaba todo lo español, desenterró así el espíritu tradicional de nuestros espectáculos y diversiones: para nuestro pueblo, divertirse no fue nunca cultivar vicios sino exaltar virtudes.

* * *

Hay dos modos de situarse en un término medio: negar los dos extremos o sentirse igualmente atraídos por ellos. El equilibrio de Jovellanos procedía de esta doble atracción; sólo le apartaba de lo nuevo su amor a lo viejo y viceversa. Esta actitud era algo profundamente arraigado en él; pero algo, también, muy difícil de mantener en la época que le tocó vivir. Las novedades venían, entonces, de Francia, nación que en vida de Jovellanos había destruido su estructura política multiesecular, abriéndose con ello en Europa un período de transición histórica con todas sus luchas y apasionamientos. La serenidad y el equilibrio del gijónés ilustre hubieron de ponerse a prueba cuando el «afrancesamiento» armado invadió nuestro suelo; porque la reacción del pueblo fue unánime contra el ejército invasor, pero no lo fue tanto contra las ideas invasoras. Ya en una de las primeras reuniones de la Comisión nombrada en 1809 para la convocación de Cortes surgió la primera discrepancia entre los españoles, y era la misma que había dividido a los franceses, en los Estados generales, veinte años antes. El 19 de junio de 1789, en el palacio real de Versalles, el orden eclesiástico acordó, por una pequeña mayoría, unirse al «Tiers Etat» para formar una asamblea única; y el 19 de junio de 1809, en el palacio arzobispal de Sevilla, «la comisión nombrada... para preparar la convocación de Cortes... ha examinado una duda que estimó de mucha importancia, a saber: si las Cortes se debieran formar por los tres brazos eclesiástico, militar y civil o popular, o bien en la forma de congreso general, sin distinción de estamentos. Deliberada maduramente la materia, la Comisión se inclinó a la primera de estas formas...» en virtud del dictamen de Jovellanos contra el cual «los señores Caro y Riquelme expusieron» la necesidad de reformar nuestras leyes fundamentales para proteger «los sagrados e imprescriptibles derechos del pueblo...» (10). Esta última frase, de la terminología revolucionaria ultrapirenáica, tiene el interés, en este escrito, de ser, acaso, la primera vez que aparece en un documento oficial de nuestro país.

Aquel 19 de junio francés, el de 1789, fue la víspera del juramento del «juego de pelota», instante decisi6vo en que la Revolución, después de pasar de la mente de los filósofos a las disputas de la Asamblea, salió al desenfreno de la calle. Veinte años justos después, y en aquella reunión de Sevilla, pasaban, seguramente, por el espíritu de Jovellanos todos los episodios del proceso revolucionario, bien coordinados en sus meditaciones. Acaso simpatizaba con muchas de las ideas promotoras de aquel proceso; pero repudiada con todas sus fuerzas el sectarismo irresponsable que no re-

(9) Id. id., pág. 491.
(10) «Memoria en defensa de la Junta Central», apéndice XI, I, página 596.
formando nada lo destruía todo. Por eso se opuso por igual al radicalismo jacobino, que surgió también aquí, y al tradicionalismo ultraconservador, porque la nación no se hallaba «en el caso de destruir su antigua constitución, para formar otra del todo nueva y diferente...»», y puesto que «una buena reforma constitucional sólo podía ser obra de la sabiduría y la prudencia reunidas, era muy conforme a entrambas que en el plan de ellas se evitase con tanto cuidado el importunado deseo de realizar nuevas y peligrosas teorías, como el excesivo apego a nuestras antiguas instituciones...» (11).

Jovellanos sabía mejor que nadie lo que había de caduco en el régimen político de su tiempo; pero sabía también, por haberlo investigado amorosamente, que tras de aquella fachada ruiosa se ocultaba algo aún más viejo y que por extraña paradoja resultaba ser lo más nuevo. Muchas de las novedades extranjeras no eran, en efecto, más que viejas instituciones españolas. A quienes hablaban tanto de traer la democracia y la libertad podría remitirles al «Discurso leído por el autor en su ingreso en la Real Academia de la Historia», donde se expone cómo fue creciendo en las poblaciones la libertad de los plebeyos a la sombra del gobierno y privilegios municipales (12); y les demostraba, además, la temprana participación de nuestro pueblo en los negocios de la corte, pues desde el siglo XIII «empezaron a concurrir a las cortes los procuradores de los concejos con la nobleza y el clero, éste fue... el estado más perfecto de nuestra constitución, el cual duró sin alteración por todos los siglos XIII, XIV, XV y hasta cerca de la mitad del XVI» (13).

Pero Jovellanos sacaba de nuestra tradición una idea muy particular de la democracia, y era que si en el gobierno local podía y debía actuar con toda su pureza y plenitud, en la alta política nacional debía de estar muy prudentemente limitada. Pensaba, sin duda, que los problemas de la alta política de una gran nación sólo son asequibles a personas de gran capacidad e intelectual; son problemas que el pueblo no puede comprender ni acaso sentir. Por eso cuando se propuso en la Comisión antes citada la Cámara democrática única, replicó que si se daba «toda la representación indistintamente al pueblo, la Constitución podía ir declinando insensiblemente hacia la democracia; cosa que no sólo todo buen español, sino todo hombre de bien, debe mirar con horror en una nación grande, rica e industriosa, que consta de veinticinco millones de hombres derribados en tan grandes y separados hemisferios» (14). Nuestra Constitución tradicional fue, muy tempranamente democrática, pero, según Jovellanos, el español comprendió, muy tempranamente también, dónde están, para la democracia, los límites de su vigencia eficaz; es excelente para el gobierno de un municipio, pero no para el gobierno de un imperio.

Otra novidad francesa, no menos vieja en la Constitución española, era la famosa doctrina de la separación de poderes, porque en nuestra antigua constitución se hallaba la primera de las perfecciones que reconoce la política; esto es, la división de los tres poderes: el ejecutivo en el rey; el legislativo en las Cortes y en los tribunales establecidos, el judicial; si esta división es imperfecta, corrijase (15), pero no se hable «de hacer... una nueva constitución», porque «en esto sí que, a mi juicio, habría gran inconveniente y peligro», etc. (16). Cuando una reforma constitucional no está enraizada hondamente en el espíritu tradicional de la nación, el escrito que la contiene no es un cuer-

---

(11) Id. id. Parte segunda. Artículo II, párrafos 74 y 76.
(12) «Discurso... en su recepción etc.», I, pág. 297.
(13) «Memoria en defensa..., etcétera», I, pág. 596.
(14) Ibídem.
(15) «Memoria en defensa..., etcétera», I, pág. 549.
(16) Id. id., pág. 599.
po legal sino una obra literaria. «Los franceses en el delirio de sus principios políticos dieron al pueblo... una Constitución que se hizo en pocos días, se contuvo en pocas hojas y duró muy pocos meses» (17). Ni las declaraciones previas de principios ni su articulación en leyes tendrán eficacia alguna si la realidad viva de la nación, arraigada en costumbres e instituciones tradicionales, es impenetrable, a las reformas. En vez de sofismas contra los privilegiados, estudiar las causas concretas de los privilegios y atacarlas en su raíz; en vez de declaraciones abstractas y literarias en pro de la libertad, reforzar las instituciones tradicionales abstractas y literarias en pro de la libertad, reforzar las instituciones tradicionales que la fomentan y «remover los estorbos» que impiden su natural desenvolvimiento, pues la tendencia hacia la libertad es, para Jovellanos, una aspiración del pueblo en todas las épocas de la historia, algo que surge y se organiza espontáneamente cuando no es contrariado por la legislación.

Jovellanos ha visto claramente que en la España de su tiempo el poder político, que sostiene los privilegios e impide el desarrollo espontáneo de la libertad, proviene del régimen de propiedad de la tierra. Si la tierra es libre, lo serán los hombres que viven en ella. La reforma de nuestra Constitución ha de salir de una revisión constitucional de la propiedad de la tierra.

Cuando en 1809 se abrió en España el período constituyente, Jovellanos tenía elaborado ya, desde hacía diecisésis años (1793), el único proyecto viable de reforma constitucional: era su «Informe en el expediente de Ley agraria».

La mayor parte de las ideas contenidas en este «Informe» habían sido elaboradas por nuestros escritores, economistas y políticos del siglo XVII y primera mitad del siglo XVIII, aunque Jovellanos las analizó con mayor objetividad y precisión, las ordenó sistemáticamente y las expuso con su habitual elegancia y claridad.

Cuando a principios del siglo XVII comenzó a declinar la grandeza y el poderío de nuestra monarquía, se planteó el problema de investigar sus causas. En los títulos de las obras más representativas de la época se acusa ya esta preocupación: De la política necesaria y útil restauración a la república de España y estados de ella y desempeño universal de estos reinos, primero de los «Memoriales de Martín González de Cellorigo (1600)»; Restauración política de España, de Sancho de Moncada (1619) (18); Conservación de monarquías, de Pedro Fernández Navarrete (1626). Entre los síntomas de nuestra decadencia son señalados por todos, como más destacados, los siguientes: despoblación del reino, ruina de las fuentes de nuestra riqueza tradicional, decadencia de la agricultura, aumento progresivo de vinculaciones y mayorazgos, ociosidad generalizada y abundancia de vagos y mendigos. Todos estos hechos estaban íntimamente enlazados: la despoblación provenía de la falta de riqueza, ésta de la decadencia de la agricultura promovida a su vez por el exceso de vinculaciones y mayorazgos, que concentraban la tierra en manos muertas, lo que además de fomentar la ociosidad de sus titulares perjudicaba al cultivo y empobrecía a la población rural que, falta de trabajo, trasladaba a la ciudad su ociosidad forzosa, a engrosar el ejército de vagos y mendigos forzosos y voluntarios.

El problema de la mendicidad y vagancia se había planteado en el siglo anterior, pero no se advirtió, por coincidir con el apogeo de nuestra grandeza, que era conse-

(17) Id. id. Apéndice V, proposición primera.
(18) Título de la edición de 1746, que responde a su contenido.
cuencia de causas profundas, ocul-
tas todavía, que comenzaban ya a 
sacarla. Se consideró como un 
problema social por unos y moral 
por otros. Fray Juan de Medina (19), 
reforzado más tarde por Miguel de 
Giginta (20), representan la tenden-
sia social y propugnan un ordena-
miento de las limosnas, una policía 
del pobre. Fray Domingo de 
Soto (21), por el contrario, repudia 
toda regulación pública de las li-
mosnas, porque cree en la eficacia 
de la caridad libre y espontánea-
mente practicada, oponiendo, en 
matéria de beneficencia, al «inter-
vencionismo político», una especie 
de «liberalismo ético», pues en el 
ordenamiento divino del mundo es-
tá la virtud de la caridad para el ali-
vío de la pobreza, siendo la práctica 
del bien algo que ataé al individuo 
y no al Estado.

El siglo siguiente vio de modo 
mucho distinto este problema. Para 
los numerosos tratadistas del siglo 
XVII (*) lo importante en esta cuesti-
ón no es lo social ni lo moral, sino 
lo económico. Es casi general la 
coincidencia en que la mendicidad 
no se remedia socorriendo a los po-
bres sino atacando las causas de la 
pobreza. Según la opinión más ge-
neralizada en este siglo, el español, 
muy religioso por tradición y muy 
humanitario y caritativo por tem-
peramento, practica la limosna con 
excesiva generosidad y poca refle-
xión; a causa de esto sí, de momen-
to, alivia la pobreza, a la larga la fo-
menta. Fernández Navarrete decía 
que ir en romería a Santiago de Ga-
lícia era un pingoé negocio explota-
do por nacionales y extranjeros; en 
Francia, Alemania, Italia y Flandes 
no había cojo, manco, ciego ni tulli-
do que no viniese a mendigar a 
Castilla, por ser grande la caridad 
y gruesa la moneda (22); advierten 
otros que cuando alguna persona 
caritativa quería recoger o curar a 
algun listado éste le respondía: «No 
quiera Dios que tal consienta que la 
llaga del brazo es una India y la de 
la pierna es un Perú» (23). La gene-
rosidad y la caridad españolas fo-
mentaban, sin duda, la mendicidad 
y la vagancia, pero no eran su causa 
originaria. Los economistas del si-
glo XVII la buscaron y la hallaron.

Una observación cuidadosa de 
los hechos condujo a esta cadena 
lógica: el mendigo procede del va-
go, la vagancia de una ociosidad 
generalizada, favorecida por nues-
tro espíritu caballeresco y altanero, 
que prefería la nobleza a la riqueza, 
la hidalguía, aun con indigencia, al 
trabajo con bienestar. Los mayoraz-
gos ricos mantenían su ociosidad 
cortadas con las rentas de sus casas y tie-
erras; los segundones se acogían a 
la iglesia o a las letras; los hidalgos 
pobres se acomodaban de «caballe-
rizos o secretarios de algún señor 
grave y poderoso, y todos, por no 
manchar su carta ejecutoria, se re-
signaban a padecer hambre, desnu-
dez y miseria antes que humillar-
se a vivir de la labor de sus ma-
nos» (24); los hidalgos lugareños 
alicibaban su estrechez con sue-
fios de grandeza, como Don Quijo-
te, y «la gente llana y vulgar, incli-
nada siempre a imitar a los de 
mayor estado y fortuna, seguía el 
mal ejemplo de los caballeros e hi-
dalgos, y fue moda aborrecer las ar-
tes mecánicas y los tratos útiles co-
mo indios de toda persona de al-
tos pensamientos» (25). González 
de Cellorigo se lamenta de que in-
cuso las leyes fomentaban la ocio-
sidad y castigaban la honesta apli-
cación al comercio y a la industria, 
puis las constituciones de todas las 
órdenes militares no consentían ob-
tener hábito a ningún mercader, in-
dustrial o artesano, o a quien des-
cendiese de ellos (26); es decir, que 
las distinciones sociales más altas 
sólo se concedían a quien plena-
mente podía demostrar que ni había 
trabajado él ni ninguno de sus ante-
pasados conocidos.
Casi todos los tratadistas de la época consideran como una de las causas de esta viciosa estructura social, responsable de nuestra decadencia y nuestra ruina, el exceso de mayorazgos y vinculaciones. Colmeiro resume así las ideas de Fernández Navarrete sobre este punto: «Apenas llegaba un mercader, oficial o labrador a reunir un caudal suficiente para fundar un vínculo... usaba de su derecho y acaballarera a su hijo mayor», con lo cual sus hermanos además de desheredados sin fortuna, presumían de nobles y se avergonzaban de trabajar, lo que conducía a que «el mercader dejara su trato, el negociante su navegación, su tienda el oficial y el labrador sus heredades...» (27). Y Saavedra Fajardo, en sus «Empresas políticas», dice: «La corte es causa principal de la despoblación. La pompa de las cortes, sus comodidades, sus delicias, tira a sí a la gente; principalmente a los oficiales y artistas, juzgando que es más ociosa vida la de servir que la de trabajar. También los titulados por gozar de la presencia del príncipe y lucirse, desamparan sus estados...; con que no cuidando de ellos y trayendo sus rentas para su sustento y gastos superfluos, quedan pobres y despojados... Los fideicomisos o mayorazgos de España son muy dañosos...; porque el hermano mayor carga con toda la hacienda... y los otros, no pudiendo casarse, o se hacen religiosos o salen a servir a la guerra..., con que las familias se extinguían, las rentas reales se agotan, el pueblo queda insustentable para los tributos, crece el poder de los exentos y mengua la jurisdicción del príncipe» (28).

Uniendo a estos hechos los enormes privilegios de la Mesta, que perjudicaban a la Agricultura, el sostén de todos, para favorecer a la Ganadería, el sostén de unos pocos, tenemos el cuadro completo de las causas de nuestra viciosa estructura económica y social, tal y como fue trazada por aquellos economistas y políticos.

El siglo XVII ofreció al «Informe» de Jovellanos los hechos económicos; el siglo XVIII iba a ofrecerle los objetivos políticos.

* * *

Don Vicente Paño, representante de varias ciudades extremeñas con voto en Cortes, dirigió, el año 1764, un memorial al rey Carlos III, exponiendo la tremenda crisis que afectaba a la agricultura de aquella región. El Consejo de Castilla abrió un expediente para establecer los hechos denunciados y proponer los remedios convenientes. Fueron oídos los corregidores y alcaldes de las zonas afectadas, el Consejo de la Mesta y, finalmente, en 1770, emitió su dictamen el fiscal del Consejo, Floridablanca, que resume los hechos y propuestas y concreta las causas en los privilegios de la Mesta y de los grandes propietarios de los pueblos. «Asi pues —dice—, no debe extrañarse busquen medios para contener a los poderosos, porque al Estado más le convienen muchos vasallos de fortunas medianas que pocos, aunque muy ricos» (29).

Este primer expediente se termina ese año de 1770, pero en la tramitación del mismo se patentizaron situaciones tan graves y apremiantes que se acudió a remedios urgentes. Tal fue la Real Provisión de mayo de 1766, en cuyo preámbulo se recoge un informe del Corregidor-Intendente de Badajoz, quien dice: «que entre los multiplicados abusos que influyen en la aniquilación y despoblación de esta provincia era uno el que los vecinos poderosos de los pueblos, en quienes alternaba el mando y manejo de la justicia, con despotismo de sus intereses, ejecutaban el repartimiento (27) Colmeiro, ob. cit., pág. 139 y 143.

(28) Saavedra Fajardo: «Empresas políticas», Empresa LXVI.

(29) Respuesta fiscal de José Muñoz, conde de Floridablanca, contenida en el resumen del primer expediente hecho en el «Memorial ajustado de 1771», fol. 21.
de tierras concejiles—, aplicándose a sí y sus parciales..., a exclusión de los vecinos pobres más necesitados de labranza; y cuando se sacaban a pública subhastación, los ponían en precios altos...; que uno y otro incluía la malicia y depravados fines, no sólo de hacerse árbitros de los precios de los granos y efectos públicos, sino también la de tener en dependencia y servidumbre a los vecinos menesterosos, para emplearlos a su voluntad y con el miserable jornal a que los reducían...; de modo que esta opresión... los precisaba a abandonar sus casas y echarse a mendicidad» (30). En el léxico de este prólogo, «despotismo de los poderosos», «opresión», «dependencia» y «servidumbre», se advierte hasta qué punto comenzaban a verse ya enlazados los efectos económicos con abusos políticos. Las disposiciones de la Real Provisión de 1766 consistían en el reparto de baldíos y tierras concejiles entre los vecinos necesitados, que las han de cultivar directamente, no siendo lícito subarrenderlas, etc. Pero aquello que el rey promulgó nunca se cumplió, porque «con ser absoluto el régimen de la nación, no mandaba el Consejo (de Castilla), no mandaba el Rey: mandaban los acaudalados y preponentes... la aristocracia de campanario... que sabían contestar a las órdenes del poder central con un... se obedece, pero no se cumple» (31).

Terminado en 1770 aquel primer expediente, el año siguiente inició otro el también fiscal, entonces, del Consejo de Castilla, don Pedro Rodríguez Campomanes, con el propósito de recoger hechos, datos e informes para la promulgación de una Ley Agraria. El propio Campomanes emitió su dictamen, recogiendo las ideas ya conocidas sobre los perjuicios de las vinculaciones y mayorazgos y de la Mesta, propugnando los repartimientos concejiles y destacando los efectos políticos de las reformas en el régimen de propiedad de la tierra, para lo que aduce el ejemplo de la república romana; cuyo justo gobierno, en la época de su esplendor, nació de las reformas agrarias, y muy especialmente de los repartos de la ley Licinia.

A este segundo expediente se unió lo tramitado en el primero y el conjunto de los dos, resumido en el «Memorial ajustado» que mandó hacer en 1784 la Sociedad Económica Matritense, cuando fue requerida para dictaminar, es lo que forma, propiamente, el «Expediente de la Ley Agraria». La Sociedad encaminó a Jovellanos la redacción de su dictamen.

Así nació su famoso «Informe» cuyos antecedentes hemos pretendido resumir en este prólogo. «Las doctrinas de Jovellanos —dice Colmeiro—, si bien se mira, no son originales, porque todos los obstáculos al progreso de la agricultura denunciados en el «Informe», fueron notados y advertidos por los políticos de los siglos XVII y XVIII. El mérito principal del autor consiste en ordenar las ideas, recopilar las útiles, descartar las ociosas, expanderlas con método y claridad y difundirlas por España hasta divulgarlas, contribuyendo no poco a ello la pureza del lenguaje y la gracia del estilo» (32).

(30) Incluye íntegro este prólogo Vicente Branchat en el «Tratado de los derechos... al Real Patrimonio... de Valencia». Valencia, 1784-1786.
(31) COSTA: «Colectivismo agrario en España», págs. 122-123.
(32) COLMEIRO, ob. cit., pág. 110.
La gesta de los indígenos

A

L hablar de los hombres de Asturias es necesario destacar la influencia, la importancia, la obra de un grupo de asturianos a quienes la Historia no ha hecho aún la justicia que merecen *. Me refiero a los indígenos, a quienes emigraron de jóvenes a América y regresaron a su patria jubilados ya de los negocios. La importancia enorme de lo que estos hombres hicieron consistió en lo que impulsaron el desarrollo de la economía y la sociedad españolas, tradicionalmente atrasadas, elevándolas al nivel de las naciones más prósperas de Europa, al nivel que disfrutamos hoy.

Extrañará seguramente esta afirmación de la decisiva importancia histórica de los indígenos en el progreso económico y social de nuestro país; pero es una gran verdad que espero establecer a continuación.

Sobre las causas y orígenes de la emigración asturiana, el malogrado investigador Luis Alfonso Martínez Cachero publicó la obra, titulada precisamente La Emigración asturiana a América (Tomo 17 de la «Colección popular asturiana») a la que remito al lector interesado por esta cuestión, pues lo que interesa aquí no es lo que les impulsó a emigrar sino lo que hicieron al volver.

En el siglo XVIII eran ya cosa corriente los indígenos, como lo muestra este epígrama de Moratín el joven, descendiente de asturianos:

«Anda que con un indio
se casa Marica Pérez,
pero es indio que va
que no indio que viene.»

Los indígenas de que vamos a ocuparnos aquí son los que vinieron después del desastre de nuestras guerras coloniales, hecho que promovió un gran retorno de estos hombres. Puede decirse que los grandes servicios prestados por ellos a su patria comenzaron en la Guerra de Cuba y por eso mismo, con lo que hicieron entonces principia realmente su historia.

Debo advertir, por ser de gran importancia, que la Guerra de Cuba tenía para Asturias una significación muy distinta que para el resto de la nación. Rara era la familia asturiana que no tenía pariente en Cuba, así que aquella contienda no estaba en un frente lejano, sino entre casas y fincas de hijos, nietos y sobrinos de convencinos nuestros. Por esto mismo en Asturias no se veía la guerra como un conflicto de la nación sino de cada pueblo asturiano, contra los insurrectos cubanos primero y contra los Estados Unidos después, que eran quienes realmente atizaban el fuego allí. Me han contado que un magnate de la prensa estadounidense había mandado a Cuba un fotógrafo, para que le enviase infor-

* Este artículo pertenece a la obra Valentín Andrés Álvarez. Guía espiritual de Asturias y obra escogida (Oviedo, Caja de Ahorros de Asturias, 1980), págs. 47-50.
mación gráfica de la guerra; pero como no la mandaba, por no estar declarada todavía, el magnate le puso un telegrama que decía, poco más o menos: «Mándeme las fotos que yo le mandaré la guerra.»

Declarada oficialmente la contienda, todos los cubanos convencíos nuestros o descendientes de ellos, con edad militar, se encuadraron en regimientos de voluntarios, porque verdaderamente todos los pueblos de Asturias habían declarado la guerra a los Estados Unidos, con frente y ejército propios. A las órdenes de un caudillo asturiano, el general Suárez Valdés, se distinguió bravamente un tenientillo inglés voluntario, recién salido de la academia militar. Se llamaba Winston Churchill y adquirió allí dos costumbres que conservó toda su vida: fumar grandes habanos y dormir la siesta.

Terminada la Guerra de Cuba comenzaron a llegar a todos los pueblos de Asturias los soldados repatriados, pálidos y desfallecidos por las penalidades de la guerra y del clima tropical. Pero al mismo tiempo regresaban otros convecinos suyos, o descendientes de ellos, que habían hecho también la guerra, reclutados oficialmente unos y voluntarios otros, quienes por ser residentes de la Isla y tener allí sus hogares bien acomodados, se habían restablecido ya. Por su porte y aspecto contrastaban mucho con los soldados repatriados pues ellos iban bien vestidos, luciendo gruesas cadenas de reloj y sortijas de oro, flamantes jipijapas y fumando grandes habanos. Eran los indios ricos.

Puede asegurarse que en la Isla de Cuba, entre emigrantes y sus descendientes, tenía cualquier pueblo asturiano una colonia tan numerosa como la «metrópoli». Cada una de estas colonias locales se dividió, al terminarse la guerra, en dos grupos que tuvieron un destino posterior muy distinto: los que se quedaron definitivamente allá y los que regresaron a su patria una vez terminada la guerra. Ahora bien: debe decirse, porque es una gran verdad, que en aquella guerra España perdió la Isla de Cuba, pero que ninguno de aquellos dos grupos la perdió. Los que se quedaron allá constituieron el núcleo de los hispánocubanos que gobernaron después la Isla; los otros, los que se retiraron ricos y volvieron a sus pueblos, no la perdieron tampoco, pues siguieron siendo dueños de todo lo que allí habían ganado. Eran explotaciones agrícolas e industriales, grandes empresas mercantiles y bancarias creadas por ellos, dominios que se extendían por todo aquel país y que seguían siendo españoles. El mismo territorio que otros políticamente habían perdido lo tenían ellos económicamente conquistado.

Como hemos dicho antes, muchos de estos hombres regresaron a sus pueblos, cuando la repatriación de aquellos soldados desfallecidos y mal ataviados, a los que sobró heroísmo y faltó armamento, contrastando vivamente con éstos por su porte, aspecto y rica vestimenta, porque ellos venían vencedores de donde los soldados volvían vencidos.

Aquel final del siglo XIX fue muy triste para España, porque hubo de soportar una de las crisis más graves de su historia. El pueblo español fue a las guerras de Cuba y Filipinas con una fe en la victoria tan patriótica como infundada, y por eso mismo tuvo que liquidar, después del desastre, una gran carga de deudas y de ilusiones. De la liquidación de las deudas se encargó el gran hacendista Villaverde y de la liquidación de las ilusiones la generación del 98.

El tránsito del siglo XIX al XX fue
un período de gran depresión económicay moral para España; afectó a los negocios y a los espíritus. Para dar idea de la depresión económica basta decir que la libra, moneda entonces internacional y estable, llegó a cotizarse con 100 por 100 de elevación, lo cual, cuando se desconocían las manipulaciones inflacionarias de hoy, era una cotización de verdadero pánico. Y en cuanto a la depresión moral puede estimarse su magnitud por la frase que se acuñó y difundió entonces, y en la que culmina el pesimismo más sombrío, lo de «España sin pulso».

Pero hubo un grupo de españoles que supo sobreponerse al desánimo general del país, que no se dejaron arrastrar por el pesimismo que anulaba todo intento emprendedor. Tenían fe en el resurgimiento de su patria y le ofrecieron sus fortunas y sus actividades, lo que tenían y lo que eran. Este grupo lo formaban aquellos indios ricos que regresaron de Cuba, como dijimos antes, con los soldados repatriados, contrastando mucho con ellos por su porte y aspecto. Unos liquidaron los negocios que tenían allá y trajeron sus capitales para invertirlos en su patria; otros no los liquidaron, pero vinieron a vivir a España para gastar aquí sus rentas e invertir sus ahorros.

Está todavía sin historiar la influencia que ejercieron estos hombres sobre el futuro económico de entonces que es, en gran parte, la economía de hoy. En los archivos del Banco Herrero de Oviedo, en la Banca Rodríguez, hoy Banco de Gijón, y en el Banco Pastor de La Coruña, a través de los cuales se hicieron la mayoría de los giros de Cuba, tiene que haber testimonios de la riada de oro que inundó nuestra patria en aquellos años y que según estimaciones moderadas pasó de los 2.000 millones de pesetas oro, de las de entonces, cifra elevada para la época como importación de capital. Este dato sólo nos indica la importancia de la contribución aportada por aquellos hombres al mejoramiento de la arruinada economía española, a la liquidación de las deudas de Ultramar y demás proyectos financieros del ministro Villaverde, que regía entonces la Hacienda, al restablecimiento del Cambio Exterior y en general al desenvolvimiento de la Industria del Comercio y de la Banca que se inició en aquellos años, como veremos luego.

Pero además de la influencia material de los capitales indios, es necesario estimar la obra personal de quienes los trajeron, para hacerlos circular por la economía española, entonces bien deprimida y tradicionalmente atrasada, la cual recibió el impulso de un equipo de hombres con el templo, la experiencia y el dinamismo de jefes de empresa y capitanes de industria bien dotados y probados, pues habían triunfado ya en América. Fue una transfusión de sangre y un trasplante de nervios vigorosos a aquella España exánime, y según aquella frase tan difundida «sin pulso».

Para comprender bien el fondo esencial de la obra de estos indios, es necesario comparar la mentalidad y la actuación de las generaciones de ellos que vinieron antes de la Guerra de Cuba y la que vino después. Los indios ricos que venían antes de aquella contienda eran ya ancianos, retirados o jubilados de los negocios. Quien volvía a su pueblo, con fortuna suficiente para ello, solía adquirir la vieja casa del señor, generalmente abandonada, con sus fincas anejas. Se incorporaba así a nuestra sociedad tradicional, cuyo ideal económico-privado era también el suyo: la posesión tranquila de rentas fijas y seguras para gozar de un ocio apacible. Pero después de la Guerra de
Cuba todo esto cambió radicalmente. Los indígenas de aquella postguerra no eran unos ancianos jubilados de los negocios, como sus antecesores, sino jóvenes y además ricos como ellos, bien por haber continuado allá llevando los negocios de sus padres o abuelos, bien por su propia actividad y dinamismo, pues se había iniciado ya en aquellas regiones la transformación del pequeño comercio o empresa tradicionales y limitados, en el gran negocio moderno, y la apertura de nuevos horizontes lucrativos que en aquellos países de Ultramar enriquecían rápidamente. Al regresar estos hombres a su pueblo no venían como retirados, no deseaban, como los otros, un apacible ocio sino un buen negocio (nec otium). Aunque tenían medios suficientes para ello, en vez de comprar la casona del señor hicieron su chalet en el pueblo, con todas las comodidades modernas, para pasar tranquilos el resto de su vida, pero sin perder del todo su preocupación por los negocios. Pueden verse hoy todavía, en muchos pueblos asturianos, como símbolos bien destacados de dos vertientes históricas, la casona del señor y el chalet del indiano, la riqueza estática que vino a través de los siglos y la dinámica que llegó a través de los marés.

Para dar idea de la influencia de estos hombres en la recuperación de nuestra económía y en la transformación de nuestra sociedad basta con destacar algunos hechos decisivos. El primer día laborable de este siglo, el 2 de enero de 1901, se inauguró, abrió por vez primera sus ventanillas, el Banco Hispano Americano, fundado en su totalidad por capitales procedentes de Cuba y México. Muy poco después se fundó el Banco Español de Crédito, impulsado sin duda alguna por aquella actividad económica naciente. Aquel año fue de grandes discusiones y polémicas en torno a nuestra regeneración cultural, económica y política; pero las fuerzas que iban a promoverla no surgieron al conjuro de tanta palabrería; se estaban incubando calladas en el silencio de las bibliotecas y los laboratorios y en la inadvertida actividad de aquellos hombres que se esforzaban por abrir nuevos cauces a la Industria, al Comercio y a la Banca. Cuando los bancos creados entonces abrieron sus ventanillas, se abrieron las compuertas de la fuerza económica que estaba allí embalsada y que iba a impulsar la creación de riqueza, a dar vida a proyectos, ideas y hasta ilusiones que hoy son realidades.

Como el nuevo espíritu empresarial no podía desenvolverse dentro de los antiguos moldes del crédito, los gestores de los nuevos bancos fueron influidos por el dinamismo mercantil de los capitalistas indios. Estos introdujeron en España los métodos modernos del crédito, vigentes en los países de donde procedían, métodos que sustituyan el fundamento tradicional del préstamo, el valor de los bienes de una persona, por el valor de la persona misma, porque aquellos hombres habían aprendido, en la economía de los países nuevos, que el progreso económico no es impulsado por la riqueza presente sino por la futura que el crédito mismo contribuye a crear. En este hecho se advierte bien la importancia de la obra que realizaron: la transformación de nuestra sociedad tradicional en la moderna. Aquella, en efecto, es caracterizada porque todo cuanto en ella acontecía normalmente estaba regulado por un orden estable y secular. Cuando en algún hecho se descubría lo que había en él de ordinario y asentado se había encontrado su explicación. La sociedad moderna, por el contrario, la que aquellos hombres impusieron, no se fundaba en el pasado sino en el futuro, en que las decisiones que la prudencia aconseja tomar hoy, han
de contar siempre con el previsible mañana. Esta transformación de nuestra sociedad tradicional y estática en la moderna y dinámica fue, en pocas y esenciales palabras, la obra de los indígenas.

Y el gran impulso que aquellos hombres dieron a nuestra economía y nuestra sociedad ha continuado hasta nuestros días. Todavía hoy las dos organizaciones comerciales más importantes de Madrid, con redes de sucursales que cubren toda la Villa y Corte, fueron fundadas por indígenas y siguen regidas por ellos.


CUEVAS, José María. Secretario General de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE).


GARCIA LOPEZ, José. Nació en Madrid en el año 1932. Pertenece al Cuerpo de inspectores de Aduanas e Impuestos Especiales, y es licenciado en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales. Ha sido Jefe de la División de Enseñanza en el Instituto de Estudios

LERENA GUINEA, Luis A., es Doctor en Ciencias Económicas y Licenciado en Derecho. Es Economista del Estado, excedente, y ha trabajado, como tal, en la Comisión del Plan de Desarrollo y en el Ministerio de Planificación. Es Profesor de Economía Internacional y autor de un libro y numerosos artículos sobre la materia. En la actualidad ocupa el cargo de Director del Servicio de Estudios del Banco de Bilbao.

MUNS ALBUIXECH, Joaquín. Licenciado en Derecho y Doctor en Económicas, es Catedrático de Organización Económica Internacional por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Barcelona. Su actividad profesional la ha desarrollado en la División de Estudios Nacionales de la OCDE y, más tarde, en el Departamento del Hemisferio Occidental del Fondo Monetario Internacional. Ha participado como consultor en distintas misiones del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo. En la actualidad es director ejecutivo del Fondo Monetario Internacional en representación de España, México, Venezuela y un bloque de países de América Central.


SARTORIU, Nicolás. Nació en San Sebastián el 4 de mayo de 1938. Es Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense y en Periodismo por la Escuela Oficial. Ostenta el cargo de secretario de relaciones políticas y unitarias a nivel confederal en CC.OO. y es miembro del comité ejecutivo del PCE.

ZUÑIÁUR, José María. Nació en Vergara (Guipúzcoa) el 8 de febrero de 1944. Trabajó en la Banca durante diez años. En 1968 empezó a interesarse en el tema sindical, siendo responsable de formación en USO. De 1971 a 1977 fue secretario general de USO. Al fusionarse una parte de USO con la UGT en 1977, se le nombró secretario de relaciones sindicales dentro de la Ejecutiva de UGT.
<table>
<thead>
<tr>
<th>CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE ALBACETE</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS DE ALICANTE Y MURCIA ALICANTE</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE ALICANTE ALICANTE</td>
</tr>
<tr>
<td>MONTE DE PIEDAD Y CAJA DE AHORROS DE ALMERIA ALMERIA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y PRESTAMOS DE ANTEQUERA ANTEQUERA (MÁLAGA)</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA GENERAL DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE AVILA AVILA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA CENTRAL DE AHORROS Y PRESTAMOS DE AVILA AVILA</td>
</tr>
<tr>
<td>MONTE DE PIEDAD Y CAJA GENERAL DE AHORROS DE BADAJOZ BADAJOZ</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE BARCELONA BARCELONA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE PENSIONES PARA LA VEJEZ Y DE AHORROS DE CATALUÑA Y BALEARES BARCELONA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS DE CATALUÑA BARCELONA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS VIZCAINA BILBAO</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS MUNICIPAL DE BILBAO BILBAO</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DEL CÍRCULO CATOLICO DE OBREROS DE BURGOS BURGOS</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS MUNICIPAL DE BURGOS BURGOS</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE CACERES CACERES</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE CADIZ CADIZ</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y PRESTAMOS DE CARLET CARLET (VALENCIA)</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE CASTELLON CASTELLON</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE CEUTA CEUTA</td>
</tr>
<tr>
<td>MONTE DE PIEDAD Y CAJA DE AHORROS DE CORDOBA CORDOBA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA PROVINCIAL DE AHORROS DE CORDOBA CORDOBA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS DE GALICIA LA CORUÑA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA PROVINCIAL DE AHORROS DE CUENCA CUENCA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE GIRONA GIRONA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA PROVINCIAL DE AHORROS DE GRANADA GRANADA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA GENERAL DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE GRANADA GRANADA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE GUADALAJARA GUADALAJARA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA PROVINCIAL DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE HUELVA HUELVA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS DE JEREZ DE LA FRONTERA JEREZ DE LA FRONTERA (CADIZ)</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE LEON LEÓN</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA PROVINCIAL DE AHORROS DE LOGROÑO LOGROÑO</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE LUGO</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS PROVINCIAL DE MALAGA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS COMARCAL DE MANlleu</td>
</tr>
<tr>
<td>MANlleu (BARCELONA)</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS DE MANRESA</td>
</tr>
<tr>
<td>MANRESA (BARCELONA)</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS LAYETANA</td>
</tr>
<tr>
<td>MATARO (BARCELONA)</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA PROVINCIAL DE AHORROS DE MURCIA</td>
</tr>
<tr>
<td>MURCIA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE ORENSE</td>
</tr>
<tr>
<td>ORENSE</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y PRESTAMOS DE PALENCIA</td>
</tr>
<tr>
<td>PALENCIA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE BALEARES</td>
</tr>
<tr>
<td>PALMA DE MALLORCA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE GRAN CANARIA</td>
</tr>
<tr>
<td>LAS PALMAS DE GRAN CANARIA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD MUNICIPAL DE PAMPLONA</td>
</tr>
<tr>
<td>PAMPLONA</td>
</tr>
<tr>
<td>PAMPLONA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD MUNICIPAL DE PAMPLONA</td>
</tr>
<tr>
<td>PAMPLONA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS DE NAVARRA</td>
</tr>
<tr>
<td>PAMPLONA</td>
</tr>
<tr>
<td>CAJA DE AHORROS DE PLASENCIA (CACERES)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA ESPAÑOLA

Tablas Input-Output de 1975 y análisis de las interdependencias de la economía española

Esta obra ofrece bajo el título general de «La estructura productiva española» dos núcleos distintos de investigaciones:

— Las Tablas Input-Output de la economía española para el año 1975.
— Una serie de estudios sobre los rasgos fundamentales a los que responde la estructura productiva española y su evolución en el periodo 1970-75.

La Tabla «input-output» de la economía española para 1975 es la primera que se realiza después de la crisis de la energía y las materias primas en nuestro país. Se ha seguido en su realización la metodología de la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas. Los países de la Comunidad están realizando la tabla para 1975 y en muchos casos aún no la han ultimado. La realización de esta investigación ha sido posible por la intensa dedicación y diligencia de más de cincuenta economistas y estadísticos, ya experimentados sobre la elaboración de tablas anteriores, durante los años 1978 y 1979.

Se añade a la publicación de la Tabla una primera explotación de sus resultados y a este propósito responde el conjunto de trabajos referidos a las principales características de nuestra economía en el momento actual:

— «Análisis de la estructura productiva de la economía española mediante las TIOE-75. Una primera aproximación», Carmela Martín González y Luis Rodríguez Romero.
— «La dependencia exterior de la economía española a través de las Tablas Input-Outputs», Julio Segura.
— «El impacto inflacionista de la elevación de los precios energéticos», Julio Alcaide Guindo y José Luis Raymond Bara.

280 págs. 30 cm. En rústica: 2.500 ptas.
ISBN 84-7231-524-X.
Fundación para la Investigación Económica y Social. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.
Teléfono 250.44.00.