

Abril · Junio 2003

REVISTA

de

Fomento Social

*Economía mundial:
bajo el signo de
la incertidumbre*



Los resultados de la globalización

*El pensamiento económico del
Cardenal Juan de Lugo*

Empleo y responsabilidades familiares

Actividades financieras y ética

*La enseñanza de la religión en la
nueva legislación*

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

Nº 230 – VOLUMEN 58

ABRIL–JUNIO 2003

RESÚMENES / ABSTRACTS 231

EDITORIAL

– *Economía mundial: bajo el signo de la incertidumbre* 237

ESTUDIOS

– Marck WEISBROT, Dean BAKER, Egor KRAEV y Judy CHEN: *Los resultados de la globalización 1980–2000: veinte años de descenso en el progreso* 253

– Fabio MONSALVE SERRANO: *Aproximación al pensamiento económico de la escolástica tardía a través del cardenal Juan de Lugo, S.J.* 283

– Pilar NÚÑEZ–CORTÉS CONTRERAS y M^a José LÓPEZ ÁLVAREZ: *Responsabilidades familiares y estabilidad en el empleo de los trabajadores* 317

NOTAS

– M^a del Carmen LÓPEZ MARTÍN y Adolfo RODERO FRANGANILLO: *Algunos problemas de la actividad financiera desde una perspectiva ética* 343

– José M^a MARGENAT PERALTA S. J.: *La enseñanza de la religión en la nueva legislación* 365

BIBLIOGRAFÍA

– *Recensiones* 377

– *Reseñas* 384

SUMARIO



Revista de Fomento Social, 58 (2003), 231-236

RESÚMENES-ABSTRACTS

EDITORIAL

Consejo de Redacción

Economía mundial: bajo el signo de la incertidumbre

El editorial parte de la idea de que la situación actual de la economía mundial se puede definir con la palabra *incertidumbre*. Como causa de la incertidumbre se cita en primer lugar el proceso de globalización, que se inicia en los años ochenta y que se puede explicar por tres fenómenos: la política de apertura de la economía norteamericana, el fin de la Guerra Fría y la revolución de las tecnologías de la información. La segunda causa se refiere a la incógnita sobre las consecuencias globales de la hegemonía norteamericana, que recientemente se ha manifestado en la guerra de Iraq y en la nueva situación en Oriente Próximo. Por último, se señala que los científicos sociales no tienen un modelo completo que explique las implicaciones de las acciones humanas; no disponen, por ejemplo, de una teoría de la globalización ni de las relaciones política-económicas, lo que crea también un clima de incertidumbre.

Editorial Board

World economy: under the sign of uncertainty

This editorial is based on the idea that the present situation in world economy can be defined by the term uncertainty. The primary cause of this uncertainty

is claimed to be the process of globalisation, which commences in the eighties and can be explained as the result of three phenomena: the policy of the opening up of the North American economy, the end of the Cold War and the revolution of Information Technologies. The second cause refers to the unknown factor of global consequences of North American dominance, which has recently been seen in the war on Iraq and the new situation of the Near East. Finally, it is pointed out that economists do not have a complete model to explain the implications of human actions; for example, there is no theory of globalisation nor of political-economic relations, and this creates a climate of uncertainty.

ESTUDIOS / PAPERS

Marck WEISBROT, Dean BAKER, Egor KRAEV y Judy CHEN

Los resultados de la globalización 1980–2000: veinte años de descenso en el progreso

Se acepta comúnmente que el incremento de la apertura al comercio internacional y a los flujos financieros, que se ha producido en la inmensa mayoría de los países del mundo, ha conocido un éxito global. El presente artículo contempla los principales indicadores económicos y sociales (ingreso per capita, esperanza de vida, mortalidad infantil y de adultos, tasa de alfabetización y educación) en los países con datos disponibles, y compara los últimos 20 años de globalización (1980–2000) con los 20 años anteriores (1960–1980). Tanto en lo que respecta al crecimiento económico como a casi todos los demás indicadores, los últimos 20 años han mostrado un claro descenso en el progreso en comparación con las dos décadas anteriores. En cualquier caso, no hay evidencia en estos datos de que las políticas asociadas a la globalización hayan mejorado los logros de los países en desarrollo. Como mínimo, la carga de la prueba estaría de lleno del lado de aquellos que pretenden que dichas políticas han sido exitosas.

The Scorecard on Globalization 1980–2000: Twenty Years of Diminished Progress

It is commonly accepted that the increased opening to international trade and financial flows that has occurred in the vast majority of countries in the world has been an overall success. This paper looks at the major economic and social

indicators (the growth of income per person, life expectancy, mortality among children and adults, literacy, and education) for all countries for which data are available, and compares the last 20 years of globalization (1980–2000) with the previous 20 years (1960–1980). For economic growth and almost all of the other indicators, the last 20 years have shown a very clear decline in progress as compared with the previous two decades. And there is certainly no evidence in these data that the policies associated with globalization have improved outcomes for most low to middle-income countries. At the very least, the burden of proof would be squarely placed on those who claim success of globalization.

Fabio MONSALVE SERRANO

Aproximación al pensamiento económico de la escolástica tardía a través del cardenal Juan de Lugo, S.J.

El presente trabajo se centra en el pensamiento económico del escolástico español del S. XVII Juan de Lugo –El Doctor Hispalense– y sus teorías sobre el precio justo, el dinero y el interés.

La teoría del Justo Precio se articula en torno a cinco elementos diferentes: justicia, teoría subjetiva del valor, estimación común, precios legales y naturales y restitución. Todos ellos conforman un todo coherente como teoría explicativa de los precios.

En relación con el pensamiento monetario se muestra la doble concepción del dinero como simple moneda y como capital (herramienta del mercader). También se analiza el problema del doble valor de las monedas: natural (cantidad y calidad del metal) y legal (acuñación).

En relación con el análisis sobre la usura, se recogen los principales argumentos esgrimidos por Juan de Lugo para su condena. Estos argumentos no derivan de un presupuesto moral a priori, sino de la visión escolástica del derecho natural y de la concepción del dinero, del tiempo y del contrato de préstamo o mutuo.

An approach to economic thinking by late scholasticism through cardinal Juan de Lugo SJ.

This study centres on the economic thinking of the XVII century Spanish scholastic Juan de Lugo – Doctor Hispalensis – and his theories on fair pricing, money and interest.

The Fair Pricing theory revolves around five different elements: justice, subjective theory of value, common estimate, legal and natural prices and restitution. Together they make up a coherent total concept for an explicative pricing theory.

As far as financial thinking is concerned, the twin concept of money is reflected, both as simple cash and as capital (market tool). The problem of the twin concept of coins is also analysed: natural (quantity and quality of the metal itself) and legal (minting).

Regarding the analysis of usury, it sets out the main arguments put forward by Juan de Lugo to condemn it. These arguments do not stem from an a priori moral assumption, but from the scholastic view of natural right and the concept of money, time and the loan contract or mutuum.

Pilar NÚÑEZ-CORTÉS CONTRERAS y M^a José LÓPEZ ÁLVAREZ

Responsabilidades familiares y estabilidad en el empleo de los trabajadores

El presente artículo realiza en su primera parte un análisis desde la perspectiva jurídico laboral de las fórmulas de conciliación del trabajo y la vida familiar que históricamente, desde 1900 hasta la actualidad, se han adoptado, ciñéndose sobre todo a las suspensiones de contrato, permisos y excedencias, dada la práctica ausencia hasta 1999 de medidas frente a la ruptura injustificada de las circunstancias relacionadas con la maternidad y el nacimiento de los hijos. En la segunda parte se detiene en el estudio de las medidas específicas de protección de la estabilidad en el empleo de los trabajadores recogidas en la Ley de conciliación de la vida familiar y laboral de 1999 y, en particular, la presunción de nulidad del despido de los trabajadores durante el disfrute de su derechos reconocidos para el ejercicio de las responsabilidades familiares.

Family responsibilities and stability in workers' jobs

The first part of this article presents, from the viewpoint of labour law, an analysis of the ways of balancing work and family life which historically have been adopted from 1900 to the present day. This analysis concentrates mainly on suspensions of contracts, normal leave and extended leaves of absence, given the practical absence until 1999 of measures against unjustified termination of contracts in circumstances related to maternity and childbirth. The second part of the article looks carefully at the specific measures for protection in

employment stability reflected in the 1999 Law for conciliation of work and family life and especially at the presumption of the nullity of dismissal while exercising family responsibilities according to recognised rights.

NOTAS / NOTES

M^a del Carmen LÓPEZ MARTÍN y Adolfo RODERO FRANGANILLO

Algunos problemas de la actividad financiera desde una perspectiva ética

En los últimos tiempos ha sido frecuente la aparición de escándalos, sobre todo en el campo de la actividad financiera, que han alarmado a los ahorradores, especialmente a los titulares del pequeño ahorro, que ven como sus recursos sufren un deterioro y un riesgo de ser tratados de forma injusta por los poderosos de las finanzas.

En este escrito se tratan de sistematizar los sucesos más sonados de los últimos años, así como de exponer las iniciativas no muy frecuentes de limitación de las acciones más o menos fraudulentas. Entre otros, nos referimos a fenómenos como: la información privilegiada en los mercados financieros; los consejos interesados de los asesores fiscales; las pérdidas de los fondos de inversión de alto riesgo; los paraísos fiscales y las dificultades de armonización fiscal en la UE; los comportamientos “dudosos” de las entidades financieras; los privilegios de los altos cargos del sistema bancario; el blanqueo de dinero; las cláusulas abusivas de las entidades bancarias; la especulación en los mercados financieros; los informes de los auditores. En cuanto a las medidas correctoras, apuntamos las siguientes: la reforma de los mercados financieros; el informe Aldama; las organizaciones de consumidores y usuarios; las medidas de solvencia; los fondos éticos y solidarios.

Ethical aspects of financial activity

Recently there have been several scandals, especially in the field of financial activity, that have alarmed savers, and particularly the holders of small savings accounts, who observe how their resources decline and run the risk of being unfairly treated by the powers in finance.

In this study an attempt is made to classify the most notorious events of recent years, and at the same time to describe the infrequent initiatives aimed at

limiting actions that are more or less fraudulent. Among others, we reflect phenomena such as: inside information in financial markets; fiscal advisors acting in their own interests; the losses suffered by high risk investment funds; tax havens and the difficulties of fiscal harmony in the EU; «dubious» behaviour on the part of financial institutions; privileges enjoyed by people in high positions in the banking system; laundering of money; outrageous clauses included by banking institutions; speculation in financial markets; auditor's reports. As far as correcting measures are concerned, we set out the following: the reform of the financial markets; the «Aldama» white paper; consumer and user organisations; measures for solvency; ethical and solidarity funds.

José M^a MARGENAT PERALTA, S. J.

La enseñanza de la religión en la nueva legislación

Se analiza el tratamiento de la enseñanza de la religión en la escuela en la Ley Orgánica de la Calidad de la Educación (LODE) desde una perspectiva constitucional. Atiende a dos dimensiones: interna (coherencia argumentativa-educativa) y externa (oportunidad política del proyecto). Tiene en cuenta los principios constitucionales referentes a la educación integral y a la educación plural. Desde el punto de vista de la educación integral, plantea la necesidad de que el Gobierno defina si la asignatura de Sociedad, Cultura y Religión es necesaria para conseguir los objetivos educativos de la LODE. En un segundo lugar, establece la necesidad de un pacto político sobre este tema, para que su marco jurídico tenga un carácter estable y no esté sujeto a los cambios del partido del gobierno.

The teaching of religion under the new legislation

The treatment given to the teaching of religion at school under the Quality in Education Organic Law (LODE) is analysed from the point of view of the Constitution. It covers two dimensions: internal (argumentation-educational coherence) and external (political convenience of the project). It takes into account the Constitutional principles pertaining to comprehensive (all-embracing) education and educational plurality. From the point of view of comprehensive education, it discusses the need for the Government to define its position on whether the subject of Society, Culture and Religion is necessary in order to cover the educational objectives of the LODE. Secondly, it argues the necessity for a political pact on this question, so that the legal framework may enjoy stability and not be subject to party changes in government.



Revista de Fomento Social, 58 (2003), 237-252

Economía mundial: bajo el signo de la incertidumbre

Consejo de Redacción¹

(PALABRAS CLAVE: ECONOMÍA INTERNACIONAL, GLOBALIZACIÓN, ORDEN ECONÓMICO.

KEY WORDS: INTERNATIONAL ECONOMICS, GLOBALIZATION, ECONOMIC ORDER)

“La facultad de adaptación es característica de la Humanidad. Pocos son los que se hacen cargo de la condición desusada, inestable, complicada, falta de unidad y transitoria de la organización económica en que ha vivido la Europa occidental durante el último medio siglo. Tomamos por naturales, permanentes y de inexcusable subordinación algunos de nuestros últimos adelantos más particulares y circunstanciales, y, según ellos, trazamos nuestros planes. Sobre esta cimentación falsa y movediza proyectamos la mejora social; levantamos nuestras plataformas políticas; perseguimos nuestras animosidades y ambiciones personales, y nos sentimos con medios suficientes para atizar, en vez de calmar, el conflicto civil en la familia europea.”²

Con estas palabras, escritas hace más de 80 años, comenzaba Keynes su reflexión sobre las consecuencias de los tratados que, en Versalles, cerraron

¹ Para esta reflexión hemos contado con la ayuda especial de nuestro colega el Profesor Gabriel M^º Pérez Alcalá, a quien agradecemos su valiosa colaboración.

² J. M. KEYNES (2002), *Las consecuencias económicas de la paz*, Barcelona, Crítica, p. 9 (1^a edición 1919).

(según él, de forma inadecuada) el episodio sangriento de la primera guerra mundial. Leídas hoy adquieren una insospechada actualidad en una Europa asaltada al mismo tiempo por los extremos peligros de la autosuficiencia y del derrotismo.

Hace tres años (nº 218, abril-junio de 2000) nuestra revista ya ofreció una reflexión editorial del Consejo de Redacción sobre la globalización; se titulaba aquel texto “Globalización integradora vs. globalización excluyente”. Tras estudiar el proceso y analizar los inconvenientes y las ventajas de la globalización, proponíamos “gestionar” la globalización de otra forma, concretando en las siguientes tres dimensiones: a) un nuevo sistema de gobierno mundial; b) un fortalecimiento de la sociedad civil, incluso en el ámbito mundial; c) una nueva mentalidad crítica y alternativa. Concluíamos diciendo que era preciso trabajar en pro de “una sociedad consciente frente a los poderes políticos y económicos, no para anular a estos, sino para ponerlos al servicio de la humanidad. Exige, más concretamente, una sociedad con conciencia planetaria, con conciencia de humanidad. Y esta conciencia encontrará cauces para reconstruir el mundo de otra manera...”³.

Desde entonces –¡parece que fue ayer!– han pasado muchas cosas. Es a ellas a las que queremos pasar revista en esta nueva reflexión. Como se indica en el título del editorial, nos vamos a fijar, sobre todo, en la dimensión económica de la crisis que padecemos. No podemos evitar una cierta deformación profesional: deriva del hecho de que nuestra revista se publica en un centro universitario que se ocupa básicamente de cuestiones económicas. Sin duda habrá otros aspectos a considerar: culturales, sociales, tecnológicos, etc. En este texto, en último término, pretendemos solamente buscar elementos de respuesta, entre otras, a preguntas como las siguientes: ¿qué pasa en la economía mundial? ¿qué procesos, económicos y no económicos, la están condicionando? ¿cómo influye, concretamente, en la economía el nuevo marco político internacional que se está configurando?

1. Una clave de lectura: La incertidumbre

Si pudiéramos a los empresarios, a los consumidores, a los políticos, a los financieros, que definieran con una sola palabra qué está ocurriendo en la

³ CONSEJO DE REDACCIÓN (2000), “Globalización integradora vs. globalización excluyente”. *Revista de Fomento Social*, nº 218, abril-junio, pp.143-160.

economía mundial y en la de cada uno de nosotros, la mayoría de ellos responderían con una palabra: incertidumbre.

Y es que si hay una palabra que defina la situación de la economía mundial en estos momentos esa palabra es incertidumbre. De hecho, se puede encontrar en cualquier crónica de Bolsa y en no pocos informes económicos. Se oye de boca de no pocos líderes políticos y de bastantes académicos. Y realmente es un vocablo que refleja muy bien lo que está ocurriendo.

Pero decir que hay incertidumbre es decir casi nada. Porque la incertidumbre es sólo desconocimiento. Desconocimiento de las consecuencias de las acciones que ahora realizamos, de las circunstancias en las que se va a desarrollar la actividad futura. Puede parecer un juego de palabras, pero no lo es. Intentemos aclararlo.

Que el futuro no lo conocemos es un hecho evidente: nadie puede decir lo que va a ocurrir. Sin embargo, en la mayoría de nuestras decisiones que inician un curso de acción, prevemos, basados en nuestra experiencia anterior y en hechos conocidos, lo que más o menos puede ocurrir. Siguiendo el lenguaje que emplean las ciencias de la gestión, decimos que toda previsión convierte una acción en arriesgada: es decir, existe un riesgo de que ocurra algo que no queremos, pero sabemos limitar los riesgos y cuantificarlos según lo que conocemos. Esto sucede porque, al saber lo que probablemente ocurra, eliminamos la incertidumbre y la convertimos en riesgo. Es decir, el conocimiento convierte la incertidumbre en riesgo. De ahí que, cuando puede ocurrir cualquier cosa, cuando no somos capaces de asignar probabilidad a las consecuencias de nuestras acciones futuras, la decisión que tomamos sea con un horizonte incierto. Un horizonte desconocido. Un futuro que no conocemos.

Por eso, preguntarnos qué causa la incertidumbre es lo mismo que preguntarnos por qué no sabemos. De ahí que, para eliminar la incertidumbre, el desconocimiento, lo primero que hemos de hacer es preguntarnos por qué no sabemos lo que puede ocurrir.

Tres son, en nuestra opinión, las fuentes de nuestro desconocimiento sobre lo que puede ocurrir, de nuestra incertidumbre sobre el futuro. Las dos primeras son de gran alcance y, hasta cierto punto, novedosas. La primera es el proceso de globalización, cuyas consecuencias últimas sobre las distintas economías del mundo no conocemos. La segunda, de mucha actualidad en estos momentos, es que no sabemos cómo puede afectar a las economías de los distintos países los procesos políticos que están en marcha especialmente relacionados con la

hegemonía norteamericana. Todo esto se complica –y esta es la tercera causa que queríamos señalar– por un hecho que puede parecer paradójico en la sociedad del conocimiento en la que vivimos: que, a pesar de todos los avances, aquellos cuya función social es explicar lo que puede ocurrir, porque se dedican a estudiar precisamente esto, los científicos sociales (y, concretamente, los economistas), no saben lo suficiente ni están en condiciones de aportar la luz que todos precisaríamos.

Analicemos brevemente estas tres causas de nuestro desconcierto, que nos van a servir para estructurar estas reflexiones.

2. Globalización e incertidumbre

El proceso que define lo que ocurre en la economía mundial es conocido con el nombre de globalización. Un concepto que mucha gente usa y de lo que se está hablando mucho, pero del que, paradójicamente, sabemos muy poco.

No vamos a realizar aquí un análisis detallado sobre este proceso, al que ya dedicamos –como acabamos de indicar– una reflexión relativamente larga hace tres años. Recordaremos sólo los aspectos más decisivos.

El Diccionario de la Lengua Española dice que la globalización es la “tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales”. Según esta definición, la globalización es, en primer lugar, un fenómeno económico, pero de enormes consecuencias políticas y culturales. Por eso diversos autores amplían el concepto y hablan de un proceso a través del cual se está consolidando el espacio único mundial, como referente de todas las actividades productivas, financieras, políticas, sociales y hasta culturales.

Como fenómeno económico, la globalización es, nada más y nada menos, un proceso de desregulación, de liberalización de los intercambios. Tal liberalización o desregulación se sustenta en dos supuestos: la existencia de la propiedad privada, pues ésta es condición sine qua non para el intercambio; y la existencia del mercado como forma generalizada de asignación de los recursos, de distribución de los bienes y servicios entre las personas, ya que un mercado es sólo la suma de todos los intercambios de un mismo bien o servicio.

El resultado de este proceso es la integración progresiva de las economías en un único mercado mundial. Para algunos este es un fenómeno que viene de lejos

y que, todo lo más, ha sufrido una espectacular aceleración en estos últimos años. Para otros estamos ante un cambio, no sólo cuantitativo (más apertura de los mercados), sino cualitativo: y lo explican subrayando cómo ahora ya no son los mercados nacionales el marco de referencia para la actividad económica en sus diferentes facetas, sino siempre el mercado mundial. Por eso, no sólo hay cada vez más empresas multinacionales, sino que las empresas son cada vez más multinacionales.

Este proceso ha ido unido a una serie de fenómenos, cada uno de los cuales merecería un tratamiento específico y detenido:

- *El avance de las tecnologías de la información y de la comunicación.*
- *La desmaterialización, desnacionalización y la deslocalización de los procesos productivos.*
- *La dualización de los mercados de trabajo.*
- *La liberalización de los mercados financieros.*
- *La doble evolución política: integración y regionalización.*
- *Los nuevos movimientos sociales.*

Por otra, parte, la globalización ha ido unida a la instauración del “sistema económico único”, que coincide con el fracaso irremisible del colectivismo y la caída del muro de Berlín. A ello ha contribuido eficazmente el resurgir de la ideología liberal, ahora bajo la forma de neoliberalismo. Globalización y neoliberalismo son dos realidades distintas, pero íntimamente unidas de hecho: ese mercado único de dimensiones planetarias es la mejor respuesta a las pretensiones de una ideología que ve en el mercado único, no sólo la mejor forma de organización económica, sino incluso el paradigma para toda organización social.

Aunque este es un proceso abierto y no concluido –cuyo término no conocemos, y por eso hablamos de incertidumbre–, en su estado actual muestra ya importantes consecuencias políticas y culturales. El carácter eminentemente económico de nuestras consideraciones en este editorial no nos exime de decir una palabra sobre ellas para captar así mejor el alcance de la globalización.

La principal consecuencia política de la globalización es la pérdida creciente de capacidad de los gobiernos para ejercer sus funciones: el debilitamiento del Estado. Es cierto que son los gobiernos los que reducen las barreras

fronterizas para facilitar el tránsito de mercancías, de capitales y hasta de personas. Es cierto también que estas políticas son, muchas veces selectivas, sobre todo en el caso de los países más poderosos, que abren sus fronteras en la medida de sus intereses. Pero, en todo caso, la progresiva difuminación de las fronteras reduce las posibilidades de que el Estado ejerza su soberanía, que era el rasgo más nuclear de esta nueva forma de organización política, típica de la era moderna. La globalización está confirmando lo que ya se intuía: que el Estado moderno, como toda institución histórica, está dando señales de agotamiento irreversible. Esto no quiere decir que vaya a desaparecer de un día a otro, pero ciertamente marca una tendencia a largo plazo, que es conveniente identificar para entender muchas dinámicas de nuestro tiempo. Todos los procesos de integración supraestatal (el de la Unión Europea en primer término) pueden ser entendidos mejor desde la perspectiva de la globalización, aunque no sea esta su única causa.

Las consecuencias culturales de la globalización tienen que ver con el aumento de las comunicaciones y de los intercambios humanos entre los pueblos. Los medios de comunicación y la facilidades para los desplazamientos ofrecen oportunidades inéditas hasta hace poco para entrar en contacto con otros pueblos y culturas. Esos contactos pueden tener efectos contradictorios: en muchas ocasiones son enriquecedores, pero en otras son fuente de problemas y tensiones. Las diferentes culturas coexisten hoy, no sólo de forma esporádica, sino mucho más establemente. Las migraciones han contribuido a ello, sobre todo cuando los inmigrantes se establecen definitivamente lejos de sus lugares de origen, y lo hacen además, no con voluntad de integrarse o de vivir en "ghetto", sino con fuertes reivindicaciones de que se les respete en su identidad cultural. Es posible que este sea un rasgo nuevo de un fenómeno tan antiguo como son los movimientos migratorios.

También es consecuencia de la globalización en el terreno cultural la difusión de una cultura de masas que se impone desde el mundo desarrollado, a través de hábitos y modas ampliamente difundidos por los medios de comunicación: en las formas de comer y vestir, en la música que oímos, en el cine que vemos, en mil cosas más, todos nos vamos asemejando. Todo eso sirve de vehículo a una determinada antropología, a una forma muy concreta de entender la vida, marcada por el individualismo, la eficacia, la competitividad, el pragmatismo, el inmediatismo y el corto plazo, un cierto materialismo... Los valores que subyacen a esta comprensión de la existencia entran en colisión con los de otras culturas tradicionales, las cuales encuentran serias dificultades para sobrevivir.

Pero no hay duda de que lo económico, y esa lógica que deriva del mercado (la lógica de los intercambios equivalentes, donde todo tiene precio y todo es susceptible de ser intercambiado por algo que tenga un valor semejante), tiene un peso muy especial en la globalización. Por eso es útil ahondar todavía en este proceso histórico y en sus causas. Podemos identificar hasta tres causas, capaces de explicar suficientemente en nuestra opinión este cambio que ha desencadenado lo que hoy llamamos globalización: la política de apertura de la economía norteamericana en los ochenta, el fin de la Guerra Fría a principios de los noventa y la revolución de la tecnología de la información de estos últimos veinte años.

En efecto, la liberalización y apertura de la mayor economía del planeta, la norteamericana, allá por los años de las presidencias Reagan y de Bush (padre) (1981–1993) trajeron consigo la integración y dependencia de numerosas zonas económicas (Japón, Sudeste Asiático) en los flujos comerciales occidentales que se sumaron a las ya anteriormente integradas (Latinoamérica, Europa, Oriente Próximo y, en menor medida, África).

Por ese mismo tiempo el fin de la Guerra Fría supuso la incorporación a este proceso del otro bloque, el de las economías del Este. Si sumamos a estas zonas que se integran entre los ochenta y los primeros noventa, la paulatina apertura de las dos grandes economías asiáticas (China e India), se entiende bien por qué hablamos de globalización: el proceso llega realmente a todos, o casi todos, los rincones del planeta.

Pero esta globalización, esta integración de las economías regionales en una sola economía, no hubiera sido posible sin la revolución de las tecnologías de la información. Ampliado el concepto de dinero hasta los límites de propiedad de activos financieros que ahora tenemos, y desarrollados e interrelacionados los mercados financieros, son las tecnologías de la información las que permiten esas gigantescas transacciones de capital casi instantáneas que condicionan la situación financiera y monetaria de cualquier país. Más aún, el desarrollo de estas tecnologías es lo que ha posibilitado la gestión centralizada de empresas que operan en todo el mundo.

La coincidencia en el tiempo de estos tres factores explica, al menos en nuestra opinión, por qué se produce, en esos años de cambio de siglo, la globalización. Más aún, explica por qué hay poderosas fuerzas que la producen y la alimentan, de tal forma que parece imparable. Pero esto no quiere decir que no la podamos gobernar y orientar de otra manera: de un modo más integrador y menos discriminatorio, haciendo de la globalización

una oportunidad para todos⁴.

Para adaptarse a este proceso de cambio que es la globalización, los gobiernos de todo el mundo han puesto en práctica un conjunto de políticas económicas muy sencillo que se puede resumir en lo siguiente: puesto que la globalización implica la construcción de mercados mundiales y los mercados se rigen por la competencia de precios, es preciso el mantenimiento de políticas de equilibrio y estabilidad. Equilibrio y estabilidad en los mercados de bienes y servicios para que no haya inflación que haga perder competitividad; equilibrio en las cuentas públicas y en los mercados financieros para que fluya y se mantenga la inversión; equilibrio en la gestión. Junto a la búsqueda de estos equilibrios se apuesta por una fuerte desregulación y por la incorporación masiva de nuevas tecnologías. Si todas estas políticas se ponen e práctica se conseguirá un importante crecimiento económico, el equilibrio de la balanza de pagos y, siempre que se sea competitivo y el mercado de trabajo sea flexible, una significativa reducción de la tasa de desempleo.

Y, puesto que los precios son la variable clave para gestionar en un mundo globalizado por la comparación de los precios relativos de los bienes y servicios, es necesaria la integración de empresas para conseguir gigantes de nivel mundial que permitan sinergias y economías de escala que abaraten los bienes y servicios y permitan una adaptación a los mercados mundiales. Surgen, así, de forma natural y al mismo tiempo que se gesta el proceso, y como protagonistas de él junto a los gobiernos, las grandes empresas globales que todos conocemos.

Este proceso de globalización ha tenido una consecuencia, no por sabida, menos problemática, y es que, al globalizarnos, cualquier hecho nos afecta a todos, tanto para bien como para mal. De ahí que, así como la prosperidad y el crecimiento norteamericano de los noventa benefició a numerosas economías, el fin de la burbuja financiera por la darwinista selección de las empresas de nuevas tecnologías (natural, por otra parte, en cualquier situación de eclosión tecnológica) y los escándalos financieros, nos están condicionando a todos. Y lo mismo la crisis de Argentina. En el confortable mundo de las economías semicerradas de hace veinte años, crisis como la de Enron, que también se produjeron, o una crisis de pagos como la de Argentina, que tampoco faltaron,

⁴ Esta es la propuesta de un documento poco difundido pero de indudable interés: *Global governance. Our responsibility to make globalisation an opportunity for all. A report to the Bishops of COMECE*, Bruselas, September 2001.

tuvieron unos efectos muy limitados sobre las economías desarrolladas, y por tanto, sobre la economía mundial. Hoy, eso no es así.

Políticos globalizadores, de grado o por la fuerza, y empresas gigantes: he aquí los protagonistas del proceso de globalización. Y, por lo que en sí es el proceso, cualquier error, o pecado, que cometan unos u otros conlleva, como hemos visto, dificultades para todos.

Pero estas políticas de estabilización han tenido duras consecuencias sobre muchas economías, tanto por la profundidad de la reforma emprendida como por su rapidez, al tiempo que han afectado de forma desigual a las economías, dependiendo de su posición relativa al iniciar el proceso. Resulta curioso que no se tenga en cuenta, cuando se habla de liberalizar un mercado, el hecho de que no todos los participantes en él tienen las mismas condiciones ni gozan del mismo poder económico, lo que es causa, con el tiempo, de no pocas distorsiones y conflictos y de crecientes desigualdades.

Así, algunas de las crisis que arrastran determinadas economías tienen su origen, bien en la resistencia al cambio que la globalización impone –y como ejemplo claro está el caso de Alemania–, bien en el rápido desmantelamiento de las estructuras productivas impuesto por los organismos que favorecen la globalización –y es ejemplo cualquier país latinoamericano.

Para entender lo que puede ser el proceso, basta considerar lo que está pasando en los países de la Unión Europea. Al fin y al cabo lo que nosotros venimos intentando desde hace más de cuarenta años es una cosa parecida. La integración económica europea es en esencia, y vista desde la perspectiva del proceso, algo semejante a la globalización: viene a ser como una “globalización” de nivel regional. Pues bien, en Europa, y a pesar de que tenemos un organismo supraestatal para ordenar todo el proceso, ni faltan las dificultades, ni somos capaces de calcular todas las consecuencias de la integración. ¿Nos extraña, entonces, que no podamos llegar a saber todas las implicaciones de una integración mundial, cuando los socios son tan desiguales y están tan alejados culturalmente, cuando el escenario está tan marcado por la violencia y cuando falta, por último, una instancia política que ordene el proceso y tenga en cuenta las voces de todos o de una mayoría al menos?

Los conflictos serán inevitables. En este desordenado proceso todos los países intentan, y legítimamente por cierto, sobrevivir y situarse, lo que les lleva a competir entre ellos. Con ese fin se producen alianzas que desembocan en procesos de integración regional, gracias a los cuales se establecen relaciones

estables entre unos y otros Pero estos conflictos son además muy difíciles de gestionar porque no existen organismos internacionales con competencia para ello y porque la primera potencia económica del mundo no está dispuesta a que funcionen, toda vez que la situación de no gobierno siempre favorece al más fuerte.

La incertidumbre económica actual tiene, pues, y en primer lugar, un origen estructural en el proceso de la globalización que se inicia en los ochenta. Es cierto que la globalización nos brinda oportunidades, pero no es menos verdad que también elimina certezas. Una fuente añadida de incertidumbre, más coyuntural sin duda, radica en la desconfianza que han generado los escándalos financieros de los últimos meses, en la sobreinversión de los noventa en la economía norteamericana, en la larga crisis japonesa y en la debilidad de las economías europeas. En definitiva, a pesar del conocimiento acumulado, es, de momento, imposible aprehender la realidad entera en toda su complejidad. Y es que además, a pesar de lo que ya llevamos vivido sobre la faz de la tierra, la codicia y la envidia siguen siendo pecados capitales.

3. Hegemonía norteamericana e incertidumbre

Hace poco más de un año se empezaron a publicar las primeras evaluaciones de las consecuencias económicas del atentado del 11 de septiembre. En ellas se subrayaba que los efectos directos del atentado no serían, desde una perspectiva económica global, muy significativos; que, en realidad, la desaceleración norteamericana ya se había empezado a producir en el segundo trimestre de ese mismo año de 2001, y que esta desaceleración tenía su principal origen en la selección natural que la competencia impone a las empresas, con lo que, tras el esperado bache del ciclo, se volvería a una senda de crecimiento generalizado.

Nos podríamos plantear si el escenario mundial sería muy distinto de no haberse producido el atentado del 11 de septiembre. Ciertamente, muchos de los procesos que se desarrollaron a partir de él se hubieran producido en todo caso, porque su origen está más allá de los ataques terroristas. En este sentido, se podría decir que se ha magnificado la importancia de aquella fatídica fecha; algunos incluso consideran que lo que ese día ocurrió fue tomado como pretexto para acciones que tienen otras motivaciones. Pero, aun reconociendo que aquel 11 de septiembre no fuera un momento histórico tan fundamental, el hecho es que, a partir de ese día, ciertos procesos se aceleraron y se han precipitado cambios de gran alcance.

Lo que nadie podía entonces prever eran los efectos en el medio plazo y, mucho menos, en el largo plazo. Pues bien, hoy, como es natural, podemos vislumbrar mucho más claramente esos efectos.

El 11 de septiembre fue mucho más que un simple atentado. Hoy lo sabemos por las diversas y profundas consecuencias que ese día se desencadenaron. Consecuencias que tienen influencia en la economía mundial y que nos han generado incertidumbre, mucha incertidumbre, a pesar de que algunas cosas se vayan aclarando.

Las consecuencias del 11 de septiembre son, en nuestra opinión, de tres tipos: consecuencias sobre el marco político mundial; consecuencias sobre la política económica; consecuencias sobre determinadas zonas del planeta (redefinición de las alianzas en Oriente Próximo) y sobre determinados mercados (petróleo).

Cuando nos referimos a las consecuencias en el marco político mundial, estamos pensando en los cambios que se están induciendo en las relaciones internacionales.

Antes del 11 de septiembre de 2001, las relaciones políticas internacionales estaban dominadas, indudablemente, por los Estados Unidos. Pero la hegemonía norteamericana tenía unos importantes contrapesos que configuraban un mundo policéntrico, aunque con una fuerte asimetría hacia Estados Unidos. Así, China, India, Rusia, Brasil, Sudáfrica, Japón y, desde luego, la Unión Europea eran los vértices de este polígono del poder mundial: como potencias regionales, eran verdaderos interlocutores de los norteamericanos. En este contexto, los esfuerzos de integración económica y de política regional permitían vislumbrar un futuro en el que alrededor de estos –y de otros países de menor rango– se constituyeran organizaciones regionales que darían otra dimensión a las relaciones internacionales y que, en el largo plazo, serían los elementos de articulación de un cierto orden internacional.

La política imperial impulsada por la Administración Bush a partir del 11 de septiembre ha dado un vuelco a la situación. Al diagnosticar que el ataque terrorista de Al Qaeda sólo pudo ser posible desde la complicidad de un gobierno, los norteamericanos determinaron que, para evitar su repetición, debían convertirse en el Estado policía del mundo. Y, para ello, no sólo amenazaron y destruyeron el gobierno talibán de Afganistán, sino que manifestaron estar dispuestos a hacer lo mismo con el de cualquier país del mundo que pudiera apoyar, aun indirectamente, una acción similar o ser cómplice lejano de alguna de estas amenazas. Fue así como llegaron a definir un “eje del mal”,

en el que incluyeron a Irak. De ahí su política armamentística, cuyo objetivo es bien conocido: tener tal ventaja en potencia de fuego que cualquiera que intentara un nuevo ataque fuera consciente de que la represalia sería su completa aniquilación.

Este nuevo planteamiento, que implica una muy poco elaborada teoría de las relaciones internacionales, ha sido posible en la política norteamericana sin demasiadas voces en contra (por ejemplo, la de Al Gore) por la fuerte unión que el mismo atentado suscitó en aquel país.

Y el resultado es una nueva definición de las relaciones internacionales en las que los norteamericanos se han constituido en policías, no necesariamente democráticos, de todos los demás Estados. La prueba la hemos tenido en las justificaciones que se dieron para la reciente intervención armada en Irak.

Así, un país tradicionalmente aislacionista, con una política exterior escasamente elaborada y una organización diplomática relativamente amateur, se está convirtiendo en el árbitro de la escena internacional. Con ello se han dinamitado además las posibilidades que existían de llegar a dotarnos de una instancia de gobierno mundial mediante el reforzamiento de las Naciones Unidas. Todos salimos perdiendo en este nuevo orden porque los demás habitantes del planeta somos ya ciudadanos de segunda clase en el "imperio" americano, una vez que los órganos de gobierno internacional que surgieron de la II Guerra Mundial van a ser irremisiblemente instrumentalizados al servicio de este mismo imperio.

Pero, además de estos efectos sobre el futuro político de las relaciones internacionales, el 11 de septiembre tuvo efectos inmediatos sobre la nueva orientación de la política económica norteamericana.

Es sabido que, en el verano de 2001, la economía norteamericana vivía un periodo de ralentización, fin de la expansión de la era Clinton. Este periodo de ajuste se traducía en unas menores tasas de crecimiento del PIB y del empleo debido, esencialmente, a tres causas: el agotamiento de la incorporación de las nuevas tecnologías al proceso productivo, el fin de la burbuja financiera por la caída de las cotizaciones de las "punto.com" y, finalmente, las dificultades de financiación del inmenso déficit exterior que reflejaba una tasa de ahorro interna negativa. Ante esta ralentización del crecimiento, que podía haberse acentuado por la caída de las expectativas tras los atentados, la Reserva Federal disminuyó los tipos de interés hasta niveles históricamente muy bajos, al tiempo que el presidente Bush anunciaba una reducción de impuestos y, fruto de una nueva

definición de sus prioridades, procedía a un fuerte aumento del gasto. La Administración Bush expandió el gasto militar al tiempo que recortaba los impuestos: de este modo ha transformado el equilibrio presupuestario, que heredó de la Administración Clinton, en un déficit público que hubiera sido espectacular si, al mismo tiempo, no reforma la seguridad social recortando los servicios sociales y las prestaciones. Esta política ha causado una mayor desigualdad en la distribución de la renta norteamericana. Ello se debe, de una parte, a la caída del nivel de renta entre ese 12% de norteamericanos pobres; y de otra al aumento del desempleo por razones de enfriamiento de la economía. Esta desigualdad, a su vez, desincentiva el consumo y está retrasando el final de la desaceleración interna y externa. Porque hemos de recordar que, si la economía norteamericana no crece, es muy improbable que lo haga el resto del mundo.

En tercer lugar, y esta es la causa más concreta de incertidumbre económica con base en la situación política internacional, tenemos que hablar de la nueva situación en el Golfo. A nadie escapa la gravedad de la ocupación militar de Irak, un país que es fronterizo de países que mantienen relaciones conocidas con grupos de terrorismo islámico activo, y que posee además las segundas reservas de petróleo más grandes del mundo. Si a ello se añade ese doble rasero que aplican en la política en Oriente Próximo, por razones de apoyos internos en la comunidad judía, hay que reconocer que los norteamericanos han alterado radicalmente el orden de Oriente Próximo. Las consecuencias sobre la situación política y económica internacional son aún imprevisibles. De momento, parece que reina una cierta calma, pero los atentados en Chechenia, Riad, Casablanca, etc., ¿no serán sólo la punta del iceberg de lo que puede ocurrir? También el mercado del petróleo está más controlado, pero no faltan los sobresaltos. ¿Cabe esperar de una cooperación activa de todos, consumidores y productores, una cierta estabilización de los precios?

La incertidumbre económica actual tiene, pues y en segundo lugar, un origen político. No sabemos qué consecuencias globales va a tener esta política imperial formulada por el Presidente Bush. De momento sólo sabemos que, si las nuevas orientaciones estratégicas norteamericanas se cumplen, habrá un fuerte aumento de la demanda de material bélico y una fuerte inversión en tecnología militar. Además, esta arbitraria política imperial, especialmente grave en lo que respecta a los distintos países de Oriente Medio, puede tener fuertes consecuencias, tanto en el medio como en el largo plazo, que aún no conocemos.

Acrescentan esta incertidumbre los procesos políticos en marcha en cada

región del mundo. En Europa, tras el éxito del euro, la Unión tiene ante sí dos retos que condicionarán su futuro político y económico: por un lado, llevar a feliz término la Constitución Europea, cosa que aclarará en los próximos meses qué queremos los europeos de nosotros mismos; por otro, la ampliación hacia el Este y la consecución de nuevos equilibrios en una Europa tan compleja y diversa. Latinoamérica sigue sin ser un continente estable porque los procesos de transición a la democracia de los noventa se están viendo en peligro por la ausencia de una necesaria transición social y económica. De ahí la quiebra en Argentina, el ascenso (con golpe fallido incluido) del populismo de Chávez en Venezuela, el recrudecimiento de la violencia en Colombia, la incierta, aunque esperanzadora, situación en Brasil, o los interrogantes, cada vez más acuciantes, sobre el futuro de Cuba. Inestabilidad en Oriente Próximo y en Latinoamérica, indecisión en Europa, crónica situación de desastre en África, tensiones en Asia. El mundo está en un asombroso nivel de caos, con escasos visos de mejorar, especialmente desde que las principales organizaciones internacionales van perdiendo el poco peso y prestigio que les quedaba. En medio de tantas oscuridades emerge como esperanza una sociedad civil, que parece tomar conciencia del protagonismo requerido por la situación y de la responsabilidad que le corresponde. Pero eso, con ser esperanzador, no es suficiente todavía para superar la sensación de caos. Y este caos genera, inevitablemente, incertidumbre.

Cabe decir, finalmente, que este proyecto hegemónico norteamericano contradice en el fondo el proceso de globalización de que antes hemos hablado. Porque la actitud de Estados Unidos impide que la globalización se desarrolle de forma homogénea. Ahora bien, esto, que algunos han llamado con toda razón una "globalización selectiva", no tiene como única causa la postura norteamericana posterior al 11 de septiembre de 2001. Pero se ha agravado notablemente con ella. Tampoco es responsabilidad exclusiva de los Estados Unidos, sino también de otros países, como los de la Unión Europea o Japón. No hay duda, sin embargo, de que la actitud hegemónica norteamericana agrava la situación de un mundo globalizado, que parece más irremisiblemente condenado a someterse a los dictados de quien tiene más poder. En el fondo nos encontramos con lo que es la principal limitación de todo mercado (no olvidemos que la globalización es, ante todo, un proceso de integración de mercados): que, en un régimen de libertad para todos, los más poderosos acaban imponiendo su voluntad a los más débiles. Porque, aunque todos seamos libres en principio, no todos somos igualmente libres: la libertad formal, que a todos se reconoce, no implica que todos la puedan ejercer por igual.

4. Ciencias sociales e incertidumbre

Por último, hay incertidumbre porque todos los científicos sociales, y los economistas los primeros, en contra de lo cree la mayoría, no lo saben todo. De hecho, se podría decir que saben poco. Y es que las ciencias sociales no manejan un modelo completo, que incluya todos los conceptos y relaciones y que contemple todas las implicaciones de las acciones humanas. Muchas veces, además –y esto es frecuente entre los economistas– se prescinde de los aspectos culturales y sociológicos, renunciándose prácticamente a la interdisciplinariedad.

Cuando el científico social actúa con honestidad, no le queda más remedio que reconocer que la mayoría de las veces a lo más que llegan es a desentrañar algún porqué. Pero hay otras veces, como es el momento actual, en que ni eso: ahora lo único que cabe decir es que se sabe muy poco de lo que puede ocurrir. Eso equivale a vivir en la incertidumbre, esa incertidumbre que los analistas sociales no pueden, al menos de momento, despejar del todo.

Concretamente, todavía no se dispone de una teoría de la globalización, como tampoco de una teoría de las relaciones político-económicas. Las herramientas de análisis se acaban en las economías semiabiertas derivadas de Keynes. Pero hoy son demasiados los datos a tener en cuenta como para poder saber lo que ocurre. Ahora bien, sin las gafas de la teoría no existe la realidad: porque, como decía Popper, “las teorías son como las redes; sin ellas no se puede pescar”.

Hace veinte años las teorías y modelos que manejaban los economistas se referían a economías semiabiertas en las que había un poder soberano para regir los destinos de los ciudadanos y los pueblos. Hoy se siguen usando esas teorías y modelos para enfrentarse a un mundo de economías interrelacionadas en las que sigue habiendo poderes políticos soberanos, pero con una soberanía harto limitada que los subordina a intereses políticos o económicos de otros poderes fácticamente superiores.

Lo malo es que no vale optar por esperar a integrarse en ese mundo globalizado hasta saber lo que ocurrirá. La opción no es posible, por la sencilla razón de que ya estamos integrados. Ni vale pedir calma a los políticos en sus decisiones, porque los políticos son esclavos de los ritmos electorales y estos son demasiado cortos para darnos tiempo a pensar. La realidad cambia aunque no sepamos cómo cambia. Hay incertidumbre, también, porque no estamos seguros ni siquiera de lo que sabemos y enseñamos.

Podemos concluir con una anécdota que se contaba de Winston Churchill. Quizás resultará descorazonadora a más de un lector. Churchill solía decir que no se fiaba de los economistas que no le hubieran dicho “no sé” al menos tres veces... por arrogantes; pero que tampoco se fiaba de los economistas que se lo hubieran dicho esas tres veces... por ignorantes.

No nos gustaría que nuestros lectores desconfiaran de nosotros que, en esta ocasión, escribimos desde la óptica de las ciencias sociales en general, aunque con un fuerte acento en los aspectos económicos. Hemos querido ser, ante todo, realistas. Eso supone seguir preguntándonos e investigando; y, en ese sentido, saber esperar. Confiamos, además, en no haber sido, en nuestras reflexiones, ni arrogantes, ni ignorantes, sino sencillamente honestos.



Revista de Fomento Social, 58 (2003), 253-282

Los resultados de la globalización 1980-2000: veinte años de descenso en el progreso

— **Marck WEISBROT, Dean BAKER, Egor KRAEV y Judy CHEN** * —

(PALABRAS CLAVE: GLOBALIZACIÓN, CRECIMIENTO ECONÓMICO, POBREZA.

KEY WORDS: GLOBALIZATION, ECONOMIC GROWTH, POVERTY)

1. Introducción

Durante las dos últimas décadas hemos asistido a cambios importantes en la política económica adoptada en una gran parte del mundo, y especialmente en los países de ingresos bajos y medios. Muchas de estas medidas se engloban bajo la definición común de globalización: esto es, la supresión de

* Mark Weisbrot y Dean Baker son Codirectores del “Center for Economic and Policy Research (CEPR)”. Egor Kraev and Judy Chen son investigadores asociados. Los autores desean agradecer a Robert Naiman, Gila Neta, Lisa Smith y Andrea Blatchford sus comentarios, investigación y ayuda para la edición. Texto del 11 de julio de 2001. Cortesía para la Revista de Fomento Social de Rafael Díaz Salazar. Versión española de la redacción de la Revista de Fomento Social.

las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, y la liberalización de los movimientos de capitales (la supresión de las restricciones a los flujos internacionales de inversión). En general, estas políticas han conducido a una creciente participación de los países de ingresos bajos y medios en la economía global.

Otras políticas directamente relacionadas con la globalización han sido también implementadas durante las últimas dos décadas. Por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, durante este periodo, han exigido que los países deudores adopten una serie de medidas como condición para su acceso al crédito externo. Estas medidas han incluido políticas monetarias restrictivas (tipos de interés más elevados y créditos más restringidos), reducciones en el gasto público, privatización de empresas públicas, incremento de los volúmenes exigidos de reservas en divisas, y una larga lista de “micro-intervenciones” que van desde el pago de tasas en educación primaria y en servicios de salud hasta la desaparición de una serie de subsidios gubernamentales. Muchos países pobres y de ingresos medios han debido afrontar niveles históricamente sin precedentes de deuda externa y de servicio de la deuda.

La era de la globalización puede ser contrastada con el camino seguido en las décadas anteriores, que fue más generalmente el de un modelo “inward-looking”, orientado al mercado interno. Antes de 1980, muchos países, de forma bastante deliberada, adoptaron políticas destinadas a aislar sus economías del mercado mundial con el fin de proporcionar a sus industrias domésticas una oportunidad de avanzar hasta el punto en que pudieran llegar a ser competitivas. La política de desarrollo vía sustitución de importaciones, por ejemplo, se asoció con frecuencia con aranceles proteccionistas y subvenciones a las industrias clave. También era frecuente el exigir determinados requisitos de rendimiento a las inversiones extranjeras. Estas medidas con frecuencia obligaban a los inversores extranjeros a emplear trabajadores nativos en los puestos de dirección, y a comprar insumos a los productores nacionales, como medios para asegurar las transferencias de tecnología. También era frecuente en los países en desarrollo el restringir fuertemente los flujos de capital. Esto se hacía por una serie de razones: para aumentar la estabilidad de las monedas, para incentivar tanto a las empresas extranjeras como a los ciudadanos que poseían grandes cantidades de moneda nacional a invertir dentro del propio país, y para usar la asignación y el precio de las divisas extranjeras como parte de una política industrial o de desarrollo.

Se piensa comúnmente que el cambio hacia la globalización ha sido un éxito, en lo que respecta al crecimiento. Un cierto número de publicaciones han intentado medir la efectividad de estas políticas, y sus resultados han sido, en su mayoría, ambiguos¹. Los esfuerzos destinados a probar la efectividad de cualquier política individual son, en general, extremadamente dificultosos, debido al problema que existe para aislar el impacto. Sin embargo, hay una proposición más simple y fundamental que puede ser fácilmente evaluada: los países de ingreso medio y bajo ¿están experimentando en el periodo de globalización mayores progresos que en la era anterior?

En otras palabras, mediante las medidas estándares de crecimiento económico, de logros en el campo de la salud o de la educación y de la alfabetización, esta era de globalización ¿ha aportado más o menos progreso de lo que se ha visto en la etapa precedente? Este artículo examina esta cuestión comparando los progresos obtenidos en el período que va de 1980 a 2000 con los progresos alcanzados en el periodo de 1960 a 1980.

Como veremos más adelante, para casi todos los indicadores, el progreso conseguido en las dos décadas de globalización ha sido considerablemente menor que en el periodo que va de 1960 a 1980. Este hallazgo no prueba que las políticas asociadas con la globalización sean necesariamente las causas de la disminución del progreso (o incluso del retroceso) en los países de ingreso medio y bajo. Los que proponen estas políticas podrían argumentar que otros factores son responsables de ello y que, sin los beneficios de la globalización, el deterioro en los logros de estos países hubiera sido incluso peor. Siendo esto posible, habría por tanto que identificar cuáles son los vectores en la economía mundial que hacen que el periodo 1980 a 2000 sea hasta tal punto peor para los países de ingreso medio y bajo que el periodo de 1960 a 1980. En cualquier caso, los datos que aquí presentamos contradicen ciertamente todas las declaraciones de que las dos últimas décadas del siglo veinte hayan sido un tiempo de extraordinario progreso para la gente que vive en los países menos ricos del mundo: no lo fueron.

La siguiente sección describirá en detalle la metodología usada para las

¹ Véase FRANCISCO RODRIGUEZ y DANI RODRIK (2000), "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence", en B. BARANKE y K. ROGOFF, *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Cambridge, MA, MIT Press; y DANI RODRIK (2000), "Comments on 'Trade, Growth and Poverty', por D. DOLLAR y A. KRAAY, Harvard University, para una revisión crítica de algunas de las investigaciones económicas importantes para dar a entender la relación positiva que existe entre menores barreras comerciales y crecimiento económico.

comparaciones, pero merece la pena hacer algunos breves comentarios sobre las dos décadas de 1960 a 1980, lo que proporciona las bases para la comparación con la era de la globalización. En principio, la intención era comparar los logros conseguidos por los países en los años en que siguieron políticas asociadas con la globalización con los conseguidos en los años en que perseguían una senda desarrollo menos orientada hacia el exterior. Mientras algunos países en desarrollo buscaron de forma consciente un desarrollo orientado hacia adentro desde los primeros años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, no es posible conseguir datos fiables en la mayoría de los países en desarrollo, para este periodo. Muchos países en desarrollo sólo alcanzaron la independencia en los últimos años cincuenta o en los primeros años sesenta. Incluso en el caso de aquellos países que lograron la independencia a lo largo de todo el periodo de la posguerra, la calidad de los datos es generalmente muy deficiente para los años anteriores a 1960. Si hubiera sido posible incluir datos de los primeros años después de la posguerra, es casi seguro que el panorama hubiera sido aún mejor para la era de la pre-globalización, dado que los años cincuenta fueron una década de relativamente rápido crecimiento en la mayoría de los países del mundo en desarrollo.

Las dos décadas que nos quedan como periodo de comparación, 1960-1980, no se presentan como particularmente buenas, según los estándares de la moderna historia económica. Mientras que los años 60 representaron un periodo de extraordinarios logros económicos, los años setenta constituyen un periodo caracterizado por sus relativamente malos resultados. Esa década conoció los dos grandes choques petrolíferos que condujeron a sendas recesiones mundiales: en los años 1974-1975 y, de nuevo, al final de la década. Los años setenta estuvieron también marcados por una alta inflación, tanto en el mundo desarrollado como en el mundo en desarrollo. Al incluir a los años setenta en el periodo de comparación, nos aseguramos de que el listón no se está poniendo demasiado alto para el periodo de la globalización.

La siguiente sección describe la metodología usada para las comparaciones. La tercera sección describe brevemente los registros comparativos del crecimiento económico en los dos periodos. La cuarta sección se dedica a la discusión de la evidencia que existe en lo relativo a las estadísticas sanitarias y la quinta sección se detiene en los datos sobre la educación. La última sección es una breve conclusión.

2. Criterios de comparación

Este artículo propone un conjunto, lo más simple posible, de medidas que pueden ser utilizadas para comparar los resultados conseguidos por diferentes países, en los dos periodos, para cada uno de los criterios examinados. Para cada criterio (por ejemplo: crecimiento del PIB, esperanza de vida, mortalidad infantil), se ha dividido a los países en cinco grupos que caen dentro de un cierto rango (por ejemplo: esperanza de vida de 44–53 años, 53–64 años etc.) del criterio medido, al comienzo de cada periodo. El objetivo es comparar el progreso de los países que empezaron el primer periodo (en 1960) a un cierto nivel, con los que se situaban a ese nivel al comienzo del segundo periodo (en 1980).

Por ejemplo, en el caso del crecimiento del PIB per capita, existen datos en el primer periodo para 116 países. Para el segundo periodo había también datos para 116 países, lo que arroja un total de 232 datos puntuales – tasas de crecimiento medio anual². A continuación se dividen estos países en 5 grupos, de 46 o 47 países cada uno, según el montante de PIB per capita que tenían en cada periodo. Por ejemplo, la categoría tercera (o de ingreso medio, véase figura 1) incluye países que comenzaron cada uno de los dos periodos con un PIB per capita entre 1.826\$ y 3.364\$ medidos en dólares de 2000. En 1960 había 29 países que caían dentro de este rango de ingreso; en 1980 había 17 países³. Por eso podemos comparar si los países que comenzaron el periodo en este rango de ingreso (PIB per capita entre 1.826\$ y 3.364\$) crecieron más deprisa en término medio en los años que van de 1960 a 1980, o si crecieron más deprisa en los años 1980 a 2000. La misma comparación puede hacerse para los restantes 4 grupos de ingreso.

Esta metodología típicamente logra que más países se agrupen en los grupos inferiores en el primer periodo y en los grupos superiores en el segundo periodo, dado que la mayoría de los países han experimentado progresos en estos indicadores. Sin embargo, el método asegura que los países están siendo comparados en estados comparables de desarrollo

² Las tasas de crecimiento se calculan como medias anuales, así el hecho de que falten algunos años al comienzo o al fin de estos periodos para varios países no afecta al número de observaciones en las series.

³ El agrupamiento incluye a 47 países, en vez de 46, cuando el añadir el país marginal a este grupo aumenta el número de países que se encuentran en el periodo infrarepresentado (sea 1960–1980 o 1980–2000) dentro de ese grupo por un porcentaje mayor que colocándolo en el grupo siguiente de más alto o más bajo nivel.

económico. Esto elimina el problema de que la tasa de mejora en estos indicadores pueda resultar inevitablemente baja como resultado del progreso precedente. Por ejemplo, puede ser más difícil para los países duplicar su PIB per capita de 10.000\$ a 20.000\$ que crecer de 5.000\$ a 10.000\$: De igual manera, puede ser más difícil incrementar la esperanza de vida de 65 años a 70 años que hacerlo de 60 a 65 años. La metodología utilizada en este trabajo elimina este tipo de problemas. El artículo compara países a un nivel similar de logros en 1960 y 1980, y examina si se comportaron mejor en el primer periodo o en el segundo.

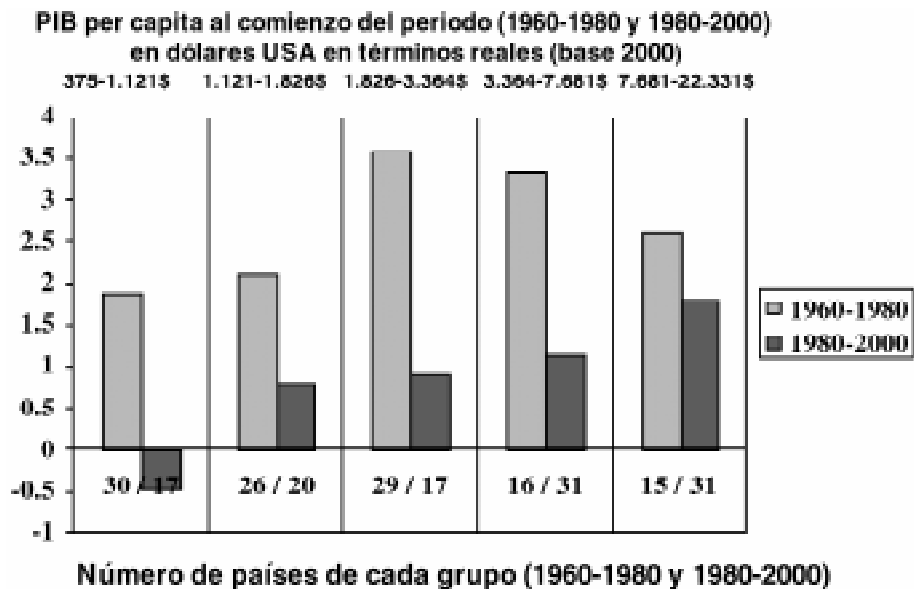
De hecho, esta metodología produce un sesgo en los datos hacia unos resultados mejores en el segundo periodo. En general, deberían existir más posibilidades de progreso para los países al poder tomar prestadas la tecnología y las prácticas de otros países que son más ricos o que han conseguido niveles más elevados de los diversos indicadores sociales. Como resultado del progreso conseguido en el primer periodo, existían muchas más posibilidades de conseguir más rápidas mejoras en el segundo periodo. Por ejemplo, en el caso de la esperanza de vida, sólo había 15 países al comienzo del primero periodo (1960) con esperanza de vida superior a 72 años. Esto significaba que los países situados en el siguiente grupo inferior, con esperanzas de vida entre 66 y 72 años, disponían de un número relativamente pequeño de países de los que aprender para adoptar mejores medidas de salud pública, medicinas o prácticas médicas. Sin embargo, al comienzo del segundo periodo (1980), había 51 países con esperanza de vida superior a 72 años. Esto debería haber proporcionado un conjunto mucho mejor de prácticas que los países situados en el segundo grupo (con esperanza de vida entre 66 y 72 años) podían adoptar para mejorar el cuidado de la salud en su propio país en el segundo periodo. Lo mismo sería verdad para todos los países que se encuentran en puestos inferiores en la escala de esperanza de vida.

En otras palabras, es razonable esperar que los países que comienzan a un determinado nivel (por ejemplo, de ingreso o de esperanza de vida) lograrán mejores logros en el segundo periodo (1980 a 2000) por la simple razón del avance de la tecnología y del conocimiento en esos 20 años en que se han producido más y mejores prácticas disponibles para ser adoptadas.

3. Crecimiento más lento en el periodo de globalización

La primera y más básica comparación es sencillamente la tasa de crecimiento del PIB per capita en ambos periodos. Esto se muestra en la figura 1. La gráfica muestra la tasa media de crecimiento del PIB per capita para los países que caen en cada uno de los rangos de ingreso al principio de los dos periodos. Como puede observarse, en cada uno de los 5 grupos, el crecimiento del PIB per capita en el segundo periodo es considerablemente peor que en el primero (véase Weisbrot et al, 2000 para una discusión más completa del parón del crecimiento⁴).

FIGURA 1
Variación anual media del PIB real per capita



Fuentes: INTERNATIONAL MONETARY FUND. *Penn World Table*.

⁴ Véase WEISBROT, et al (2001), "The Emperor Has No Growth: Declining Economic Growth Rates in Era of Globalization", Center for Economic and Policy Research, May. Véase también WILLIAM EASTERLY (2001), "The Lost Decades: Developing Countries' Stagnation in Spite of Policy Reform 1980-1988", *Journal of Economic Growth*.

Esta pérdida de ritmo en el crecimiento es bastante dramática para los países más pobres. El segundo conjunto de países, que tienen un PIB per capita que va de 1.121\$ a 1.826\$ (en dólares de 2000) en sus respectivos momentos iniciales, experimentó una caída del crecimiento desde una tasa media anual del 2,1% al 0,8%.

Entre los 26 países que comenzaron el primer periodo (en 1960) en este rango de ingreso se encuentran Egipto, Filipinas, Corea del Sur y la República Dominicana. En el segundo periodo (que comienza en 1980) esta categoría incluía a Kenia, China y Zimbabwe, entre un total de 20 países.

La bajada del ritmo de crecimiento es aún más aguda en los países del tercer grupo, con un PIB per capita entre 1.826\$ y 3.364\$ (en dólares de 2000). La tasa media anual del crecimiento del PIB per capita cayó del 3,6 por ciento en el primer periodo (1960-1980) a sólo menos del 1 por ciento en el segundo (1980-2000). Había 29 países en este nivel de ingreso en 1960, incluyendo a Taiwan, Panamá, Turquía y Sudáfrica. En 1980, 17 países se encontraban en este rango de ingreso, entre ellos, Indonesia, Costa de Marfil y Tailandia.

En un periodo de 20 años, el desfase entre la tasa de crecimiento experimentada por los países en el primer periodo, comparada con la del segundo, alcanza una enorme diferencia: es la diferencia que existe entre doblar el ingreso por persona y verlo aumentar en sólo un 21 por ciento.

El panorama aparece más trágico en los datos relativos a los países más pobres (PIB per capita entre 375\$ y 1.121\$). En el primer periodo, de 1960 a 1980, estos países mantuvieron una tasa de crecimiento del PIB per capita que alcanzó una media del 1,9%. Partiendo de que esta tasa es menor que la tasa de crecimiento de los cuatro grupos restantes, al menos fue positiva y no trivial. En contraste, los diecisiete países que estaban en este grupo de ingreso en el segundo periodo, de hecho experimentaron crecimientos negativos, por término medio, en el periodo de 1980 a 2000⁵. Entre los países

⁵ Se puede argumentar que existe un sesgo hacia los peores resultados de los países en el segundo periodo, en el sentido que los países que permanecen en este grupo después del periodo 1960-1980 son países que están fracasando. Pero también se podría argumentar que los países de este grupo lograrían peores resultados en el segundo periodo, a causa de este sesgo de selección. Siendo posible este argumento, por el mismo razonamiento deberíamos esperar que los países situados en las categorías superiores obtuvieran mejores resultados en el segundo periodo. En este periodo, a cada grupo por encima de la media se añadirán algunos de los países exitosos que estaban en el periodo anterior. De la misma manera que la concentración de los países que obtienen peores resultados en el último grupo "por la cola" puede esperarse que provoque una depresión en sus resultados en el segundo periodo, la

de este grupo para el primer periodo (que comienza en 1960) están Etiopía, Rumanía, Indonesia y Chad. En el segundo periodo (que comienza en 1980) Burkina Fasso, Uganda y Níger se encuentran entre los países que comenzaron a este nivel de ingreso.

Resumiendo la evidencia acerca del crecimiento del ingreso per capita, los países en cada nivel de PIB per capita obtuvieron peores resultados en término medio en el periodo de globalización que en el periodo de 1960 a 1980. Los descensos absolutos mayores se dieron en los países que se encontraban hacia el medio del ranking de la distribución de los ingresos. Aunque esto es el medio de los 5 grupos en que están divididos los países, conviene notar que se trata de países que comenzaron el segundo periodo a un nivel bastante bajo de PIB per capita (1.826\$ – 3.364\$); se trata de países pobres. (En comparación, el PIB per capita de Estados Unidos, también en dólares de 2000, fue de 23.331\$ en 1980). Para estos países, el perder oportunidades de crecimiento de la magnitud experimentada en las dos décadas anteriores significa que muchos millones de personas que podían haber escapado de la pobreza a lo largo de su vida no fueron capaces de lograrlo.

Pero quizá la evolución más inquietante fue el hecho de que los países más pobres pasaron de una modesta tasa positiva de crecimiento del PIB per capita a un PIB per capita en descenso en el segundo periodo.

Si bien queda fuera del objetivo de este artículo el explicar la causa de esta bajada en el ritmo de crecimiento, al menos conviene notar que la explicación comúnmente aceptada no concuerda con la evidencia. Mientras que algunos economistas han reconocido el relativamente fuerte crecimiento de muchos países durante el periodo en que buscaron un crecimiento más orientado hacia dentro, suelen argumentar que este crecimiento alcanzó sus límites por un cierto número de razones inherentes a esas estrategias de desarrollo (por ejemplo, las sustituciones de importaciones). En otras palabras, argumentan que existe un cierto límite inherente al crecimiento potencial de estas estrategias; y una vez alcanzado ese límite, el ulterior desarrollo siguiendo esas líneas habría de verse severamente restringido.

Si esto fuera verdad, entonces podríamos esperar encontrarnos con que mientras algunos grupos de países experimentarían un crecimiento más

suma de las historias de éxito de los grupos inferiores debería mejorar los resultados medios de los países situados en los grupos superiores en el segundo periodo.

lento como resultado de haber alcanzado el límite de estas estrategias orientadas hacia dentro y se moverían hacia los grupos de más alto ingreso, los países más pobres hubieran debido continuar experimentando un fuerte crecimiento, dado que estos no habían alcanzado todavía los límites de este tipo de desarrollo económico. Pero los datos muestran más bien que el crecimiento más lento es la pauta para los países en todos los niveles de ingreso en el segundo periodo. Esto hace pensar en la posibilidad de que la pérdida en el ritmo se debe a que los países han alcanzado los límites de las estrategias de desarrollo seguidas durante el primer periodo. El crecimiento más lento en el periodo de la globalización no puede ser atribuido a restricciones creadas por el crecimiento económico entre los años 1960 y 1980. Ello indica que la causa del agudo descenso en el crecimiento fue el resultado de cambios estructurales de política que han afectado a la mayoría de los países en los últimos 20 años.

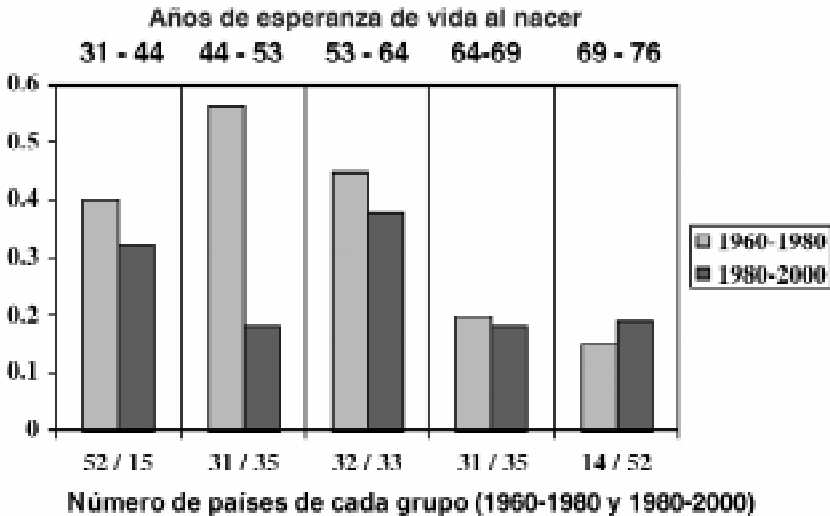
4. Menos progreso en los indicadores sanitarios durante el periodo de globalización

La mayor parte de las medidas de progreso social siguen generalmente las pautas del crecimiento del PIB per capita, al menos si se consideran periodos bastante largos. Así, no sería sorprendente que el crecimiento mucho menor en el periodo de globalización fuera también acompañado por un progreso considerablemente menor en los logros relativos a la sanidad en la mayoría de países. Si observamos las medidas de mortalidad infantil, de mortalidad de niños y de adultos, así como de esperanza de vida, la tasa de progreso fue generalmente mayor para los países durante el primer periodo (1960–1980) que durante el periodo de globalización.

La figura 2 muestra la tasa anual de crecimiento de la esperanza de vida en los dos periodos para los cinco grupos de países. Como puede observarse, los países situados en el grupo más alto, con esperanzas de vida que van de los 69 a los 76 años (sea a partir de 1960, sea a partir de 1980), tuvieron una tasa de crecimiento en la esperanza de vida algo más rápida en el periodo de 1980 a 1998, que en el periodo de 1960 a 1980. La tasa media anual de incremento fue de aproximadamente 0,19 años en el segundo periodo, comparada con 0,15 años en el primer periodo.

FIGURA 2
Variación anual media de la esperanza de vida total

(Esperanza de vida total (hombres y mujeres combinado) es el número de años que viviría un niño recién nacido si se mantuviesen las pautas de mortalidad del momento de su nacimiento durante toda su vida)



Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

Sin embargo, este fue el único grupo que experimentó una mejora en la tasa de incremento de la esperanza de vida. Los siguientes grupos más altos, con esperanzas de vida que van de 64 a 69 años en los momentos de partida (1960 o 1980) experimentaron una tasa de crecimiento en la esperanza de vida un poco menor en el segundo periodo: 0,18 años anualmente, comparado con 0,20 años en el periodo de 1960 a 1980. La bajada del crecimiento fue ligeramente mayor para el grupo medio, que incluye países con esperanzas de vida entre los 53 y 64 años en los momentos iniciales. El progreso en estos grupos bajó de 0,45 años anualmente para el primer periodo a 0,38 años anualmente para los países que comenzaron los años 80 en este rango.

Las mayores caídas ocurrieron en los países situados en el segundo grupo por el final, con esperanzas de vida entre los 44 y los 53 años al comienzo del periodo. La tasa anual de crecimiento cayó de 0,56% en el primer periodo al

0,18% en el periodo que va de 1980 a 2000. Esta caída es impactante. En el primer periodo los países de este grupo estaban logrando mejoras sustanciales para acortar la distancia en esperanza de vida que les separaba de los países más ricos y más saludables; de 1960 a 1980, un país típico de este grupo añadió más de 11 años a su esperanza media de vida. En el periodo de la globalización, estos países de hecho cayeron a niveles aún más retrasados con respecto a los países más ricos.

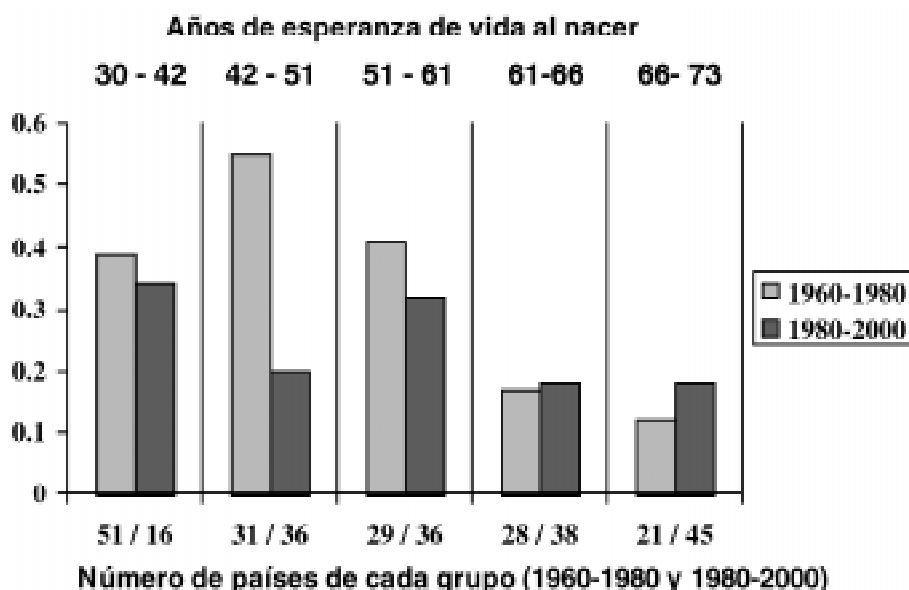
El grupo menos “saludable” experimentó también un descenso sustancial en la tasa de crecimiento de la esperanza de vida, cayendo de 0,40 años anualmente en el periodo 1960-1980, a 0,32 años por año en el periodo 1980-2000.

Es importante reconocer que incluso pequeñas diferencias en este indicador tienen grandes consecuencias cuando se toman sobre un intervalo de veinte años. Por ejemplo, la diferencia de 0,05 años en la tasa anual de incremento de la esperanza de vida para países situados en el grupo de en medio (esperanzas de vida entre 53 y 64 años), entre el primero y el segundo periodo, se traduce en una diferencia de esperanza de vida de todo un año, al final del periodo de 20 años. La caída de 0,38 años en la tasa anual de mejora para los países situados en el segundo grupo por el final (esperanzas de vida entre 44 y 53 años), implica una reducción en la esperanza de vida de aproximadamente 8 años, si se mide frente a un escenario donde la tasa anterior de mejora se hubiera mantenido entre 1980 y 2000.

Las figuras 3 y 4 muestran los incrementos en las esperanzas de vida de varones y mujeres, respectivamente, en los dos periodos. Como puede observarse, mientras tanto los varones como las mujeres experimentan mejoras de esperanza de vida en el segundo periodo más bajas que en el primero, en la mayoría de los grupos, los descensos del crecimiento en los hombres son generalmente menores que en las mujeres. De hecho, en los grupos más altos la tasa anual de mejora en la esperanza de vida de los hombres en el segundo periodo es superior a la del primer periodo en aproximadamente 0,06 años, mientras que la tasa de mejora para los hombres en el segundo grupo más alto (esperanzas de vida entre las edades de 61 y 66 años) es prácticamente igual en ambos periodos. En contraste, para las mujeres la tasa de incremento de la esperanza de vida cayó en todos los grupos en el segundo periodo, aunque ese descenso del crecimiento es menor en los países situados en los dos grupos más altos. El descenso del ritmo en la tasa de crecimiento en la esperanza de vida es mayor para las

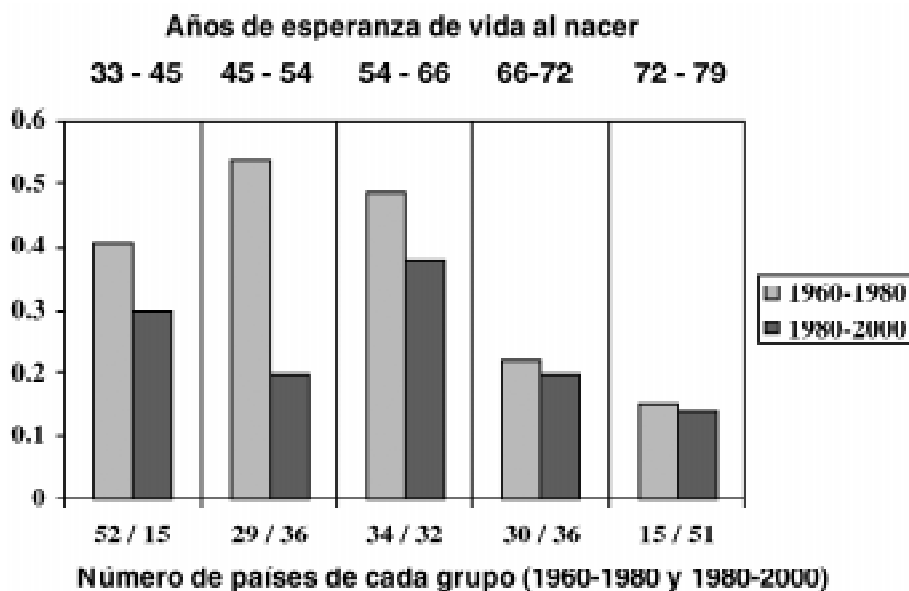
mujeres que para los hombres en cada uno de los tres grupos más bajos, aunque sigue la misma pauta general. Como ocurre con los hombres, las mayores caídas para las mujeres ocurren en el segundo grupo por el final, con esperanzas de vida entre 45 y 54 años en los comienzos de periodo. La esperanza de vida de las mujeres en los países de este grupo aumentó a una tasa anual de aproximadamente 0,54 años en el periodo de 1960 a 1980. En el periodo de la globalización, la esperanza de vida para las mujeres de estos países aumentó de media sólo 0,20 años por año.

FIGURA 3
Variación anual media de la esperanza de vida de los varones



Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

FIGURA 4
Variación anual media de la esperanza de vida de las mujeres



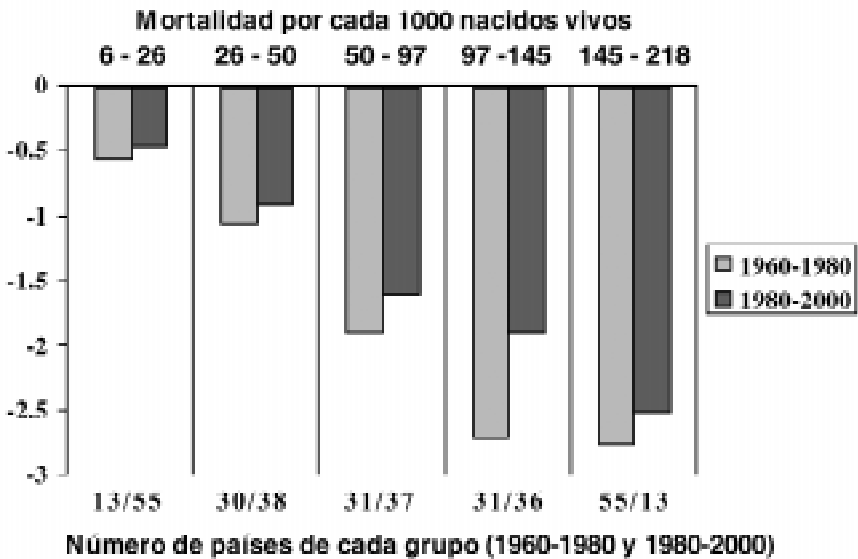
Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

La figura 5 muestra la tasa de descenso en el indicador de mortalidad infantil durante los dos periodos. Para todos los grupos, la tasa de descenso es menor en el periodo de globalización que en el primer periodo, aunque para los dos grupos con mejores resultados, la mejora en las tasas de mortalidad infantil es muy similar a lo largo de los dos periodos. La misma pauta aparece para la mortalidad de los niños menores de 5 años (véase figura 6). Estas tendencias son muy similares a las observadas cuando se comparan las esperanzas de vida. Para los países con mejores logros, el descenso en la tasa de mejora es relativamente pequeño. Sin embargo, para los países que se comportan peor en estos indicadores, existe una caída mucho mayor durante el periodo de la globalización. Por ejemplo, el grupo medio de países con relación a la mortalidad de los niños (80-151 muertes por mil nacidos vivos) mejoró a una tasa anual que fue aproximadamente un 20 por ciento más rápida en el primer periodo que en el segundo. Existe una

caída similar para este grupo en lo relativo a la tasa de progreso en mortalidad infantil.

FIGURA 5
Variación anual media de la tasa de mortalidad infantil

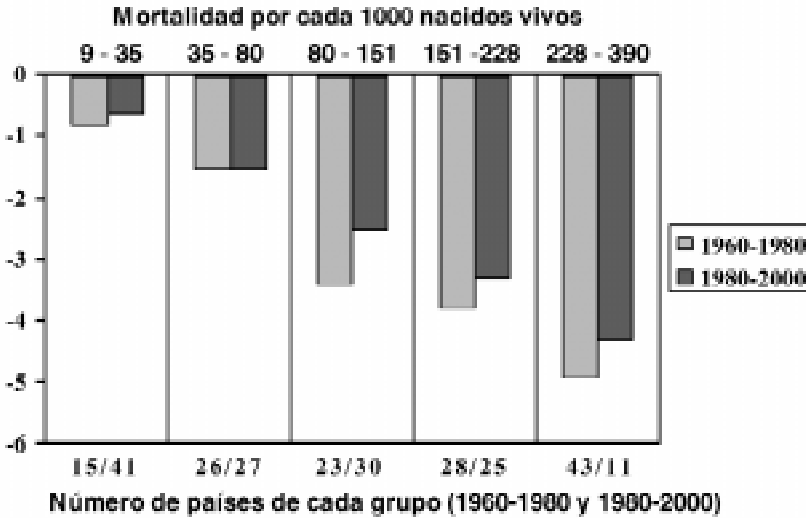
(La tasa de mortalidad infantil es el número de niños fallecidos antes de alcanzar la edad de un año, por 1000 nacidos vivos en un año dado)



Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

FIGURA 6
Variación anual media de la tasa de mortalidad infantil
antes de los 5 años de edad

(La tasa de mortalidad de los niños antes de los cinco años de edad es la probabilidad de que un recién nacido muera antes de alcanzar cinco años de edad si está sujeto a las tasas de mortalidad por edad vigentes)



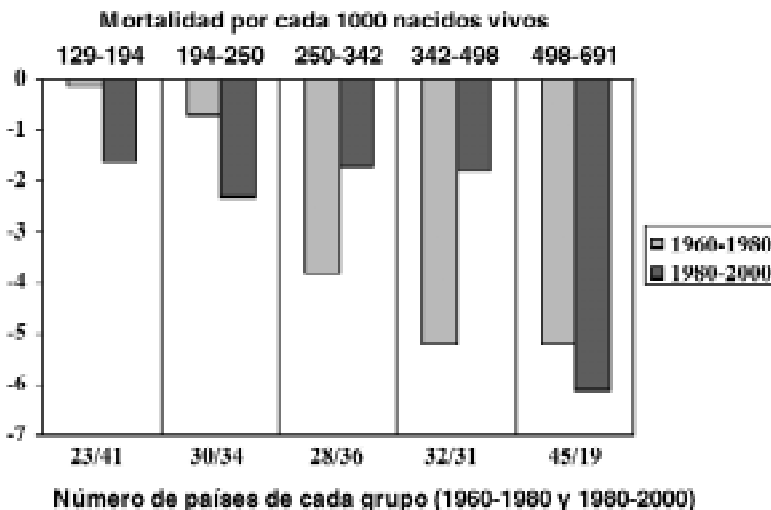
Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

Los datos sobre mortalidad adulta son más variados, aunque no contradicen la pauta general de menor progreso en resultados relativos a la salud durante el segundo periodo. En este caso, cuatro de los 10 grupos (midiendo por separado a varones y mujeres) muestran mejores logros para el segundo periodo que para el primero. En lo que respecta a los varones adultos (véase la figura 7), existe una caída muy grande en la tasa de progreso para los grupos segundo y tercero empezando por el final -65% y 60% respectivamente. Pero los dos grupos superiores muestran mejoras sustanciales, y el grupo que peores resultados alcanza muestra también alguna mejora entre el primero y el segundo periodo.

FIGURA 7

Variación anual media de la tasa de mortalidad de varones adultos

(La tasa de mortalidad de adultos es la probabilidad de morir entre la edad de 15 y 60 años, es decir la probabilidad de que una persona de 15 años muera antes de alcanzar la edad de 60 años, si está sujeto a las tasas vigentes de mortalidad por edades entre 15 y 60 años)



Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

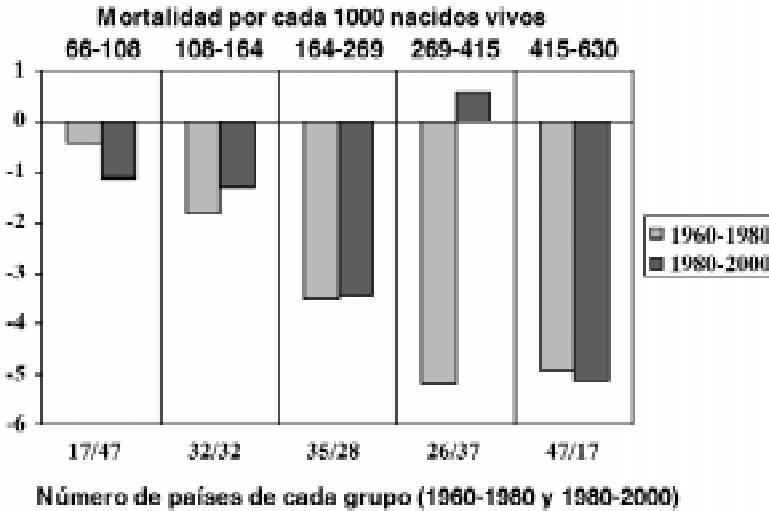
En lo que respecta a las mujeres adultas (véase la figura 8) el segundo peor grupo cae de una tasa anual de más de 5 (por mil mujeres adultas) a una de hecho peor (esto es, aumentando la mortalidad femenina) sobre el periodo 1960-80. El grupo de países con mejores logros lo hizo mejor durante el periodo de globalización, y el segundo mejor grupo lo hizo peor; los dos grupos restantes permanecieron básicamente sin cambios.

Resumiendo la evidencia de los datos sobre los resultados en el ámbito de la salud, según casi todos los indicadores, la mayoría de los países experimentaron menos mejoras en las estadísticas de cuidados de la salud durante el periodo de la globalización que durante las dos décadas anteriores. El deterioro mayor se encuentra entre los países con peores logros. Además, las mujeres aparecen más duramente golpeadas que los varones por este deterioro. Mientras algunos de los grupos de países con mejores logros, en lo que respecta a los indicadores de salud, también experimentaron menos

mejora durante el segundo periodo que durante el primero, este descenso fue relativamente menor en la mayoría de las categorías.

FIGURA 8
Variación anual media de la tasa de mortalidad de mujeres adultas

(La tasa de mortalidad de adultas es la probabilidad de morir entre la edad de 15 y 60 años, es decir la probabilidad de que una persona de 15 años muera antes de alcanzar la edad de 60 años, si está sujeta a las tasas vigentes de mortalidad por edades entre 15 y 60 años)



Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

Antes de concluir esta sección, merece la pena comentar brevemente el impacto de la pandemia del SIDA sobre estos datos. Si bien la pandemia del SIDA constituye una crisis de enormes proporciones, no puede explicar la mayor parte del deterioro del progreso en los resultados del cuidado de la salud que se han estudiado más arriba. En primer lugar, porque el descenso en los logros sobre el cuidado de la salud se constata en la mayoría de los países de ingreso medio y bajo y no sólo en los países afectados por el SIDA.

Además, conviene notar que la propagación del SIDA es, en sí misma, en parte, un resultado del aumento del comercio y de los viajes, lo que afecta a la mano de obra emigrante y al transporte, asociados con la globalización.

Frente a todos los beneficios que los países pueden obtener como resultado de un incremento del comercio, un inconveniente potencial es la propagación más rápida de las enfermedades. Más aún, la habilidad y la voluntad de los gobiernos para adoptar las medidas necesarias para detener la propagación de una pandemia como el SIDA están relacionadas con toda una multitud de políticas así como con las variables económicas. Por ejemplo, Uganda ha experimentado algunos éxitos en los últimos años en la contención de la propagación del virus del SIDA⁶; así ha ocurrido en Senegal, donde se tomaron medidas muy pronto⁷. No sabemos cuántos países habrían sido capaces de contener la propagación del SIDA, ni a qué tasa de infección, si su crecimiento económico, nivel educativo, gastos en cuidado de la salud, e infraestructura hubieran continuado creciendo al ritmo de los años 1960–1980. Aun algo tan simple y vital como el acceso a los preservativos (a un precio asequible), y su uso en la prevención de la propagación del SIDA, está relacionado con estas y otras variables económicas y políticas. La respuesta a la pandemia del SIDA se ve también afectada por el acceso de los países en desarrollo a los equivalentes genéricos de las medicinas patentadas, como se ha demostrado en el programa de tratamiento enormemente exitoso llevado a cabo en Brasil. La disponibilidad de medicamentos genéricos está ampliamente determinada por decisiones políticas nacionales e internacionales. Por todas estas razones, sería erróneo considerar los efectos del SIDA sobre los resultados en el campo de la salud como algo completamente exógeno a las opciones económicas y políticas de los países afectados.

5. Menos progreso en los indicadores de educación durante el periodo de globalización

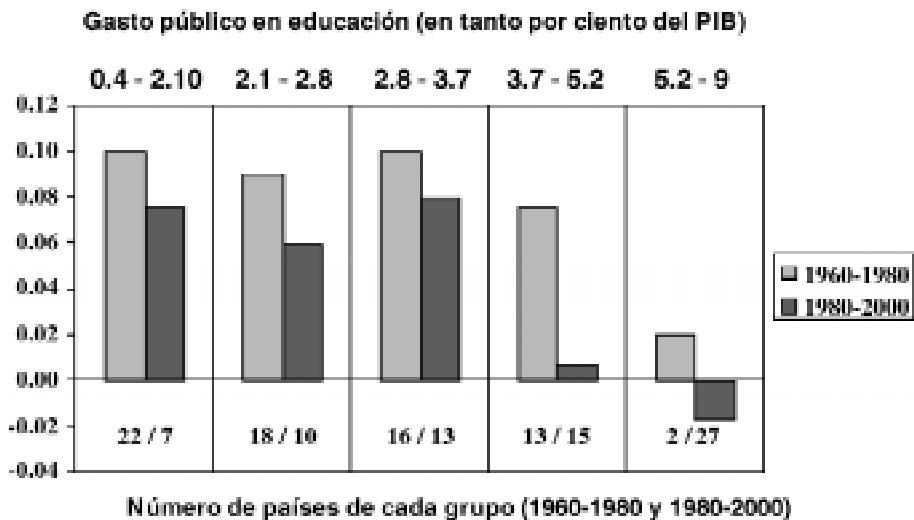
En gran medida, los logros en el campo de la educación son paralelos a los logros en el campo de la salud. En casi todos los indicadores, los países de la mayoría de los grupos obtuvieron peores resultados durante el periodo de globalización que durante el periodo anterior de dos décadas. Sin embargo, el cuadro no es tan uniformemente desolador como en el caso de los indicadores de salud. Al menos existen algunos indicadores para los cuales el periodo de globalización muestra mayores progresos, aunque la mayoría de ellos se refieren a la comparación de los países con mejor evolución.

⁶ UNAIDS (2000), *Report on the Global HIV/AIDS*, June, (www.unaids.org).

⁷ UNAIDS (1999), *Acting early to prevent AIDS: The case of Senegal*, June, (www.unaids.org).

La figura 9 compara las tasas de crecimiento de los gastos de educación, medidos como porcentaje del PIB en los dos periodos⁸. Como puede observarse, en todos los grupos se produce una más lenta tasa de incremento en el periodo de globalización. Según este indicador, la mayor caída se registra en los grupos con mejores resultados, arrojando el grupo más avanzado un descenso en la media de la parte del PIB que se destina a la educación. En parte, la explicación de este comportamiento relativamente deficiente de los países más avanzados puede atribuirse a la demografía. En la mayoría de estos países, los niños en edad escolar representaron al final del periodo estudiado una proporción considerablemente menor de la población que al principio. Esta explicación podría ser menos válida para el deterioro de los países que antes no gastaban importantes porcentajes del PIB en educación.

FIGURA 9
Variación anual media de los gastos públicos totales en educación
(en puntos porcentuales)

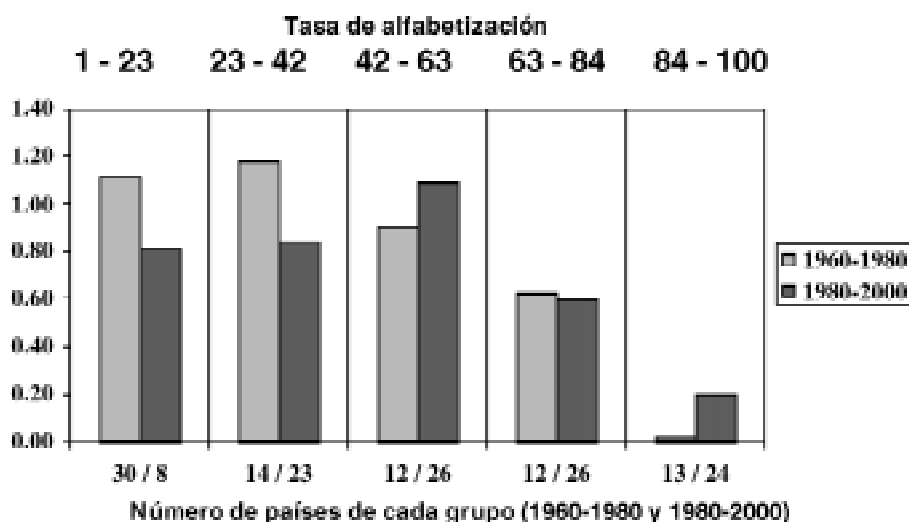


Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

⁸ Las series de datos relativos a los gastos públicos en educación comprendía menos países, si se retrocede hasta 1960, que en las series anteriores. Este análisis está basado en 91 países para los que hay datos disponibles para al menos uno de los dos periodos.

Si se observa el registro de los cambios ocurridos en los gastos de educación que aparecen en la figura 9, asociándolos al descenso en el crecimiento reflejado en la figura 1, no puede sorprendernos que la mayoría de los grupos de países mostraran menores progresos en la mayor parte de los indicadores educativos en el periodo de la globalización que en el periodo de las dos décadas anteriores. A no ser que se haya producido un enorme avance en la eficiencia de los sistemas educativos a lo largo y ancho del mundo, este resultado era predecible dado el descenso en el crecimiento de los gastos.

FIGURA 10
Variación anual media de la tasa de alfabetización
(en puntos porcentuales)



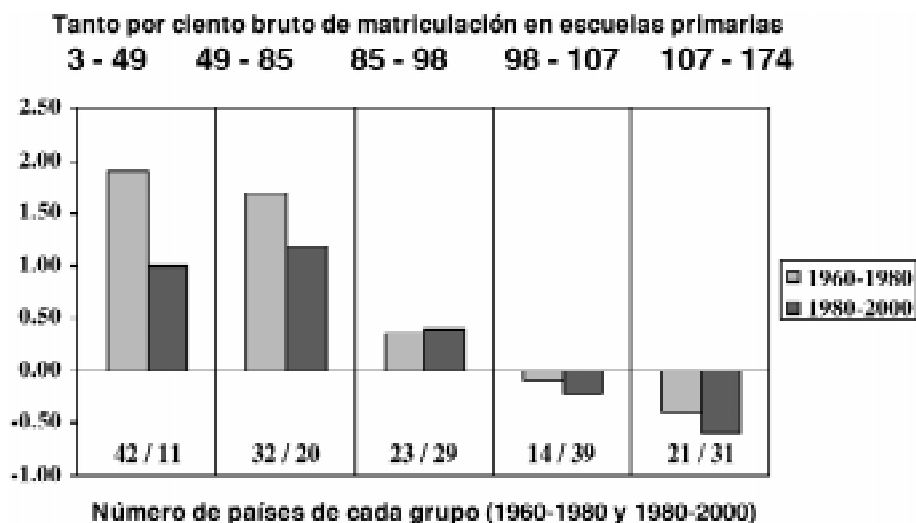
Fuentes: UNESCO.

La figura 10 muestra la tasa de mejora en las tasas de alfabetización para los cinco grupos de países en los dos periodos. La evidencia que aporta este indicador es variada. Los dos grupos de países con peores logros muestran ambos una tasa más lenta de incremento en los niveles de alfabetización en el periodo de la globalización que en las dos décadas anteriores. En el grupo

de países con peores resultados se produce una caída de más de 0,3 puntos porcentuales en la tasa anual de mejora del nivel de alfabetización, desde un crecimiento de más de 1,1 puntos porcentuales anuales en el primer periodo a un crecimiento anual de aproximadamente 0,8 puntos porcentuales en el segundo periodo. El segundo peor grupo muestra un deterioro en los logros de aproximadamente la misma dimensión. Sin embargo, el grupo del medio presenta un cuadro mejor. La tasa de incremento de los niveles de alfabetización era de 0,9 puntos porcentuales en el primer periodo. Esta tasa se elevó a 1,1 puntos porcentuales anuales en el segundo periodo. La tasa de incremento de las tasas de alfabetización en el segundo grupo empezando por la cabeza cambió poco entre los dos periodos, mostrando en el segundo periodo una muy pequeña caída. El conjunto de países con mejores logros experimentaron un modesto crecimiento en la tasa de incremento de los niveles de alfabetización en el segundo periodo.

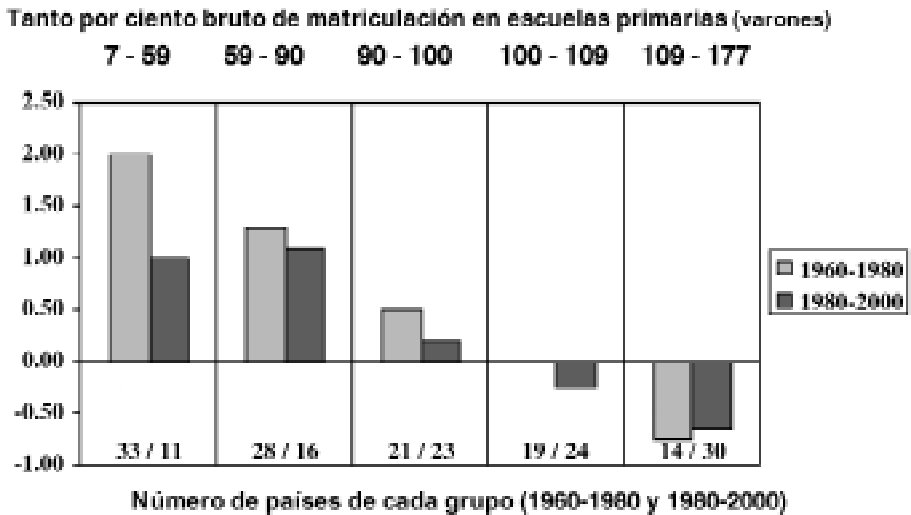
Las figuras 11, 12 y 13 muestran la tasa de crecimiento en el porcentaje de población en edad de ir a la escuela primaria que está efectivamente

FIGURA 11
Variación anual media de la matriculación en escuelas primarias
(en puntos porcentuales)



Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

FIGURA 12
Variación anual media de la matriculación de varones en escuelas primarias (en puntos porcentuales)



Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

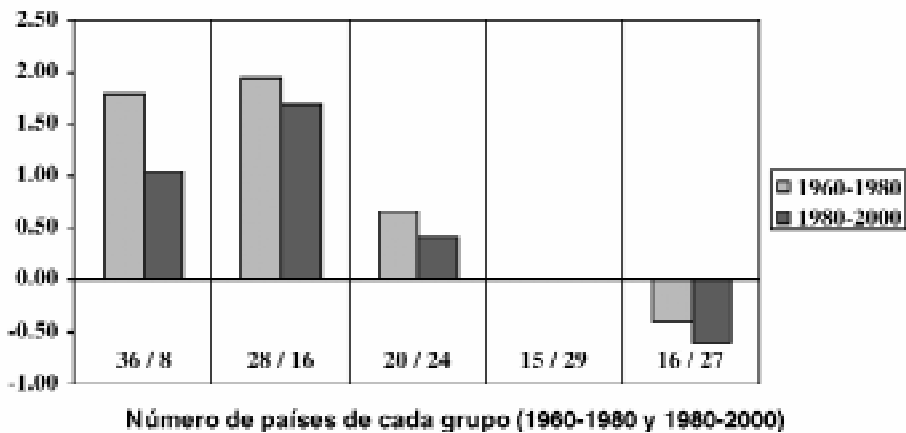
matriculada en programas de educación primaria, para el conjunto, para los varones y para las mujeres, respectivamente⁹. Las comparaciones más dignas de resaltar en estas cifras son la menor tasa de incremento de la matriculación en la era de la globalización para los dos grupos de países con más bajos logros en el indicador global (varones y mujeres). Para todos estos grupos, la tasa de incremento en el porcentaje de la población relevante matriculada en educación primaria fue mucho más lenta en el segundo periodo que en el primero. La caída más aguda se dio en los países con el más bajo nivel de logro para el conjunto (varones y mujeres). La matriculación en la escuela primaria aumentó a una tasa de más de 1,9 puntos porcentuales al año en el primer periodo, pero sólo a 1,0 punto porcentual en el periodo de

⁹ Este porcentaje puede superar el valor de 100, dado que el denominador es el tamaño de la población en edad de asistir a la escuela primaria. Si la gente situada fuera de este grupo de edad está recibiendo educación primaria (por ejemplo, mediante clases compensatorias de lectura para adultos), entonces el número de personas matriculadas en programas de educación primaria puede ser mayor que la población en edad de asistir a la escuela primaria.

globalización. La caída para los países con el más bajo porcentaje de matriculación de mujeres fue desde un incremento anual de 1,8 puntos porcentuales anuales a aproximadamente 1,0 punto porcentual. La tasa de mejora en la matriculación en la escuela primaria cae para casi todos los grupos. Las excepciones son los datos del grupo situado en el medio en el conjunto (varones y mujeres combinados) y los del segundo de más alto logro entre las mujeres; la tasa de mejora en estas categorías permaneció básicamente inalterada. Y, en el caso de los países con el mayor porcentaje de varones matriculados en la educación primaria, existe una pequeña mejoría en los logros del segundo periodo.

FIGURA 13
Variación anual media de la matriculación de mujeres en escuelas primarias (en puntos porcentuales)

Tanto por ciento bruto de matriculación en escuelas primarias (mujeres)
 1 - 34 34 - 78 78 - 97 97 - 104 104 - 170

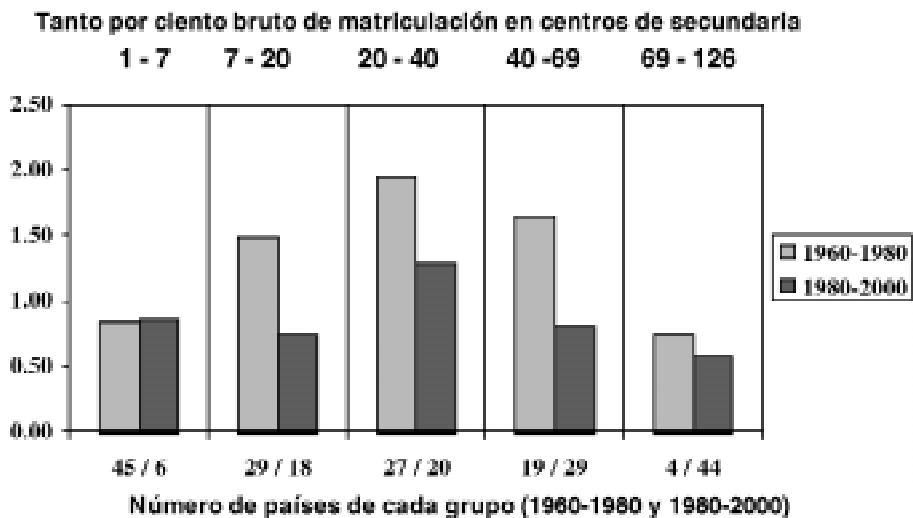


Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

Merece la pena llamar la atención sobre el hecho de que los descensos en este indicador entre los países de mejores logros no es necesariamente un resultado negativo. (Los dos grupos más altos en conjunto –varones y mujeres– experimentan descensos en ambos periodos, mientras que el grupo de

países con el mayor porcentaje de matriculación de mujeres experimenta un descenso en ambos periodos). Esta bajada podría reflejar el hecho de que los estudiantes mayores han concluido el trabajo en los cursos compensatorios y no necesitan ya matricularse en clases de educación primaria.

FIGURA 14
Variación anual media de la matriculación en centros de secundaria
(en puntos porcentuales)

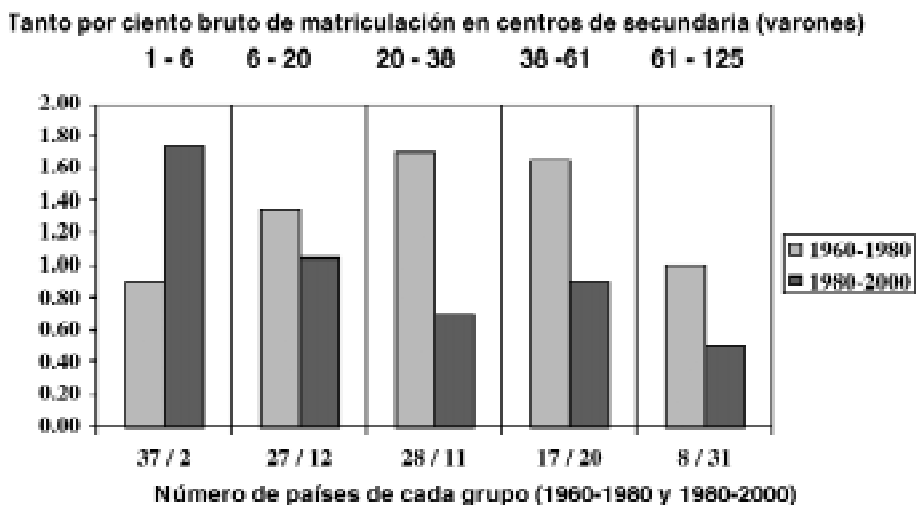


Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

Las figuras 14, 15 y 16 muestran las tasas de incremento del porcentaje de población en edad de acudir a la enseñanza secundaria que reciben dicha educación secundaria en conjunto, y para los varones y mujeres por separado. La figura 14 muestra que la tasa de crecimiento en el porcentaje de conjunto población matriculada en la enseñanza secundaria descendió para todos los grupos, excepto para los países situados en la categoría con peores logros, en los que la tasa de mejora se mantuvo prácticamente inalterada. Las tasas de crecimiento de la matriculación cayeron fuertemente para todos los países en los tres grupos con logros intermedios. Para los varones, la figura 15 muestra un fuerte crecimiento en la tasa de incremento de la matriculación en enseñan-

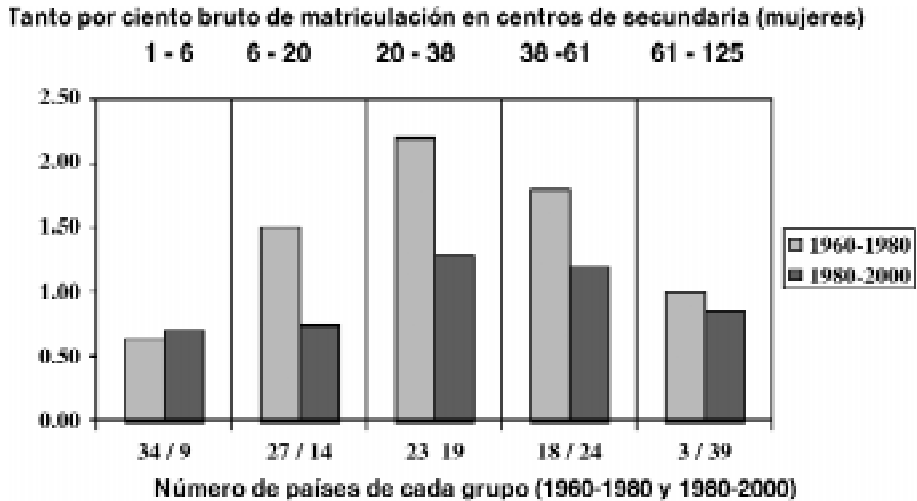
za secundaria en el segundo periodo para los países situados en el grupo con menores logros (aunque sólo dos países cayeron dentro de esta categoría al comienzo del segundo periodo), pero aparecen descensos sustanciales en la tasa de crecimiento de todos los demás grupos de países. El descenso mayor ocurre entre los países situados en el grupo intermedio. En el primer periodo, el porcentaje de la población relevante matriculada en educación secundaria creció a una tasa de aproximadamente 1,7 puntos porcentuales al año. En el periodo de globalización, la tasa de incremento en la matriculación en enseñanza secundaria cayó hasta 0,7 puntos porcentuales al año. El grupo intermedio fue también el “más duro” para las mujeres, con una caída similar desde 2,2 a 1,3 puntos porcentuales anuales. Una vez más, conviene observar que los grupos intermedios en lo relativo a estos datos contienen muchos países pobres y también muchos de ingreso medio, que tienen una gran necesidad de incrementar el acceso a la educación. Los 19 países que empezaron el segundo periodo en el grupo del medio para la matriculación femenina en la escuela primaria incluían a Argelia, Kenya, Gabón, Marruecos y Túnez.

FIGURA 15
Variación anual media de la matriculación de varones en centros de secundaria (en puntos porcentuales)



Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

FIGURA 16
Variación anual media de la matriculación de mujeres en centros de secundaria (en puntos porcentuales)

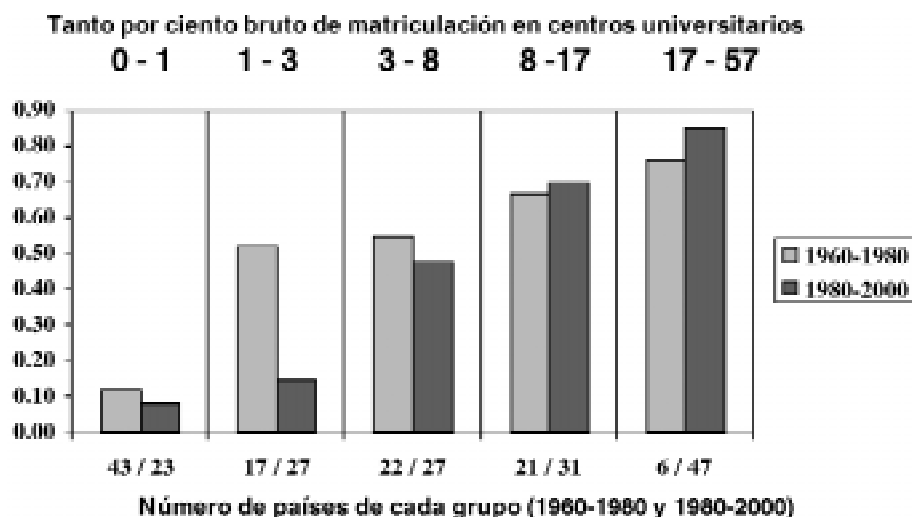


Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

La figura 17 muestra la tasa de crecimiento del porcentaje de población relevante matriculada en los programas de educación terciaria o universitaria. Los países de los tres grupos más bajos experimentan todos menores tasas de crecimiento en el periodo de globalización que en el primer periodo, aunque para el grupo de países con peores logros, la tasa de mejora fue mínima incluso en el primer periodo. El segundo grupo de países con más altos resultados tuvieron un incremento muy reducido en la tasa de mejora de este indicador, mientras que el grupo de países con mejores logros vio cómo la tasa de incremento de la matriculación en la educación terciaria se elevó desde 0,76 puntos porcentuales anuales en el primer periodo a 0,85 puntos porcentuales anuales en el segundo periodo.

Resumiendo la evidencia de los indicadores relativos a educación, en la inmensa mayoría de las comparaciones, los países se comportaron peor en el periodo de globalización que en las dos décadas anteriores. Hay algunas excepciones, en las que los grupos de países experimentaron un ritmo más rápido de incremento en el segundo periodo, pero estas excepciones se

FIGURA 17
Variación de la tasa anual media de matriculación en centros universitarios (en puntos porcentuales)



Fuentes: WORLD BANK, *World Development Indicators*, 2000.

concentran entre los grupos de países con mejores logros. Para casi todos los indicadores de educación, los grupos de países con resultados bajos y medios experimentaron un progreso menos rápido en el periodo de globalización que las dos décadas anteriores.

6. Conclusión: la globalización ha estado asociada con descensos en el progreso

El propósito de este estudio era muy limitado. Simplemente pretende clarificar los debates acerca del impacto de la globalización. Ha existido una confusión considerable –al menos en el discurso público, así como dentro de la propia profesión económica– sobre la evolución de los indicadores en las últimas décadas. Nuestro trabajo ha utilizado indicadores clásicos de progreso en las categorías del crecimiento económico, así como los logros relativos a la salud y a la educación, con el fin de evaluar lo sucedido en los últimos veinte años. Los resultados son aplastantes en una dirección: en

todas las categorías, las comparaciones muestran una disminución del progreso en conjunto en el periodo de globalización comparado con el periodo correspondiente a las dos décadas anteriores. Las escasas comparaciones que muestran incremento en las tasas de progreso en el segundo periodo prácticamente todas afectan a grupos de países que ya venían obteniendo logros relativamente buenos al comienzo de los periodos examinados. Apenas hay casos en las que los grupos de países que obtienen pobres resultados al comienzo del periodo experimenten más progreso durante la era de globalización que en las dos décadas precedentes.

Como ya dijimos más arriba, esta evidencia no prueba que las políticas asociadas con la globalización hayan sido precisamente las responsables del deterioro experimentado en la evolución de los resultados. Pero sí que sirve a simple vista de muy fuerte argumento de que algunos de los cambios estructurales y políticos ocurridos durante las últimas décadas han sido en parte responsables de estos descensos. En algunos casos, por ejemplo en las economías en transición, la ligazón entre la política y los resultados es bastante clara. Rusia perdió cerca de la mitad de su ingreso nacional en sólo unos pocos años en los noventa, como consecuencia de un programa diseñado para transformar rápidamente su economía. Tenemos también varios casos destacados de mala política en los últimos pocos años, tales como la crisis económica de Asia, donde la liberalización de los mercados financieros condujo primero a una entrada masiva y luego a una retirada de los flujos de capital, y la crisis empeoró entonces por los enormemente elevados tipos de interés, políticas fiscales muy restrictivas, y otros errores¹⁰.

Para la mayoría de los países de ingresos medios y bajos, la relación entre la política y los resultados queda por demostrar. Pero, en cualquier caso, ciertamente no hay evidencia en estos datos de que las políticas asociadas a la globalización hayan mejorado los logros de los países en desarrollo. Para argumentar en contra de esta tesis, los que proponen estas políticas necesitarían mostrar que los resultados hubieran sido incluso peores en la era de la globalización si los países en desarrollo no hubieran adoptado estas políticas.

¹⁰ Véase, por ejemplo, STEVEN RADELET y JEFFREY SACHS (1998), "The Onset of the East Asian Financial Crisis". Harvard Institute for International Development, March 30; y STEVEN RADELET y JEFFREY SACHS (1998), "The East Asian Financial Crisis: Diagnosis, Remedies, Prspects". Harvard Institute for International Development, April 20.

Si los hechos básicos presentados en este trabajo fueran bien conocidos, las discusiones acerca de la globalización y de la política económica internacional tendrían un aspecto muy diferente al que hoy vemos. Como mínimo, la carga de la prueba estaría de lleno del lado de aquellos que pretenden que dichas políticas han sido exitosas –utilizando cualquier indicador disponible del bienestar humano– durante las dos últimas décadas del experimento de la globalización. Por contraste, en la mayoría de las discusiones que ahora se tienen, se supone que este experimento ha conocido un notable éxito, y aquellos que pretenden cuestionar este supuesto deben cargar con el grande, y con frecuencia insoportable, peso de la prueba.

Finalmente, merece la pena observar las limitadas bases de las comparaciones utilizadas en este análisis. Hubiera sido mejor utilizar un conjunto más amplio de indicadores. En particular, hubiera sido deseable medir los logros nacionales mediante un conjunto de indicadores medioambientales. Por desgracia, no existen bases de datos ampliamente disponibles para la mayoría de estos países que puedan ser utilizados para proporcionar una base adecuada para esa comparación. Si se pudieran conseguir esos datos, serían un importante componente de una evaluación más completa del progreso internacional en la era de la globalización.



Revista de Fomento Social, 58 (2003), 283-316

Aproximación al pensamiento económico de la escolástica tardía a través del cardenal Juan de Lugo, S.J.¹

Fabio MONSALVE SERRANO *

(PALABRAS CLAVE: PENSAMIENTO ECONÓMICO, RELIGIÓN, USURA.

KEY WORDS: ECONOMIC THOUGHT, RELIGION, USURY)

En los sistemas de teología moral de estos escolásticos tardíos [Molina, Lesio y Lugo] la economía conquistó definitivamente si no su existencia autónoma, sí al menos una existencia bien determinada; éstos son los autores de los que con menos incongruencia se puede decir que han sido los “fundadores” de la economía científica. Aún más: las

* Universidad de Castilla-La Mancha.

¹ Este artículo recoge algunas de las ideas principales contenidas en la Tesis Doctoral *El Pensamiento económico de Juan de Lugo. Una aproximación a sus teorías del precio justo, el dinero y el interés* realizada bajo la dirección de los profesores Francisco Gómez Camacho, S.J. y Óscar de Juan Asenjo. A ambos mi agradecimiento por sus enseñanzas y a Óscar de Juan especialmente por seguir apoyando y animando mi labor investigadora.

ESTUDIOS

bases que pusieron para un cuerpo útil y bien integrado de instrumentos y proposiciones del análisis fueron más sólidas que gran parte del trabajo posterior... (Schumpeter 1994: 136)

Las anteriores palabras y, en general, el capítulo que el gran economista austriaco dedica a la sociología y economía escolástica en su *Historia del Análisis Económico* (1994: 121–146) supusieron un punto de inflexión en la investigación del pensamiento económico de la escolástica. El mérito intelectual y científico que Schumpeter supo percibir en ésta, junto a las investigaciones de autores como Bernard W. Dempsey, Raymond de Roover, Marjorie Grice–Hutchison, Odd Langholm, Francisco Gómez Camacho... han revalorizado las ideas económicas de la escolástica y han contribuido a desmitificar el carácter de “pre-científicos” que, generaciones de economistas, han atribuido a toda reflexión económica anterior a Adam Smith.

En este artículo vamos a tratar de acercarnos a las ideas económicas sobre el precio justo, el dinero y el interés del grupo de doctores escolásticos que Schumpeter denomina “escolástica tardía”². Ello lo haremos a través de uno de sus más cualificados miembros, Juan de Lugo; considerado como el último gran representante del renacer escolástico español, al menos en lo que a pensamiento económico se refiere (Grice–Hutchison 1982: 135; Roover 1957: 119)³.

Antes de abordar esta tarea conviene realizar algunas precisiones epistemológicas. Con ello trataremos de solventar, en la medida en que eso sea posible, las diferencias de planteamientos teleológicos y metodológicos

² Sus principales representantes son Luis de Molina (1535–1600), Leonardo Lesio (1554–1623) y Juan de Lugo (1583–1660).

³ Juan de Lugo nació en Madrid en 1583. Su infancia la pasó en Sevilla, quedando fuertemente vinculado a esta ciudad, de ahí que firme sus obras como “Iannes de Lugo Hispalensis”. En el año 1603 ingresó en la Compañía de Jesús. Su labor dentro de la orden fue eminentemente docente, impartiendo clases en Medina del Campo, Monforte de Lemos, León, Salamanca y Valladolid. En el año 1621 es reclamado por el General de la Compañía para ocupar la Cátedra de Teología escolástica del colegio que la Compañía tenía en Roma. En 1643 es nombrado Cardenal por el papa Urbano VIII. Murió en Roma en 1660, a la edad de 77 años “lleno de enfermedades y gastado del continuo trabajo” (ANDRADE 1666: 675).

En relación con su obra, a nuestro objeto interesa reseñar el tratado *De Iustitia et Iure* y más concretamente la disputas XXV –sobre la usura–, XXVI –sobre la compra-venta– y XXVIII –sobre los cambios–. La primera edición apareció en Lyon en el año 1642. Le siguieron las de 1646, 1652 y 1670 publicadas también en Lyon. Las siguientes ediciones aparecen, en el marco de sus obras completas, en los años 1718 y 1751 –ediciones venecianas– y 1868 y 1891 –ediciones parisinas–, de Vivés.

con los que los doctores escolásticos se aproximaron a la realidad económica respecto de los que hoy son propios a la ciencia económica. Ello nos ayudará a contextualizar mejor las ideas económicas de Juan de Lugo. Explicitar estas diferencias, sin embargo, nos plantea una dificultad adicional: ¿qué entendemos por “ciencia económica actual”? La variedad de escuelas y planteamientos en teoría económica hacen difícil precisar tal concepto y poder hablar de una ciencia económica unitaria. Al objeto de este artículo vamos a introducir el concepto de “sabiduría económica convencional” para denominar el conjunto de conocimientos que se refleja en los libros de texto o manuales de economía de reconocimiento general y que nutre los temarios introductorios e intermedios de la generalidad de las escuelas de economía y de negocios⁴.

Finalmente, conviene subrayar que al utilizar el concepto de “sabiduría económica convencional” no queremos introducir ningún juicio valorativo sobre la preeminencia de unas corrientes de pensamiento sobre otras. Sino establecer un punto de referencia sobre el que poder proyectar y comparar los planteamientos epistemológicos y las ideas económicas de Juan de Lugo; creemos que ello beneficiará a la claridad en la exposición. Al final del artículo volveremos sobre este tema.

1. Escolástica y análisis económico. Consideraciones epistemológicas

1.1. Moral y economía

La aproximación al hecho económico por parte de los doctores escolásticos se regía por una finalidad axiológica. Nunca pretendieron hacer Economía, sino Moral. Buscaban conocer para mejor poder aconsejar, para poder emitir un juicio sobre lo que estaba bien o mal, para discernir lo que era lícito de lo que no. Como señala Lugo, en relación con el contrato de cambio:

para que el confesor pueda aconsejar a sus conciencias, tiene necesidad de conocer y no de una manera vulgar la naturaleza de este contrato, su justicia o injusticia (Lugo 28: introducción).

⁴ El núcleo de esta “sabiduría económica convencional” estaría integrado por los planteamientos de la Escuela Neoclásica de economía y más concretamente la teoría de los precios articulada en torno a las aportaciones de Walras y Marshall y la del interés con las ideas de Fisher y Friedman.

El problema de este planteamiento es determinar si el carácter normativo en sus intenciones invalida o hace menos fiable su descripción e interpretación de los hechos económicos.

Nuestra conclusión es que esta finalidad moral no invalida, en absoluto, la dimensión analítica de sus tratados, como algunos economistas han tratado de sostener. Como bien acierta a exponer Schumpeter (1991: 141) la razón normativa planteaba el problema, pero el método para conocerlo era estrictamente científico en cuanto articulado en torno a la observación e interpretación de los hechos. Esta observación e interpretación les permitía desentrañar las circunstancias que rodeaban un negocio. Solo tras obtener ese conocimiento se pronunciaban sobre la licitud o ilicitud del mismo. Es por ello por lo que Pierre Vilar puede exclamar que «¡El manual del confesor se convierte en un libro de análisis económico!» (Vilar 1978: 217).

Este planteamiento normativo está fuertemente relacionado con la concepción que los doctores escolásticos tenían sobre la responsabilidad moral de los individuos. Concepción diferente a la de la “sabiduría económica convencional”, que empezó a fraguarse con la Ilustración.

Es de sobra conocido que Moral y Economía corrieron paralelas y fueron parte del mismo proyecto global de conocimiento durante mucho tiempo. Esta situación, sin embargo, se rompió durante la Ilustración. La nueva “visión” científica del mundo influyó sobremedida en todas las áreas del conocimiento. La economía y su más cualificado representante en el siglo XVIII, Adam Smith, no fueron ajenos a este influjo. La nueva concepción mecanicista de la realidad llevaría a desvincular la economía de la influencia de las reglas morales (Naredo 1996: 59–64)⁵. Profundicemos sobre esta concepción mecanicista-virtuosa del sistema económico y su incidencia axiológica.

⁵ Escuchemos, en este sentido, a JOSÉ ALONSO ORTIZ en su prólogo a la primera edición en castellano de *La riqueza de las naciones*: «Después de aquel sagrado vínculo de Religión y Moral que une al hombre íntimamente con Dios, y con sus semejantes... ocupa el lugar primero el de aquel interés general que en lo Político y Económico liga a los hombres entre sí para formar una sociedad civilizada. Los principios en que unos y otros intereses se fundan, los medios de su regulación y las consecuencias que de ellos se deducen, en beneficio o daño de la sociedad humana, son enteramente distintos, aunque de ningún modo contrarios. Todos rectamente entendidos miran al fin último de la felicidad verdadera, y se dirigen a él por rumbos con recíproca comunicación; pero sus cualidades pueden investigarse prescindiendo los unos de los otros... De los intereses religiosos y morales tratan las Ciencias Sublimas, que no son asunto de nuestra Obra; de los puramente civiles habla la Economía Política, y éste es el objeto de nuestra Investigación.» (ALONSO ORTIZ en SMITH 1999: 37)

Hicks (1979: 6–9) reconoce dos tipos de causalidad en economía: la Vieja y la Nueva. La primera corresponde a la pre-científica de la escolástica; la segunda surge de la revolución científica que se inicia con Newton. Respecto de la Vieja Causalidad, Hicks señala que se caracteriza por atribuir siempre las causas a alguien. Por su parte, la característica esencial de la Nueva Causalidad es que basta con explicar cómo suceden las cosas sin necesidad de buscar el agente causal que las produce. La Nueva Causalidad se preocupa de buscar una teoría que explique los fenómenos, siendo irrelevante conocer los agentes que los generan (Hicks 1979: 8). Se desvinculan los hechos del agente que los produce. Vieja y Nueva Causalidad difieren básicamente en la importancia que se concede al agente causal.

Desde otro prisma podemos señalar que la diferencia fundamental entre la Vieja Causalidad de la escolástica y la Nueva causalidad radica en la concepción de Dios y de las leyes del Universo. Para los filósofos ilustrados, Dios ha puesto en marcha una máquina con un engranaje perfecto y deja que funcione por sí sola. Los escolásticos, por el contrario, mantenían una visión más personal y cercana sobre la presencia de Dios en el mundo. La visión organicista del mundo va cediendo paso a una mecanicista. Ahora bien, la sustitución no fue repentina y el “maridaje” entre ambas «originó lo fundamental del nuevo orden de ideas, incluida la síntesis newtoniana y la propia ciencia económica» (Naredo 1996: 20).

En definitiva, con la Ilustración se pasó a concebir la naturaleza, el mundo físico, y por extensión la sociedad, como una máquina de funcionamiento perfecto y armonioso⁶. En tal concepción, la responsabilidad moral del individuo no existe. Su única obligación es someterse y actuar acorde con unas leyes que le superan y le vienen dadas. Si así lo realiza, su comportamiento siempre será virtuoso, pues estas leyes son la esencia misma del orden querido por Dios. La dimensión axiológica del comportamiento económico del individuo se diluye en el carácter “virtuoso” de las leyes de la economía.

⁶ «Mira el mundo a tu alrededor, contempla su conjunto y cada una de sus partes y no verás sino una gran máquina, subdividida en un número infinito de máquinas menores y que puede admitir nuevas subdivisiones, hasta llegar más allá de lo que los sentidos y las facultades humanas pueden observar y explicar. Todas estas máquinas e incluso sus partes más diminutas están ajustadas unas a otras con tal precisión que en todos los tiempos ha arrebatado la admiración de todos los hombres que las han contemplado. La cuidadosa adaptación de los medios a los fines en todos los aspectos de la naturaleza, la hacen parecerse exactamente, si bien en forma más perfecta, a los productos de la inteligencia humana» (HUME citado por SPIEGEL 1991: 267). El símil de la máquina o del reloj fueron ampliamente utilizados por los filósofos ilustrados para describir el funcionamiento de la naturaleza y las sociedades.

No sintáis preocupación alguna ahora por nuestra moral, ni por nuestras costumbres. Es socialmente imposible que hombres que viven bajo leyes tan simples [la propiedad y la libertad de mercado], que hombres que una vez llegados al conocimiento de lo absoluto se han sometido a un orden cuya base es por esencia la justicia y cuyas ventajas sin límites les son evidentes, no sean humanamente hablando los hombres más virtuosos (M. de la Rivière citado por Gómez Camacho 1990b: 168).

1.2. Ley natural y análisis de casos

Para los doctores escolásticos el ser humano era incapaz de conocer con certeza. Sostenían una concepción meramente aproximativa de la verdad.

... nuestro corto saber no nos permite conocer a el cierto la verdad de todas las cosas... Por lo cual, de ordinario son tanto los pareceres y opiniones de los hombres quantas son las cabeças... (Soria 1992: 123).

Esta concepción probabilista del conocimiento está ligada a su particular visión de la ley natural⁷. Para los doctores, la ley natural se expresa en unos principios generales y ciertos que la naturaleza “imprime” en todos los hombres. Sin embargo, el conocimiento de las consecuencias para la conducta que se deriva de esos principios no está exento de la posibilidad de error. La única manera de afrontar esta incertidumbre es analizar las circunstancias específicas de cada caso para poder dictaminar sobre la correcta aplicación de los principios de la ley natural. Así, el tan criticado casuismo de la corriente escolástica, no es sino una necesidad metodológica para poder emitir un juicio según la naturaleza del caso. Las reglas que, en cuanto naturales, podrían ser consideradas como inmutables, en la práctica se hacen históricas. Es necesario interpretarlas según los distintos hombres, lugares y momentos en que hubieran de aplicarse⁸.

⁷ Por ley natural los doctores entendían el conjunto de formas o normas que se adecuan a la necesidad o utilidad social. En otras palabras, asociaban el derecho natural a los dictados de la razón y a lo socialmente útil y necesario. Por otra parte, la ley natural tenía condición de ley porque era intrínsecamente justa y razonable y reflejo de la voluntad de Dios.

⁸ La raíz filosófica de esta metodología casuística hay que buscarla en el nominalismo. A este respecto, recordemos simplemente que los nominalistas desconfiaban de la capacidad de la razón para conocer “en abstracto”, para alcanzar verdades esenciales con el simple razonamiento. De ahí la insistencia en la dimensión empírica del conocimiento y el necesario análisis de casos, para llegar a un conocimiento más concreto y exacto de la realidad. Sobre las conexiones entre nominalismo y economía escolástica véase PRIBRAM (1983).

1.3. Sobre la justicia y la equivalencia en las transacciones económicas

Sin lugar a dudas, la virtud de la justicia es la piedra angular sobre la que se construye el edificio del pensamiento económico de los doctores escolásticos.

Siguiendo la ya clásica distinción aristotélica, los doctores distinguen entre justicia distributiva –que versa sobre la distribución de los beneficios y cargas públicas y responde a una “proporción geométrica”– y conmutativa –que trata sobre el necesario respeto a la igualdad en las transacciones o contratos y responde a una “proporción aritmética”.

Según la justicia conmutativa, la relevante en las relaciones económicas, en una transacción económica ninguna de las partes puede quedar en peores condiciones que la otra. Han de intercambiarse bienes equivalentes. Esta preocupación moral por el cumplimiento de la justicia conmutativa será la que lleve a los doctores a abordar el estudio de la realidad económica. Así, los tratados *De iustitia et iure*, principal depósito de las ideas económicas de la escolástica tardía, no son sino un intento de analizar los diferentes tipos de contratos existentes y ver bajo qué condiciones –nivel empírico– se respetaba la justicia conmutativa y en cuáles no; es decir, en qué tratos una de las partes salía perjudicada o beneficiada. Conceptos esenciales del orden económico escolástico –precio justo, restitución, ilicitud de la usura, lucro cesante y daño emergente...– adquieren sentido sólo si tenemos en cuenta las ideas sobre la justicia aquí reseñadas.

Esta exigencia de la justicia conmutativa, aunque pueda parecerlo, no es un presupuesto moral a priori, sino que es un requisito lógico de la vida en comunidad, una necesidad derivada de la existencia de las sociedades. El hombre como ser limitado no es capaz de valerse por sí solo. Se une a otros para poder sobrevivir y desarrollarse plenamente como ser humano. La sociedad civil, así constituida, garantiza la paz y ayuda necesarias para que el hombre satisfaga sus necesidades. De esta forma nacieron el comercio, la división del trabajo social y la sociedad misma. Ahora bien, si los hombres se agrupan para suplir sus limitaciones y beneficiarse de la vida en comunidad, ninguno tiene el derecho de abusar de otros, pues iría contra la propia lógica que explica la constitución de la sociedad.

1.4. Licitud e ilicitud del negocio económico

Otro de los errores comunes en relación con el pensamiento económico escolástico es la visión oscurantista y represora que promulgaban en rela-

ción con el negocio económico. Nada más lejos de la realidad. Para los escolásticos tardíos el negocio no es intrínsecamente malo, sino que depende de la actitud y actuación de los negociantes.

Es cierto, en primer lugar, que negociar en su sentido propio no es algo intrínsecamente malo sino indiferente, de modo que se puede practicar bien y también se puede practicar mal. Sin embargo, aunque en sí mismo sea indiferente, muchos lo suelen practicar frecuentemente de forma fraudulenta, por lo que se la considera actividad muy peligrosa y que raramente está libre de pecado... Este peligro se explica por los juramentos, mentiras, fraudes, excesos en los precios, y otras prácticas semejantes que, sin embargo, no son vicios de la propia negociación, sino del negociante que la practica. Así pues, negociar no sólo es en sí mismo lícito sino también necesario a la nación, por lo que se puede ejercer con un fin honesto como es el sustento de la familia o la ayuda a los pobres. También es lícito el lucro que del negociar se obtiene debido a la industria que se aplicó a mejorar el bien, al transporte de la mercancía, a la variedad de los precios entre lugares o tiempos diferentes, o porque respetando el margen del precio justo se puede comprar a un precio justo ínfimo y vender a otro mayor dentro del margen (Lugo 26: 21-2).

En definitiva, es la voluntad de los hombres la que vicia la negociación que de por sí no es buena ni mala, sólo necesaria (Vigo 1979: 61-72).

Hasta aquí hemos querido presentar algunos de los elementos claves de la *visión* escolástica de la realidad económica, buscando con ello una adecuada contextualización de las ideas económicas de Lugo. Asimismo y, si ello es posible, lo anterior pretende también “despojarnos” de algunos de los postulados propuestos por la “sabiduría económica convencional” y que, a nuestro entender, dificultan especialmente la aproximación a la racionalidad y lógica de la escolástica tardía. En definitiva, hemos querido resaltar:

- a) que el planteamiento moral –fruto de una concepción organicista del mundo en que los agentes causales son responsables de sus actos– no excluye la posibilidad de un estudio analítico de los fenómenos económicos;
- b) que la ley natural en su aplicación requiere de un conocimiento de las circunstancias del caso. Los principios generales no son suficientes para poder emitir un juicio con garantía de certeza;
- c) que en la lógica escolástica, la idea del contrato social hace de la justicia no una mera virtud moral del individuo, sino una existencia de la vida en sociedad;
- d) que la negociación económica no es buena ni mala *per se* para los

escolásticos; depende del modo en que se negocie: con fraude, violencia...

Teniendo presente lo anterior, podemos ya adentrarnos propiamente en las teorías económicas del Doctor Hispalense.

2. Análisis del precio justo

Pasamos a continuación a exponer la primera de las teorías de Juan de Lugo, el Doctor Hispalense, que presentaremos en este artículo: la teoría del precio justo. Nuestro objetivo no va a ser meramente descriptivo. Trataremos de presentar la teoría pero incidiendo especialmente en la lógica y racionalidad de la misma; es decir, tratado de resaltar la congruencia del análisis.

La teoría del precio justo de Lugo se articula en torno a cinco elementos, a saber: exigencia de la equivalencia en la transacción, teoría subjetiva del valor-utilidad, estimación común, precios legales y naturales y restitución.

2.1. Exigencia de equivalencia en la transacción

Este elemento no es sino la consecuencia directa de la exigencia del principio general del respeto a la justicia conmutativa que ha de regir las relaciones económicas. En virtud de este principio, en una transacción ninguna de las partes puede quedar peor que otra. Debe de haber un intercambio de equivalentes. Ahora bien, para poder dictaminar si en una transacción se produce de facto ese intercambio de equivalentes, obviamente, habremos de valorar los bienes que se intercambian. Es por ello que, conocer el valor, el precio justo de los bienes, era el único camino que, a posteriori, permitiría determinar si el contrato fue justo o injusto, si realmente se intercambiaron dos cosas equivalentes, si se pagó un precio adecuado por el bien. En consecuencia, el análisis sobre el valor ha de preceder, en buena lógica, al análisis sobre la existencia de la equivalencia en la transacción. En otras palabras, es necesario responder primero a la pregunta ¿cuál es el valor de un bien? para poder responder, con posterioridad, a las preguntas ¿existe igualdad en la transacción? ¿se respeta la justicia conmutativa?

La justicia del contrato de compra y venta depende fundamentalmente de la justicia del precio, pues la igualdad entre los contratantes, objeto de la justicia, no se guarda cuando

el precio es superior o inferior al justo. Hay que explicar, pues, cuál sea el precio justo que el comprador debe pagar y el vendedor debe exigir (Lugo 26: 38).

En definitiva, la teoría del precio justo supone proyectar el principio de la justicia conmutativa en la relación mercantil que se establece en el contrato de la compra-venta.

2.2. Teoría subjetiva del valor-utilidad

Lugo, al igual que el resto de doctores de la escolástica tardía, defendió una aproximación subjetiva a la cuestión de la valoración de los bienes.

... la variación del precio vulgar o natural se debe a circunstancias muy diversas y no, ciertamente, a la perfección intrínseca y sustancial del objeto que se aprecia, sino a su utilidad para las necesidades humanas; no sólo a esta utilidad particular sino a la estima en que se tiene [esa utilidad]. Así, por ejemplo, los ratones valen menos que el trigo, aunque sustancialmente sean más perfectos; una joya es menos útil que mucho trigo o que una casa y, sin embargo, a veces vale más (Lugo 26: 42).

Según se desprende del texto, el valor se determina en función de la capacidad que posee el bien para satisfacer necesidades de los hombres.

Nótese cómo en la cita, Lugo diferencia expresamente entre utilidad del bien para satisfacer necesidades humanas y la estima que los hombres tienen de esa utilidad. De los dos conceptos es el segundo la verdadera fuente del valor de los bienes; por eso hablamos de teoría subjetiva y no objetiva del valor-utilidad. El Doctor Hispalense pone el acento no en la utilidad intrínseca del bien –capacidad objetiva de responder a una determinada necesidad–, sino en la valoración que los hombres hacen de esa utilidad. Por ejemplo, la tinta y la pluma para escribir son instrumentos muy útiles, pero en nada los apreciará quien no sepa escribir.

En base a la subjetividad y diferentes estimas sobre la utilidad de los bienes de los individuos habremos de reconocer como justos intercambios que, en principio, pudieran no parecerlo.

Así sucede con nuestros juegos y vidrios, que los etíopes los conmutan justamente por oro debido a que, por lo común, ellos estiman en mucho tales cosas, como también los japoneses, que compran a un gran precio algunas cosas antiguas y de barro cocido, que entre nosotros carecen de valor (Lugo 26: 42).

Los europeos intercambian justamente y sin abuso baratijas por oro con los etíopes. La justicia del cambio no ofrece lugar a dudas, pues ambos pueblos tienen en alta estima lo que reciben –baratijas los etíopes y oro los europeos– y en baja lo que entregan –oro los etíopes y baratijas los

europeos-, independientemente de que según los patrones culturales del otro la situación sea radicalmente la inversa.

Merece la pena, que nos detengamos brevemente en cuál fue la opinión de Lugo en relación con el valor-trabajo⁹. Lugo rechaza explícitamente que los mercaderes pudieran incluir en el precio de venta los particulares gastos (costes) en los que incurrieran. Para Lugo «esta regla tiene sus fallos» (Lugo 26: 41). Abrir esta posibilidad implicaría que en el mercado no existiría un precio justo, sino muchos, dependiendo del coste del trabajo asociado a cada bien. De este modo, considera Lugo, si el mercader sufriera daños particulares –naufragio, hurto...– podría aumentar unilateralmente el precio y establecer uno superior al que sería justo. Esta situación dificultaría gravemente la equivalencia en la transacción en la medida en que una de las partes –vendedor– tendría el derecho de fijar los precios y no es claro que siempre venda al precio justo¹⁰.

Negar la posibilidad de una determinación unilateral del precio por parte de los mercaderes no implica que Lugo no reconozca la importancia y utilidad del trabajo del mercader para la república. Sino que la lícita ganancia a que tienen derecho los mercaderes –por su industria en mejorar el bien, por el transporte, por la diferencia de precios entre plazas...– es ya tenida en cuenta en la determinación del precio corriente, de ahí que deban ajustarse a él y no vender según sus costes¹¹.

2.3. *Estimación común y precio justo*

La estimación común es concepto ampliamente utilizado entre los doctores escolásticos. De este concepto es mucho más fácil intuir su significado

⁹ Esta teoría se asocia a San Alberto Magno. Otros defensores relevantes de la misma fueron Duns Scoto y John Mair.

¹⁰ «[Cobrar según el coste de producción es erróneo] porque si algún mercader hubiese sufrido un daño o pérdida mayor debido a un naufragio o por hurto mientras transportaba las mercancías podría exigir lícitamente un precio mayor, aunque otros lo vendieran a menor precio, lo cual es falso cuando el bien de que se trata no se estima comúnmente en ese precio mayor, y puede obtenerse a un precio más bajo» (LUGO 26:41).

¹¹ «En verdad no se trataría de vender el bien por encima de su valor, puesto que en la determinación del precio vulgar se toman en cuenta estos gastos y ganancias [preocuparse por buscar, traer de lejos y conservar las mercancías] de los mercaderes, resultando el precio natural o vulgar de la inclusión de ellos» (LUGO 26: 88)

que tratar de definirlo y fundamentarlo. La propia designación del concepto “estimación común” es indicativa de su significado: es la estima, la apreciación que el conjunto de los hombres de una determinada comunidad tiene sobre un bien. Esta apreciación sirve para fijar el precio al que los bienes se comprarán y venderán en una determinada plaza. El concepto se intuye con claridad, sin embargo, ¿cómo se concreta? ¿cómo se vuelve operativo para la determinación de los precios? ¿qué hay detrás de la estimación común?

Siguiendo a Gómez Camacho (1998b: 535) podemos asociar el término estimación común al proceso de fijación de precios mediante regateo. Este proceso se sustenta: (a) en el libre y voluntario consentimiento; y, (b) en la dimensión –responsabilidad– moral de los agentes económicos. Junto a éstos cabe añadir otros dos elementos: en primer lugar, (c), el papel de la recta razón y del probabilismo asociado a ella. La estimación común fijará los precios teniendo en cuenta los principios señalados –recta razón–; sin embargo, no los fijará de manera unívoca, pues no es posible saber «de manera determinada, consideradas las distintas apreciaciones, cuál sea el valor matemáticamente justo del bien.» (Lugo 26: 40) En segundo lugar, (d), hemos de resaltar el aspecto comunitario, que enfatiza la imposibilidad moral de los individuos de vender según su propia estima. Estimación común se opone, por tanto, a estimación individual, que Lugo rechaza como determinante del precio.

Este rechazo de la estimación individual conecta con el principio de la justicia conmutativa. Si la justicia exige la equivalencia en la transacción y que ninguna persona quede mejor o peor que otra tras la operación, no tiene sentido que alguna de las partes goce de una situación privilegiada respecto de la otra, como sería el caso, por ejemplo, si el mercader pudiera fijar el precio teniendo en cuenta sus gastos y ganancias –circunstancias individuales. Admitir la estimación individual como forma de valoración de los bienes privilegiaría a una de las partes –la más poderosa económicamente, la mejor informada, la que negocia en su favor debido a la necesidad de la otra parte...– cosa que es incompatible con el principio de la justicia conmutativa.

Tan “familiares” y habituales suelen ser las referencias a la estimación común en los escritos escolásticos como que esa estimación depende del “criterio de los prudentes”. Por criterio de los prudentes no hemos de entender la existencia de un grupo de personas o institución con capacidad de arbitraje en torno a la fijación de los precios. El alcance de esta expresión es indicar que los precios no son fijados de forma desordenada e irracional.

Obviamente y consecuente con una aproximación subjetiva al valor de los bienes, este “criterio de los prudentes” podrá ser distinto entre comunidades distintas.

Dirás que si en tales cosas hay que tener en cuenta el juicio de los prudentes, injustamente se le exige al etíope el oro con que compra los cristales, los juegos o el vestido rojo, pues estimar en tanto valor esas cosas es imprudente. Se responde que, conocidas todas las circunstancias, se juzga prudentemente que tales cosas son dignas de tal precio; porque una de las circunstancias principales es la estima que el bien tiene entre los demás, y se compra prudentemente por oro aquel bien que goza de la estima común de otras personas y se consideran preciosos, pues el poseer tales bienes proporciona honor, y por eso se estiman como preciosas (Lugo 26: 48).

Por tanto, al ser el vidrio o el vestido rojo signo de riqueza y distinción entre los etíopes –como lo es el oro entre los europeos– se cambia prudentemente por oro. Para Lugo ambos productos se intercambian justamente basándose en las diferentes apreciaciones sobre su valor. Esta cita subraya la idea de que el juicio de los prudentes no tiene una dimensión universal, sino nacional, local o, incluso, ferial.

Para finalizar este apartado sobre la estimación común recogemos dos de los requisitos que establece Lugo como condición de posibilidad de validez del precio determinado por la estimación común, éstos son el tratamiento de la información y la condición de monopolio.

Respecto al primero Lugo señala que la estimación común determina el precio de forma justa si no existe asimetría informativa ni engaño. Si concurre alguna de estas circunstancias, o en otras palabras, si existe información imperfecta, la transacción vendrá dominada por la involuntariedad y la ilusión valorativa. Así pues, Lugo exige al vendedor y al comprador la obligación de manifestar los defectos que afecten al uso natural del bien –defectos intrínsecos– a la otra parte.

En relación con el monopolio, Lugo lo considera injusto si interviene fuerza o engaño. En otros casos, la práctica monopolística no es necesariamente injusta. Así, EL Doctor Hispalense, reconoce dos tipos de monopolios lícitos:

- a) Monopolio por concesión de autoridad. El príncipe de la república podrá conceder el privilegio del monopolio si se justifica por razón de la utilidad y el bien común y siempre que los beneficios sean mayores que los costes.
- b) Monopolio que respeta los márgenes del precio justo y no incurre en violencia ni fraude. El acuerdo monopolista permite a los vendedores

fijar el precio en el margen superior del intervalo del precio justo. Como veremos en el siguiente apartado el precio justo natural no se determina en un valor concreto sino en un intervalo. El monopolio es lícito si lo único que hace es fijar el precio en el límite superior de ese intervalo.

2.4. Precios naturales y precios legales

Lugo, al igual que el resto de doctores escolásticos, admite la existencia de dos precios justos o, mejor dicho, la existencia de dos caminos, igualmente válidos, para la determinación del precio justo: la autoridad política y la estimación común de los hombres. Estos son el precio vulgar o natural y el legal¹².

Precio vulgar o natural es aquel que se fija por la estimación común y no por las autoridades. Según Lugo lo definen tres características, a saber:

- a) *Justicia*. El precio vulgar o natural determinado por la estimación común es un precio justo.
- b) *Obligación de respeto*. El precio natural al ser un precio justo garantiza la equivalencia en la transacción, por tanto, habrá de respetarse.
- c) *Amplitud y divisibilidad*. La amplitud y divisibilidad del precio vulgar implica que el precio que garantiza la equivalencia en la transacción no es único. Existe un intervalo de precios todos ellos justos. Los doctores hablaban de precio ínfimo o piadoso y sumo o rigurosos como límites de ese entorno¹³.

De manera gráfica podemos representar la amplitud y divisibilidad del precio vulgar o natural de la siguiente forma:

¹² «El precio justo es doble, uno legítimo o legal, que se establece mediante decreto del príncipe o del magistrado teniendo en cuenta la calidad del bien y las circunstancias de la compra-venta, y otro es vulgar o natural, que nace de la común estimación y parecer de los hombres, no del afecto particular de cualquiera de ellos» (LUGO 26: 38).

¹³ «Cuando no existe precio legal existe precio vulgar o natural, que admite un cierto margen o amplitud, por lo que no es indivisible. Dentro del margen se suelen señalar tres clases de precio justo: ínfimo o piadoso, medio o moderado y sumo o riguroso» (LUGO 26: s. IV, c. 39).



Esta divisibilidad del precio justo podría parecer incoherente con el principio del respeto a la justicia y de exigencia de equivalencia en la transacción. Si admitimos el principio matemático general de que dos cosas desiguales entre sí no pueden ser iguales a una tercera, la amplitud del precio justo parece no congruente con la equivalencia en la transacción. Para retomar la coherencia habrá que recordar lo ya señalado sobre la concepción probabilista del conocimiento en la escolástica. Si admitimos que el conocimiento humano no es perfecto, tampoco la estimación común podrá determinar el valor justo de un bien con exactitud. Podrán existir varias opiniones *prudentermente* probables, sin que ninguna sea más fiable que la otra¹⁴. Así, ha de admitirse que en caso de discrepancia todos pueden tener razón, siempre que el margen de variación sea pequeño. Este margen solía situarse en torno a un 10%.

En relación con los determinantes de su valor señala Lugo que el precio vulgar se ve afectado: (a) por la mayor utilidad que posee el bien para satisfacer necesidades y la estima en que esa utilidad se tiene; (b) por la escasez de lo que se vende; (c) por la abundancia de compradores; (d) por la abundancia de dinero; y, (e) por los modos de comprar (al por menor u ofrecido de forma espontánea e insistente por el vendedor).

Estos factores afectan al precio justo del bien con carácter general. Ahora bien, Lugo reconoce que existen otras circunstancias que afecta al precio justo en el marco de una operación concreta y particular y que permiten excusar del respeto al precio justo general, pues sería injusto en ese caso particular. Estas circunstancias son: (a) la existencia de *lucro cesante* o *daño emergente* para alguna de las partes derivado de la operación; (b) el *riesgo* que alguna parte corre de no recibir el pago; (c) la compra de obligaciones o créditos a menor precio que el nominal por la existencia de *incertidumbre*

¹⁴ «...no sabemos de manera determinada, consideradas las distintas apreciaciones, cuál sea el valor matemáticamente justo del bien; por lo que algunos dicen que probablemente es cien, otros dicen que noventa y cinco, y otros que noventa; y como quiera que cada uno de estos juicios sea prudentermente probable, cualquiera de ellos será en la práctica el precio justo» (LUGO 26: 40).

sobre el cobro; (d) la forma de venta (si se suele vender habitualmente a crédito aumenta el número de compradores al no necesitar el dinero al contado); (e) cuando el vendedor tiene particular y especial aprecio por la cosa vendida, y, (f) cuando la transacción se realiza para favorecer a la otra parte y se derivan daños.

Precio legales aquel que «se establece mediante decreto del príncipe o del magistrado». Se caracteriza por:

- a) *Justicia*. El precio legal es un precio justo siempre que la autoridad lo establezca teniendo en cuenta el bien común y se adecue al precio natural existente con anterioridad a la ley¹⁵.
- b) *Obligación de respeto*. En cuanto que el precio se regula por una causa justa y por quien tiene la autoridad para ello¹⁶.
- c) *Legitimidad*. El precio legal es un precio legítimo pues la autoridad tiene potestad para tasar y para obligar a su cumplimiento.
- d) *Indivisibilidad*. El precio legal, a diferencia del natural, es único y no se define dentro de un intervalo¹⁷.

Una vez definidas las dos formas de determinación de los precios reconocidas por Lugo cabe preguntarse si existe alguna relación entre ambos precios. Para Juan de Lugo esta relación existe pues el precio legal habría de fijarse dentro de los márgenes del precio vulgar o natural; es decir, entre el ínfimo o piadoso y el sumo o riguroso. En este sentido, la principal función del precio legal sería eliminar la divisibilidad del precio vulgar. ¿Podemos concluir entonces que el precio legal no puede establecerse fuera del intervalo del precio justo? ¿la potestad de la autoridad queda limitada con independencia de las circunstancias que obliguen a la tasa?

¹⁵ «El precio legal es justo siempre que no conste que la autoridad se desordenó al tasarlo dejándose llevar de los favores recibidos, del odio o de crasa ignorancia» (LUGO 26: 38)

¹⁶ «... respetar dicho precio de forma absoluta bien porque la autoridad puede ponderar mejor todas las circunstancias que definen el caso para que la tasa sea justa, bien porque la nación puede disponer de los bienes de los súbditos para el bien público y prohibir que no se pague ni cobre más ni menos por algunos bienes. Y cuando existe causa justa para regular el dar y el recibir hay obligación de obedecer el precepto. Por ejemplo si se vende una casa heredada de los mayores a través de varias generaciones» (LUGO 26: 38).

¹⁷ «El precio legal es indivisible y no goza de margen o amplitud, por lo que se incurrirá en injusticia sea cual fuere el modo en que se falte a él, pues no se habrá respetado el precio justo en el contrato» (LUGO 26: 38).

Este fue un importante punto de controversia entre los doctores escolásticos españoles y que surgió en relación con la tasa del pan. Entre las posturas encontradas destacan las de Melchor de Soria (1558–1643) y la de Luis de Molina. El problema se plantea en los años de carestía de trigo. Ambos autores coinciden en que debía impedirse que el precio se elevara excesivamente. Divergen, sin embargo, en las medidas que se han de adoptar. Para Melchor de Soria prevalece el precio legal sobre el natural. Por razón del bien público, el príncipe puede tasar fuera de los márgenes del precio natural¹⁸. Para Luis de Molina sólo aquella ley que fija la tasa dentro de los límites del precio justo puede obligar en conciencia¹⁹.

En este debate Lugo adoptó una postura intermedia entre ambos autores. Para el Doctor Hispalense, con carácter general y en circunstancias normales en la república

Para que la ley sea justa ha de tasar el precio según la estimación que el bien tiene con anterioridad a la misma ley, y no de acuerdo sólo con su antojo. Así pues, si el bien se estimaba en mucho por los prudentes no puede ser que con la llegada de la ley decrezca su valor sin que haya decrecido la estima y bondad del mismo bien (Lugo 26: 57).

Ahora bien, si se presentan circunstancias excepcionales, el legislador puede lícitamente no tener en cuenta el precio vulgar y establecer un precio legal por debajo del ínfimo.

... todos deben convenir en que pueden presentarse tales circunstancias que justifiquen la tasa del precio del trigo o de otras mercancías por la ley, incluso por debajo del precio ínfimo natural que antes de la citada ley tenían (Lugo 26: 59).

A la luz de lo expuesto podemos considerar que la postura de Lugo se

¹⁸ «... ponen por necesaria condición para que la ley de la tasa sea justa que el precio de ella sea conforme al precio natural... Por precio natural entienden el precio que corre entre las gentes, y este como suele ser ínfimo, mediano y mayor, dizen que el Príncipe tan solamente puede señalar un precio en la latitud de estos tres, pero no baxar ni subir de ellos. Y entendida esta condición de esta manera ha hecho mucho daño a la tasa, y es muy falsa y contra derecho. Pruevase claramente poruqe a solo el Príncipe toca privativamente el gobierno de la Republica, que se gobierna por una sola cabeza, y pues una de las partes esenciales de el gobierno politico es poner precio a los mantenimientos, a solo el Príncipe ha de tocar esto; y decir que las gentes han de poner primero la latitud de los tres precios, y que el Príncipe ha de señalar uno dellos, es dexarle una jurisdicción bien flaca y de poca importancia» (SORIA 1992: 89–90).

¹⁹ «... para que la ley que tasa el precio obligue en el fuero de la conciencia se necesita que sea razonable y justa, no sobrepasando los límites del precio justo. [Pues el príncipe] no tiene esa potestad para actuar irracionalmente y fijarlos [los precios] fuera de los límites de la justicia, consideradas las circunstancias que en el problema concurren... la potestad del príncipe no se extiende a lo irracional e injusto» (MOLINA 1981: 383).

aproxima más a la de Molina, pues es la que prevalece en circunstancias normales. La subordinación de la “estimación política” a la “estimación común” es clara, pero no definitiva. La dimensión jurídica sobre la económica no se abandona totalmente.

Sobre cuáles hayan de ser esas circunstancias especiales que legitiman un precio legal ajeno al natural, el Doctor Hispalense señala que

La dificultad de esta controversia depende en su mayor parte de la verificación del hecho, pues en lo que pertenece al mero derecho no puede haber gran discrepancia. Toda la dificultad estará en saber si concurren de hecho tales o cuales circunstancias, de lo que no nos pertenece juzgar (Lugo 26: 56).

Antes de finalizar este apartado conviene puntualizar, con Gómez Camacho (1992: 51–3), que al debate sobre las tasas no subyace un debate ideológico sobre la mejor forma de gobierno: intervencionismo *versus* libre mercado. Por el contrario, el debate se centra en ver si una medida de política económica es más eficaz que otra según las circunstancias concretas de cada momento. Este debate, asimismo, hay que entenderlo dentro del marco de un conocimiento sólo probable y de la controversia que podía surgir basándose en las distintas opiniones.

2.5. Restitución: el retorno a la justicia en caso de precio injusto

Hasta ahora hemos visto cómo se exige el respeto a la justicia conmutativa, la equivalencia en la transacción económica, pero ¿qué pasa si ésta no se produce? ¿existe algún mecanismo de corrección del error?

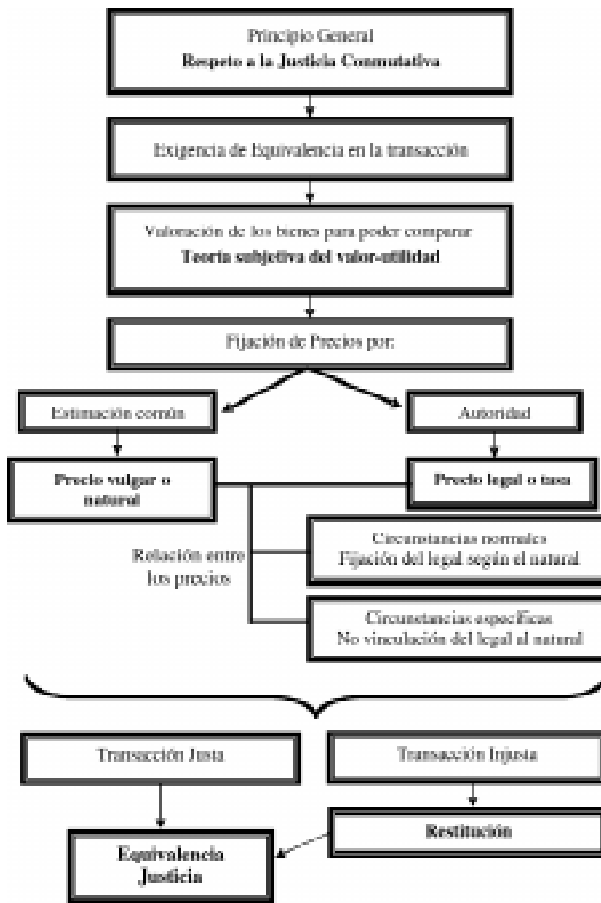
Este mecanismo lo encontramos en la figura de la restitución, como instrumento que puede garantizar que, en caso de ausencia de equivalencia, se retorne a ésta. Obviamente este mecanismo no es automático sino que su aplicación depende de la voluntad de los hombres –fuero de la conciencia– o de la sentencia de los jueces –fuero externo–. Esta falta de automatismo, no obstante, no lo invalida como mecanismo corrector.

Ante los planteamientos de la “sabiduría económica convencional” la restitución puede ser una figura carente de sentido y esto por lo ya señalado en torno a la responsabilidad moral de los individuos. No existen justificaciones para la restitución ni desde el orden moral ni desde el lógico. No desde el orden lógico, pues el funcionamiento del sistema y los mecanismos de ajuste son automáticos, y no necesitan de intervenciones “ad hoc” como sería el mecanismo de la restitución. No desde el orden moral, pues el

“automatismo” del paradigma económico liberal exime de la responsabilidad moral de su actuación a los individuos.

Hasta aquí la exposición del análisis del precio justo de Juan de Lugo. En ella hemos tratado de delimitar y describir los elementos en los que se articula y cómo el conjunto forma un todo coherente y congruente con la particular “visión” que los doctores escolásticos tuvieron del mundo que les rodeaba.

El siguiente gráfico resume nuestra exposición y muestra de forma gráfica como conectan los distintos elementos que hemos ido presentando a lo largo de este apartado.



3. Moneda y cambios

Para el Doctor Hispalense el dinero planteaba dos problemas fundamentales, en la medida que podían afectar al marco de justicia exigido por los doctores escolásticos, a saber: la doble valoración de las monedas y la esterilidad del dinero. El primer problema atañe a la cuestión del dinero como patrón de medida y a su invariabilidad. El segundo enlaza con el problema del interés y la usura sobre el que volveremos en el siguiente apartado. Dedicaremos también atención al contrato de cambio, contrato que los doctores analizaron en profundidad por ser una práctica muy común en aquel entonces y por los peligros que albergaba en relación con la ocultación de usuras.

3.1. Sobre el valor de las monedas

El dinero surge en la sociedad para superar los inconvenientes del trueque²⁰. Es su principal función, pues, la de ser medio de pago. Ahora bien, para ejercer correctamente esta función ha de exigirse que el patrón permanezca invariable, de lo contrario, sería realmente difícil cumplir con la exigencia de la equivalencia. Al introducir el dinero ya no se intercambian dos bienes entre sí –aunque el dinero sea una cantidad de metal–, sino que se paga un “precio” por una mercancía. La consecuencia de este cambio es que el metal o metales escogidos como patrón monetario se convertirán en dinero. Se plantea entonces el problema de la doble valoración de la moneda: en cuanto dinero con un valor legal y en cuanto “tal cantidad de metal”²¹.

Al acuñar una moneda, el valor legal –impreso– y el natural –en función del

²⁰ «Antiguamente no existía ni la compra ni la venta, existía la permuta. Por ejemplo, quienes necesitaban trigo daban por él vino o aceite, cosas que tenían en abundancia; y lo mismo sucedía con las demás cosas. Debido, sin embargo, a que esta práctica era molesta y difícil de practicar se introdujo el dinero para que sirviera de precio común en los contratos, y así empezaron a venderse las demás cosas. Así consta en el Digesto, donde se define la compra como un pacto o acuerdo sobre el precio y la mercancía, y la venta se define como pacto o acuerdo sobre la mercancía y el precio».

²¹ «Se ha de advertir ante todo, que en cualquier moneda puede considerarse el doble valor y estimación: primero, el valor legal, que se impone por ley del príncipe con su sello; otro es el valor natural que proviene de la calidad del metal, o de la materia, de la antigüedad, de la mayor utilidad en el comercio humano, o para el uso, de la mayor facilidad con que es aceptada por los extranjeros, y por otros capítulos por los que suele darse mayor valor a tal moneda que el legal» (LUGO 28: 5).

metal que incorpora y de su utilidad como moneda– coinciden. Ahora bien, al ser el primero fijo y el segundo variable con el transcurso del tiempo dicha igualdad tendería a desaparecer. ¿Cuál sería el valor que debiera prevalecer entonces en las transacciones? Veamos esta problemática con el siguiente ejemplo.

Supongamos que en una república se acuña una moneda con 10 gramos de oro y por valor de 100 unidades monetarias. Al cabo de un tiempo, se acuña otra moneda con 5 gramos de oro y por el mismo valor de 100 unidades monetarias. El valor facial –de acuñación– de ambas monedas es el mismo –100 unidades monetarias– sin embargo, si atendemos a la cantidad de metal que incorporan, el valor de la moneda más antigua es el doble que el de la moneda de nueva acuñación. Supongamos, a su vez, que una persona contrae una deuda con otra por valor de 200 unidades monetarias antes de la nueva ley de acuñación. El siguiente cuadro resume la problemática que se plantea con el nuevo valor legal de las monedas.

| | Deuda | Valor Facial | Cantidad oro/moneda | Pago según valor legal | Pago según valor natural |
|--------------------------|----------|--------------|---------------------|------------------------|--------------------------|
| Situación inicial | 200 u.m. | 100 u.m. | 10 gr. | 200 u.m./20 gr. | 200 u.m./20 gr. |
| Situación tras acuñación | 200 u.m. | 100 u.m. | 5 gr. | 200 u.m./10 gr. | 400 u.m./20 gr. |

La pregunta es inmediata ¿cuál de los dos valores de la moneda antigua debe prevalecer para saldar la deuda? ¿debe prevalecer el valor legal y entregar el deudor solamente dos monedas nuevas de 5 gramos de oro –200 unidades monetarias y 10 gramos de oro–? ¿debe prevalecer el valor natural y exigir el acreedor cuatro monedas nuevas –400 unidades monetarias y 20 gramos de oro– por el valor de las dos antiguas que se le debían? Es decir, ¿debe saldarse la deuda en unidades monetarias nominales –valor legal– o en unidades monetarias reales –valor natural?

Ante este mismo problema, Molina había defendido que el príncipe no puede prohibir que los súbditos reciban más por las monedas más puras. De lo contrario sería injusta una ley que, sin causa grave, pone el mismo precio a cosas de desigual perfección y valor. Lugo no admite esta postura. Rechaza el valor natural de la moneda más antigua como verdadero tras la ley. Sin embargo, paradójicamente, tampoco defiende que sea el valor fijado por el

príncipe en ambas monedas el verdadero. Su planteamiento es el siguiente:

De otra manera puede entenderse la doctrina en el verdadero sentido, no en que la primera moneda y más pura haya dejado de ser moneda y retenga el valor natural que primeramente tenía; ni que haya crecido su valor legal de tal modo que los acreedores puedan verse obligados a aceptarla por mayor valor. Ninguna de ambas cosas puede asegurarse con fundamento; sino sólo que se juzga que cesa la obligación, si existía por la ley de no pagarla por mayor valor. Aunque la ley obligase antes a eso; por el hecho de que se acuñe moneda más impura o menor con aquel valor, se juzga que el príncipe remite la obligación primera y concede facultad para que sobre el valor legal se pueda recibir algo en razón del exceso de pureza y utilidad mayor que tenía la anterior moneda, aunque no obligue a los que la reciban a dar este más, sino que todo esto lo deje a la libertad de los contratantes, que, sin embargo, deben guardar la justicia del precio natural. Se dice que entonces vuelve el valor natural, pero no de modo que no retenga también el legal que obliga a aceptarlo; sino que es libre a los contratantes aumentarlo (Lugo 28: 12).

Es decir, según nuestro ejemplo, la moneda de 10 gr. de oro que antes de la ley valía 100 u.m., continuará valiendo 100 u.m. después de la ley. Esto, no obstante, no impide que esta moneda se pueda valorar en algo más, debido a la mayor cantidad de oro –pureza– que tiene respecto de la nueva moneda acuñada, y que también vale 100 u.m. Ahora bien, esta mayor valoración habrá de ser libremente acordada por las partes y no impuesta a una parte por la otra. En definitiva, la consecuencia fundamental de la nueva ley es liberar de la obligación que existía de valorar la moneda vieja de 10 gr. de oro en 100 u.m.; esta liberación, sin embargo, es potestativa para las partes contratantes. El Doctor Hispalense, en esta discusión, trata de armonizar, de una parte, el respeto a la ley; de otra, la consideración del valor natural de las monedas y la libertad de los contratantes para pactar las condiciones.

Resumiendo: si las partes no acuerdan cuál es el valor de la moneda que debe respetarse, los pagos y las deudas quedarán saldadas según el valor legal de la misma; si, por el contrario, existe acuerdo entre las partes sobre el mayor valor de la moneda antigua y más pura, entonces el contrato será válido sin obligación de respetar la ley. El que las partes puedan acordarlo no quiere decir que una pueda imponerlo a la otra; así, en ausencia de acuerdo se ha de respetar el valor legal aunque la estimación común valore de otra manera las monedas. En definitiva, carácter contractual del valor natural y carácter subsidiario del valor legal.

Hasta aquí hemos supuesto que en el momento de la acuñación valor legal y natural coinciden. Ahora bien, ¿podría acuñarse una moneda con valor sensiblemente distinto del natural? ¿tiene el príncipe potestad para ello? Esta cuestión no es diferente de la que planteábamos en relación con la fijación del

precio legal respecto al natural. La postura de Lugo, como veremos, es similar a la allí reflejada.

La acuñación de moneda otorgaba un gran poder al príncipe de la república. Éste podía verse tentado de acuñar moneda con valor legal por encima del natural en relación con la cantidad de metal que incorporaba. De esta forma podía solucionar a corto plazo problemas de su hacienda. Lugo previno contra esta actitud y la posibilidad de fijación arbitraria del valor de la moneda.

Para imponer el valor legal el príncipe suele y debe atender también al valor natural arriba explicado, pues no podría sin urgentísima necesidad imponer a las monedas de cuero el valor de una moneda de oro, ya que el uso de tal moneda no podría introducirse y retenerse sin grandísimo perjuicio de los súbditos (Lugo 28: 5).

Así pues el valor natural de la moneda prevalece en la medida en que el príncipe no puede tasar a su libre arbitrio, sino que debe atenerse a cuál sea el valor natural en ese momento y en esa plaza²². La exigencia de tasar según el valor natural, por tanto, vincula al príncipe en circunstancias normales; pero no de “urgentísima necesidad”. En este caso, el valor legal puede fijarse sin atender al natural en aquellos casos en que por causa justa o necesidad así lo consienta el pueblo e, incluso, sin consentirlo si las circunstancias fueran muy graves²³. La “razón de estado” prevalece sobre los criterios económicos. En cualquier caso, advierte Lugo a los gobernantes a la hora de acuñar la moneda:

Deben con todo los príncipes mirar bien que esto no redunde en daño público de la república, como muchas veces suele suceder. Pues obligados los súbditos a recibir una moneda baja estimada en mayor valor, se les impide todo comercio con los de fuera, que no aceptan tal moneda estimada por ese valor. Se da también ocasión a los de fuera de introducir clandestinamente tal moneda baja falsificada en gran cantidad, para expendirla con lucro en tal provincia, y comprar mercancías, u otras monedas mejores y más preciosas por la moneda inferior, y sacarlas a su patria (Lugo 28: 5).

Señalemos, finalmente, que para Lugo la función de medio de pago no agotaba los usos del dinero. También pensaba en el dinero como capital,

²² Esta exigencia no impide que «el príncipe puede aumentar el valor de la moneda sobre el valor del metal, para deducir las expensas que se deben hacer para acuñarla, como atestigua la práctica común; mas aún esto parece necesario para que no se saque fuera toda la moneda con público daño de la provincia» (LUGO 28: 5).

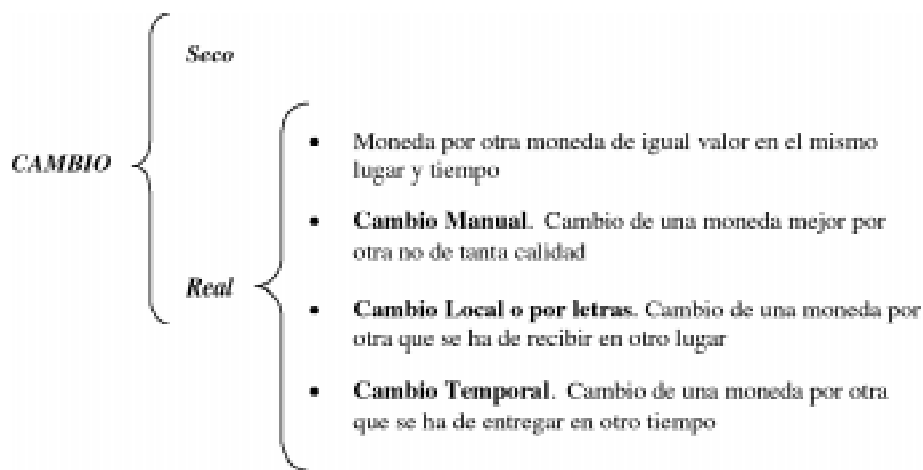
²³ «Ni se debe condenar al príncipe que por causa justa y necesidad aumenta el valor legal de la moneda común consintiéndolo el pueblo, en cuyo perjuicio podría repercutir el aumento; mas aún, tanta podía ser la necesidad que pudiese hacerse sin consentimiento del pueblo...» (LUGO 28: 5).

siendo en los mercaderes el “principal instrumento de negociación”. Así los depósitos hechos a los banqueros les reportan un gran beneficio pues pueden negociar y lucrarse con el dinero. Los banqueros en tanto estiman ese beneficio que incluso remuneran los depósitos.

3.2. Doctrina sobre los cambios

La diversidad y variedad de monedas, pesos y medidas que circulaban por Europa desde el siglo XV hizo del cambio o permuta de moneda una práctica muy extendida, pues los mercaderes necesitaban de distintas monedas en diferentes lugares y tiempos para la realización de sus negocios. Si bien es cierto que la necesidad de este contrato era patente, no lo es menos que, con frecuencia, dicho contrato se utilizó para encubrir el cobro de usuras.

Lugo divide las operaciones de cambio en dos grandes grupos: los cambios secos y reales.



En el primer grupo se incluyen aquellas operaciones de cambio cuyo principal objetivo no es el cambiar monedas sino el cobrar usuras²⁴. El segundo tipo de cambios son los reales. Aquí existe verdadera intención de

²⁴ «[En el cambio seco] hay apariencia de título de lucro, pero que en realidad no es cambio, sino un préstamo con intención de lucro, y por eso se llama seco, es decir que carece de humor y substancia y es completamente estéril» (Lugo 28: 4).

cambiar las monedas. Los que realizan estas operaciones obtienen beneficios lícitamente por los servicios que prestan²⁵.

Por tanto, el cambio no es una práctica intrínsecamente mala. Más bien necesaria. Su ilicitud, depende de la forma en la que se practica. Como regla general, el cambio será lícito siempre que no se reciba lucro por el simple transcurso del tiempo y no exista diferencia entre lo dado y lo recibido –transacción equivalente. Esto último, no se exige si en la operación de cambio concurren circunstancias, *títulos extrínsecos*, que justifiquen la diferencia. Los más relevantes en la operación de cambio son: *lucro cesante* o *daño emergente*, gastos anexos al traslado de dinero, aseguración del traslado de dinero y por razón del mayor valor de la moneda dónde se vaya a entregar.

4. Interés y usura

Posiblemente sea la figura de la usura el elemento más divulgado, generalmente en términos peyorativos, y, a su vez, peor conocido de los planteamientos económicos escolásticos. Numerosos economistas han presentado la usura como fruto de una visión oscurantista y represora de la iglesia y sus teólogos ante la práctica económica del préstamo. Sin embargo, si nos acercamos a la usura intentando desentrañar su coherencia interna, vemos como su condena no es una mera proposición dogmática. Por el contrario, es una consecuencia y, sobre todo, una exigencia de la concepción que del dinero, del contrato de préstamo –mutuo– y del tiempo tenían los doctores escolásticos.

La condena de la usura en la corriente escolástica provenía de dos fuentes. De una parte, los textos sagrados. De otra, el derecho natural. Respecto a la primera hay que señalar que todos los textos, excepto uno, que condenan el cobro de interés se encuentran en el Antiguo Testamento²⁶. A este respecto,

²⁵ «[El cambio real] es verdaderamente cambio, y es capaz de fructificar y producir fruto lícito.» (LUGO 28: 4)

²⁶ Los principales pasajes bíblicos contrarios a la usura son:

- «Si prestas dinero a uno de mi pueblo, a un pobre que habita contigo, no serás con él un usurero, cargándole de intereses» *Éxodo*, 22, 24.
- «Si un hermano tuyo se arruina y no puede mantenerse, tú lo sustentarás para que viva contigo como el emigrante o el criado. No le exijas ni intereses ni recargo. Respeta a tu Dios,

señala Lugo que todos los preceptos positivos del Antiguo Testamento que no son de derecho natural cesaron con el Nuevo. En relación con el pasaje del Nuevo Testamento, para Lugo puede interpretarse como un precepto o como un consejo. Por todo ello, es la fuente del derecho natural la que prevalece.

Reconoce Lugo (25: 10) que «la dificultad principal está en ofrecer la razón natural de la malicia de la usura, pues a la luz natural no aparece tan claramente.» Vamos a intentar exponer esa “razón natural” a través de los distintos argumentos en los que se apoyó el Doctor Hispalense en su condena al cobro de usuras.

Previo a este recorrido argumental, conviene que precisemos qué entendía Lugo por usura. Para nuestro autor la usura es «el lucro que proviene del mutuo de modo inmediato y como algo debido (Lugo 25: 6). Y por mutuo entendía aquel contrato que «consiste en la entrega de un bien cuyo dominio se transfiere a quien lo recibe, que a su vez se obliga a devolver otro tanto de la misma calidad y valor (Lugo 25: 1). Es decir, la usura supone devolver algo por encima de lo que se recibe sin título que lo justifique. Según lo señalado, sólo podemos hablar de usura si lo que existe es un contrato de mutuo. En el resto de casos, podrá haber injusticia pero no será un contrato usurario. Salvo que el mutuo sea virtual; es decir, no exista un contrato formal pero las partes se conducen como si, de hecho, existiese²⁷.

y viva tu hermano contigo. No le prestarás dinero a interés no impondrás recargo a su sustento» *Levítico*, 25, 35-37.

- «No cargues intereses a tu hermano: ni sobre el dinero, ni sobre alimentos, no sobre cualquier préstamo. Podrás cargar intereses a los extraños, pero no a tu hermano» *Deuteronomio*, 23, 20-21.
- «...el que no presta dinero a usura (habitará en tu monte santo)» *Salmo* 15, 5.
- «El hombre que no presta con usura ni acumula intereses; ...ese hombre es justo y ciertamente vivirá –oráculo del Señor–» *Ezequiel*, 18, 8.
- «...cobras interés usurario, te lucras a costa del prójimo y a mí me tienes olvidado –oráculo del Señor–» *Ezequiel*, 22, 12.
- «Y si prestáis sólo cuando esperáis cobrar, ¡vaya generosidad! También los descreídos se prestan unos a otros con intención de cobrarse. ¡No! Amad a vuestros enemigos, haced el bien y prestad sin esperar nada» *Evangelio según San Lucas*, 6, 34-35.

²⁷ «Por consiguiente, no será usura si el lucro proviniera, no del mutuo, sino de una compra-venta, aunque fuera injusta; tampoco será usura si la cantidad no se diera como algo debido, sino por benevolencia, gratitud o amistad; se tratará sólo de mutuo formal, o virtual, cual se encuentra en la compra-venta en la que el bien se vende más caro por razón de haber diferido el pago del

4.1. La esterilidad del dinero

Señala Lugo que

Todos debemos confesar que el dinero difiere de otras cosas productivas, pues de sí mismo no es productivo (Lugo 26: 97).

En la medida en que el dinero es estéril, es incapaz de fructificar, de producir por sí mismo. En consecuencia, cobrar un interés en el préstamo, cuando el dinero es lo único que interviene, es injusto, es contrario a la justicia conmutativa. De otro modo, ¿cómo es posible que el dinero que se preste (D) sea igual al que se recibe más un interés (D+ i%)? No obstante, decir que el dinero es estéril no introduce ninguna justificación racional contra la usura, a menos que se explique porqué el dinero es estéril. No basta la simple enunciación del principio. Es necesario demostrarlo.

El argumento tradicional para justificar esa esterilidad fue el teleológico. Según éste, el dinero surge como un instrumento de cambio y es *contra natura* obtener dinero del dinero. No parece ser éste el razonamiento en Lugo. Como ya vimos, el Doctor Hispalense reconoce que el dinero además de ser medio de pago también era el principal instrumento de negociación del mercader. Así pues, el dinero de sí mismo no es productivo, pero una persona sí lo puede hacer fructificar. Por tanto es la industria del agente económico y no el dinero *en sí* la causa de la productividad del dinero.

4.2. Argumento legal. El contrato de mutuo

Ya hemos señalado que la usura sólo se da en el contrato de mutuo, en el contrato de préstamos con obligación de devolver otro tanto de la misma calidad y valor.

Este contrato se caracteriza porque existe una transferencia de propiedad del objeto sobre el que se constituye el mutuo. De hecho, por eso se llama mutuo, “porque lo mío se hace tuyo”. El “hacerse tuyo” implica que se transfiere el bien, la propiedad, el riesgo inherente al objeto y el derecho de su uso.

Al devolver el prestatario el bien, podría el prestamista exigir algo más por

precio, o más barato por haberlo anticipado; pues en ambos casos interviene un mutuo virtual por razón del precio cuyo pago se retrasa o anticipa originando un lucro por diferencia con el precio justo» (Lugo 25: 6).

razón del riesgo anexo al objeto (deterioro, pérdida, robo...). Sin embargo, este riesgo realmente no permanece en el prestamista sino en el prestatario pues existe transferencia de propiedad y, por tanto, de los riesgos que ella implica. Si alguno de estos riesgos se materializara el prestatario no quedaría liberado de la devolución, por tanto el prestamista no puede poner precio a ese riesgo²⁸. Respecto al riesgo distingue Lugo entre riesgo intrínseco al objeto y riesgo extrínseco al objeto o riesgo de la operación. En este segundo caso, el riesgo si que puede permanecer en el prestamista; por ejemplo, en el caso de que existan dificultades para recobrar lo prestado. Por este concepto si es posible exigir algo más en la devolución.

También podría el prestamista pedir algo por el derecho al uso del bien. El razonamiento sería el mismo.

... cuando algún bien pasa a ser de pleno dominio de otra persona se le transfiere también el pleno derecho a usarlo, sin que por este derecho aumente el precio del bien. Porque cuando se fija el precio justo de un bien se entiende que se fija conjuntamente al bien y al derecho a usarlo (Lugo 25: 10).

En conclusión, bajo el contrato de mutuo no es posible recibir algo más de lo que se entrega en ausencia de títulos extrínsecos que lo justifique. Pues la propia definición legal y las características del contrato exigen la igualdad entre lo dado y lo recibido.

4.3. Argumento de la industria

Cuando se presta dinero en mutuo, la persona que lo recibe puede invertirlo y obtener beneficios. En este caso se presenta una duda razonable: ¿puede exigir el prestamista una recompensa por ceder su dinero en mutuo con el cual el prestatario obtuvo los beneficios? O formulado de otra manera ¿puede el prestamista participar en los beneficios obtenidos gracias a la cesión de su dinero? La respuesta para los doctores es clara: si el dinero se invierte y se obtienen beneficios es debido al trabajo y al esfuerzo del que recibe el préstamo; quien, por otra parte, es el dueño del dinero. Nada puede exigir el prestamista, que ya no es dueño del dinero, sino de un derecho a recibir una cantidad. El dinero en sí mismo es estéril, si el prestamista

²⁸ «En el mutuo sí hay transferencia de dominio, y por eso se llama mutuo, porque lo mío se hace tuyo. En consecuencia, si el bien que se ha entregado mediante contrato de mutuo pereciere eventualmente no perecería para la persona que lo entregó, sino para la persona del mutuuario, al que realmente pertenece» (LUGO 25: 1).

recibiese algo por los beneficios obtenidos, en realidad, estaría lucrándose del esfuerzo y el trabajo realizado por el prestatario, lo cual no le pertenece; en consecuencia, no puede recibirse algo más por este concepto.

4.4. Argumento de la a-causalidad del tiempo

Recibir lucro por la “mera dilación del tiempo” era algo manifiestamente injusto en el esquema de los doctores escolásticos. Las razones de esta injusticia eran de dos tipos: teológicas y económicas.

Teológicamente el tiempo no se podía vender pues había sido dado gratuitamente por Dios a todas las criaturas. Más relevantes para nuestro análisis son los argumentos de carácter económico, relacionados con la variación del valor intrínseco y extrínseco de los bienes.

De la siguiente manera resume Gómez Camacho cuál fue la relación que los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII establecieron entre el tiempo y la valoración de los bienes.

... el pensamiento escolástico sobre la función del factor tiempo en la valoración de los bienes podría resumirse de esta forma: 1) como “medida extrínseca de duración”, el tiempo no causa cambio alguno en el valor de los bienes, sean éstos dinero o mercancías; 2) sin embargo, en el transcurrir del tiempo sí pueden presentarse otros fenómenos que sean causa de los cambios en el valor (Gómez Camacho 1989: 31).

El concepto escolástico del tiempo en los doctores españoles podríamos asociarlo a la imagen de la corriente de un río. Si depositamos una barca con objetos en un río, la corriente arrastra la barca pero no modifica los objetos depositados en su interior; si éstos cambian es por circunstancias ajenas a la corriente del río. En sentido similar, la corriente del tiempo desplaza los entes de un momento a otro pero no los modifica. En definitiva, *el* transcurso del tiempo, por sí mismo, no tiene efectos económicos, según los escolásticos. Ahora bien, es posible que *en* el transcurso del tiempo concurren circunstancias que sí tienen efectos económicos.

Para Lugo el tiempo era a-causal; por lo tanto «por la dilación del tiempo nada puede recibirse sin usura» (Lugo 28: 48). Esto no impide, no obstante, que *en* el mero transcurrir del tiempo concurren otras circunstancias que sí alteren los entes reales. En el primero de los casos, no es posible admitir el lucro, pues se estaría cobrando algo más por el mero transcurso del tiempo, sin título alguno que lo justifique. Nos encontraríamos ante un mutuo implícito o virtual. Exigir el interés, en este caso, se opone a las leyes de la

razón –el tiempo no produce efectos– y de Dios –el tiempo es un bien gratuito con el que no se puede mercar. En el segundo de los casos, por el contrario, en el espacio temporal que ocupa el fenómeno económico pueden concurrir circunstancias independientes del tiempo que justifiquen el lucro. Estas circunstancias harían que retornar lo mismo que se recibió ya no fuera justo. Sería necesario una compensación, un interés²⁹. Daño emergente, riesgo y lucro cesante son algunas de esas circunstancias que permiten cobrar algo por encima del capital.

4.5. Argumento de la coacción

Al argumento de la coacción subyace la idea de que la usura es una forma de robo. El problema se plantea si se considera que el prestatario al pagar el interés por encima del capital lo hace libremente; esto es difícilmente compatible con el principio aristotélico de que “nadie sufre injusticia voluntariamente” (Langholm 1998: 65). Es decir, si el prestatario paga la usura voluntariamente entonces no existe robo. La voluntariedad se convierte en la clave del problema.

El argumento de la coacción viene a señalar que aunque el prestatario pague un interés por encima del principal –usura– éste no lo hace libremente sino movido de la necesidad, ya sea en sentido estricto –necesario para la existencia– o en sentido más amplio –necesario para existir de forma adecuada³⁰.

²⁹ La compensación, el valor que media entre una contraprestación y otra y que debe sumarse a la inferior para recomponer el equilibrio es precisamente el sentido etimológico de la palabra *interesse*, de la que deviene el vocablo castellano *interés*. «*Interesse*, id est, non *lucrum*, sed *vitatio damni*» (CLAVERO 1984: 16). Cabe hablar, por tanto, de *interesse* como indemnización e *interés* como ganancia. El significado actual pues difiere de su raíz etimológica y corresponde con el del vocablo latino *faenus* o *foenus*. Entre los propios tratadistas del siglo XVI ambos términos se utilizaron con cierta confusión; ¿tal vez premeditada?, como apunta CLAVERO (1984: 69ss).

³⁰ «...la obligación que se acepta en cuanto contradistinta de la ejecución del pacto, es tal que el mutuuario podría someterse a ella involuntariamente, es decir, coaccionado por la necesidad que tiene del mutuo. Pues como quiera que toda la injusticia de la usura nazca de la involuntariedad con que se acepta, siempre que exista involuntariedad habrá usura.» (LUGO 25: 55)

5. Conclusiones

La teoría del precio justo de Lugo, según hemos visto, es un modelo consecuente y congruente con una visión de la realidad económica construida en torno al concepto de equivalencia transaccional. La justicia conmutativa, como presupuesto y requisito fundamental en la Economía escolástica, determina un modo de concebir los precios, el mercado y la relación entre los agentes. Este modo de concebir la economía se explica adecuadamente con la teoría del precio justo. Podremos debatir y dialogar sobre si el presupuesto fundamental de la justicia es relevante o no. Lo que queda fuera de duda es que con un punto de partida como el del respeto a la justicia, el modelo del precio justo y las relaciones entre los distintos elementos es coherente en sus propios términos.

Respecto al pensamiento monetario en Lugo tal vez la conclusión más relevante es ver como Lugo percibe con claridad la doble dimensión del dinero en cuanto medio de pago y capital productivo. A ello no es ajeno el coetáneo dinamismo mercantil y financiero. En relación con el problema que para la equivalencia suponía la doble valoración de las monedas, Lugo defiende el carácter contractual del valor natural y el subsidiario del valor legal

En el caso de la teoría sobre el interés y la usura el esquema lógico parte del presupuesto fundamental de la equivalencia –devolver lo entregado en el mutuo. Sin embargo, también hay que tener en cuenta la a-causalidad del tiempo y la subsiguiente esterilidad del dinero en cuanto dinero –no en cuanto capital– para completar el esquema. Considerada la moneda simplemente como una mediación, un instrumento, un patrón ¿cómo es posible justificar el cobro de intereses por el simple préstamo de ese patrón si no es productivo? De otra manera, si el tiempo es a-causal ¿cómo es posible valorar económicamente los efectos del transcurso de ese tiempo? ¿no estaríamos valorando algo que no existe? Una concepción del tiempo y del dinero como la escolástica, definitivamente no admite el interés. Y esto no por prescripción moral, sino por una deducción lógica.

En resumen, las teorías del precio justo, del dinero y del interés de Lugo son modelos válidos para una concepción de la realidad como la escolástica, construida en torno a los principios generales de respecto a la justicia, ley natural y dimensión axiológica del comportamiento económico.

Al principio del artículo introdujimos el concepto de “sabiduría económica convencional” con la finalidad de enfrentarlo a la *visión* o paradigma escolástico y así poder resaltar mejor las ideas centrales del planteamiento

económico de Juan de Lugo. Ahora bien, la delimitación del concepto no tiene ninguna intención valorativa al margen de su finalidad meramente pedagógica. Estas matizaciones no son irrelevantes pues podría parecer que tras la Ilustración la responsabilidad moral del *homo oeconomicus* desaparece bajo las fuerzas impersonales del mercado. Esta afirmación puede ser válida en determinados planteamientos económicos, pero no en todos. Son numerosos los economistas que siguen creyendo en la dimensión moral de la economía y en la responsabilidad de los agentes económicos.

Tal vez, incluso, sea esta la principal lección que podemos extraer de los doctores escolásticos. ¿Sería anacrónico intentar buscar una asignación económicamente eficiente y, además, *moralmente justa* de los recursos? ¿Convendría redefinir los instrumentos analíticos del óptimo paretiano y los teoremas de la economía del bienestar para que reflejasen la dimensión de la justicia? ¿Debe limitarse la economía a resolver problemas de optimización? En definitiva, ¿convendría resituar al agente económico y liberarlo de su condición de “precio aceptante” en que lo ha situado la “sabiduría económica convencional”?

Obviamente unas breves páginas sobre las ideas económicas de la escolástica tardía presentadas a través de Juan de Lugo, no son sitio para responder a preguntas tan “gruesas”; no obstante, su mera formulación nos sirve para cuestionar la “sabiduría económica convencional” y resituar otras corrientes que con fuerza reclaman y defienden formas distintas de entender las relaciones económicas y el papel del ser humano en las mismas.

En este sentido aún es mucho lo que podemos aprender de los planteamientos de los doctores escolásticos pues, como mínimo, nos interpelan sobre cuestiones que creíamos firmemente establecidas o eso, al menos, nos han enseñado.

Bibliografía³²

- ANDRADE, A. DE, (1666): *Varones ilustres en santidad, letras y zelo de almas de la Compañía de Jesús*, Vol. V, pp. 656–677, Madrid.
- CLAVERO, B., (1984): *Usura: del uso económico de la religión en la historia*, Madrid, Tecnos.

³¹ Hemos señalado con un asterisco aquellas fuentes que consideramos básicas para una aproximación al pensamiento económico de los doctores escolásticos españoles.

- DEMPSEY, B. W., (1948): *Interest and Usury*, Londres, Dennis Dobson Ltd.
- FUENTES QUINTANA, E., (dir.), (1999): *Economía y economistas españoles*, Vol. II, Barcelona, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.
- LANGHOLM, O., (1979): *Price and value in the Aristotelian tradition*, Bergen, Universitetsforlaget.
- , (1982): “Economic freedom in scholastic thought”, en *History of Political Economy*, Vol 14, nº 2, pp. 260–283.
- , (1984): *The Aristotelian analysis of usury*, Oslo, Universitetsforlaget.
- *—, (1998): *The legacy of scholasticism in economic thought: Antecedents of choice and power*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LUGO, J. DE, (1868): *De iustitia et iure*, en VIVÉS, L., (ed.), *Disputationes scholasticae et morales*, TT. VI y VII, París.
- GÓMEZ CAMACHO, F., (1992): “Introducción” a *Melchor de Soria: Tratado sobre la justificación y conveniencia de la Tassa de el pan*, Madrid, Fundación Banco exterior, pp. 7–57.
- *—, (1998a): *Economía y filosofía moral: La formación del pensamiento económico europeo en la Escolástica española*, Madrid, Síntesis.
- , (1998b): «Later scholastics: spanish economic thought in the XVITH and XVIIITH centuries», en *Ancient and medieval economic ideas and concepts of social justice*, LOWRY, S. T. & GORDON, B., (eds.), Leiden–New York–Köln, Brill, pp. 503–560.
- GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R., (eds.), (1998): *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca.
- *GRICE-HUTCHISON, M., (1982): *El pensamiento económico en España: 1177–1740*, Barcelona, Crítica.
- , (1993): *Economic thought in Spain: Selected essays of Marjorie Grice-Hutchison*, Cambridge, Edward Elgar Publishing.
- HICKS, J., (1979): *Causality in Economics*, Oxford, Basill Blackwell.
- HUERTA DE SOTO, J., (2000): *La escuela austriaca. Mercado y competitividad empresarial*, Madrid, Síntesis.
- MOLINA, L. DE., (1981): *La teoría del justo precio*, Madrid, Nacional. [Edición moderna de F. Gómez Camacho.]

- , (1989): *Tratado sobre los préstamos y la usura*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales. [Edición moderna de F. Gómez Camacho.]
- , (1991): *Tratado sobre los cambios*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales. [Edición moderna de F. Gómez Camacho.]
- NAREDO, J. M., (1996): *La economía en evolución: Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Madrid, Siglo XXI, 2ª ed.
- NOONAN, J. T., (1957): *The scholastic analysis of usury*, Cambridge, Harvard University Press.
- PRIBRAM, K., (1983): *A history of economic reasoning*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- *ROOVER, R. DE, (1971): *Le pensée économique des scholastiques: doctrines et Méthodes*, Montreal-Paris, Institutes d'études médiévales-J.Vrin.
- , (1974): *Business, banking and economic thought in late medieval and early modern europe*, Chicago, University of Chicago Press.
- ROTHBARD, M., (1999): *Historia del Pensamiento Económico: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Vol. I, Madrid, Unión Editorial.
- *SCHUMPETER, J.A., (1994): *Historia del análisis económico*, Barcelona, Ariel. [Versión castellana de *History of economic analysis*, Oxford University Pres, Inc., 1954.]
- SIERRA BRAVO, R., (1975): *El pensamiento social y económico de la escolástica: desde sus orígenes al catolicismo social*, 2. Vols, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- SMITH, A., (1999): *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, folio, Barcelona. [Versión castellana de *The Wealth of Nations*, 1776.]
- SORIA, M. DE., (1992): *Tratado de la justificación y conveniencia de la tasa de el pan*, Toledo, 1633. [Edición Moderna de F. Gómez Camacho, Madrid, Fundación Banco Exterior, 1992.]
- VIGO, A. DEL., (1979): «La teoría del justo precio corriente en los moralistas españoles del siglo de oro», en *Burgense*, nº 20, 1979, pp. 57-130.
- , (1997): *Cambistas, mercaderes y banqueros en el siglo de oro español*, Madrid, B.A.C.
- VILAR, P., (1978): *Oro y moneda en la historia: 1450-1920*, Barcelona, Ariel.



Revista de Fomento Social, 58 (2003), 317-342

Responsabilidades familiares y estabilidad en el empleo de los trabajadores

— **Pilar NÚÑEZ-CORTÉS CONTRERAS** y **M^a José LÓPEZ ÁLVAREZ** * —

(PALABRAS CLAVE: ESTABILIDAD LABORAL, VIDA FAMILIAR, PROTECCIÓN ESTABILIDAD.

KEY WORDS: STABILITY, FAMILY LIFE, PROTECTION IN EMPLOYMENT)

1. Introducción: planteamiento de la cuestión

El trabajador que asume compromisos en el ámbito familiar, tiene como preocupación primera determinar las posibles repercusiones que vayan a derivarse para su relación laboral y, en particular, si éstas pueden llegar al extremo de poner en juego la pervivencia de su contrato de trabajo. No se trata únicamente de las decisiones improcedentes que, en un momento dado, pueda adoptar el empresario en estas circunstancias o de las reticencias que manifieste ante ciertas concesiones. En muchas ocasiones, el principal obstáculo que encuentra el trabajador para la armonización de ocupaciones

* Profesoras de Derecho del trabajo (Universidad Pontificia Comillas, Madrid).

tan dispares proviene simplemente de la inexistencia de un marco propicio para ello que garantice, por ejemplo, la reincorporación a la vida profesional activa tras períodos de dedicación más intensa a la familia. Por otra parte dicho marco debe contribuir a atenuar los efectos negativos que produce una desvinculación prolongada de la empresa o atender, desde una perspectiva más amplia, al carácter cuasi-permanente que casi siempre presentan las obligaciones familiares y exigir, más allá de la protección que se dispensa en momentos puntuales, una especial flexibilidad en todos los ámbitos de la relación laboral¹.

La conservación del puesto de trabajo así entendida presupone, por tanto, no sólo la continuidad formal del contrato vigente, sino igualmente el mantenimiento de unas condiciones satisfactorias en el desempeño de la prestación laboral, incluidas unas perspectivas razonables de promoción profesional, o lo que es lo mismo, se trata de evitar que las cargas familiares se conviertan en un factor decisivo para el estancamiento, cuando no el abandono, del trabajador. La búsqueda de esta estabilidad constituye, pues, el trasfondo o si se quiere, el objetivo último de las políticas de conciliación, a pesar de lo cual ha sido escasa la atención que, hasta fechas recientes, ha recibido por parte del legislador, más preocupado, al menos en apariencia, por articular medidas destinadas a la satisfacción directa de otros bienes jurídicos tales como la salud e integridad física de la madre y el hijo, la protección de la familia o la igualdad de la trabajadora. En buena parte, ello ha de achacarse a los patrones sociales imperantes durante mucho tiempo que, al relegar a la mujer a las tareas domésticas, marcaron un modelo de regulación laboral en el que estas cuestiones recibirían un tratamiento residual, ceñido al hecho biológico de la maternidad o con disposiciones que, incluso, trataban de excluir frontalmente la presencia de la mujer en el trabajo durante la época de nacimiento y crianza de los hijos. Pero lo cierto es que, coincidimos con Cruz Villalón² en que, como resultado de esta tradición normativa, se ha terminado por configurar un entorno productivo

¹ Cfr. P. CHARRO BAENA-S. HERRAIZ MARTÍN, (1998), p. 535 quienes denuncian el escaso número de disposiciones que se ocupan en el ámbito laboral de las responsabilidades familiares así como el alcance limitado de las mismas, centrado casi exclusivamente en el momento del nacimiento del hijo. Para una visión crítica, cfr. editorial sobre "Familia y Trabajo" en *Revista de Fomento Social* (2002), nº 225, vol. 57.

² J. CRUZ VILLALÓN (1999), p. 72 en el que señala cómo, todavía hoy, la incorporación plena de la mujer al mercado de trabajo se realiza a expensas de renunciar a formar una familia estable o asumir una "doble jornada" dentro y fuera del ámbito familiar.

dirigido a trabajadores “liberados” de responsabilidades familiares y en el que se hace extremadamente complicado compatibilizar a medio plazo la vida personal y profesional.

2. Fórmulas arbitradas por el legislador para la protección de la estabilidad en el empleo de los trabajadores con responsabilidades familiares

En este contexto, tres grandes etapas reflejan la evolución seguida por el legislador y pueden ilustrar las dificultades que actualmente se plantean para articular iniciativas eficaces que den respuesta a este problema.

2.1. Los orígenes de la regulación normativa: la Ley de 1900

Un primer momento cabe situarlo con ocasión de la aparición del primer núcleo de legislación obrera a comienzos del siglo XX. El Derecho del Trabajo se encuentra todavía en fase embrionaria, por lo que las intervenciones estatales en el ámbito social son puntuales, destinadas principalmente a atajar los abusos sangrantes que se venían produciendo a raíz de la Revolución Industrial³. No obstante, entre las primeras normas laborales destaca ya la Ley de 13 de marzo de 1900 reguladora de las condiciones de trabajo de las mujeres y de los niños, en la que se recogen dos instituciones pioneras: el cese en el trabajo por maternidad con derecho a reserva de puesto durante las tres semanas siguientes al alumbramiento y la concesión de un permiso retribuido de una hora diaria para la lactancia del recién nacido. Es indudable el valor que poseen estas previsiones tempranas en cuanto establecen los fundamentos de una tutela que servirá de punto de partida para la regulación posterior y manifiestan el carácter prioritario que, para el legislador, revisten estas cuestiones frente a otras igualmente acuciantes en ese período como la limitación de jornada o el salario digno. Con todo, un análisis más detenido revela las importantes limitaciones que, desde un principio, acompañaron a esta norma y que determinarán la escasa eficacia real que, finalmente, desplegaría.

a) En lo referente al ámbito subjetivo de la ley, el colectivo al que se dirige es mucho más restringido de lo que a primera vista pudiera parecer. Debe tenerse en cuenta, así, que el trabajo femenino constituye, a comienzos de

³ Vid. en detalle, J. MONTALVO CORREA, (1975), pp. 148 y ss.; M. J. LÓPEZ ÁLVAREZ, (2000); P. NÚÑEZ-CORTÉS CONTRERAS, (2002b.).

siglo, una situación casi excepcional, que se justifica exclusivamente por razones económicas⁴. Si a ello se añade el hecho de que dos de las ocupaciones femeninas tradicionales– el trabajo en el campo y el servicio doméstico– quedaron fuera de la órbita de aplicación de la norma, el resultado es que las mujeres potencialmente beneficiadas con las ventajas legales se reduce a aquellas que prestaban servicios en la industria, lo que sugiere una escasa repercusión, en términos cuantitativos, de estas previsiones⁵.

b) Por otra parte, y de mayor interés a los efectos que tratamos, es el bien jurídico tutelado por la norma. La imposición de un descanso obligatorio para la trabajadora tras el parto y la concesión de un permiso para atender la lactancia del hijo durante los primeros meses obedece primordialmente a razones de política higiénico–sanitaria, a la necesidad de procurar un descanso mínimo a la trabajadora para su recuperación física y la alimentación del hijo que evitara las consecuencias negativas que “para el porvenir de la raza”–al decir de los autores de la época⁶ podrían derivarse de continuar las condiciones de penuria y miseria en que subsistían los obreros. No se aprecia, pues, un deseo más genérico de protección de la institución familiar ni parece que la intención de la norma sea favorecer la permanencia en el empleo de unas trabajadoras que, en el contexto social e ideológico del momento, acceden al mismo como último recurso para hacer frente a la estrechez económica y, aún así, lo hacen con salarios considerablemente más reducidos que los reconocidos a los obreros varones.

c) La articulación práctica de las previsiones de la ley viene a confirmar la impresión de que nos encontramos ante una declaración bienintencionada-

⁴ El número de trabajadoras asalariadas existente en España en 1900 era aproximadamente de 1.382.600, lo que representa el 18% de la población activa de la época y únicamente el 14,5% de las mujeres en edad de trabajar, vid. R. CAPEL MARTINEZ, (1999), p. 31.

⁵ Vid. en extenso, P. NÚÑEZ–CORTÉS CONTRERAS, (2002 a).

⁶ Vid. el informe “El trabajo de la mujer en la industria” presentado por J. GONZÁLEZ CASTRO, ante el Instituto de Reformas Sociales en 1914 en el que se refleja esta preocupación: “No es menester gran esfuerzo para comprender que la situación actual de la obrera ha de provocar funesta influencia en el porvenir de la raza, pues ... () ... basta el agotamiento físico y moral y la miseria en que vive, para que los hijos que procrea sean forzosamente seres anormales...”.

En esta misma línea, la Exposición de Motivos del Real Decreto Ley de 22 de marzo de 1929 que constituye el Seguro Obligatorio de Maternidad establece entre los principales fines del mismo “...velar por la salud de la madre obrera y de sus hijos y, por consiguiente, aumentar el valor biológico de la raza”.

da pero carente de contenido efectivo. En este sentido, como se puso de manifiesto desde la publicación de la norma⁷, resulta por completo inconsecuente exigir el alejamiento temporal de la trabajadora de su puesto sin prever, simultáneamente, ningún tipo de subsidio o ayuda que compense durante este período la pérdida de salario. De hecho, la imposibilidad de soportar una disminución de ingresos tan prolongada fue el motivo principal de la inobservancia de las prescripciones legales por parte de las propias trabajadoras afectadas. Pasarán, no obstante, varios años antes de que se conciba el Seguro Obligatorio de Maternidad en 1923 destinado a cubrir esta contingencia y transcurrirán todavía algunos más antes de que se ponga en funcionamiento⁸. Ello refleja, ya desde este momento, lo que constituirá uno de los problemas más controvertidos y que más frecuentemente han supuesto un freno para estas iniciativas, como es el del sujeto que deba responsabilizarse del coste de las mismas, sobre todo cuando éste es de contenido económico. De esta forma, uno de los principales focos de incumplimiento de la norma proviene de los empresarios y sus comprensibles reticencias a aceptar intromisiones que limitan sus facultades organizativas y generan cargas adicionales. A lo cual se sumará, en este caso concreto, el rechazo de las trabajadoras que, o bien carecen de medios suficientes que aseguren su sustento durante el período de descanso, o bien temen la reacción negativa del empresario si tratan de hacer valer su derecho. Y es éste otro de los aspectos que se anuncia como una constante en las regulaciones que aparecerán con posterioridad, ya que en muchas ocasiones, la aparición de normas en apariencia neutras que favorecen la conciliación de la vida familiar y profesional terminan produciendo un efecto negativo en el empleo de los destinatarios, fundamentalmente muje-

⁷ Desde diversos sectores, pero especialmente desde los círculos obreros, se denunció esta grave deficiencia de la ley que, de hecho, constituyó uno de los puntos principales en los que se basó la contestación obrera a la misma. Vid., así, la posición de los representantes obreros del Instituto de Reformas Sociales que señalan que "... poco importa, en efecto, que la mujer descanse, si la supresión del trabajo le priva de cosas tan absolutamente necesarias y la deja en una situación de abandono incompatible con todos esos cuidados, y haciendo que su ausencia legal en el taller sea todo lo contrario a una ventaja...", cit. en A. MARVAUD, (1975), p. 251.

⁸ De hecho, el RD 21 agosto de 1923 que regula por vez primera este Seguro de Maternidad, establece para su financiación un régimen de subsidios provisional a cargo del Estado en tanto no se creara la Caja del Seguro de Maternidad. No obstante, ésta no se recoge como tal hasta el RD 29 enero de 1930 y no entrará en funcionamiento hasta el 1 de octubre de 1931, dentro ya, por tanto, del período republicano.

⁹ En relación con esta cuestión, J. GONZÁLEZ CASTRO, (1914), p. 13 señala cómo la hora de lactancia

res, al provocar la retracción de los empresarios a su contratación⁹.

d) Pese a todas las dificultades apuntadas, la ley de 1900 no sólo mantendrá su vigencia, con escasas modificaciones, durante varias décadas, sino que el modelo de regulación que establece para el descanso por maternidad pervivirá prácticamente intacto hasta fechas muy recientes. Como señala algún autor¹⁰, esta circunstancia obedece probablemente a factores sociales e ideológicos antes que al grado de perfección técnico-jurídico de la norma que, como hemos visto, resulta muy discutible. Y es que, en definitiva, con la implantación del régimen franquista se concederá carta de naturaleza a unas estructuras sociales en las que, como refleja la ley de 1900, las cargas familiares son competencia exclusiva de la mujer y, en consecuencia, el acceso de ésta al ámbito laboral constituye un supuesto aislado y excepcional o, cuando menos, no deseable. Únicamente durante el breve paréntesis que supone en este sentido la II República pueden encontrarse algunas previsiones que, contraviniendo esta tendencia, tratan de garantizar la permanencia en el empleo de la mujer con responsabilidades familiares¹¹, pero es evidente que su escasa duración y el marco político en el que se inscriben condicionará la eficacia casi simbólica que cabe atribuir a las mismas.

2.2. El régimen franquista

La particular idiosincrasia del régimen franquista marca una segunda etapa en la que la exaltación política de los valores familiares tendrá una influencia decisiva sobre la materia que estudiamos. La opción ideológica por un modelo conservador de familia que atribuye a la mujer el papel de esposa y madre, dedicada por completo a las tareas del hogar y de la crianza de los hijos, llevará a su apartamiento sistemático del mercado de trabajo¹².

que contempla la Ley de 1900 no se observa en la mayoría de las fábricas, por el simple hecho de que el patrono procura no emplear a obreras que se hallen en tales circunstancias.

¹⁰ M. C. PALOMEQUE LÓPEZ, (1975-76), p. 270.

¹¹ Así destaca, por ejemplo, el art. 9 de la Ley de contrato de trabajo de 21 de noviembre de 1931 que considera injustificado el despido que se basa en la ausencia de la trabajadora durante el descanso por maternidad; o bien el Decreto de 9 de diciembre de 1931 que declara la nulidad de las cláusulas contractuales que recogen como causa de extinción del contrato de trabajo el matrimonio de la obrera.

¹² Es de sobra conocida, en este sentido, la Declaración II.1 del Fuero del Trabajo, en la que se

De esta forma, los problemas para la conciliación de la esfera profesional y familiar se minimizan en cuanto se abordan no ya desde la perspectiva de dos realidades que friccionan, sino desde la separación radical de ambas en función del sexo, concediendo al hombre y a la mujer un protagonismo definido en cada una de ellas. Ha de hacerse notar, en todo caso, que estos planteamientos iniciales se irán suavizando con el paso del tiempo y con la progresiva liberalización del régimen coincidiendo con la expansión económica de los años 60. Pero es igualmente cierto que el sustrato ideológico sobre el que se asientan permanece, en esencia, inalterado, impidiendo una aceptación real de la presencia de la mujer en la vida profesional y retrasando considerablemente la búsqueda de fórmulas dirigidas al trabajador con responsabilidades familiares.

a) Durante los primeros años del franquismo, pues, como se ha señalado, la defensa a ultranza de la institución familiar cristalizará en disposiciones de corte restrictivo, que imponen limitaciones a la mujer para el acceso o la permanencia, a partir de un determinado momento, en el ámbito laboral. De entre ellas¹³, probablemente la más conocida y con mayor repercusión es una institución peculiar, la excedencia por matrimonio.

La excedencia forzosa por matrimonio se recoge en numerosas Reglamentaciones u Ordenanzas de Trabajo, normas reglamentarias que determinan, como se sabe, durante este período las condiciones de trabajo en cada sector de actividad. En virtud de la misma, la mujer pasa automáticamente a la situación de excedencia forzosa al cambiar de estado civil, percibiendo en ocasiones por este motivo, una compensación económica de cuantía variable, la denominada “dote” por matrimonio. Analizando las condiciones que las Ordenanzas imponían para permitir el reingreso de la mujer— que ésta se convirtiera en cabeza de familia o el marido quedara imposibilitado para el trabajo— puede concluirse que lo que en un principio constituía una simple excedencia encubría, en realidad, un auténtico despido, de forma que, en

pretende liberar a la mujer casada del “taller y de la fábrica”, lo que se interpretaría, en su momento, como una exhortación a restringir la actividad profesional de la mujer en general y, en especial, de aquella con cargas familiares.

¹³ En este sentido, pueden citarse numerosas previsiones que, directa o indirectamente, tratan de apartar a la mujer del trabajo asalariado. Así, por ejemplo, la prohibición de trabajo nocturno que aparece en el Fuero del Trabajo o las Ordenes de 27 de diciembre de 1938 y 17 noviembre 1939 que niegan a la mujer casada la posibilidad de encontrar empleo a través del Servicio Público de Colocación.

muchos casos, la única vía para que la mujer conservara su empleo sería permanecer soltera¹⁴. Con este mecanismo quedaba asegurada la dedicación de la mujer a los deberes familiares y, correlativamente, su alejamiento definitivo, salvo supuestos excepcionales, del ámbito profesional.

b) A partir de cierto momento, sin embargo, el régimen comienza a mostrar sus primeros signos de apertura y, entre ellos, se producen tímidos atisbos que tratan de romper la discriminación social que la mujer viene padeciendo, proclamando formalmente su equiparación con el hombre. Aparece, así, la Ley de 22 de julio de 1961 sobre Derechos Políticos, Profesionales y de Trabajo de la Mujer que prohíbe cualquier discriminación por razón de sexo o estado civil en el ámbito laboral¹⁵. Deben entenderse, por tanto, derogadas a raíz de la misma todas las previsiones contenidas en las Ordenanzas y Reglamentaciones acerca de la excedencia forzosa por matrimonio, pese a lo cual se admitirá entonces la posibilidad de que la trabajadora opte libremente en caso de matrimonio por alguna de las tres siguientes alternativas: a) continuar su prestación de servicios en idénticas condiciones, b) rescindir su contrato de trabajo percibiendo una indemnización, c) quedar en situación de excedencia voluntaria por un período mínimo de un año y máximo de tres.

Como puede comprobarse, la Ley de 1961 marca un punto de inflexión en cuanto a la desaparición de normas que proscriben abiertamente la actividad profesional de la mujer. No obstante, la concepción tradicional que vincula a la mujer con responsabilidades familiares al entorno doméstico seguirá estando presente en las iniciativas del legislador y, si bien se abandona la vía coercitiva, se tratará de desincentivar el trabajo femenino a través de otro tipo de medidas. En un plano negativo, resulta significativa la regulación que del descanso por maternidad se contiene en la Ley de Contrato de Trabajo de 1944¹⁶ que, como ya se indicó, reproduce casi literalmente el esquema protector que se configura en la Ley de 1900 y apenas experimentará variaciones a lo largo de los años, poniendo de manifiesto el desinterés del legislador por ampliar la tutela que merecen estos supuestos u ofrecer alternativas que favorezcan la permanencia de la mujer en el ámbito laboral

¹⁴ De "celibato contractual" califican esta situación G. BAYÓN CHACÓN-E. PÉREZ BOTIJA, (1961), p. 316.

¹⁵ Vid. en extenso, M. ALONSO OLEA, (1961), p. 327 y ss.

¹⁶ Arts. 166-167.

tras la maternidad. Y, desde otra perspectiva, las disposiciones que aparecen en esta última etapa aportan escasas novedades a la línea iniciada con la Ley de 1961. En este sentido, por ejemplo, el Decreto de 20 agosto 1970 sobre Derechos laborales de la mujer esboza algunas figuras de interés como la excedencia por cuidado de hijo o la reducción de jornada pero sin llegar a articular, no obstante, los mecanismos necesarios para que su aplicación resulte eficaz¹⁷. Mientras que, por otro lado, se recoge de forma expresa la triple opción para la trabajadora que contrae matrimonio, consolidando con ello una presión implícita sobre la mujer para que abandone su puesto de trabajo con el señuelo económico de la dote¹⁸ o, al menos, solicite una excedencia voluntaria que generará numerosos problemas para el reingreso y que, todavía hoy, continúa siendo fuente de conflictos por ese motivo¹⁹.

¹⁷ El trabajo en régimen de jornada reducida o media jornada se contempla, así, como un simple derecho de preferencia de las mujeres que buscan empleo a través del Servicio Nacional de Colocación. Y, en lo que respecta a la excedencia para cuidado de hijo, no se regula un derecho a reserva del puesto de trabajo, por lo que la reincorporación queda condicionada a la existencia de vacante dentro de la categoría profesional.

¹⁸ Con el agravante de que, como señala I. ALBIOL MONTESINOS, (1981), p. 59 se obliga al empresario al pago de una indemnización por un hecho, el matrimonio, que no guarda vinculación alguna con el contrato de trabajo.

¹⁹ Con la promulgación de la Constitución de 1978, los preceptos legales y de las Reglamentaciones relativos a la excedencia por matrimonio quedan derogados y sin efecto por su colisión con el principio de igualdad. El Tribunal Constitucional (SS 14, 18 y 23 febrero de 1983, entre otras) fijará, no obstante, en diversos pronunciamientos un plazo general de prescripción de tres años (tomando como referencia el art. 83 Ley de Contrato de Trabajo entonces vigente) para la solicitud de reingreso a partir de la aparición del texto constitucional lo que, si bien es cierto que ha frenado la reincorporación de muchas trabajadoras excedentes, no ha conseguido zanjar por completo esta cuestión. Dos sentencias recientes confirman esta impresión: la primera, Sentencia del Tribunal Superior de Justicia (en adelante, STSJ) de Madrid 8 octubre 2002, reconoce el derecho de reingreso de una empleada de banca excedente desde 1974 en aplicación de la cláusula del Convenio Colectivo de Banca de 1996 que declara en vigor el contenido de la Ordenanza en la que aparecía la regulación de la excedencia por matrimonio lo que, a juicio del Tribunal, supone una renuncia a la prescripción ganada en 1981, restableciendo *ex novo* el derecho a la reincorporación tras la muerte del marido. En parecidos términos, la STSJ Andalucía 17 octubre 2002 confirma la imposibilidad de alegar prescripción en el ejercicio del derecho al reingreso cuando el mismo se contempla en el convenio colectivo de aplicación.

2.3. Etapa constitucional

a) El período preconstituyente: la Ley de Relaciones Laborales

La implantación del sistema democrático configura, finalmente, un nuevo marco para el desenvolvimiento de las relaciones laborales con importantes implicaciones para las cuestiones que analizamos. La consagración en nuestra Carta Magna del principio de igualdad y la prohibición de discriminación por razón de sexo constituye, sin duda, a estos efectos un elemento clave para respaldar las aspiraciones laborales de la mujer y obliga, en suma, a situar las medidas de conciliación de la vida familiar y profesional en un contexto diferente. No obstante, y pese a todo, las transformaciones que se producen en este período tienen, probablemente, menor calado del que en inicio pudiera parecer. En muchos aspectos, como ocurre con el trabajo extradoméstico de la mujer, la labor del legislador se limita a refrendar una realidad socialmente extendida pero sin el eco normativo adecuado debido a la rígida concepción de la institución familiar de la que había venido haciendo gala el régimen precedente. Y en otros, en cambio, se echa en falta una política con mayor amplitud de miras que, venciendo inercias sociales, atienda a las necesidades reales que surgen a largo plazo como consecuencia de esa incorporación de la mujer a la vida profesional activa o de la aparición de nuevos modelos de familia; lo que se traduce, en definitiva, en la búsqueda de alternativas imaginativas que permitan la atención a los intereses familiares sin sacrificar necesariamente, como había ocurrido hasta el momento, la estabilidad profesional de alguno de los miembros de la comunidad familiar.

Una primera muestra de este cambio de orientación se encuentra en la Ley de Relaciones Laborales (en adelante, LRL) que se aprueba en 1976 en la antesala de la transición democrática. Como ha señalado algún autor²⁰, se trata de una norma particularmente significativa por cuanto, teniendo en cuenta el momento histórico en el que aparece, sus previsiones resultan de las más progresistas de los países de nuestro entorno y anticipan, en muchas materias, las líneas por las que se va a avanzar en la etapa que comienza. Entre las propuestas que incorpora la LRL para favorecer las responsabilidades familiares del trabajador se aprecia también esta especial sensibilidad del legislador, que introduce modificaciones importantes en el régimen jurídico

²⁰ C. MOLERO MANGLANO, (1999), p. 130.

de instituciones ya existentes como la hora de lactancia, fijando un plazo máximo para su disfrute y desvinculándola de la lactancia natural del hijo, lo que abrirá el paso para el ejercicio del derecho en el futuro por el padre; e, igualmente, regula por vez primera la posibilidad de solicitar una reducción de jornada para el cuidado de un menor de seis años, reconociendo con ello la necesidad de ampliar una tutela demasiado restringida y circunscrita al momento puntual del nacimiento del hijo.

b) La Constitución de 1978 y la evolución normativa posterior

Otro hito decisivo, como ya adelantábamos, es el reconocimiento del principio de igualdad en el art. 14 de la Constitución, que pone fin a las barreras formales que habían venido dificultando el acceso de la mujer al mercado laboral y, especialmente, su permanencia en el mismo tras la maternidad. La contundencia con la que se proclama la igualdad de sexos en el texto constitucional se refuerza con la interdicción de cualquier discriminación por este motivo y parece, por tanto, que más allá de una mera uniformidad o paridad formal, se trata de obtener una igualdad efectiva y real entre hombres y mujeres; una identidad sustancial que implique, en suma, una igualdad de oportunidades y elimine la situación de marginación e inferioridad en que, históricamente, se ha encontrado la mujer²¹. En aplicación de estos criterios, las normas laborales abordan a partir de este momento el problema de las cargas familiares del trabajador bajo un doble prisma: procurar, en primer término, un reparto más equilibrado de las obligaciones familiares favoreciendo una implicación mayor del trabajador varón en las mismas; y articular, por otra parte, las medidas precisas para que el trabajador pueda, con independencia de su sexo, compaginar con cierta soltura sus responsabilidades en el ámbito profesional y privado²². Un exponente claro de ello es la Ley 3/89 que, con la finalidad de asegurar la

²¹ Cfr. M. RODRÍGUEZ-PIÑERO, (1993), p. 20, M^a F. FERNÁNDEZ LÓPEZ, (1993), p. 154 para quien “la positivización de la prohibición de discriminación parte de la constatación de la existencia en la sociedad de grupos o colectivos de personas sistemáticamente marginados, ciudadanos con una posición secundaria respecto de aquellos que gozan o pueden gozar de plenitud de posiciones de ventaja, pese al formal reconocimiento de su condición de ‘iguales’ a éstos”.

²² Se pasa, como señala T. SALA FRANCO, (1992), p. 7, de una protección jurídica subjetiva de la mujer con responsabilidades familiares a una protección objetiva de las responsabilidades familiares, independientemente de quién las asuma (hombre o mujer).

igualdad de trato de la mujer en el trabajo²³, amplía al padre el disfrute de algunos derechos vinculados tradicionalmente a la trabajadora en exclusiva, como es la licencia por maternidad²⁴ o el permiso por lactancia. Y, junto con ello, introduce mejoras significativas en otras figuras que atienden a las cargas familiares del trabajador, racionalizando el ejercicio de las mismas y fijando, por ejemplo, el derecho a reserva de puesto de trabajo durante el primer año de excedencia por cuidado de hijo²⁵ o la suspensión del contrato por maternidad en supuestos de adopción²⁶.

En todo caso, la búsqueda de una equiparación material entre hombres y mujeres reviste una complejidad que excede cualquier planteamiento meramente formalista y revela la imposibilidad de alcanzar, a corto plazo, soluciones plenamente satisfactorias. Resulta ilustrativa la posición del Tribunal Constitucional que, tras una etapa inicial de reconocimiento genérico de la igualdad circunscrita a una valoración de las diferencias irrazonables de trato²⁷, admite en un segundo momento la insuficiencia de estos juicios neutros de igualdad y entra a considerar la problemática de la discriminación entre sexos desde la perspectiva de una situación en origen de marginación de la mujer. Partiendo de esta premisa, se justificará una tutela más cualificada de la mujer trabajadora que comprenda la adopción de medidas de acción positiva tendentes a superar las diferencias que, de antemano, limitan la posición de la mujer en el entorno laboral, y así se admite, por ejemplo, la

²³ Resulta significativo a estos efectos que el Ministro de Trabajo, en su comparecencia ante el Senado para la presentación de la Ley, fijara como objetivo principal de la misma el “articular los mecanismos de garantía necesarios para facilitar la permanencia de la mujer en el trabajo”, vid. A. SEMPERE NAVARRO, (1989), p. 86.

²⁴ En concreto, se permite que la trabajadora ceda al padre hasta cuatro de las dieciséis semanas de suspensión a que tiene derecho por nacimiento de hijo.

²⁵ Como indica la exposición de Motivos de la Ley la configuración de esta figura como una excedencia voluntaria sin derecho a reserva de puesto, “podía constituir bien un serio factor de disuasión para el pase a esta situación, bien un elemento de apartamiento del mercado de trabajo de quienes se acogiesen a esta fórmula”.

²⁶ Vid. R. ESCUDERO RODRÍGUEZ, (1989) y también T. VELASCO PORTERO, (2002).

²⁷ Vid. la Sentencia del Tribunal Constitucional (en adelante, STC) 22/1981, de 2 julio, donde se plasma perfectamente esta doctrina: “La igualdad es sólo violada si la desigualdad no está provista de una justificación objetiva y razonable, y la existencia de dicha justificación debe apreciarse en relación a la finalidad y efectos de la medida considerada, debiendo darse una relación razonable de proporcionalidad entre los medios empleados y la finalidad perseguida”.

concesión de un plus de guardería que se reconoce por convenio únicamente para las trabajadoras²⁸ o la titularidad en exclusiva para éstas (antes de la reforma introducida por la Ley 3/89) del permiso por lactancia²⁹. Desde esta perspectiva, pues, las desigualdades de trato que favorecen a la mujer en el ámbito laboral no sólo dejan de sancionarse sino que se aprueban abiertamente cuando tengan como finalidad la obtención de una igualdad real que le ha sido vedada a este colectivo tradicionalmente, y siempre que tales diferencias no constituyan un reflejo más de dicha marginación que contribuya a perpetuarla, como ocurría con las disposiciones que limitaban el trabajo nocturno femenino.

En fechas más recientes, sin embargo, se percibe una revisión crítica de esta línea que pone en cuestión la eficacia real que esta tutela antidiscriminatoria puede desplegar en la situación laboral de la mujer. Se hace hincapié, así, en los efectos negativos que pueden derivarse de una política de “sobrepotección” de la mujer ya que, como indicara en su momento el voto particular de la Sentencia 109/93 del Tribunal Constitucional (en adelante, STC), “a nadie se le oculta que, para un empresario poco escrupuloso con el principio de igualdad, siempre le será más rentable contratar a hombres que a mujeres trabajadoras, dado el incremento de los costes laborales que, por estas causas y otras biológicas, las mujeres siempre ocasionan”. Ello ha llevado a defender el embarazo como único factor diferencial por razón de sexo admisible en el entorno empresarial al tratarse de un proceso biológico que afecta a la mujer en exclusiva³⁰, pero sin que resulte justificada una

²⁸ STC 128/1987, 16 julio en cuyo fundamento jurídico 10^o se señala que “a efectos laborales la diferencia entre hombres y mujeres con hijos de corta edad no es únicamente de sexo y reside en que existe una innegable y mayor dificultad para la mujer con hijos de corta edad para incorporarse al trabajo o permanecer en él, y en tanto esa realidad perdure, no pueden considerarse discriminatorias las medidas tendentes a favorecer el acceso al trabajo de un grupo en situación de clara desigualdad social”.

²⁹ STC 109/1993, 25 marzo. En el voto particular de la sentencia, no obstante, se cuestiona la solución alcanzada por el Tribunal argumentando que la concesión de derechos suplementarios a la mujer puede convertirse, a la larga, en un factor material de discriminación para ésta, alejándola del mercado de trabajo. Se anticipa, así, la línea de reflexión que aparecerá en decisiones posteriores y que llevará, igualmente, a la modificación legal del permiso por lactancia del art. 37.4 Estatuto de los Trabajadores para ampliar su disfrute al padre.

³⁰ STC 173/94, 240/99. En la misma dirección se mueve la jurisprudencia comunitaria sobre la materia, Sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea (en adelante, STJCE 25 de julio de 1991 (caso Stoeckel), 30 de abril de 1998 (caso Thibault) entre otras, vid. al respecto, J. CRUZ VILLALÓN, (1997).

interpretación extensiva del mismo y de la maternidad, que termine por atribuir a la mujer unas responsabilidades que no le corresponden necesariamente³¹. No obstante, yendo más allá, viene a constatarse que incluso aquellas disposiciones en apariencia neutras que regulan las responsabilidades familiares del trabajador pueden llegar a actuar como un elemento más de discriminación indirecta, al ser las mujeres las que principalmente van a hacer uso de tales facilidades. De esta forma, medidas destinadas en principio a favorecer las cargas familiares de cualquier trabajador, como la excedencia por cuidado de hijo o la reducción de jornada, terminan originando consecuencias no deseadas sobre el empleo femenino y contribuyen a consolidar el rol tradicional de la mujer en el ámbito doméstico³².

En definitiva, y a modo de balance, la experiencia de las dos últimas décadas indica que se han producido cambios de gran calado en el tratamiento legislativo y jurisprudencial de los problemas que suscita para el trabajador la conciliación de la vida familiar y profesional, coincidiendo con la incorporación masiva de la mujer al ámbito laboral y el nuevo escenario que se conforma a partir de ello. Quedan, no obstante, rémoras importantes en el entorno social, que sigue ejerciendo una considerable presión sobre la mujer para que asuma las tareas familiares, incluso cuando éstas se manifiestan abiertamente incompatibles con el ejercicio de una actividad profesional. Por ello, la actuación de los poderes públicos debe ser en este punto extremadamente cautelosa ya que, sin renunciar a la consecución de una igualdad sustantiva entre hombres y mujeres, ha de valorar con perspectiva crítica la finalidad y el alcance práctico de los instrumentos que pone a disposición de los trabajadores para asegurar y facilitar a éstos el cumplimiento de sus obligaciones familiares, sin que ello implique un deterioro de su estabilidad profesional.

c) La Ley de conciliación de la vida familiar y laboral: valoración crítica

En el contexto que se ha descrito, las iniciativas más recientes del legislador se aglutinan en torno a la Ley 39/99 de conciliación de la vida

³¹ M^a J. NEVADO FERNÁNDEZ, (2000), p. 372 critica, por ejemplo, aquellas opiniones que condicionan el bienestar del hijo durante los primeros meses de vida a los cuidados recibidos de la madre.

³² Entre otras cosas porque, como señala J. CRUZ VILLALÓN, (1999), p. 74, las retribuciones de hombres y mujeres están todavía lejos de equipararse y el salario de la mujer sigue siendo, a estos efectos, un complemento al del varón que constituye el principal sostén de la familia.

familiar y laboral de las personas trabajadoras. Como ya ocurriera con la Ley 3/89, la publicación de la Ley de Conciliación ha venido precedida de una expectación que puede contrastar, a priori, con la escasa originalidad de su contenido. Nos encontramos, así, ante una norma continuista que no modifica sustancialmente el marco jurídico preexistente, entre otras razones, porque al tratarse de una ley laboral su campo de actuación resulta claramente insuficiente para abordar estas cuestiones desde su globalidad³³. No obstante, bajo nuestro punto de vista, la Ley de Conciliación de 1999 reviste interés en cuanto persevera en la línea iniciada con la norma de 1989, tanto en el enfoque con que se regulan las responsabilidades familiares del trabajador como en los bienes y sujetos que se trata de proteger. Atendiendo a los requerimientos reiterados que había venido realizando la doctrina, se amplía el concepto de cargas familiares, hasta entonces circunscrito a los hijos y en algunos casos el cónyuge, para contemplar igualmente a los familiares cercanos que, por edad o enfermedad, pueden precisar una dedicación más intensa. Las obligaciones familiares del trabajador entran, por esta vía, en un proceso de racionalización y adquieren tintes de normalidad frente al carácter extraordinario y puntual que habitualmente ha acompañado su regulación. Y, por otra parte, se trasluce de forma cada vez más intensa la preocupación del legislador por salvaguardar la estabilidad en el empleo del trabajador que asume responsabilidades de esta naturaleza, bien arbitrando mecanismos específicos de tutela (la presunción de nulidad del despido a la que luego se hará referencia), bien introduciendo nuevas fórmulas que permitan, sobre todo en el caso de la mujer, compatibilizar la esfera familiar y profesional con el menor coste posible y así se amplía a diez semanas el período de disfrute por el padre del permiso por maternidad, se permite el disfrute de la licencia por maternidad a tiempo parcial³⁴ y, en general, se conceden las máximas facilidades para que el trabajador ejercite los derechos vinculados a la vida familiar como la excedencia o la reducción de jornada.

Indudablemente, la armonización de dos ámbitos con intereses encontrados implica la búsqueda de un equilibrio siempre delicado y difícil de alcanzar. Las recientes intervenciones del legislador merecen, sin embargo, una valoración positiva por cuanto han significado un impulso importante

³³ Para una visión crítica, vid. J. GORELLI HERNÁNDEZ, (1999); M. J. LÓPEZ ÁLVAREZ- P. NÚÑEZ-CORTÉS CONTRERAS, (2003).

³⁴ Desarrollado por el RD 1251/2001, de 16 noviembre.

para la consecución del mismo y hacen previsible un incremento de las iniciativas en otros ámbitos— algunas de las cuales se están produciendo ya³⁵ que consoliden definitivamente las responsabilidades familiares como un factor más de la relación de trabajo con el que se debe contar, con independencia, además, de cuál sea el sexo del trabajador.

3. Medidas específicas de protección frente a la ruptura injustificada del contrato de trabajo contempladas en la Ley de la conciliación de la vida laboral y familiar

De entre las medidas encaminadas a potenciar el equilibrio entre la vida profesional y familiar contenidas en la Ley 39/99, interesa sobre todo al objeto de nuestro estudio, el análisis de aquellas que de manera específica se dirigen a reforzar el bien jurídico de la estabilidad en el empleo de los trabajadores. Como ya se ha puesto de manifiesto a lo largo de este trabajo, la maternidad y el ejercicio de los derechos que ampara el ordenamiento por razones familiares son posiblemente algunas de las situaciones que resultan más delicadas para dicha estabilidad en el empleo. El análisis de la jurisprudencia de duplicación de los últimos diez años anteriores a la promulgación de la Ley 39/99 proporciona una casuística que demuestra que en numerosas ocasiones, desde los primeros momentos del embarazo, las alteraciones en la salud de la madre son utilizadas por el empresario para poner en marcha mecanismos encaminados a la resolución de su contrato. Así pues, se producen un significativo número de situaciones en que el empresario aprovecha la ausencia por maternidad de la trabajadora para sustituirla de modo definitivo por otro trabajador u obstaculizar su reincorporación después del descanso; o bien extingue o no prorroga el contrato temporal, o

³⁵ A nivel de empresa, está pendiente una actuación más decidida de la negociación colectiva que permita adecuar las circunstancias específicas del entorno productivo a las necesidades familiares del trabajador (cambios de turnos, horarios flexibles, permisos retribuidos, traslados...). En este sentido, el Instituto de la Mujer en colaboración con el Ministerio de Trabajo desarrolla actualmente el Plan Optima para implantar medidas de acción positiva en las empresas que favorezcan la igualdad entre hombres y mujeres y la conciliación de la vida familiar y profesional, vid. sobre las empresas incluidas en el plan, *La gaceta de los negocios*, 27 enero 2003.

En otros ámbitos, puede citarse, por ejemplo, la Ley 6/2002 de la Generalidad de Cataluña por la que se reconoce el derecho a la reducción de un tercio de la jornada de trabajo con mantenimiento de la retribución durante el primer año de vida del hijo para los funcionarios de las administraciones públicas catalanas.

pone fin al mismo durante el período de prueba. La elevada tasa de temporalidad que sufre el colectivo de trabajadoras incide de modo claro en el empeoramiento de la estabilidad en el empleo de la mujer por motivos relacionados con la maternidad³⁶.

En este sentido, como ya se ha señalado, la Ley 39/99 constituye, sin duda, el intento más ambicioso llevado a cabo por el legislador de reforzar el bien jurídico de la estabilidad en el empleo de los trabajadores con responsabilidades familiares. La fórmula utilizada por el legislador ha consistido en crear un mecanismo de protección específico para los despidos producidos durante el ejercicio de dichas responsabilidades; se trata de un mecanismo de garantía especializado y diferenciado del que existe con carácter general para los despidos discriminatorios. La eficacia de esta nueva garantía, cuyo alcance analizaremos en el apartado siguiente, presenta una quiebra en origen; solamente ha sido diseñada para los despidos disciplinarios y las extinciones objetivas, dejando fuera supuestos de ruptura del contrato de trabajo, tales como la rescisión durante el período de prueba o la falta de renovación de los contratos temporales; o los despidos colectivos, etc... Estas situaciones de falta de continuidad de la relación laboral no contempladas expresamente por la norma encontrarán una solución, aunque menos eficaz, en la tutela que con carácter general se establece para los despidos discriminatorios; hoy por hoy la jurisprudencia no se ha hecho eco de una interpretación de la norma lo suficientemente extensiva que permita su asimilación a la tutela reforzada establecida para los supuestos de despido disciplinario y objetivo.

3.1. La presunción de nulidad del despido disciplinario y la extinción por causas objetivas

La fórmula de protección adoptada por esta norma es en gran parte el resultado de la transposición a nuestro derecho interno de diversas iniciativas legislativas adoptadas en el ámbito internacional, entre las que cabe destacar, en el marco de la Unión Europea, la Directiva 92/85, de 19 de octubre³⁷. Esta última norma incorporaba un mecanismo de garantía consis-

³⁶ R. ESCUDERO RODRÍGUEZ, (1994), p. 261.

³⁷ Art. 10 Directiva 92/85: "Prohibición de despido.1) Los estados miembros tomarán las medidas necesarias par prohibir el despido de las trabajadoras a que se refiere el artículo 2,

tente en una prohibición del despido de la trabajadora durante el período comprendido entre el inicio del embarazo y el final del permiso por maternidad; excepto cuando se produzca por motivos no relacionados con la maternidad y esté fundado en una causa legítima reconocida por las legislaciones nacionales. Una garantía similar, pero de mayor alcance, incorporaba el nuevo convenio 183 de la Organización Internacional del Trabajo, de 15 de junio del año 2000, sobre protección a la maternidad, dado que ampliaba el período protegido más allá de la finalización del permiso por maternidad y liberaba a la trabajadora de la carga de la prueba en los despidos producidos en estas circunstancias, haciendo recaer la prueba en exclusiva sobre el empresario³⁸. Hasta el año 1999, estos mecanismos de protección descritos procedentes de la normativa internacional, resultaban inéditos en nuestro ordenamiento, que simplemente se limitaba a considerar discriminatorios, y, por tanto, nulos, los despidos que tenían como motivación el estado de maternidad de la trabajadora. Por esta vía, se otorgaba a la trabajadora un nivel de protección inferior al de las normas internacionales, dadas las enormes dificultades probatorias para acreditar el carácter discriminatorio de estos despidos. Finalmente nuestro legislador, a pesar de ser consciente del efecto negativo que tal medida podría tener sobre la contratación de las mujeres, se decantó por reforzar la estabilidad en el empleo de los trabajado-

durante el período comprendido entre el comienzo del embarazo y el final del permiso por maternidad a que se refiere el apartado 1 del artículo 8, salvo en los casos excepcionales no inherentes a su estado admitidos por las legislaciones y o / prácticas nacionales y, en su caso, siempre que la autoridad competente haya dado su acuerdo.

2) cuando se despida a una trabajadora, a que se refiere el artículo 2, durante el periodo contemplado en el punto 1, el empresario deberá dar motivos justificados de despido por escrito.

3) Los estados miembros tomarán las medidas necesarias para proteger a las trabajadoras, a que se refiere el artículo 2, contra las consecuencias de un despido que sería ilegal en virtud del punto 1.

Se trata de una norma sobre seguridad e higiene en el trabajo relativa a “la aplicación de medidas para promover la mejora de la seguridad y la salud en el trabajo de la trabajadora embarazada, que haya dado a luz o en período de lactancia”.

³⁸ Art. 8 Convenio 183 OIT: “Se prohíbe al empleador que despida a una mujer que esté embarazada durante la licencia mencionada en los artículos 4 y 5, o después de haberse reintegrado al trabajo durante un periodo que ha de determinarse en la legislación nacional, excepto por motivos que no estén relacionados con el embarazo, el nacimiento del hijo y sus consecuencias y la lactancia. La carga de la prueba de que los motivos del despido no están relacionados con el embarazo, el nacimiento del hijo y sus consecuencias o la lactancia incumbirá al empleador”.

res con responsabilidades familiares a la vez que dar cumplimiento a las exigencias de la normativa internacional, adoptando una fórmula de protección que, como veremos a continuación, se inspira claramente en dicha normativa internacional y nuestra experiencia legislativa anterior³⁹. El Convenio núm. 183 de la OIT se gestó prácticamente a la vez que la Ley 39/99, su influjo, así como el de la Directiva 92/85, resulta patente en la nueva redacción dada por la Ley de la conciliación de la vida familiar y profesional a los artículos sobre la regulación del despido contenidos en el Estatuto de los Trabajadores⁴⁰.

A partir de la Ley 39/99 se actualiza en nuestro ordenamiento un mecanismo de garantía consistente en la presunción de nulidad de los despidos disciplinarios y por causas objetivas producidos durante el período comprendido desde el inicio del embarazo hasta la solicitud de la excedencia por cuidado de hijos; con la clara finalidad de proteger a los trabajadores frente a la ruptura injustificada de su contrato durante su transcurso.

La nueva normativa del 99 incorpora un plus de protección para los trabajadores que ven amenazada la conservación de su puesto de trabajo por circunstancias relacionadas con la maternidad y el ejercicio de las responsabilidades familiares; dicho mecanismo consiste en la presunción de nulidad de los despidos, tanto disciplinarios como objetivos, producidos en tales situaciones. En la normativa anterior a 1999, la calificación para dichos despidos cuando encubrían una causa discriminatoria era igualmente la nulidad, sin embargo la dificultad de alcanzar tal calificación era enorme, ya que los trabajadores tenían que probar al menos la existencia de unos indicios de discriminación que invirtieran la carga de la prueba sobre el

³⁹ Cuyo más claro exponente sería el artículo 55.6 del Estatuto de los Trabajadores (1980): "El despido de un trabajador que tenga suspendido su contrato se considerará nulo si la jurisdicción competente no apreciase su procedencia". Este precepto sancionaba con la nulidad cualquier despido realizado durante la suspensión del contrato, a salvo de que fuera apreciada su procedencia excluyendo la posibilidad de su improcedencia.

⁴⁰ Art. 55 p. 2 del ET: "...Será nulo también el despido en los siguientes supuestos:

- a) El de los trabajadores en los períodos de suspensión del contrato de trabajo por maternidad, riesgo durante el embarazo, adopción o acogimiento...
- b) El de las trabajadoras embarazadas, desde la fecha del inicio del embarazo hasta el comienzo del período de suspensión a que se refiere la letra a), y la de los trabajadores que hayan solicitado uno de los permisos a que se refieren los apartados 4 y 5 del art. 37 de esta Ley, o están disfrutando de ellos, o han solicitado la excedencia prevista en el apartado 3 del artículo 36 de la misma".

empresario. A partir de la Ley 39/99, la acreditación por parte de la trabajadora de realizarse el acto de despido durante el período protegido por la norma (embarazo, suspensión del contrato por maternidad, riesgo durante el embarazo, lactancia, etc...) hará presumir su nulidad. De esta manera se configura una nueva categoría de despidos, a los que denominamos “nulos cualificados” por incorporar una garantía reforzada, su presunción de nulidad, frente a los despidos discriminatorios comunes⁴¹. Ahora bien, esta garantía no significa que durante las situaciones protegidas no pueda producirse ningún despido o extinción objetiva que merezca la calificación de procedente, ya que la presunción de nulidad podrá destruirse si el empresario demuestra que el despido se basa en una causa legítima ajena por completo a la maternidad o el ejercicio de las responsabilidades familiares. Por tanto, en la actualidad, la necesidad de la prueba indiciaria queda reservada a los despidos “nulos comunes” o discriminatorios, bastando en los denominados despidos “nulos cualificados” acreditar por parte del trabajador encontrarse en una de las situaciones protegidas (embarazo, suspensión del contrato por maternidad, riesgo durante el embarazo, etc...) para presumir su nulidad sin necesidad de prueba alguna que recaerá enteramente sobre el empresario⁴². No obstante, la demostración por parte del empresario de la existencia de una causa, la razonabilidad y proporcionalidad de su decisión determinarán su procedencia. Por consiguiente, la regulación actual sólo admite dos calificaciones posibles para estos despidos cualificados: nulidad o procedencia, eliminándose la improcedencia, que podría conducir a una extinción indemnizada, tanto para el empresario como para el trabajador. Así pues, declarada en tales circunstancias su nulidad, ello significa lógicamente su plena ineficacia y el mantenimiento de la relación laboral con la necesaria reincorporación del trabajador a su puesto de trabajo. Por el contrario, en las demandas por despidos discriminatorios comunes, tal y como sucedía en la regulación anterior, puede eludirse la declaración de nulidad aunque no haya procedencia siempre que la causa no sea discriminatoria pero insuficiente para provocar el despido procedente⁴³.

Resumidamente, podemos señalar que la protección otorgada por la normativa actual se configura como un verdadero “blindaje” del contrato

⁴¹ J. GORELLI HERNÁNDEZ, (1999), p. 45

⁴² J. GORELLI HERNÁNDEZ, (1999), p. 46.

⁴³ J. GORELLI HERNÁNDEZ, (1999), p. 46.

durante el transcurso de las situaciones protegidas. De modo que, salvo en situaciones de claro incumplimiento, el empresario desistirá del planteamiento del despido ante la imposibilidad de demostrar su procedencia y la amenaza de que sea declarado nulo.

Por consiguiente, la reforma introducida por la Ley 39/99 establece la protección especializada y más adecuada a la situación de los trabajadores con responsabilidades familiares que ha existido hasta el momento en el ordenamiento laboral. La efectividad de esta tutela especializada se obtiene actuando sobre dos circunstancias del régimen del despido, estrechamente relacionadas entre sí: mediante la exclusión de la calificación de improcedencia, por lo que el despido solo podrá ser nulo o procedente y, por lo tanto, la consecuencia del mismo solo podrá ser la readmisión o la finalización de la relación laboral; e incidiendo en la actuación procesal y, en concreto, en la configuración de la actividad probatoria mediante la supresión de la carga de la prueba indiciaria sobre el demandante⁴⁴.

A las reflexiones hasta aquí realizadas y para el caso particular de la extinción del contrato por amortización individual de puesto de trabajo, añadiremos algunos criterios específicos sobre el alcance con que operará la garantía descrita en estos casos. Así pues, a pesar de que no exista por mandato legal otra preferencia en la permanencia que la de los representantes de los trabajadores, el hecho de encontrarse los posibles afectados por la amortización en alguna de las situaciones familiares protegidas, determinará, su prioridad de permanencia; cuando existan uno o varios puestos de trabajo a amortizar de características similares y, por tanto, intercambiables. Esta preferencia se apoya en el respeto a los criterios doctrinales y jurisprudenciales de razonabilidad y ausencia de discriminación a los que tendrá que acomodarse la decisión del empresario en tales circunstancias⁴⁵. En consonancia con dichos criterios, resultará discriminatoria la elección de uno de estos trabajadores que se encuentran ejercitando sus responsabilidades

⁴⁴ B. CARDONA RUBERT, (2001), p. 3.

⁴⁵ F. DURÁN LÓPEZ, (1987), p. 59; J. A. MONEREO PÉREZ, y A. FERNÁNDEZ AVILÉS, (1997), p. 236; F. NAVARRO NIETO, (1996), pp. 232 y ss. En este sentido indica la STSJ de Cantabria de 16 de marzo de 1992 que, a pesar de la inexistencia de normas al respecto, la selección de trabajadores habrá de reunir requisitos de razonabilidad y no discriminación. Añadiendo la STSJ de Baleares de 11 de mayo de 1995 que en "en cualquier caso la designación no puede ser caprichosa o arbitraria, debe ser coherente con los fines buscados y responder al principio de que la amortización de los puestos de trabajo se materialice del modo en que ocasione el menor sacrificio de los intereses ajenos posible".

familiares, bien en solitario o junto a otros, cuando el resto de los de su categoría o grupo profesional con polivalencia de funciones permanezcan en la empresa⁴⁶. No obstante, ante la ausencia de trabajadores de las mismas características para aplicar la prioridad, la medida extintiva podría también afectar a estos trabajadores como sucede en ese caso con los representantes del personal⁴⁷. El ámbito operativo funcional de esta garantía, de grado inferior a la de los representantes de los trabajadores, será el de la empresa, más allá del centro de trabajo, el departamento o la sección, y, por tanto, existiría aunque se produjera el cierre de su centro de trabajo.

3.2. La ausencia de protección específica para los contratos temporales en la Ley de la conciliación de la vida familiar y laboral

Es innegable que la garantía descrita supone un refuerzo de la estabilidad en el empleo de estos trabajadores respecto a la regulación anterior; sin embargo, como ya hemos mencionado a lo largo de este trabajo, al estar exclusivamente prevista para los despidos disciplinarios y objetivos, deja fuera otros supuestos de rescisión del contrato, entre los que cabe destacar, por su incidencia en el colectivo de trabajadoras, la falta de prórroga o finalización de los contratos de duración determinada. La importancia de esta omisión es enorme si tenemos en cuenta la elevada tasa de temporalidad que sufre el colectivo de trabajadoras, agravada por el hecho de la maternidad⁴⁸. Así pues, se producen un significativo número de situaciones en que el empresario, o extingue, o bien no prorroga el contrato de trabajo; o pone fin al mismo durante el período de prueba. La jurisprudencia de suplicación de los últimos diez años se ha hecho eco de estas circunstancias y ha puesto de manifiesto, en reiteradas ocasiones, que cuando el embarazo o el disfrute de la licencia por maternidad coinciden con la terminación del contrato, se produce el momento de mayor conflictividad para la estabilidad en el empleo de la trabajadora⁴⁹

En tales situaciones, si el trabajo es compatible con el embarazo o la

⁴⁶ G. TUDELA CAMBRONERO, (1988), p. 47; J. C. ARCE, (1997), p. 25.

⁴⁷ E. ORTEGA PRIETO, (1995), p. 61.

⁴⁸ R. ESCUDERO RODRÍGUEZ, (1994), p. 261.

⁴⁹ Por todas, STSJ del País Vasco de 23-2-1998, STSJ de Cataluña de 16-10-1997 y STSJ de 19-3-1996.

maternidad, la falta de contratación provoca una discriminación por razón de sexo, incluso cuando el estado de la mujer exija dispensa de trabajo o implique traslado; también, por ser el embarazo una situación temporal y que solo sufren las mujeres, debiendo el empresario proceder a su contratación o renovación. De nuevo, nos encontraríamos ante una situación que perjudica a las mujeres por su condición femenina, y que, en definitiva entorpece la continuidad de la carrera profesional dificultando su acceso al empleo⁵⁰. Desde nuestro punto de vista y para concluir, la solución vendría dada por considerar que, a pesar de la omisión de la norma, la falta de continuidad de un contrato temporal durante el transcurso de alguna de las situaciones protegidas (embarazo, suspensión por riesgo durante el embarazo, suspensión por maternidad, excedencia por cuidados de hijos...) podría encajar en la categoría de los despidos “nulos cualificados”. Si así pudiera considerarse, la trabajadora disfrutaría de una presunción automática de nulidad por la sola acreditación de encontrarse en alguna de las situaciones referidas sin necesidad por su parte de probar indicios de discriminación.

4. Conclusión

Desde sus orígenes, en 1900, el Derecho del trabajo ha mostrado una preocupación constante para posibilitar el equilibrio entre vida profesional y familiar. La mayor parte de las medidas adoptadas para su promoción hasta 1989 (permisos, suspensiones de contrato, reducciones de jornada, excedencias) estaban, principalmente, dirigidas a la protección de la maternidad de la trabajadora; la reforma de 1989 marca un punto de inflexión, al reconocer como copartícipe de algunas de estas medidas al padre, de esta forma se amplía la protección a toda familia y se incide positivamente en la estabilidad en el empleo de la trabajadora, permitiendo que la mujer se reincorpore al trabajo sin desatender el cuidado del hijo, cuando se ponga en riesgo la continuidad de su vida profesional. Ahora bien, son inexistentes hasta la promulgación de la Ley 39/99 de conciliación de la vida laboral y profesional las medidas específicas de protección frente a la ruptura injustificada del contrato de los trabajadores, hombres y mujeres, durante el ejercicio de sus responsabilidades familiares. A partir de dicha regulación el legislador incorpora, por influjo de la normativa internacional, la protección más especializada y adecuada para la estabilidad en el empleo de los trabajadores

⁵⁰ R. MOLINA GONZÁLEZ-PUMARIEGA, (2000).

con responsabilidades familiares que ha existido hasta el momento en el ordenamiento laboral, consistente en la presunción de nulidad de los despidos producidos durante el ejercicio de dichas responsabilidades.

Bibliografía

- ALBIOL MONTESINOS, I., (1981), "Resolución voluntaria del contrato por matrimonio", *Rev. Seguridad Social*, nº 9, pp. 57-64.
- ALONSO OLEA, M., (1961), "La Ley de 22 de julio de 1961 sobre derechos políticos, profesionales y de trabajo de la mujer", *Rev. de Administración Pública*, nº 36, pp. 327-354.
- ARCE, J. C., (1971), *La extinción objetiva del contrato. Despido por causas económicas y despidos colectivos*, Granada, Ed. Comares.
- BAYÓN CHACÓN, G. y PÉREZ BOTIJA, E., (1961), *Manual de Derecho del Trabajo*, Madrid.
- CAPEL MARTÍNEZ, R., (1999), *Mujer y trabajo en el siglo XX*, Madrid, Cuadernos de Historia.
- CARDONA RUBERT, B., (2001), "Despido de trabajadora embarazada como manifestación de discriminación directa por razón de sexo", *Aranzadi Social*, 21, pp. 1-12.
- CHARRO BAENA, P. y HERRAIZ MARTÍN, S., (1998), "Las responsabilidades familiares y el contrato de trabajo. Notas críticas y propuestas", *Aranzadi Social*, vol. V, pp. 533-570.
- CRUZ VILLALÓN, J., (1999), "El fomento de la integración plena y estable de la mujer en el trabajo asalariado, (comentario a la Ley para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras)", *Rev. Mº Trabajo y Asuntos Sociales*, nº 1 extraord., pp. 71-102.
- , (coord.), (1997), *La igualdad de trato en el Derecho comunitario*, Pamplona, Aranzadi.
- DURÁN LÓPEZ, F., (1987), "Análisis de la regulación jurídico-positiva del despido colectivo en España", *Documentación Laboral* nº 22, pp. 40-61.
- ESCUDERO RODRÍGUEZ, R., (1989), "La Ley 3/1989. Una reforma promocional de la mujer con acentuados claroscuros", *Relaciones Laborales*, nº 11, pp. 1141-1166.

- , (1994), “La aplicación de la directiva 92/85 en España” en *La igualdad de trato en el Derecho Comunitario Laboral*, (Villalón dir.), Pamplona, Aranzadi.
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, M^a F., (1993), “La discriminación en la jurisprudencia constitucional”, *Relaciones Laborales*, tomo I, pp. 151–178.
- GONZÁLEZ CASTRO, J., (1914) *El trabajo de la mujer en la industria*, Madrid, Instituto de Reformas Sociales.
- GORELLI HERNÁNDEZ, J., (1999), “La reciente Ley 39/1999, para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras”, *Relaciones Laborales*, tomo II, pp. 10–53.
- LÓPEZ ÁLVAREZ, M. J., (2000), “Responsabilidades familiares en el marco del contrato de trabajo: orígenes y antecedentes de su regulación normativa”, *Rev. ICADE*, nº 51, septiembre–diciembre, pp. 127–158.
- LÓPEZ ÁLVAREZ, M. J. y NÚÑEZ-CORTÉS CONTRERAS, P., (2003), “La Incidencia de las responsabilidades familiares en el contrato de trabajo”, en *Familia y Trabajo*, Madrid, Instituto de la Familia, Universidad Pontificia Comillas, pp. 83–105.
- MARVAUD, A., (1975), “La cuestión social en España”, *Revista de Trabajo*, Madrid, pp. 240–261.
- MOLINA GONZÁLEZ-PUMARIEGA, R., (2000), “El permiso parental por maternidad y la protección frente al despido tras la Ley 39/99”, *Aranzadi Social*, Vol. V, pp. 256–270.
- MOLERO MANGLANO, C., (1999) “100 años de Derecho del Trabajo”, *Rev. ICADE*, nº 46, pp. 105–146.
- MONEREO PÉREZ, J.A. y FERNÁNDEZ AVILÉS, A., (1997), *El despido Colectivo en el Derecho Español*, Pamplona, Ed. Aranzadi.
- MONTALVO CORREA, J., (1975), *Fundamentos de Derecho del Trabajo*, Madrid, Civitas.
- NAVARRO NIETO, F., (1996), *Los despidos colectivos*, Madrid, Ed. Civitas.
- NEVADO FERNÁNDEZ, M^a J., (2000), “El cuidado legal de personas a cargo de trabajadores”, *Rev. Española de Derecho del Trabajo*, nº 101, pp. 365–392.
- NÚÑEZ-CORTÉS CONTRERAS, P., (2002), *La licencia por maternidad de la trabajadora*, Madrid, Dykinson.

- , (2000), “La configuración jurídica del despido en la Ley de Conciliación del Trabajo y la Vida Familiar”, *Rev. ICADE*, nº 51, septiembre–diciembre, pp. 171–184.
- , (2002), “ Los orígenes de la protección por maternidad”, *Revista de Fomento Social*, (enero–marzo), pp. 25–42.
- ORTEGA PRIETO, E., (1995), *La extinción de la relación laboral por amortización del puesto de trabajo*, Barcelona, Ed. Praxis.
- PALOMEQUE LÓPEZ, M. C., (1975–1976), “Orígenes de la regulación del trabajo femenino en España: la Ley de 13 de marzo de 1900”, *Cuadernos de Derecho del Trabajo*, nº 1–2, pp. 260–275.
- RODRÍGUEZ–PIÑERO, M., (1993), “Discriminaciones e igualdad entre los sexos en la relación de trabajo”, *Relaciones Laborales*, tomo I, pp. 19–25.
- SALA FRANCO, T., (1992), “Trabajadores con responsabilidades familiares y contrato de trabajo”, *Tribuna. Social*, nº 14, pp. 7–12.
- SEMPERE NAVARRO, A., (1989), “La Ley 3/1989, sobre maternidad e igualdad de trato de la mujer trabajadora. Nota crítica”, *Relaciones Laborales*, nº 13, pp. 85–97.
- TUDELA CAMBRONERO, G., (1988), *Las garantías de los representantes de los trabajadores en la empresa*, Madrid, Ed. Tecnos.
- VELASCO PORTERO, T., (2002), “Incidencia de la vida familiar sobre el contrato de trabajo”, *Revista de Fomento Social* nº 225, (enero–marzo), pp. 43–64.



Revista de Fomento Social, 58 (2003), 343-363

Algunos problemas de la actividad financiera desde una perspectiva ética

— *M^a del Carmen LÓPEZ MARTÍN y Adolfo RODERO FRANGANILLO* * —

(PALABRAS CLAVE: ECONOMÍA FINANCIERA, MERCADOS FINANCIEROS, ÉTICA.

KEY WORDS: FINANCIAL ECONOMICS, FINANCIAL MARKETS, ETHICAL)

1. Introducción

Los escándalos aparecidos en los últimos años en relación con la actividad empresarial en general y con las actuaciones financieras en particular, han creado un fuerte malestar entre los ciudadanos, unido a una gran desconfianza en relación con el mundo de las finanzas. Naturalmente que no se debe generalizar en este sentido, pero es evidente que se hace necesaria la existencia de limitaciones al funcionamiento de las entidades y de los mercados financieros.

En este escrito trataremos sobre todo de sistematizar estos problemas ya

* Facultad de CC. EE. y Empresariales – ETEA, adscrita a la Universidad de Córdoba.

que no siempre tienen el mismo carácter desde un punto de vista moral. Así, en orden de más a menos gravedad, podemos distinguir: a) actuaciones delictivas; b) abusos que no se oponen claramente a las normas jurídicas; c) comportamientos rechazables desde un punto de vista ético; d) mal funcionamiento de las entidades o de los mercados; y e) defectos en el buen servicio a la clientela.

A partir de estos planteamientos, nuestro artículo contiene dos partes: 1º) sistematización de los comportamientos recientes de algunos de los componentes del sistema financiero siguiendo la clasificación anterior; 2) acciones emprendidas o propuestas para mejorar los mercados financieros en relación con los problemas detectados en la parte primera.

2. Sistematización de las actuaciones criticables de las instituciones y de los mercados financieros

2.1. Posibles actuaciones delictivas

Desde el inicio de la transición política, años setenta, han sido numerosos los casos de personas o entidades que han sido objeto de un proceso judicial. No es nuestro propósito limitarnos a aquellos casos en los que ha habido una sentencia firme; queremos aludir a todos los que han sido objeto de un proceso, aunque no se haya alcanzado aún una resolución o bien ésta haya sido absolutoria.

Entre los problemas más antiguos del período indicado, tenemos varios que afectaron a instituciones financieras: SOFICO y los bancos del holding RUMASA fueron los más sonados. Más reciente es el proceso en relación con BANESTO que terminó con la condena de varios altos cargos. En este caso concreto, recordemos que el Banco de España decidió intervenir el banco debido a que los problemas detectados en diversas inspecciones no habían sido corregidos: en el momento de la intervención se había encontrado un déficit de recursos propios superior a los 3.600 millones de euros (algo más de 600.000 millones de ptas.); una vez que se intervino el banco, se nombró un nuevo consejo de administración, encargado de su saneamiento¹ y, más

¹ El coste acumulado que ha supuesto el saneamiento del banco por parte del Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) era (a diciembre de 2001) 4.687,4 millones de euros. De dicho total, hasta diciembre de 2001 se habían recuperado 3.519,4 millones, por lo tanto el coste del saneamiento a la fecha indicada ascendía a 1.168 millones de euros.

tarde, el banco fue subastado y adquirido por el entonces Banco de Santander.

Si nos limitamos a los últimos años, hay que citar en primer lugar el expediente al BBVA en el que han participado la Audiencia Nacional, el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y el FBI en Estados Unidos, cada uno dentro de la órbita de sus competencias. Las principales acusaciones son la existencia de cuentas ocultas en la isla de Jersey y en Liechtenstein, la creación de fondos de pensiones en beneficio de los altos cargos, blanqueo de dinero y sobornos a políticos latinoamericanos. El proceso no ha finalizado todavía pero ha dado ya lugar a la salida de un número elevado de altos cargos del banco y, sobre todo, ha creado un clima de desconfianza sobre el comportamiento de los grandes bancos.

Menos trascendencia ha tenido un auto dictado por la Audiencia Nacional contra el BSCH por la realización de cesiones de crédito a su clientela, operaciones de carácter fiscalmente opaco que podrían ser calificadas de delito fiscal, unido a la acusación de falsedad documental.

También hay que recordar el caso GESCARTERA, entidad de inversión financiera que ha ocasionado un grave perjuicio económico a su clientela, la cual en muchos casos ha perdido casi todo el dinero que había encomendado a esta agencia de valores para que lo invirtiese. Esta investigación está relacionada presuntamente con la apertura de *cuentas opacas* en Suiza por el importante banco británico HSBC que ha sido objeto de una multa del ministerio de Economía. Este escándalo ha llevado a la sustitución de la máxima responsable de la CNMV y ha tenido importantes repercusiones políticas.

Un fallo judicial en relación con una caja de ahorros ha sido la condena de la Caixa por unos contratos de seguro, denominados pensiones inmediatas, por no haber liquidado el impuesto sobre la renta.

También hay que citar las operaciones de blanqueo de dinero que se han visto facilitadas por la implantación del euro. Aunque la denuncia de las operaciones sospechosas por parte de las entidades de depósito va en aumento, también ha habido varias actuaciones que no han sido impedidas por las instituciones financieras.

La condena por estafa de los financieros Alberto Alcocer y Alberto Cortina, dictada en el año actual, aunque no se refiere a una entidad financiera, ha tenido también efectos sobre un banco, el Zaragozano, de

cuyo Consejo han tenido que dimitir.

Evidentemente, los problemas no se limitan a España ya que también ha habido graves situaciones en otros países. No podemos entrar en detalles en este sentido, pero sí hay que subrayar que los procesos judiciales han alcanzado a entidades muy importantes, tales como el banco estadounidense J. P. Morgan y el alemán Deutsche Bank.

A partir de estos casos no se debe realizar una valoración descalificadora de todo el sistema, pero no cabe duda que son lo suficientemente graves para alarmar al ahorrador. Hay que tener en cuenta que, resumiendo, en los diferentes casos que se han comentado a lo largo de este epígrafe, las entidades se han visto afectadas por delitos (probados o presuntos) de tipo fiscal (contra la hacienda pública), falsedad documental, apropiación indebida, malversación de fondos o blanqueo de dinero.

2.2. Abusos que no tienen claramente carácter delictivo

Las actividades de las instituciones en los mercados financieros pueden en ocasiones perjudicar a sus clientes, bien porque tengan un carácter abusivo o bien porque se opongan a normas legales cuya vulneración no permite normalmente una actuación judicial.

Los abusos se producen con frecuencia porque las instituciones financieras tienen más poder que sus clientes, lo que les permite una situación de dominio que atenta contra la libre competencia o la competencia perfecta. En este sentido, hay que recordar que los problemas se han planteado sobre todo en relaciones con las comisiones bancarias; en la cuenta de resultados de las entidades de depósito se ha producido una reducción del margen de intermediación y un aumento de las comisiones, lo que unido a la poca transparencia de estos ingresos explica el que a veces se produzcan prácticas abusivas.

Las quejas más frecuentes respecto a esta cuestión se refieren a las comisiones cobradas a los establecimientos comerciales por el uso de tarjetas, la utilización de contratos con cláusulas genéricas, el cargo de comisiones no pactadas, las condiciones de las hipotecas, etc. Todo ello determina quejas y reclamaciones ante el Banco de España y la Organización de Consumidores y Usuarios, que en su mayor parte se dirigen contra la banca y en bastante menor medida contra las cajas de ahorros.

En este punto, es preciso recordar que, en la actualidad, la cuantía de las comisiones cobradas por las entidades financieras a su clientela es libre; las entidades tienen la obligación de enviar al Banco de España, para su registro y aprobación, las comisiones y gastos repercutibles que, como máximo, cobrarán a la clientela. La única limitación que existe en las normas relativas a esta cuestión es que las tarifas cargadas a los clientes tienen que corresponder a servicios efectivamente prestados o a gastos habidos y que en ningún caso podrán cobrarse comisiones o gastos por servicios no aceptados o solicitados. El problema, por tanto, no está en las cantidades que se puedan cobrar, sino en si dichas cantidades pueden o no cobrarse en unas circunstancias concretas. Por otra parte, en todo caso, los clientes deben recibir la información completa acerca de estas tarifas y del resto de las condiciones que resulten de aplicación a los contratos que efectúan con las entidades de crédito².

En cuanto a comportamientos que quizás vulneren normas pero que normalmente no terminan en los tribunales, distinguiríamos dos tipos de actuaciones:

1. Los conflictos de intereses. Las entidades, sobre todo de inversión, pueden aconsejar a sus clientes de forma poco objetiva para orientar la inversión hacia sus empresas clientes o hacia empresas filiales o que mantienen lazos económicos con la institución financiera. Estos casos, frecuentes en Estados Unidos, han terminado en multas o procesos a ciertos bancos de inversión, pero en general son difíciles de controlar; en nuestro país no ha habido demandas de este carácter, pero ciertamente el problema ha existido. La propia Ley del mercado de valores ha legislado sobre ello, pero su virtualidad es escasa.
2. La información privilegiada. La utilización de información confidencial que afectará al comportamiento futuro de unos valores concretos, antes de que sea pública, ha permitido obtener ganancias a unos agentes en perjuicio de los restantes agentes del mercado. Hay sospechas fundadas de casos de información privilegiada, que sin embargo no han podido ser probados, ni por lo tanto han llevado a una sentencia judicial.

² Las normas relativas a la transparencia de las operaciones y protección de la clientela establecen en qué casos concretos es obligatoria la entrega de los contratos y de la información completa de las operaciones por parte de las entidades y cuándo se puede entender que esta entrega no es necesaria y basta con la información general que la entidad debe tener a disposición de todos sus clientes.

También hay que citar las ofertas públicas de adquisición (OPA) que en su normativa actual permite que estas operaciones ofrezcan beneficios, incluso financieros, a los propietarios de grandes *paquetes* de acciones, en perjuicio de los pequeños accionistas que se ven privados de las plusvalías que puede proporcionar una OPA.

2.3 Comportamientos poco éticos

Nos planteamos el antiguo tema de si todo lo que es legal puede ser aceptado positivamente desde un punto de vista ético.

Las páginas de economía han recogido en los últimos tiempos comportamientos que pueden generar una valoración negativa de las instituciones financieras.

Señalamos en primer lugar las retribuciones millonarias de los consejeros de los bancos, especialmente en el momento de su baja en el Consejo de administración o de su jubilación. Algunos casos, algo menos ruidosos, se han producido en cajas de ahorros. Los pequeños accionistas se sorprenden de que estos pagos se produzcan en los momentos en los que las cuentas de resultados descienden y cuando las caídas del precio en la bolsa de estos valores están provocando importantes pérdidas. Algunas de estas retribuciones han llegado a ser investigadas por la justicia, pero, en general, insistimos en que no se trata, normalmente, de un problema de ilegalidad, sino de ética dudosa.

Muy próximo al tema anterior es el de las opciones sobre acciones (*stock options*), sistema a través del cual los directivos de las entidades tienen derecho a la compra de acciones a un precio determinado. Esta fórmula tiene poco coste para la entidad; la posible ganancia se obtiene por el alza, en su caso, de la cotización bursátil. El sistema no es, en principio, criticable; se han subrayado, sin embargo, las ganancias multimillonarias que han obtenido algunos directivos en el pasado. En algún caso, la existencia de estas opciones ha ido unida a una manipulación de las cuentas para obtener plusvalías, comportamiento claramente fraudulento. Por otra parte, la caída de la bolsa en los últimos años ha dejado sin contenido muchos programas de opciones sobre acciones. Muy recientemente han vuelto a ofrecerse algunas ofertas de opciones para directivos bancarios.

Esta problemática ligada a la retribución de los consejeros se ve enturbia-

da por la falta de transparencia sobre el total de los pagos a cada uno de ellos. Esta información no se da a conocer en la mayor parte de las entidades.

Otro tema distinto es el de la especulación en los mercados financieros. Tradicionalmente se ha mantenido que la especulación tiene un papel positivo en los mercados: la estabilidad de los precios y la cobertura del riesgo. Sin rechazar totalmente esta valoración, hay que recordar que también existe una especulación que desestabiliza los mercados. En todo caso, un volumen muy elevado de especulación puede alejar a los mercados financieros de su función básica: la financiación de la actividad real. En este sentido se puede citar que el 99% de las operaciones en los mercados de divisas tienen una finalidad financiera, con un componente elevado de especulación. Estas actividades tienen efectos muy negativos en los mercados que, en algunos casos, pueden llevar a la caída de ciertas divisas o a comportamientos erráticos de los mercados de valores³. Cuando el especulador, como ha sucedido en ciertos casos, utiliza los mercados a plazo o a crédito para influir negativamente sobre el precio de un valor, su actuación debe ser juzgada de forma muy negativa.

Un último ejemplo es el de la utilización incorrecta de los derivados financieros: la ocultación del riesgo y la contabilización de los resultados periódicos de estas operaciones como beneficio cierto constituyen un nuevo caso que ha sacudido a las bolsas, sobre todo a las estadounidenses.

2.4. El buen o el mal funcionamiento del sistema financiero

La función básica del sistema financiero es la de asegurar la utilización óptima de los recursos financieros o, en otros términos, la financiación más adecuada de la actividad real. El buen funcionamiento del sistema es un requisito prioritario de la actividad económica.

Este punto de partida tiene dos vertientes:

³ En este punto resulta muy ilustrativa la crisis vivida por los mercados de divisas en los meses de agosto a noviembre de 1992, que originó la salida de la libra esterlina y la lira italiana del mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo y dos devaluaciones sucesivas de la peseta, en los meses de septiembre y noviembre, respectivamente. Los ataques especulativos que sufrieron las monedas citadas a lo largo de estos meses hicieron que los bancos centrales tuvieran que intervenir activamente en los mercados de divisas para frenar la depreciación de las cotizaciones (el volumen de reservas centrales en España disminuyó entre septiembre y noviembre de dicho año más de 23.700 millones de dólares, casi 2,5 billones de ptas.).

- 1) Existe un problema de liquidez. La falta de liquidez de las instituciones puede conducir a una crisis del sistema.
- 2) Hay un segundo problema que es la solvencia. La existencia de un volumen adecuado de recursos propios es una condición necesaria para asegurar la solvencia.

La crisis del sistema financiero español, que comenzó principalmente en los años setenta, tuvo repercusiones judiciales en muchos casos, pero mucho más general fue el problema de un mal funcionamiento de las entidades por defectos de liquidez y de solvencia. Si consideramos los datos correspondientes al período 1977-85, la crisis afectó, en mayor o menor medida, a 56 bancos y a 23 empresas bancarias, que representaban aproximadamente el 27% de los recursos propios, de los recursos ajenos y de los trabajadores de los bancos españoles en esas fechas⁴. Una información adicional que puede completar la anterior es la recogida en el cuadro 1; en dicho cuadro se expone una estimación de los costes que supuso la crisis bancaria en los años citados, los cuales comprenden no sólo las aportaciones realizadas por el sector público para el saneamiento de las entidades afectadas por la crisis, sino también los recursos en los que contribuyó el sector privado⁵.

Medidas anteriores o posteriores a la crisis han tratado de eliminar estos problemas: coeficiente de caja, Fondos de Garantía de Depósitos, coeficiente de solvencia. Actualmente se mantiene que los conglomerados financieros (entidades que realizan actividades bancarias, de seguros y de fondos de inversión), necesitan unos niveles de solvencia más elevados y unos controles más estrictos.

Centrándonos momentáneamente en los fondos de garantía de depósitos, cabe recordar aquí que, para cada uno de los tres tipos de entidades que en España pueden captar depósitos (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito), se creó después de la crisis bancaria, un FGD cuya función principal

⁴ A. CUERVO (1987), p. 23

⁵ Como contribución del sector público al saneamiento de las entidades afectadas por la crisis bancaria se han considerado los recursos aportados por el Banco de España al FGD, las ayudas del Estado a los bancos del grupo Rumasa y también el coste que supuso para el Banco de España la concesión de créditos *blandos* a todas estas instituciones. Por su parte, el coste para el sector privado ha sido estimado a partir de los fondos entregados al FGD y los entregados directamente a las entidades afectadas para su saneamiento.

es garantizar a los depositantes que recuperarán los recursos entregados en caso de crisis de la entidad en la que han depositado los fondos⁶. Además de ello, estos tres fondos también se encargan de realizar el saneamiento de las instituciones que, en su caso, tengan dificultades de solvencia⁷. Precisamente, en el cuadro 1, como complemento a la información sobre los costes que ha supuesto la crisis bancaria que se produjo entre 1977 y 1985, también se ha incluido cuál ha sido el coste que ha supuesto para los tres fondos de garantía de depósitos los saneamientos que han efectuado en las entidades en las que han intervenido.

CUADRO 1
Costes de la crisis bancaria y de los saneamientos efectuados por los fondos de garantía de depósitos

| | Importes |
|--|-------------------|
| <i>Coste de la crisis bancaria producida entre 1977 y 1985</i> | <i>1.580.836*</i> |
| Aportaciones públicas (FGD, ayudas del Estado a Rumasa; coste para el Banco de España) | 1.215.727* |
| Aportaciones sector privado (FGD, aportaciones directas a saneamientos) | 365.109* |
| <i>Coste de los saneamientos efectuados por los fondos de garantía de depósitos</i> | <i>522.036**</i> |
| FGD en establecimientos bancarios | 492.219,7** |
| FGD en cajas de ahorro | 26.239,0** |
| FGD en cooperativas de crédito | 3.577,3** |

(*) Datos en millones de pesetas constantes de 1985.

(**) Datos acumulados en millones de ptas. a 31-12-2001.

Fuente: A. CUERVO (1987), p. 191 y LA CAIXA (2002), *Informe mensual julio-agosto*, p. 74.

⁶ En la actualidad, la cantidad garantizada asciende a 20.000 euros por persona.

⁷ Por ejemplo, en el caso de BANESTO, cuando el banco fue intervenido por el Banco de España, el FGD en establecimientos bancarios fue el encargado de su saneamiento, para lo cual nombró a un nuevo consejo de administración.

Otro aspecto importante es si las entidades financieras deben invertir directamente en empresas o no deben hacerlo, siempre desde el punto de vista de la financiación de la actividad real. Se podría recordar que durante la crisis económica de los años setenta la banca eliminó sus inversiones empresariales, acentuando así los problemas de la economía española. Mucho más reciente es la participación de las entidades de depósito en las empresas, sobre todo en las de mayor importancia. Esta política parece adecuada, si bien puede llevar a la concentración del poder económico, lo que tiene riesgos evidentes.

Las fusiones entre entidades financieras tienen en principio una finalidad de mejorar la productividad de aquéllas. Sin embargo, en muchos casos han tenido una finalidad defensiva. La mayor dimensión de las entidades parece necesaria en un ámbito europeo o mundial, pero también llevan a una situación de oligopolio que, repetimos, tiene riesgos para la economía real.

Relacionado indirectamente con el contenido de este apartado está el aspecto de la valoración de los resultados bancarios. Prescindiendo de las posibles manipulaciones, hay que considerar que las normas contables europeas son menos estrictas que las estadounidenses, lo que determina cifras distintas de resultados en ambos espacios. Puesto que la contabilización de los resultados es una de las medidas del funcionamiento de las entidades, estas divergencias enturbian la apreciación del inversor y, en último caso, del mercado.

2.5. El servicio a la clientela

Aunque el título de este apartado va ligado directamente a la actividad de las instituciones bancarias, pretendemos aplicarlo a los mercados financieros en general, aludiendo a dos vertientes de las operaciones financieras: el destinatario de la financiación (demanda de recursos) y los aportantes de fondos (oferentes de recursos).

En relación con la demanda de financiación, no siempre las operaciones de las entidades de depósito responden a las necesidades de su clientela de activo. Aspectos tales como el plazo, las garantías y la localización no siempre responden a los requerimientos de los clientes. Así, las dificultades de las PYMES para obtener créditos, la falta de atención a algunos sectores (por ejemplo, el sector agrario), la concentración de los préstamos en los hipotecarios, la falta de atención al desarrollo regional, etc., son algunos

ejemplos de ineficiencia de las entidades; ello ha determinado en distintos momentos la actividad de la banca pública (ya desaparecida), los convenios del sistema con los organismos públicos y la creación de otras instituciones financieras que cubren algunos de estos problemas a cambio de un mayor coste y de una elevación del riesgo.

Respecto a la oferta de fondos, es decir, desde el punto de vista del ahorrador, los dos aspectos importantes son la seguridad y la rentabilidad. Los problemas de inseguridad no son frecuentes, sólo en los casos más graves (RUMASA, BANESTO, GESCARTERA), se han producido pérdidas importantes de las inversiones⁸; la búsqueda, sin embargo, de la rentabilidad puede llevar a inversiones de alto riesgo (los llamados *hedge funds*), muy populares en Estados Unidos, que suelen ir unidos a inversiones en paraísos fiscales y en algunos casos a un auténtico fraude. Además, no hay que olvidar que, en general, la información ofrecida al cliente es incompleta u oscura, hay que acudir a los folletos completos para conocer en detalle las condiciones de las ofertas; estos folletos, que suelen requerir conocimientos técnicos, no se suelen facilitar espontáneamente a los posibles inversores.

La rentabilidad del ahorro ha sufrido variaciones muy elevadas durante los últimos años. Las épocas de subidas de las bolsas y de los tipos de interés han proporcionado altos rendimientos a los ahorradores, mientras que la crisis de los mercados de valores y los bajos tipos de interés, como sucede en la actualidad, reducen los rendimientos y no llegan siquiera en muchos casos a asegurar el capital invertido. Esto es especialmente grave en los fondos de pensiones y en fondos de inversión, en los que aparecen rentabilidades negativas, mientras que las sociedades gestoras y depositarias obtienen sustanciosas comisiones. No hay que olvidar que el pequeño ahorro sólo percibe una parte poco elevada de las plusvalías, mientras que la mayor parte de éstas van a los grandes inversores y a las instituciones financieras.

⁸ Por ejemplo, en el caso de BANESTO, justo antes de la intervención del Banco de España, las acciones del banco cotizaban a un valor de 1995 ptas. y, tras el periodo de suspensión en la cotización, pasaron a tener un valor de unas 700 ptas. Por lo tanto, cada acción perdió casi dos terceras partes de su valor; en otras palabras, el valor de las inversiones de los accionistas pasó en apenas un mes y medio a ser de un tercio del que tenían en diciembre de 1993.

Más recientemente, durante 2001, las cantidades reclamadas por las personas y organizaciones que habían confiado recursos a GESCARTERA superaban los 15.000 millones de pesetas (94 millones de euros).

3. Medidas correctoras de los mercados financieros

Es evidente que un panorama tan negativo no podía por menos que determinar acciones para corregir en los posible estas situaciones. Estas acciones han sido tomadas desde diversos ámbitos, las autoridades, las propias entidades o los mismos clientes afectados por los problemas comentados. Intentando sistematizar las diversas iniciativas adoptadas, las comentamos a continuación encuadrándolas en tres grandes bloques: las impulsadas por las autoridades, las relacionadas con las pautas de *buen gobierno* y las que tienen su origen en el sector privado, ya sea en las entidades y mercados o bien como resultado de la iniciativa de los *usuarios financieros* (en sentido amplio).

3.1. Las iniciativas impulsadas por las autoridades

En este punto deben considerarse, en principio, las iniciativas adoptadas desde el ámbito regulador, con el objeto de establecer normas que tratan de evitar algunos de los problemas que hemos comentado anteriormente. En este sentido ya hemos citado previamente algunas medidas que tratan de asegurar la solvencia y liquidez de las entidades: coeficiente de caja, coeficiente de solvencia y Fondo de Garantía de Depósitos, a las que habría que añadir el Fondo de Garantía de Inversiones; éste, si bien estaba previsto en la ley de reforma del mercado de valores del año 1998, fue creado efectivamente a raíz del caso GESCARTERA.

Los casos más graves han sido objeto de procesos judiciales o de actuaciones administrativas. El delito económico estaba casi ausente de las normas jurídicas y, sobre todo, no era frecuente la aplicación de las escasas normas existentes. Durante los últimos veinticinco años esta realidad ha variado profundamente: procesos judiciales muy conocidos, reforma del código penal (si bien con un límite al fraude fiscal superior al establecido en el convenio de la Unión Europea), persecución del blanqueo de dinero por parte del Ministerio de Hacienda (que ha exigido información a los bancos sobre sus cuentas de depósito) y persecución de los fraudes contables.

A medio camino entre la norma imperativa y la autorregulación, se encuentran las limitaciones y recomendaciones de la ley financiera sobre el denominado *abuso de mercado* (que se refiere principalmente a la información privilegiada y a la manipulación de las cotizaciones) y sobre los conflictos de intereses; este tratamiento tiene antecedentes en las leyes del

mercado de valores, donde entre otras propuestas, se recomendaban las denominadas *murallas chinas*, es decir, la separación de los departamentos de análisis y de inversión de las entidades de depósito. Las innovaciones introducidas por la ley financiera han actualizado, completado y desarrollado la regulación sobre estos aspectos tomando como referencia las líneas básicas de la normativa comunitaria sobre los mismos⁹.

Así, los principales cambios introducidos han supuesto la extensión del ámbito de aplicación de la información privilegiada tanto en lo referente a los valores como a los mercados a todos los instrumentos financieros y sistemas organizados de contratación, el desarrollo detallado de la información que debe comunicarse al mercado de forma inmediata, la especificación de medidas preventivas del uso de información privilegiada relativas a la organización de las entidades que prestan servicios en los mercados; además se ha recogido de forma más explícita y pormenorizada la infracción de manipulación de las cotizaciones y, para permitir la aplicación más efectiva de las medidas adoptadas, se han reforzado las competencias de la CNMV. Aunque no cabe duda de que estas iniciativas redundan en un mejor funcionamiento de los mercados, no podemos olvidar que estos comportamientos no son fácilmente detectables por lo que es indispensable la colaboración de las entidades para su erradicación.

Paradójicamente los dos máximos responsables de los organismos supervisores: Banco de España y CNMV, han alertado del peligro de regular en exceso a los mercados e instituciones financieras.

La inquietud de los inversores ha dado lugar a la creación de figuras tales como el protector del inversor en la bolsa de Madrid, el Servicio de reclamaciones del Banco de España, el departamento de atención al público de la CNMV, etc. Estas figuras, en el caso de los organismos supervisores (Banco de España, CNMV y Dirección General de Seguros), también se han visto modificadas recientemente por la ley financiera. En ella, se regula la figura del Comisionado para la defensa del Cliente de Servicios financieros, que se concreta en la creación de tres órganos para defensa de los clientes de servicios bancarios, de los inversores y de los asegurados y partícipes en planes de pensiones, dependientes de los tres organismos supervisores, manteniendo el derecho de

⁹ Esta normativa está contenida en la directiva del Parlamento europeo y del Consejo relativa a las operaciones con información privilegiada y la manipulación del mercado, de reciente aprobación; tras la misma, el Comité de Reguladores de Valores Europeos debía proponer las medidas de ejecución de los principios recogidos en la directiva.

los clientes a acudir a otros sistemas de protección¹⁰.

En relación con estas tres figuras, aunque hayan visto modificada en parte su regulación, vienen realizando labores de protección de los intereses de los clientes de las instituciones financieras (en algún caso desde hace bastante tiempo¹¹); sin embargo, sobre ellas se han realizado críticas en el sentido de que, hasta ahora, la normativa que las regula no obliga a que las entidades sobre las que se hace la reclamación deban cumplir obligatoriamente el contenido de los informes de estos servicios y sus conclusiones. A pesar de este *defecto legal*, generalmente el cumplimiento de los criterios de dichos informes ha sido elevado y las entidades han rectificado de forma mayoritaria las actuaciones sobre las que se les ha reclamado en el sentido en el que se manifestaban los servicios mencionados.

CUADRO 2

Distribución del contenido de las reclamaciones a la CNMV (no incluye 1394 relacionadas con GESCARTERA) y al Banco de España en 2001

| Reclamaciones ante la CNMV | | | Reclamaciones ante el Banco de España | | |
|--|--------------|------|---------------------------------------|--------------|------|
| Asunto | Núm. | % | Asunto | Núm. | % |
| Emisiones de valores | 225 | 16,2 | Operaciones activas | 768 | 20,8 |
| OPA | 77 | 5,6 | Operaciones pasivas | 935 | 25,4 |
| Acontecimientos de la vida societaria | 52 | 3,8 | Cuestiones sobre valores y seguros | 791 | 21,5 |
| Fondos de Inversión | 342 | 24,7 | Letras y cheques | 275 | 7,5 |
| Operaciones con valores | 469 | 33,9 | Deuda del Estado | 16 | 0,4 |
| Cotizaciones, frecuencia, liquidez, etc. | 22 | 1,6 | Divisas y billetes extranjeros | 58 | 1,6 |
| Gestión de carteras | 39 | 2,8 | Tarjetas de crédito | 348 | 9,4 |
| Entidades no registradas | 104 | 7,5 | Reclamaciones varias | 262 | 7,1 |
| | | | Transferencias | 102 | 2,8 |
| Otros | 55 | 4,0 | Otros | 6 | 0,2 |
| Total | 1.385 | | Total | 3.561 | |

Fuente: CNMV (2002), *Informe anual sobre reclamaciones 2001*, p. 18 y BANCO DE ESPAÑA (2002), *Memoria del Servicio de Reclamaciones 2001*, p. 26.

¹⁰ Se aplica el principio de ventanilla única en el ejercicio de la reclamación por los clientes, que pueden dirigirse a cualquier comisionado.

¹¹ En concreto, el Servicio de reclamaciones del Banco de España se creó por la orden de 3 de marzo de 1987 y comenzó su actividad el 1 de septiembre de dicho año.

A título de ejemplo, el cuadro 2 muestra el contenido de las reclamaciones efectuadas ante la CNMV y ante el Banco de España, así como los asuntos sobre los que se realizaban las mismas. En este cuadro se aprecia que son más numerosas las reclamaciones efectuadas ante el Banco de España, aunque en el año 2001, las presentadas ante la CNMV experimentaron un fuerte aumento como consecuencia de las relacionadas con el caso GESCARTERA. La información de este cuadro se completa con la que aparece en los cuadros 3 y 4, los cuales muestran el resultado de estas reclamaciones. Como se puede apreciar en ellos, algo menos de la quinta parte de las reclamaciones efectuadas han dado lugar a un informe favorable al demandante, mientras que un porcentaje similar, aunque ligeramente superior, eran favorables a las entidades.

CUADRO 3

Resultados de las reclamaciones presentadas por los inversores ante la CNMV contra empresas sometidas a su supervisión

| Clasificación de las reclamaciones | Número | | % | |
|---|--------------|---------------|------------|------------|
| | 2000 | 2001* | 2000 | 2001 |
| Reclamaciones con pronunciamiento y/o resolución | 735 | 724 | 63 | 52 |
| Avenimiento / Allanamiento (1) (Acuerdos) | 167 | 133 | 14 | 9 |
| Con informe favorable (2) | 161 | 258 | 14 | 19 |
| Con informe desfavorable (3) | 400 | 325 | 34 | 23 |
| Desistimiento (4) | 7 | 8 | 1 | 1 |
| Reclamaciones que no precisan pronunciamiento | 424 | 661 | 36 | 48 |
| Caducidad (5) | 15 | 13 | 1 | 1 |
| Con información al reclamante(6) | 389 | 608 | 33 | 44 |
| Fuera de competencias de la CNMV(7) | 20 | 40 | 2 | 3 |
| Pendientes | 10 | 0 | 1 | 0 |
| TOTAL | 1.169 | 1.385* | 100 | 100 |

* no incluye 1394 correspondientes a GESCARTERA

(1) Avenimiento / Allanamiento: *Las partes llegan a un acuerdo*; (2) Informe favorable: *El reclamante tiene razón*; (3) Informe desfavorable: *El reclamante no tiene razón*; (4) Desistimiento: *El cliente retira su queja*; (5) Caducidad: *La reclamación se realiza de forma anónima o sin dirección, lo que impide su tramitación*; (6) Información al reclamante: *La información que la CNMV trasmite al reclamante resuelve la incidencia*; (7) Fuera de competencias de la CNMV: *La reclamación es competencia de otros organismos*.

Fuente: CNMV (2002), *Informe anual sobre reclamaciones 2001*, p. 16.

CUADRO 4
Resultados de las reclamaciones archivadas
por el Banco de España en 2001

| Clasificación de las reclamaciones | Núm. | % |
|---|--------------|-------------|
| Sin solicitud de alegaciones | 1.264 | 41,4 |
| El reclamante no aportó la documentación solicitada | 178 | 5,8 |
| Solicitudes de información sobre una práctica sin reclamación | 35 | 1,1 |
| Asuntos rechazados | 1051 | |
| Con solicitud de alegaciones | 1.688 | 55,3 |
| Allanamientos | 311 | 10,2 |
| Informes favorables al reclamante | 544 | 17,8 |
| Informes favorables a la entidad | 653 | 21,4 |
| Improcedencia de informe. Sin pronunciamiento | 180 | 5,9 |
| Desistimientos | 100 | 3,3 |
| Total | 3.052 | |

Fuente: BANCO DE ESPAÑA (2002), *Memoria del Servicio de Reclamaciones 2001*, p.24.

3.2. Las iniciativas relacionadas con las pautas de "buen gobierno"

Los diversos escándalos financieros comentados, unidos a otros aspectos como el estallido de la denominada *burbuja tecnológica*, los engaños contables, los conflictos de intereses, etc, han llevado también a reavivar el interés por las buenas prácticas de gobierno empresarial. El *buen gobierno* de las empresas permite aumentar la confianza de los inversores en las empresas y, por lo tanto, tal y como ha indicado recientemente el subgobernador del Banco de España, juega un papel muy importante a largo plazo en el crecimiento y bienestar de la sociedad por sus efectos en el coste y la obtención de financiación para los proyectos de inversión de las empresas.

Esta importancia es la que ha dado lugar a que en España, como en otros países, estén en marcha iniciativas legislativas y nuevos códigos de buen gobierno que intentan contribuir a mejorar dicho gobierno. Además de estas propuestas (aún sin plasmar en una norma promulgada en el caso español), encontramos otras iniciativas que proponen la aceptación voluntaria de ciertas pautas de buen gobierno. En este sentido, tenemos en primer lugar, el denominado Código Olivencia, que no se limita a las empresas financieras;

más reciente, del año 2003, es el llamado Informe Aldama, que se refiere a los mercados financieros y a las sociedades cotizadas.

El primero de los citados, surgió en febrero de 1998 como resultado de una comisión que, presidida por Manuel Olivencia, se creó por el Consejo de Ministros en febrero de 1997, para redactar un informe sobre la problemática de los consejos de administración de las sociedades que apelan a los mercados financieros y para elaborar un código ético de buen gobierno de asunción voluntaria de estas sociedades. Las principales recomendaciones de este código se han recogido en el esquema 1 y, como se puede apreciar, en él, entre otros aspectos, se recomiendan actuaciones como la participación de consejeros independientes en los órganos de gobierno y la publicidad de las retribuciones de los altos cargos. A pesar de su interés, en general, su aplicación ha sido poco satisfactoria.

En cuanto al Informe Aldama, ha sido el resultado de una comisión creada también por el Consejo de Ministros con el objeto de analizar el estado y el grado de aplicación del código de buen gobierno de las sociedades cotizadas (el código Olivencia), así como para “estudiar los criterios y las pautas a las que deben someterse las sociedades emisoras de valores e instrumentos admitidos a negociación en los mercados organizados, (...) con la finalidad de aumentar la transparencia y la seguridad en los mercados financieros”¹².

Según indica el propio informe, en el año 2002 no se sabía con precisión hasta qué punto había sido aplicado el código de buen gobierno; además, se había constatado que la opinión mayoritaria de los expertos y los accionistas era que, en la práctica, algunas de las propuestas de dicho código no se cumplían y existía una falta de transparencia que permitía los conflictos de intereses y el uso de información privilegiada por parte de directivos y consejeros en detrimento de las sociedades; por otro lado, aunque se veía con interés la figura del consejero independiente, se dudaba de que realmente tales consejeros fueran realmente independientes. Ante estas circunstancias, el Informe Aldama trata varios de los problemas abordados por la comisión presidida por Manuel Olivencia y otros nuevos, los cuales, junto con algunas de las recomendaciones planteadas, también se han recogido en el esquema 1 de forma resumida.

En general, el Informe intenta buscar un equilibrio entre la regulación que va orientada a la protección de los derechos de los accionistas y, por otro

¹² Acuerdo del Consejo de Ministros de 19 de julio de 2002.

ESQUEMA 1
Principales recomendaciones del Código Olivencia
y del Informe de la Comisión Aldama

| Código Olivencia | Informe de la Comisión Aldama |
|---|--|
| <p><i>Recomendaciones al Consejo de Administración:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Asunción de responsabilidades. • Integración de consejeros independientes. • Número de consejeros externos mayoritario. • Reducir la concentración de poder en el presidente. • Constitución de comisiones de control compuestas por consejeros externos. • Difusión de la información entre los consejeros. • Transparencia en la selección y elección de miembros. • Remuneración a los consejeros moderada y relacionada con los rendimientos de la empresa. Publicidad de dicha remuneración. • Establecimiento detallado de los deberes de lealtad y diligencia de consejeros y principales accionistas. • Transparencia en el mecanismo de delegación de voto. • Responsabilidad de suministrar al mercado información rápida, precisa y fiable. • Evitar reservas y salvedades en los informes de auditoría de las cuentas anuales. • Información pública de las reglas de gobierno adoptadas. | <p><i>Principio de transparencia y deber de información:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Extender los deberes de información a las estructuras y prácticas de gobierno de las sociedades. • Adoptar medidas para facilitar una información completa, correcta, equitativa, simétrica y en tiempo útil. |
| | <p><i>Principio de seguridad y deber de lealtad. Responsabilidades de los administradores:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Existencia de una norma legal que especifique las obligaciones de lealtad. • Extensión del deber de lealtad a administradores, altos ejecutivos, accionistas significativos, etc. • Detallar las obligaciones relacionadas con el deber de diligencia (dedicar el tiempo y esfuerzo necesario a las tareas, oponerse a acuerdos contrarios a la ley o interés social, etc). |
| | <p><i>Marco ético del gobierno corporativo:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Debe actuarse dentro del marco legal general. • El criterio para dirimir intereses en conflicto es el bien de la empresa en su conjunto y su continuidad a largo plazo. |
| | <p><i>Recomendaciones para potenciar el papel de la Junta de accionistas como órgano de decisión y control básico y de tutela de los intereses de los accionistas.</i></p> |
| | <p><i>Asunción de las recomendaciones del Código Olivencia al Consejo de administración.</i></p> |
| | <p><i>Recomendaciones para mejorar la fiabilidad y exactitud de los informes de profesionales externos (analistas financieros, bancos de inversión y agencias de calificación) como medio de proteger a los inversores y accionistas.</i></p> |

Fuente: Elaboración propia a partir de: ____ (1998), *Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas* y ____ (2003), *Informe de la Comisión especial para el fomento de la transparencia y seguridad en los mercados y en las sociedades cotizadas.*

lado, la mayor autorregulación posible de las empresas cotizadas. Por ello, se afirma en él que es necesario reforzar el ejercicio de la libertad de los accionistas y de la autorregulación de las empresas para decidir y aplicar sus estrategias, así como organizar su gobierno corporativo; según otras opiniones, el contenido del Informe confirma la necesidad de una legislación. Una norma, que tiene su origen en el Código Olivencia, obliga a las sociedades cotizadas a la creación de un comité de auditoría.

3.3. *Las iniciativas del sector privado*

Los *escándalos* descritos en la primera parte tenían necesariamente que llevar también a cambios en los comportamientos bancarios, aparte de las posibles implicaciones judiciales. Efectivamente, algunas de las propuestas comentadas previamente han sido llevadas a cabo por ciertas entidades. Así por ejemplo, los dos grandes bancos han aprobado códigos de buen gobierno y han elaborado informes de responsabilidad social, incorporando criterios medioambientales a sus inversiones. En este sentido, el Santander Central Hispano ha presentado un *Plan de Responsabilidad Social Corporativa* en el que se compromete con la transparencia, el buen gobierno, la calidad, la gestión de recursos humanos y el desarrollo socioeconómico, además de fomentar la protección del medio ambiente; todos estos aspectos se incorporan a los diferentes niveles de la organización desde el punto de vista de la estrategia y de la gestión.

Además de lo anterior, se ha ampliado la información a los inversores (destacan en este sentido BSCH y Bankinter); se han establecido moderaciones en los sueldos de los consejeros y se han reforzado sus incompatibilidades; la mayor parte de las entidades de crédito han creado la figura del defensor del cliente para atender las reclamaciones¹³; y en algún caso se han suprimido las medidas antiblindajes que trataban de evitar OPAS hostiles, pero que afectaban negativamente a los derechos de los pequeños accionistas. Evidentemente, la virtualidad de estas medidas depende de su aplicación

¹³ La ley financiera, de reciente aprobación, obliga a que las entidades de crédito, aseguradoras y empresas de servicios de inversión cuenten con un servicio o departamento de atención al cliente para atender y resolver las quejas de los usuarios. Este servicio no será incompatible con la figura del defensor del cliente, que habrá de ser una persona independiente y de reconocido prestigio, la cual debe atender y resolver las reclamaciones dispuestas en su reglamento de funcionamiento y promover el cumplimiento de la normativa de transparencia y protección de la clientela.

futura y, sobre todo, del cambio de comportamiento tradicional de las entidades.

También como respuesta de la sociedad civil han aparecido las asociaciones de consumidores; en concreto en el terreno financiero, existe la Asociación de Usuarios de Servicios Bancarios (AUSBANC). En el ámbito internacional, los grandes inversores institucionales (fondos de inversión y de pensiones) se han reunido para definir las medidas para promover de forma conjunta las prácticas de buen gobierno de las empresas para evitar que se vuelvan a evitar escándalos empresariales que han supuesto fuertes pérdidas en el valor de sus carteras. Todas éstas son iniciativas, no exentas de críticas, que pueden ayudar a defender los derechos de los inversores y ahorradores¹⁴.

La preocupación sobre el destino de las inversiones financieras ha llevado también a la creación de otras iniciativas; por ejemplo, los fondos éticos y solidarios, que pretenden asegurar una inversión responsable de ciertos fondos de inversión y destinar recursos a ciertas actividades *solidarias*, respectivamente; los planes y convenios para asegurar recursos a las PYMES; y el sistema de microcréditos, dirigidos a empresas de muy pequeña dimensión, localizadas sobre todo en países el Tercer Mundo.

4. Conclusiones

Hemos contemplado diversos comportamientos de los mercados financieros que ponen en cuestión si el sistema está cumpliendo adecuadamente sus funciones en beneficio de la economía española.

Podríamos apuntar varias causas que han originado estos hechos:

- 1) Un tratamiento muy escaso y muy benigno del delito económico y financiero.
- 2) El mayor poder económico de las instituciones financieras en relación con su clientela.
- 3) La liberalización del sistema financiero, especialmente en los años

¹⁴ Por ejemplo, algunas prácticas seguidas por las entidades financieras han sido objeto de resolución judicial y, posteriormente, han sido reguladas gracias a las denuncias presentadas por estas asociaciones (así ha sucedido recientemente con la práctica del redondeo al alza en la obtención del tipo de interés a aplicar en los préstamos a interés variable).

setenta, que eliminó, de forma adecuada, las restricciones al funcionamiento de las entidades, pero que también afectó negativamente a la supervisión y el control.

Las múltiples reacciones que han provocado estos problemas se pueden clasificar en dos grupos:

- 1) Iniciativas de autorregulación, apoyadas sobre todo por los defensores de la liberalización de la actividad económica, que pretenden que sean los mercados los que valoren y sancionen los comportamientos incorrectos.
- 2) La aprobación de normas jurídicas que sancionen estos comportamientos y que establezcan claramente las fronteras entre lo legal y lo ilegal.

Es cierto que no se puede *judicializar* los mercados y que no se puede olvidar que existen casos que escapan fácilmente a los procedimientos judiciales. Hay que subrayar también que algunos procedimientos son aceptables desde la norma pero pueden causar daños al mercado. Nuestra opinión es que la autorregulación es necesaria, pero que ello no obsta para que existan normas que obliguen a un comportamiento prudencial de las entidades y que castiguen severamente las actividades ilegales.

5. Bibliografía

- ARGANDOÑA, A., (Ed.), (1995), *La dimensión ética de las instituciones y mercados financieros*, Bilbao, Ed. Fundación BBV.
- BAENA TOBAR, N., (2002), *La regulación del abuso de mercado en Europa y Estados Unidos*, Colección Monografías, nº 1, Madrid, Ed. CNMV.
- CAMACHO LARAÑA, I., (1996), “Dimensión ética de las actividades financieras”, *Revista de Fomento Social*, nº 201, pp. 23–54.
- CUERVO, A., (1995), *La crisis bancaria en España 1977–1985*, Barcelona, Ed. Ariel.
- FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. L., (1994), “Sistema financiero y problemas morales: una agenda para la reflexión ética”, *Revista de Fomento Social*, nº 195, pp. 387–412.
- LÓPEZ CABALLERO, A., (1995), “El problema ético de la información privilegiada. La nueva ley alemana”, *ICADE*, nº 35, pp. 93–110.
- RODERO FRANGANILLO, A., (1994), “El papel de la banca en la economía española” *Revista de Fomento Social*, nº 196, pp. 565–582.



Revista de Fomento Social, 58 (2003), 365-376

La enseñanza de la religión en la nueva legislación

José M. MARGENAT PERALTA S.J.*

*(PALABRAS CLAVE: RELIGIÓN, OBJETIVOS EDUCATIVOS, PACTO POLÍTICO.
KEY WORDS: RELIGION, EDUCATIONAL OBJECTIVES, POLITICAL PACT)*

La reciente LEY ORGÁNICA DE CALIDAD DE LA EDUCACIÓN (LOCE) ha abordado el problema de la enseñanza de la religión en la escuela (ERE, entendida en esta nota siempre en sentido confesional) con una regulación aparentemente coherente con el texto constitucional y el bloque de la constitucionalidad. En esta nota me intereso por la ERE sólo desde esa perspectiva constitucional; creo que es la única que puede regular legítima y prácticamente el derecho a la educación de los ciudadanos. Excluyo, pues, en este escrito cualquier referencia al derecho concordatario y, por tanto, a los Acuerdos entre la Santa Sede y el Estado español de 1979¹.

* Profesor de Pensamiento Social Cristiano en ETEA, Universidad de Córdoba. Entre 1987 y 1989 el autor fue asesor técnico del Ministerio de Educación (Ministerio Maravall Herrero) y colaborador de la Comisión Episcopal de Enseñanza (presidencia del arzobispo Delicado Baeza).

¹ Una versión anticipada de este texto apareció en la revista de profesores *Religión y Escuela*,

Me refiero en la nota a dos dimensiones: interna (coherencia argumentativo-educativa de la LOCE) y externa (oportunidad política de esta ley). La tesis, que expongo desde el inicio, es que la propuesta de la LOCE² es una solución acertada y progresista, aunque problemática, desde el punto de vista legal, e inestable, desde el punto de vista del debate político³.

La LOCE ha regulado, por primera vez de forma explícita en una Ley Orgánica⁴, la enseñanza de la religión en su modalidad confesional y en la no confesional. En su disposición adicional segunda la LOCE establece:

«Del área o asignatura de Sociedad, Cultura y Religión.

1. *El área o asignatura de Sociedad, Cultura y Religión comprenderá dos opciones de desarrollo: una de carácter confesional, acorde con la confesión por la que opten los padres o, en su caso, los alumnos, entre aquellas respecto de cuya enseñanza el Estado tenga suscritos Acuerdos; otra, de carácter no confesional. Ambas opciones serán de oferta obligatoria para los centros, debiendo elegir los alumnos una de ellas.*
2. *La enseñanza confesional de la Religión se ajustará a lo establecido en el Acuerdo sobre enseñanza y asuntos culturales suscrito entre la Santa Sede y el Estado Español y, en su caso, a lo dispuesto en aquellos otros suscritos, o que pudieran suscribirse, con otras confesiones religiosas.*
3. *El Gobierno fijará las enseñanzas comunes correspondientes a la opción no confesional. La determinación del currículo de la opción confesional será competen-*

nº 166, enero de 2003, pp. 33-35. En el presente texto modifiqué y amplíé aquella reflexión, introduciendo todo lo referente a las más recientes disposiciones del Ministerio de Educación sobre el currículo de *Sociedad, Cultura y Religión*. La reciente aprobación de los Decretos que regulan las enseñanzas comunes desde los 6 hasta los 18 años han aclarado algunas cuestiones que en enero eran problemáticas, y así lo hago constar en el texto cuando procede.

² BOE nº 307, 24-12-2002, pp. 44188-45220.

³ Aquel intento de decreto nonnato, llamado borrador Rajoy, que apareció en la prensa a primeros de noviembre de 1999, presentaba grandes dificultades, cfr. MARGENAT, J. M. (2000) *Religión y Escuela*, (nº 136, enero). En otras dos ocasiones, recientemente, me he referido a este problema de la ERE y a ellas me remito para no repetir los mismos argumentos: MARGENAT, J. M. (1996), *Revista de Fomento Social* y MARGENAT, J. M. (2000), *Iglesia Viva. Revista de Pensamiento Cristiano*. En la segunda de las contribuciones reproducía parte de la primera reelaborada y proponía algunos argumentos para debate.

⁴ La LOGSE (1990) se ocupó de la ERE sólo en su sentido confesional y sólo para hacer una regulación que entonces llamé tautológica, pues se limitaba a remitir a los Acuerdos concordatarios de enero de 1979, y no entraba en el fondo de la cuestión, ignorando, sin negarlas, las perspectivas abiertas por la Constitución, la Ley Orgánica del Derecho a la Educación y la Ley Orgánica de Libertad religiosa.

cia de las correspondientes autoridades religiosas. Las decisiones sobre utilización de libros de texto (...).

4. Los profesores (...).

Para desarrollar la LOCE, el Gobierno acaba de aprobar los RR.DD. de 27 de junio, 830/2003, 831/2003 y 832/2003 por los que se establecen respectivamente las enseñanzas comunes de la Educación Primaria, de la Educación Secundaria Obligatoria y del Bachillerato⁵. Con ellos se da un paso más, ciertamente importante, para la implantación del nuevo modelo de enseñanza religiosa escolar. En la LOCE se establece que el área o asignatura, según niveles, SCR (*Sociedad, Cultura y Religión*, en este escrito siempre en sentido englobante de las dos modalidades: confesional y no confesional, o referida, por exclusión, sólo a la modalidad no confesional, según el contexto) es obligatoria para todos los alumnos⁶, con dos opciones de desarrollo: confesional y no confesional.

1. Una solución problemática para los principios de integralidad y de pluralidad

Dos principios educativos constitucionales, complementarios y no opuestos entre sí, concurren a formar la cultura constitucional sobre la enseñanza escolar de la religión y deben conformar la voluntad del legislador. Los llamaré, de forma breve, principio de integralidad y principio de pluralidad. Desde el punto de vista interno y legal, la solución de una asignatura SCR

⁵ BOE nn. 157 (2-7-2003), pp. 25446 y 25464-25466 (Primaria), 158 (3-7-2003), 25687 y 25716-25718, y 159 (4-7-2003) 26042 y 26060-26061. En los tres casos una disposición adicional primera reproduce en lo esencial la citada disposición adicional de la LOCE por lo que se hace explícita la opción de *Sociedad, Cultura y Religión*. Los párrafos 1 y 2 reproducen los correspondientes 1 y 2 de la adicional 2ª de la LOCE. El párrafo 3 también hace lo propio, salvo que donde la LOCE dice «El Gobierno fijará las enseñanzas comunes correspondientes a la opción no confesional», el RD 830/2003 y los restantes citados dicen que «Las enseñanzas comunes de la opción no confesional están incluidas en el anexo I [de dicho Decreto, se entiende]». Por último, el párrafo 4 se refiere a que el procedimiento de elección de la opción de desarrollo, confesional o no confesional, se realizará de acuerdo con el RD 2438/1994. El RD sobre educación infantil ha sido igualmente aprobado, pero lo dejo aparte en esta nota.

⁶ En realidad esta proposición es tan antigua como la propuesta que en febrero de 1989 aprobó la Comisión Episcopal de Enseñanza que, con importantes modificaciones posteriores introducidas por presión de los sectores eclesiaísticos más conservadores, fue presentada al Ministerio de Educación en abril de ese mismo año; cfr. MARGENAT, J. M. (1989), «Religión para todos», en *La Vanguardia*, Barcelona, 5-2-1989.

obligatoria, que establece la LOCE, parece coherente con el art. 27.2 de la Constitución (educación integral, art. 2.2.a, de LOCE) y con el art. 27.3 de la Constitución (educación plural, art. 2.2.b, de LOCE), en cuanto la misma arbitra un sistema que posibilita la integralidad y la pluralidad, a las que deben contribuir estas enseñanzas. La cuestión central, que hemos de plantearnos en esta nota, es si la obligatoriedad de SCR forma parte de la regulación necesaria para la integralidad y para la pluralidad y su porqué. La LOCE (disposición adicional 2ª, párrafo 1, parece afirmarlo taxativamente: “El área o asignatura de *Sociedad, Cultura y Religión* comprenderá dos opciones de desarrollo: una de carácter confesional, acorde con las confesión por la que opten los padres o, en su caso, los alumnos, (...); otra, de carácter no confesional. Ambas opciones serán de oferta obligatoria por los Centros, debiendo elegir los alumnos una de ellas”⁷). Me refiero, pues, en primer lugar a este aspecto.

Es indiscutible la obligatoriedad que tienen los centros de titularidad pública de ofrecer la ERE, como ya reconocía la LOGSE (1990, Ministerio Solana Madariaga) en su disposición adicional segunda (¿y los centros de iniciativa social, concertados y financiados con fondos públicos, pero con un proyecto educativo definido a partir de su carácter propio?). Es discutible, sin embargo, la obligatoriedad de elección por parte de los alumnos. Decir que es discutible no quiere decir que sea rechazable, sino que hay discutirla, es decir aclarar desde qué supuestos se realiza esa elección obligatoria entre una y otra opción de desarrollo. Veámoslos; la obligatoriedad puede derivar de dos supuestos: la contribución a la formación integral del alumno dentro del cuadro de las finalidades educativas de la escuela o el apoyo positivo al ejercicio efectivo del derecho a la religión y a la educación religiosa, consiguiendo un cierto equilibrio organizativo pedagógico para que el ejercicio de ese derecho sea moderadamente apoyado por los poderes públicos de acuerdo con la lógica de “cooperación positiva” de la Constitución (art. 16.1) y no sea, de hecho, prácticamente inviable. Dicho de otra manera: desde el principio de integralidad o desde la cooperación positiva al principio de pluralidad. Me parece sumamente importante saber de cuál de los dos supuestos hemos de partir; esto no lo hacen explícito la LOCE ni los RR.DD. de desarrollo.

La integralidad de la educación de unos alumnos no puede implicar la obligatoriedad de una enseñanza para los otros alumnos. Si para la educación

⁷ La LOGSE decía: oferta obligatoria para los centros y optativa para los alumnos.

integral de unos alumnos es muy importante una enseñanza escolar de la religión, de ello no se puede derivar una situación de obligación para todos, y por tanto para los demás (lo que el exministro Suárez Pertierra formuló provocativa y punzantemente: ¿pueden obligarme a jugar al fútbol porque otros quieren ir a misa?). Pero si se logra mostrar educativamente que para todos es importante, y aún necesaria, una enseñanza escolar de la religión, en ese caso podríamos hablar de una integralidad que exige la obligatoriedad. Urge que el Gobierno, que ha presentado la LOCE y los decretos que la desarrollan, pero sobre todo el Parlamento cuando proceda realizar ese debate, defina esta cuestión: la asignatura o área de *Sociedad, Cultura y Religión*, ¿es necesaria para conseguir los objetivos educativos de la LODE y de la LOGSE que desarrollan el mandato constitucional (art. 27.2, “integralidad”), o es sólo necesaria para que algunos alumnos consigan desarrollar el mandato constitucional de una educación conforme a los propios valores y creencias (art. 27.3, “pluralidad” desde la cooperación positiva)?

Si la ERE contribuyese, dentro del área o asignatura de SCR y en el cuadro de las finalidades de la escuela (definidas en los arts. 2.a, 2.b, 2.f y, por extensión, a los otros fines: 2.c., 2.d, 2.e y 2.g; 4.a, 4.b; 6.a, 6.c de la LODE y arts. 1.1 y 2.3.a de la LOGSE), a la formación integral de los alumnos desde el patrimonio cultural y desde la ciudadanía, de ahí se derivaría la obligatoriedad de la elección entre quienes quisiesen servirse de esa área o asignatura y quienes prefiriesen hacerlo de otra ‘opción de desarrollo’ aconfesional para alcanzar los mismos objetivos comunes. Pero en ese caso lo que le correspondería a la ERE es demostrar dos cosas: que por medio suyo se alcanzan los objetivos comunes y que sólo gracias a SCR, sea la ERE, sea una modalidad similar no confesional (‘opción de desarrollo’ según el término de la LOCE), puede alcanzarse el cumplimiento de todos los objetivos necesarios para una educación integral.

Como consecuencia de lo anterior, desde esa opción se derivaría un tipo de ERE claramente curricular, estructurada y formulada según los principios y las opciones del diseño curricular común de los alumnos, y según sus opciones de fondo y de método (cfr. LOGSE art. 4.1)⁸. Esta implicación tiene

⁸ No basta decir, aunque ya suponga un gran avance nunca hasta ahora expresado en un documento oficial estatal, que «las enseñanzas comunes ... han de proponer ... una educación que contribuya al desarrollo integral de todas las capacidades, ... así como los valores que deberán servir de referencia para la formación integral de los alumnos» y que, dentro de ellas, «las enseñanzas de *Sociedad, Cultura y Religión*, correspondientes a las opciones

una importancia muy grande, pues no cabrá cualquier ERE, sino sólo aquella que, ya prevista en el documento *Orientaciones* por el Episcopado Español en junio de 1979, se desarrolle de acuerdo con un claro carácter escolar. Habrá, pues, que excluir toda forma de catequesis, formación doctrinal o meramente moral y lo que generalmente se denomina acción evangelizadora o pastoral. Es cierto que eso no impide considerar a la ERE, como a la educación en general en un proyecto de pastoral o acción evangelizadora de conjunto, pero es claro que esa es otra cuestión. La ERE integrada en el currículo básico tiene que tener un carácter plenamente escolar, formativo, cultural y crítico, y debe desarrollarse dentro de las finalidades de la escuela. Esa ERE, “acorde con la confesión por la que opten los padres o, en su caso los alumnos” (LOCE, disp. adic. 2ª, 1), en el caso de la ERE católica, responderá de su carácter confesional por la razón de la elección de los padres, por la garantía del profesorado encargado (tema muy complejo, y no menos importante, al que habría que dedicar otro comentario complementario) y por la confesionalidad de la orientación educativa, pero no dejará de ser escolar y plenamente curricular. De esta claridad conceptual derivan consecuencias inequívocas para la adecuada comprensión de la misión del profesorado, incluido su sistema de selección, nombramiento y eventual cese.

Pero, ciertamente, cabría otra forma de argumentar. Para el ejercicio positivo del derecho a practicar la propia religión y ser formado en ella

confesional y no confesional, se desarrollarán con estricto respeto a la Constitución española. Los objetivos y contenidos generales se establecen en este real decreto, sin perjuicio de la competencia correspondiente para la determinación del currículo de la opción confesional» (los subrayados son, evidentemente, míos). Tres afirmaciones pretendo retener, que conviene hacer más explícitas: (1) las enseñanzas del área o asignatura SCR surgen dentro de las competencias constitucionales de la autoridad estatal para definir el currículo básico, y no de un principio particular, se incluyen en el currículo por iniciativa del legislador y no para satisfacer un derecho particular de unos ciudadanos, punto al que me referí en mi escrito «Razón de la Constitución, sinrazón del Nuncio», en *El País*, 28-2-1990, y del que depende la interpretación fundamental que hagamos de este aspecto esencial; (2) los objetivos y contenidos de SCR son comunes para todos y en un primer nivel de concreción curricular los fija la autoridad educativa competente, esto es, la del Estado, dejando para un segundo o posteriores niveles, que sea la propia modulación de una u otra opción de desarrollo la que exija que intervengan unas u otras instancias, por ejemplo las distintas confesiones religiosas establecidas con acuerdo para las enseñanzas confesionales; (3) la enseñanza de SCR se realizará dentro de estricto respeto a la Constitución; esta afirmación tiene un alcance sin precedentes, que nunca se había hecho, con un valor insospechado tanto para la ERE confesional católica, con más años de práctica de convivencia constitucional, como para la ERE de otras confesiones distintas de la católica, cristianas y otras, con mucho menos tiempo de implantación escolar en el sistema educativo democrático.

(Constitución, art 16.1; Ley Orgánica de Libertad Religiosa, 7/80, de 5-7-1980, arts. 1.1, 2.1.a, 2.1.c, 2.2 y 2.3, y disposiciones antes citadas de la LODE y de la LOGSE), los poderes públicos han de *colaborar positivamente* con las confesiones que materializan este derecho y han de apoyar el ejercicio del mismo. El Estado español no es un Estado constitucionalmente laico (y menos laicista), sino un Estado aconfesional. El Estado aconfesional no es neutral en relación con el hecho religioso, sino que viene informado por el principio de ‘cooperación positiva’ con el hecho religioso, como sostienen tanto la Constitución como la Ley de libertad religiosa: “Los poderes públicos tendrán en cuenta las creencias religiosas de la sociedad española y mantendrán las consiguientes relaciones de cooperación...” (Constitución, art. 16.3), “Para la aplicación real y efectiva de estos derechos, los poderes públicos adoptarán las medidas necesarias para facilitar (...) la formación religiosa en centros docentes públicos” (Ley 7/80 de Libertad religiosa, art. 2.3). Esta forma de argumentar no partiría tanto de las finalidades de la escuela (lo que he llamado “curricularidad objetiva”) cuanto de la formación de los alumnos desde su propia creencia (“curricularidad subjetiva”). Consecuentemente con esta norma constitucional el Estado podría (y quizá sería mejor decir que debiera) promover y proteger el derecho de los ciudadanos particulares a la educación religiosa que ellos demanden y, realizada la demanda, ejercer cierta discriminación positiva en su favor. El problema es que no está claro el límite de dicha discriminación positiva, pues enfrente tiene a otros ciudadanos a quienes también tiene que proteger y a quienes no puede someter a una situación de obligación para garantizar el derecho de los primeros. Algún grado de apoyo mayor cabe para los que ejercen el derecho a elegir la formación religiosa conforme a sus creencias, pero no cualquier forma de apoyo. La exigencia de una obligatoriedad para todos sólo es aceptable en la lógica de la curricularidad objetiva desde el cuadro de las finalidades de la escuela, mientras que en la lógica de la curricularidad subjetiva, desde el ejercicio del pluralismo y el principio de ‘cooperación positiva’, sólo cabrán medidas de apoyo efectivo, sin llegar nunca a una obligatoriedad impuesta a todos, que se percibiese y se hubiese de argumentar como condición del ejercicio del derecho a la enseñanza religiosa de una parte de los alumnos, a costa de la imposición de una obligación similar a los otros (a los que no quieren y piden esa enseñanza), pero con fundamentos de naturaleza y alcance de menor entidad.

Debo dejar apuntado otro aspecto muy problemático: la configuración de la educación cívica. Este punto exigiría un desarrollo más amplio, pero algo

se puede indicar a propósito. La ética pública de mínimos, la ética cívica, la educación para la ciudadanía y el conocimiento y valoración de la Constitución son materias pendientes de nuestro ordenamiento educativo, tan graves o más que el que venimos abordando. No se pueden ni deben mezclar ambos temas. Por tanto hubiese sido radicalmente rechazable que se pretendiese contraponer una educación moral y cívica, o una versión de SCR que incluyese estos aspectos, desde la opción de desarrollo aconfesional⁹. Esta educación cívica a que me refiero debe ser común y obligatoria para todos los alumnos de nuestro sistema educativo. Este carácter común y obligatorio no debe impedir que haya una educación en diferentes éticas de máximos, con vocación de éticas públicas y con significación religiosa, como reconoce el art. 27.3 de la Constitución. Pero de ninguna manera, como hacía el borrador Rajoy (noviembre de 1999), debe plantearse una como alternativa de la otra¹⁰.

Para terminar, queda la cuestión de si en todos los tramos educativos debería ser obligatoria la elección entre dos opciones de desarrollo, o debe haber niveles educativos con esa educación común para todos y niveles con doble itinerario u opción de desarrollo: aconfesional y confesionales. De momento parece que las recientes disposiciones se inclinan por la primera posibilidad apuntada, pero no habría que descartar el estudio de la segunda, por ejemplo en primaria o en bachillerato.

⁹ No obstante, esa fue la opción, Religión o Ética, que tras unas órdenes ministeriales provisionales de 1979, reiteradas en los Decretos de Otero Novas de 1980, ha estado vigente en España hasta la LOGSE (1990) y el final de su implantación. Con mayor o menor estabilidad y fortuna, en el sistema educativo español, durante unos dieciocho años, la alternativa a la Religión ha sido la Ética. Los RR.DD. de 27 de junio de 2003 cortan con toda posible interpretación en ese sentido.

¹⁰ La LOCE y los RR.DD. citados de julio de 2003 han regulado el aprendizaje y la enseñanza de la Ética en 4º de ESO, cfr. BOE nº 158 (3-7-2003), pp. 25726-25727, y queda claro que la Ética es común para todos los alumnos y no se confunde con la ERE ni con SCR («Así pues, la Ética constituye una materia propia, autónoma, de carácter filosófico ... En ningún caso y bajo ningún concepto, se puede considerar que la enseñanza de la Ética es una alternativa a la religión o religiones confesionales. La Ética debe ser patrimonio común de todos los alumnos y debe contribuir a formar ciudadanos ...»). En la legislación del Estado español es la primera vez que aparece esta formulación de forma clara y terminante. Éste es uno de los avances más notables de la LOCE y de los RR.DD. de desarrollo. Por otra parte tampoco se mezcla esta cuestión con la Educación cívica y la enseñanza de la Constitución sobre la que no se dice nada significativo.

2. Una solución inestable

Desde el punto de vista externo, la LOCE puede resolver el problema sólo si se consigue un *consenso duradero* entre los dos principales partidos y entre las fuerzas sociales y culturales que se sitúan en sus áreas. Este consenso debe resolverse en tres momentos: debate público, pacto cívico y pacto político parlamentario a través de una LEY ORGÁNICA DE LA ENSEÑANZA DE LA RELIGIÓN, que no esté sometida a la variación de partidos gobernantes previsible en un sistema parlamentario.

Cualquier solución debe tener en cuenta que éste es un contencioso que dura ya muchos años, un problema no cerrado, al menos, desde la Segunda República. En aquellos años (desde 1931, agravada la situación en 1933) comienza una dinámica de exclusiones, que hace de la enseñanza escolar de la religión la única bandera de las izadas en los años 30 que todavía sigue sin ser arriada y sirve para diferenciar *retóricamente* a la derecha y a la izquierda. La Segunda Dictadura contribuyó a agravar el problema por la hipoteca política bajo la que retuvo a la religión católica durante casi cuarenta años. En los años 70 hubo intentos de una posición dialogada que fueron frenados, de la misma manera que los arreglos provisionales y pactados de la UCD en los primeros 80. Descuella en esos años un documento clave, las *Orientaciones sobre Enseñanza Religiosa Escolar* del Episcopado (junio de 1979), que siguen siendo vigentes y valiosas, aunque recientemente estén siendo erosionadas por la propia dinámica intraeclesial neoconfesional y por la agresión de la izquierda cultural y mediática. Los años de gobierno del PSOE han sido muy difíciles para la ERE, y sólo hacia 1995, bajo el ministro Suárez Pertierra, se comenzó a ver la salida del túnel, con una opción alternativa a la ERE llamada también SCR, que constituye el antecedente directo de la actual solución. Pero no es aceptable decir que la ERE empezó a tener problemas a causa del Gobierno del PSOE (en 1982) ni por la LOGSE (en 1990). El que lo afirme así se reduce a la apariencia de las fechas. La ERE sufre en España al menos desde los años 30; la larga noche de la Segunda Dictadura no le dio la estabilidad que retóricamente proclamaba el nacionalcatolicismo, antes al contrario, éste sirvió para el duradero descrédito de la enseñanza religiosa. Por otra parte muchas veces la propia jerarquía episcopal, que ha monopolizado excesivamente la responsabilidad sobre la ERE, ha tenido una visión muy coyuntural y eclesiocéntrica de ésta y ha bloqueado el desarrollo de sus dimensiones culturales, escolares y ciudadanas.

¿Qué ocurrirá con esta regulación tras una futura, siempre posible en la

lógica de un régimen parlamentario de alternancia, victoria electoral del PSOE? Permítaseme, al menos, pensar que, así como al octavo año de su primera victoria electoral (1982) el PSOE abordó su verdadera reforma educativa con la LOGSE, sin consenso parlamentario, y el PP ha realizado su reforma educativa con la LOCE, sin consenso, al séptimo año de su primera victoria electoral (1996), un hipotético pero verosímil cambio de partido gobernante, plantea algunos serios interrogantes. Seis años, el tiempo transcurrido entre 1990 y 1996, fueron pocos para lograr la estabilidad educativa necesaria para desarrollar y aplicar una Ley que cambiaba sustancialmente el sistema educativo. En la hipótesis de un cambio de mayoría política en 2004 o en 2008 volvería a reproducirse la situación de permanente e inestable transición del sistema educativo, y dentro de él de forma muy acusada de la ERE, que la viene lastrando desde el final de la Segunda Dictadura. En dicha hipótesis de cambio de mayoría parlamentaria, volvería a repetirse la situación anterior: al año o a los cinco años de la LOCE, un partido socialista que retornase al gobierno del Estado volvería a estar en condiciones de hacer su contrarreforma educativa. No es difícil aventurar que el PSOE intentaría, más pronto que tarde, una inversión legislativa de la actual legislación del PP. Por eso interesa al mundo educativo que la actual reforma de la enseñanza escolar de la religión cumpla dos condiciones: estar bien fundamentada y ser resultado de un pacto social y político estable, el que, en otros escritos, he llamado 'Pacto cívico por una Enseñanza escolar de la Religión', que, previo un pacto parlamentario, dé lugar a una LEY ORGÁNICA DE LA ENSEÑANZA DE LA RELIGIÓN.

3. Conclusión: una solución aceptable, pero provisional

La LOCE y los RR.DD. de 27-6-2003 que desarrollan las enseñanzas comunes, han dado un giro a la regulación de la ERE, pero un giro en continuidad con la propuesta más inteligente del último de los Gobiernos de Felipe González¹¹. Lo que el ministro Suárez Pertierra propuso para tres años de secundaria (14-17), la ministra Del Castillo lo ha propuesto para los

¹¹ La resolución de 16 de agosto de 1995 fue resultado del trabajo de una Comisión en la que se encontraban personas de tanta calidad y tan significativas de la pluralidad como Victoria Camps, Olegario González de Cardedal, Miguel Herrero de Miñón, Juan A. Ortega Díaz-Ambrosio y Gregorio Peces-Barba Martínez, entre otros. Los olvidos involuntarios se deben a que cito de memoria, pero estos cinco nombres son bien representativos del espíritu de aquella propuesta. El INSTITUTO FE Y SECULARIDAD de Madrid organizó unos años después un Simposio en el mismo espíritu.

catorce años de primaria y secundaria en su conjunto; lo que fue una resolución ministerial, al amparo de una disposición adicional segunda de la LOGSE, distinta a la disposición adicional segunda de la LOCE, es ahora, al amparo de esta última, una más de las enseñanzas comunes, inserta en el conjunto de los Reales Decretos que regulan ésta. El giro es muy notable, pero la continuidad de la lógica de ambas posiciones también¹². Mi punto de vista personal, que espero haber argumentado en las líneas anteriores, es que nos encontramos ante una buena solución que responde bien a las necesidades educativas de la sociedad española y de la sociedad europea¹³. Es una solución progresista y razonable, inscrita en el bloque de la constitucionalidad. Es una solución, sin embargo, problemática e inestable. Por ello es incompleta. Hasta que no se defina, clara y definitivamente, si la enseñanza de la religión en la escuela responde al que he llamado principio de integridad o al de cooperación positiva desde la pluralidad, no podremos decir que la ERE, dentro de SCR en la actual regulación, ha encontrado su asiento definitivo en el sistema educativo dentro de la lógica constitucional. Pero esta definición del principio que fundamenta la ERE en el sistema educativo reclama un consenso social básico y un acuerdo parlamentario fundamental. Sin la deliberación de la sociedad civil y el acuerdo entre derecha e izquierda, la bandera *retórica* de la ERE seguirá izada. Sin deliberación y consenso democráticos, no es posible resolver este problema. El Gobierno actual ha propuesto una buena solución, pero ésta sólo será realmente estable cuando sea una solución aceptable para la inmensa mayoría parlamentaria, al menos para las dos grandes fuerzas del arco parlamentario. El Gobierno y el partido que lo sostiene deben abrir un debate de interpretación constitucional de esta Ley. La izquierda debería reconocer que ésta es una buena solución y, en lugar de las escaramuzas mediáticas estériles, aunque renten a corto plazo, debería contribuir al desarrollo y a la interpretación constitucional de

¹² Acaba de notarlo persona tan bien informada y tan ecuánime como Francesc Riu (2003), «Sociedad y religión», *La Vanguardia*, Barcelona, 6-7-2003, p.35. Me permito anotar la curiosidad siguiente: en el buscador de la página web del Ministerio de Educación (www.mecd) si se piden, las referencias de *Sociedad, Cultura y Religión* remite a la Resolución ministerial de 16-8-1995, y todavía no a los RR.DD. de 27-6-2003.

¹³ En Francia, por ejemplo, los sucesivos ministros de Educación, socialista y conservador, Jack Lang y Luc Ferry, han impulsado el debate en favor de una enseñanza religiosa desde la laicidad republicana, y el intelectual de izquierdas Régis Debray ha contribuido al mismo. En uno de los símbolos de la laicidad universitaria que es la École Pratique des Hautes Études (EPHE) acaba de crearse un Instituto europeo de las ciencias religiosas (ESR); cfr. TINCQ, H. (2003), *Le Monde* 3-7-2003, pp. 1 y 15.

la LOCE y de los decretos que la desarrollan. El año electoral que comienza en septiembre (Madrid y Cataluña en otoño de 2003, Andalucía y Políticas en marzo de 2004, y quién sabe si el País Vasco) no es el tiempo mejor para debatir en serio estas cuestiones. Pero hemos de ir preparando los argumentos y las sensibilidades para la primavera de 2004. Algún día llegaremos a una regulación de las enseñanzas escolares de la Religión de acuerdo con el espíritu y con la letra de la Constitución. A esto parece apuntar el camino iniciado y a esto quiere contribuir esta modesta nota: una enseñanza de la religión dentro de la Constitución.



Revista de Fomento Social, 58 (2003), 377-392

RECENSIONES

ÉTICA

CAMACHO, I; FERNÁNDEZ, J.L.; MIRALLES, J., (2002), *Ética de la empresa*, Bilbao, Desclee de Brouwer y Centros Universitarios de la Compañía de Jesús, 313 págs.

Esta *Ética de la empresa*, aparecida dentro de la innovadora colección «*Ética de las profesiones*», es un buen manual universitario, que aborda la materia con un lenguaje asequible, claro y preciso, y que se propone al servicio de profesores y alumnos de diplomatura y de licenciatura en Facultades de Administración y Dirección de Empresas o de Ciencias Empresariales, así como para otros cursos de '*Ética de los negocios*'. Se trata del mejor manual existente en el ámbito universitario hispánico, bien construido, claro y completo. Sus autores son tres profesores de la asignatura en sendas Facultades de Ciencias Empresariales de la Compañía de Jesús: ETEA, centro adscrito a la Universidad de Córdoba, ICADE, Universidad Comi-

llas de Madrid, y ESADE, Universitat Ramon Llull de Barcelona. Este manual forma parte de la segunda oleada de libros de la mencionada colección, que la editorial Desclee de Brouwer y los centros universitarios de la Compañía de Jesús en España han publicado, tras la primera entrega de febrero de 2002 (*Temas básicos de Ética*, de Xabier Etxeberria, *Ética profesional de la enfermería* de Julio Vielva, y *Ética del trabajo social*, de Francisco J. Bermejo). El libro que comentamos apareció en octubre de 2002, junto con otro de Augusto Hortal, director de la colección, sobre *Ética general de las profesiones*.

La colección en que aparece esta obra forma parte de un proyecto común de dos Universidades jesuitas (Deusto-Bilbao; Comillas-Madrid) y otros seis centros superiores de la Compañía de Jesús (IQS y ESADE en Barcelona, Magisterio en Úbeda, INEA en Valladolid, CESTE en Santander y ETEA en Córdoba), en los que sus profesores de Éticas profesionales vienen desarrollando un conjunto de actividades de coordina-

ción de enseñanzas, formación y publicación, como esta colección de manuales, que quiere servir para la enseñanza de la ética en las diferentes profesiones en que se forman sus alumnos. La declaración de intenciones de la colección subraya que esta formación se hace de forma académica, en términos de racionalidad común y situando las responsabilidades del profesional en el horizonte de justicia social. En dicha colección irán apareciendo otros libros anunciados que cumplirán con el objetivo de reflexionar sobre diferentes éticas aplicadas. En ese proceso ha surgido este proyecto que, no lo dudamos, tendrá influencia en el enfoque académico y pedagógico de esta enseñanza en las universidades españolas y que, probablemente, trascenderá a las naciones iberoamericanas y a sus centros universitarios. Esta colección de manuales universitarios, destinados a la enseñanza y aprendizaje en el sentido más amplio de la palabra, puede tener un alcance mayor, ya que habrá no pocos profesionales que tendrán ahora, o en el futuro, un medio útil para aproximarse a estas éticas aplicadas.

Este manual de *Ética de la empresa* contiene una introducción, 11 capítulos, una conclusión en forma de veinte tesis, y dos apéndices: uno documental y otro bibliográfico. La introducción sitúa al lector ante el libro y avanza alguna de sus ideas-fuerza. Los autores presentan su concepción de empresa: una realidad compleja, con una función social, constituida por diferentes colectivos o agentes implicados (*stakeholders*). A partir del origen de la ética empresarial en los EE.UU. y de la crisis cultural de finales de los años 60, que afectó a la

empresa entre otras instituciones, esta disciplina se ha ido desarrollando de forma variada: se ha implantado en muchos centros superiores, han ido surgiendo importantes revistas, asociaciones y foros de discusión pública, han proliferado los códigos de empresa y se ha introducido como materia de enseñanza en muchos cursos profesionales de directivos como *business ethics*. Los autores advierten desde el principio de un riesgo que se desdobra: para unos la ética de los negocios sería una moda; para otros, que en parte coinciden con los anteriores, la ética empresarial es simplemente rentable. Los autores toman distancia de ambas actitudes, pues ninguna de ellas, por sí sola, legitimaría una asignatura de esta índole.

Este libro de ética justifica la orientación ética en la actividad empresarial como una dimensión inherente a toda actividad humana (justificación antropológica), pero no la sitúa suficientemente, a nuestro juicio, en su dimensión social. Diríamos que el medio camino recorrido es el que separa la ética profesional de la ética social. Echamos en falta en el libro una consideración más explícita de la ética empresarial como ética social y pública. Es probable que la publicación del libro en una colección de éticas profesionales obligue a cierto paralelismo con otras éticas, pero en el que ahora comentamos parece claro que no se trata sólo de una ética de las personas, individualmente consideradas, sino que afecta a un conjunto social y tienen una inseparable dimensión de ética cívica.

Los cuatro primeros capítulos forman una primera parte (aunque los autores no hacen explícita esta división)

que estudia la empresa, su función y su responsabilidad social, el mercado y sus límites, la empresa como organización y la ética de los directivos. Los siguientes capítulos, del quinto al once, van abordando la relación de la empresa con los diferentes 'stakeholders' (accionistas, trabajadores, usuarios, ... según la división ya clásica), dedicándose un capítulo a la ética fiscal, y otro al medio ambiente y la empresa, que también podrán considerarse 'stakeholders'. De hecho esta estructura ya deja claro algo de lo que hemos indicado antes: en lugar de la empresa en cuanto institución social, se plantea todo el libro como el desarrollo de la ética de los diferentes agentes implicados en la organización empresarial. Por ello el capítulo 3, la empresa como organización, es la bisagra entre los dos introductorios y los siguientes. Veamos, pues, cada capítulo.

El capítulo 1 se dedica a «La empresa en la sociedad». Después de unas páginas iniciales, el capítulo trata de los fines de la empresa y su dimensión ética y de un tema tan actual como la responsabilidad social de la empresa. En este capítulo se introduce cierta reflexión sobre los modelos de empresa, como unidad de producción y como organización, lo que se reconsiderará en el capítulo 3. Los dos primeros apartados de este capítulo quizá podrían unificarse con los dos apartados primeros del capítulo 2 y conformar una introducción más consolidada a la ética en la empresa. Podría ser interesante que una introducción, previa al desarrollo de los diferentes capítulos, despejase uno de los equívocos frecuentes en quienes acceden a este mundo: sentido personal y

sentido social de la ética empresarial; por otro lado, habría que desarrollar mejor el carácter de ética aplicada de la ética empresarial; aunque la colección ha previsto que no se hagan introducciones repetitivas a la Ética en general, ni a la Ética profesional, pues para ello se han publicado los libros de Etxeberria y de Hortal antes mencionados, algún tipo de planteamiento introductorio es necesario si, como es previsible, el libro se usa de forma autónoma en muchos cursos, seminarios, etc., sin referencia a las obras generales. Este capítulo 1 concluye con una pregunta provocativa que ya ha quedado apuntada: ¿es rentable la ética?

El capítulo 2 es «La actividad económica como marco de la empresa». En él se trata sobre el mercado, después de casi ocho páginas sobre la dimensión social de la empresa. La reflexión ética sobre el mercado sigue tres momentos: el mercado ideal y su valoración ética, sus límites desde la propia lógica del mercado y los límites de éste desde la emergencia de las necesidades no solventes que éste no puede atender y que constituyen el fundamento que legitima el Estado social. El capítulo concluye con un epígrafe sobre la necesidad de completar el mercado. El capítulo 3 está consagrado a «La empresa como organización». Este capítulo que, por un lado, como he dicho, es 'bisagra' fundamental para la propia estructuración del libro, por otro lado está insuficientemente integrado en el conjunto. Tiene una primera parte sobre la empresa como organización; a partir de él se dibuja la estructuración del resto del manual, que aborda los distintos agentes sociales interesados en la empresa,

los distintos 'stakeholders'; más tarde reitera el concepto de responsabilidad en la empresa y concluye con una referencia a los códigos de empresa y sus referentes. Este último aspecto estaría mejor incluido en el capítulo 4, y los otros podrían integrarse bien en el capítulo 1. El capítulo 4 versa sobre «La ética del directivo». Se observa en él un estilo muy diferente al del resto del libro, que aparece también en un enfoque diverso, más cercano al mundo de los directivos de grandes empresas que al de muchos estudiantes de centros universitarios. La proliferación de anglicismos y de siglas es mayor que en el resto del libro. En este capítulo se aborda nuevamente el trabajo de la *Comisión Olivencia: Código de buen gobierno e Informe sobre el Consejo de Administración*, y como anexo del mismo se dedican cinco páginas a reproducir el texto del Código. Por lo ya dicho, parece claro que, en una deseable segunda edición, este capítulo y el tercero deberían ser refundidos, y quizá el contenido restante del tercer capítulo pudiera completar el primero. Parece que así ganaría en claridad y en rigor conceptual el tema. En cualquier caso el capítulo dedicado a los directivos tiene una gran importancia para la mayoría de los lectores del libro y de los estudiantes, pues, no en vano, la ética empresarial surgió en cursos de formación de ética de directivos y a ellos corresponde de forma muy central dar importancia y realizar muchos de los principios orientadores de estos planteamientos. No parece exagerado decir que la Ética empresarial depende en buena medida de la formación de los directivos más que de las actitudes de los propietarios o los trabajadores, por no mencionar otros 'stakeholders'.

«La empresa y los accionistas» es el contenido del capítulo 5. A partir de aquí comienza una segunda serie de capítulos dedicados a los diferentes agentes de la empresa. Este quinto capítulo, que podría preceder al anterior sobre los directivos, está dedicado a los dueños de la empresa, y enfatiza el principio de transparencia en el comportamiento del accionariado. El importante capítulo 6 gira en torno a «La empresa y los trabajadores». Contiene cuatro importantes núcleos: el derecho al trabajo, como contexto; los derechos de los trabajadores, muy bien elaborado, claro y con posibilidades de desarrollos ulteriores; las relaciones de negociación y la resolución de conflictos entre propietarios, y directivos, de la empresa y los trabajadores (en el que, nos parece, sobra la pequeña digresión sobre el episódico cierre patronal, junto al derecho de huelga); por último, el trabajo en la sociedad postindustrial. Este capítulo, verdaderamente logrado, deberá reescribirse o duplicarse en poco tiempo, cuando sea imposible seguir pensando la ética empresarial en la cultura de la sociedad industrial, y hayan de concebirse muchos temas de nueva forma. El último epígrafe, con sus alusiones suficientes a la sociedad de la información, abre nuevas perspectivas para pensar esta ética empresarial postindustrial. El capítulo 7 trata de «la empresa y los usuarios y consumidores». Este capítulo abarca varios núcleos: las dos teorías sobre la responsabilidad de las empresas en relación con los consumidores, y una perspectiva sintética de ambas; la cultura, que sigue desarrollándose, sobre los derechos de los consumidores; la mercadotecnia (el manual utiliza, contra su costumbre, el

anglicismo 'marketing' hoy asumido). Un apéndice de 4 páginas y media informa sobre el 'comercio justo'. El siguiente capítulo, el 8, «La empresa y los competidores y proveedores», en que se abordan, dentro del marco del mercado (con ciertas reiteraciones del tema 2) cuestiones como el concepto de competencia, las patentes, la propiedad y el secreto, así como las relaciones con los proveedores.

El complejo capítulo 9 está dedicado a «La empresa y el Estado (la administración pública)». Comienza con un epígrafe dedicado al papel del Estado en la economía, en el que se aborda un balance de los sistemas económicos, la crisis hodierna del Estado social y las funciones del Estado en la economía. Si bien es cierto que el Estado, en cuanto administración pública, en sus funciones principalmente inspectoras y, sobre todo, fiscales, es uno de los '*stakeholders*' de las empresas, parece claro que el papel del Estado no es sólo éste. Por eso el libro combina en este capítulo un interesante y claro epígrafe sobre las coordenadas básicas de una ética fiscal, con el apartado primero citado que trata sobre líneas fundamental de filosofía política y política económica. Un tercer apartado trata sobre las distintas relaciones de la empresa con el Estado. A «La empresa y el medio ambiente» se dedica el capítulo 10. Una primera y amplia información sobre la sensibilización en temas medioambientales da cuenta detalladamente sobre distintos informes (Club de Roma, Brundtland, PNUD) y conferencias (Estocolmo, Río de Janeiro, Kyoto), después se hacen algunas consideraciones sintéticas y se aborda la responsabilidad de la empresa en

relación con el medio. El capítulo concluye con una reflexión general, «hacia un replanteamiento más de raíz». Por último «Ética y finanzas», capítulo 11, cierra el recorrido de temas de este libro. Una explicación sobre la economía financiera y sus cambios recientes da paso a la reflexión ética sobre la misma, abordando distintas cuestiones: complementariedad entre ésta y la economía real, especulación, información privilegiada, etc.

Los autores, a modo de conclusión, proponen «*20 tesis sobre ética empresarial*» en que resumen el contenido del libro y hacen explícitas sus opciones fundamentales en su concepción de empresa. A pesar de su brevedad, estas cuatro páginas son de gran utilidad por su claridad y porque aclaran, quizá por su concisión y estilo categórico, algunas de las afirmaciones del libro y parecen avanzar más que el propio texto, lo que siempre es deseable: la conclusión se transforma así en una obertura de la reflexión y del compromiso a que los lectores y futuros empresarios, directivos, gobernantes, etc., están invitados. Un apéndice de 9 páginas recoge la "*Caux ronde table*" con su declaración de '*Principios para los negocios*', o '*Principios de Caux*'. Los autores de éstos, empresarios líderes de Europa, Japón y los Estados Unidos, hicieron un esfuerzo para que tuvieran una validez universal y expresasen sintéticamente las exigencias éticas de la empresa. En ellos se abordan cuestiones como la responsabilidad de las empresas con los '*stakeholders*', la dimensión mundial del impacto en las empresas, el principio de transparencia, el respeto de las reglas, el apoyo al comercio multilateral, el res-

peto por el medio, etc. Otra sección de esta declaración se refiere detalladamente a los diferentes *'stakeholders'*. La bibliografía, dividida en general y citada, es muy completa y abundante (alrededor de 180 entradas).

Concluyo este comentario con una breve valoración: reitero que estamos ante un excelente libro universitario y un apreciable medio para la formación empresarial. Tres rasgos caracterizan este manual: equilibrio en sus posiciones, con cierta tendencia a las intermedias; claridad expositiva y orden didáctico; buenas proporciones y dimensiones del conjunto y de cada capítulo, lo que ayuda a conseguir que el libro tenga un adecuado ritmo de lectura y comprensión. Los temas están abordados desde una ética común, una *'ética de mínimos'*, en las que no aparece ni una referencia teológica ni al pensamiento social cristiano. Esto hace que el libro sea especialmente apto para utilizarlo en todo tipo de ámbitos profesionales, académicos y cívicos. Lo que es una virtud de éste, porque lo hace asequible para lectores sin especial formación filosófica o teológica, es también una importante limitación. Quiero explicar brevemente este punto que me parece, sin embargo, de la mayor importancia. Por un lado es loable el esfuerzo por acercarse a una *'ética de mínimos'*, común a varias concepciones, compartida por una amplia comunidad lingüística, cívica e intelectual, y punto de partida del diálogo en su interior. Si pensamos en los alumnos de muchos de nuestros centros, que acceden a ellos sin buscar específicamente la orientación cristiana del enfoque en sus estudios, esta opción parece saludable y coherente.

Por otra parte podemos considerar que la ausencia de cualquier referencia al pensamiento social cristiano, que tiene una larga y densa trayectoria sobre estos temas y cuestiones resulta sorprendente, y puede resultarlo, aún más, en otros alumnos y lectores que, precisamente, lo que busquen como rasgo diferencial en una colección de libros de éticas profesionales de centros universitarios de la Compañía de Jesús sea la exposición explícita y argumentada de estas posiciones específicas de una ética social pensada en un horizonte interpretativo cristiano.

A partir de una *'ética de máximos'* de inspiración cristiana, que tiene vocación de ética pública, se trataría de poder dar razón de la coherencia, legitimidad y plausibilidad de su argumentación. El lector especializado no dudará, en muchos casos, de cuáles son algunas fuentes inspiradoras de ciertas orientaciones; en otros casos, echará en falta una reflexión explícita sobre el contenido originario de las enseñanzas sociales cristianas en ciertos temas: la propiedad y en concreto la propiedad privada de los medios de producción, la destinación universal de todos los bienes, el acceso a la misma, los límites del lucro y del beneficio, el sentido social de la propiedad, la huelga, el sindicalismo, el beneficio empresarial y el bien común, la distribución de la renta y de las riquezas, las bases de la fiscalidad, la expropiación, las formas de propiedad y de empresa social y cooperativa, el sector empresarial sin lucro, la libre competencia, la participación del trabajador en la empresa, el accionariado obrero, el salario justo y social, el derecho a la iniciativa económica y a la subjetividad

económica, etc. Además de las otras sugerencias realizadas para la reordenación de sus contenidos, sería bueno desarrollar más y mejor tanto la ética fiscal del pequeño y mediano empresario, como la fundamentación y la legitimación del Estado de bienestar en cuanto recaudador y redistribuidor de renta, los procesos de elaboración de los códigos éticos y de los comités de ética empresarial y el asesoramiento ético en las empresas. Se nos dirá, con razón, que se trataría de otro libro. El tema y la perspectiva adoptada por los autores lo merecen y permiten esperar que este manual tenga nuevas ediciones y am-

pliaciones en otros estudios en temas de tanta actualidad e importancia, también para la permanente actualización de la enseñanza social cristiana, perspectiva de nuestra revista que antes hemos señalado. En resumen, un libro imprescindible para la enseñanza en centros superiores y para la formación de muchos empresarios que quieran mejorar su gestión éticamente responsable; un libro que marca un punto de partida para nuevas investigaciones y ampliaciones.

José María Margenat Peralta, S.J.

RESEÑAS

SOCIOLOGÍA

LUCAS MARÍN, A. y GARCÍA RUIZ, P., (2002), *Sociología de las organizaciones*, Madrid, McGraw-Hill, 456 págs.

Ya ha pasado el tiempo de la recepción en España de disciplinas relacionadas con la sociología industrial o sociología del trabajo. Tal es el caso de la sociología de las organizaciones, incluidas en ella la sociología de la empresa y la sociología de los recursos humanos. Ha pasado el tiempo porque ya es hora de acometer más en serio la importante tarea de la investigación y porque estamos posiblemente bien enterados de los grandes enfoques: sobre todo, desde la publicación del libro que ahora reseñamos. Digo "sobre todo" porque este libro es el más actualizado y comprensivo, aunque ello no reste méritos en muchos aspectos a publicaciones semejantes, que han cumplido una importantísima función de introducción y modernización de las enseñanzas, así como un apreciable estímulo de trabajos en los campos señalados acompañados de investigaciones concretas. Así, cabe mencionar a autores, tales como Andrés Bilbao, Ignasi Brunet, Carlos Prieto, Juan J. Castillo, José Castillo, José A. Garmendia, Faustino Migueles, Florentina Moreno, Francisco Parra Luna, Isabel de la Torre, Alicia Kaufmann, Victoria Sanagustín, Ignacio Ruiz Olabuénaga, Luis Sarriés, José F. Tezanos, Eduardo Bericat, Rodolfo Gutiérrez, José L. Veira, Manuel Castells, etcétera.

Y precisamente porque se entiende que estas disciplinas están ya suficientemente introducidas en nuestro país, libros de texto como el presente deberían ya imponerse como tarea cierta pedagogía de vulgarización práctica. Creo que ésta es conveniente incluso corriendo el riesgo de que la publicación pierda esa aparente excelencia que algunos atribuyen a las grandes frases, brillantes pero de contenido poco aprehensible. En tal sentido, los nuevos libros de texto deben exigirse una mayor referencia a casos concretos, aplicaciones tipo "master", así como diseños y propuestas de investigación. Por lo mismo, sería muy acertado incluir al final de cada capítulo una relación de temas para ser discutidos, de cuestiones para ser planteadas, de problemas prácticos para ser resueltos, de diseños de investigación, etcétera, algo que el autor acostumbra a realizar a través de sus enseñanzas por "Internet". Es la mejor forma de dejar que funcionen los vasos comunicantes de la teoría y la práctica. Ciertamente, no hay mejor práctica que una buena teoría pero ninguna teoría merece ese nombre si no se la contrasta una y otra vez con la práctica.

Pasando a los contenidos, la obra está bien articulada siguiendo una estructura o sucesión de partes bastante lógica: historia social de las organizaciones, teorías de la organización, aspectos centrales (tipos de organización y cultura) y problemas o procesos básicos de las organizaciones. Sin embargo, se echa en falta, si recordamos la aludida referencia a lo práctico y concreto, una última parte dedicada a

la Intervención o lo que, según el término técnico ya consagrado, se denomina Desarrollo de la Organización (“organizational development”). Esta ausencia no es, sin embargo, de extrañar porque los autores declaran que “la actividad del sociólogo en la sociedad de las organizaciones no es, principalmente, dar... recetas para resolver problemas concretos. Además, el interés del punto de vista sociológico no se refiere a la estructura humana concreta de una empresa específica” (pág. 11). Personalmente, no puedo estar de acuerdo totalmente con esta postura, hay que matizarla. En tan lamentable situación, el sociólogo habría de retirarse del campo de la acción con armas y bagajes para dejar paso a la tropa de economistas, psicólogos y otros profesionales. Sin embargo, el sociólogo debe intervenir para implantar planes de formación, de comunicación, de reorganización de estructuras formales e informales, de diagnóstico y gestión del clima laboral, de dirección por la cultura (“management by culture”): por ejemplo, interviniendo en la selección de personal en función del análisis de la cultura y de la organización de la empresa más que de los puestos de trabajo. Sería prácticamente interminable la lista de actividades interventoras del sociólogo dentro de las organizaciones. Más todavía, la creciente complejidad de cualquier fenómeno requiere con urgencia una mayor interdisciplinariedad: por ejemplo, la del sociólogo con el psicólogo y el economista. Pero esta observación es seguramente exagerada porque los autores proclaman ocasionalmente la colaboración práctica con otras disciplinas. Esta es una razón para ir abandonando las disqui-

siciones sobre los límites del trabajo científico: por ejemplo, entre los profesionales mencionados.

Comienza el libro encuadrando las organizaciones –no sólo la organización del “sistema fabril”– en los contextos industrial y postindustrial. Creo que esa ubicación logra un enfoque muy sociológico – como “fenómeno social total” – de la industrialización, incluida la industrialización de la información. En consecuencia, se hace un repaso teóricamente interesante de las grandes transformaciones ocurridas desde el Antiguo Régimen encadenando y concatenando hechos económicos, políticos y sociales, especialmente en referencia a España. A este respecto los autores tratan con una gran claridad expositiva los fracasos y los éxitos de la industrialización recurriendo a fuentes autorizadas, a menudo debidas a historiadores económicos. Es interesante el peculiar, por desmedido, trato dispensado en nuestro país al ferrocarril casi olvidándose de las mercancías – sobre todo, de su fabricación – que hubiera tenido que transportar y no transportó. Se expone muy acertadamente la relación de la producción de bienes de consumo y de bienes de producción como indicador de los avances y retrasos de la industrialización en España.

A continuación se ofrece un cuadro bastante interesante de las teorías de la organización desde Max Weber, con su teoría de la burocracia, y de la Escuela Clásica de la Administración, el taylorismo y el fordismo hasta las teorías institucionalistas, pasando por los enfoques de la organización informal, la teoría de la contingencia organizativa, Escuela de Recursos Humanos, etcétera. Incluso se

desciende al terreno de la práctica refiriéndose a las técnicas de valoración de puestos de trabajo. También se hace una exposición de la teoría de sistemas, incluyendo en ella la visión de la “racionalidad limitada” de H. A. Simon. Habría sido más satisfactorio el cuadro –mi reproche no se refiere tanto a la extensión como a la intención– de haber incluido autores de obligada referencia, tanto clásicos (von Bertalanffy, W. Buckley, D. Easton etc.) como más actuales (cfr. PARRA LUNA, F., (2000), *The performance of social systems*, N.Y., Ed. Kluwer).

Siguiendo un estilo clásico, no por ello menos interesante, se acomete el estudio de la actividad en las organizaciones desde el punto de vista de la teoría de los roles. Por lo mismo, se hace un repaso de los grandes papeles del directivo, del técnico, mandos intermedios, etcétera. No se desaprovecha la ocasión para aludir a la cambiante situación funcional de técnicos y obreros en la sociedad de la información. Casi imperceptiblemente entra después el lector en el campo de la estructura organizativa, que guarda relación con los organigramas, las configuraciones organizativas de H. Mintzberg y las relaciones con la cultura corporativa. Sobre este último aspecto cabe afirmar que es abundante y lograda la referencia bibliográfica en el índice final, aunque habría estado bien haber intercalado a algún autor más en el capítulo correspondiente. Se trata, sin embargo, de una observación poco importante porque el texto es suficientemente logrado.

Finalmente, aparecen a grandes trazos algunos procesos básicos, que se limitan a la participación, la motivación

(¡aquí podrían haberse incluido con más generosidad algunas teorías, tales como la de la instrumentalidad de las expectativas), la satisfacción y la comunicación. Antonio Lucas ha investigado y escrito bastante sobre algunos de estos fenómenos, tal como uno fácilmente se imagina al experimentar agrado en la lectura del correspondiente capítulo. En general, esto mismo cabe afirmar en relación con toda la obra, que culmina con la evocación de los inciertos futuros de las nuevas tecnologías, el empleo y, en general, la sociedad de la incertidumbre y el riesgo. En resumen, un buen libro de gran utilidad tanto para la enseñanza como para la guía en importantes líneas de investigación.

José A. Garmendia

ECONOMÍA

AURIOLES, J. y MANZANERA, E. (Coord.), (2002), *Cuestiones clave de la economía española. Perspectivas actuales, 2001*, Madrid, Centra, Pirámide y Junta de Andalucía, 332 págs.

Esta obra contiene las ponencias y debates presentadas en las I Reuniones, celebradas en Sevilla en Noviembre de 2001, organizadas por la Fundación Centro de Estudios Andaluces (Centra), entidad de investigación y estudios adscrita a la Consejería de Relaciones Institucionales de la Junta de Andalucía.

La publicación consta de una presen-

tación de Joaquín Auriolés, vicepresidente de CentrA, la conferencia inaugural y cinco partes.

El profesor Carlos Sebastián, catedrático de la Universidad Complutense, inauguró las reuniones con una conferencia sobre el tema «La economía española: situación, perspectivas y retos pendientes». El autor analizó la transformación de la economía española durante el último cuarto del siglo XX, explicando también las deficiencias observadas en ese período. Más interés tiene el apartado sobre las perspectivas a largo plazo de la economía española; se plantea si se va a acelerar el proceso de convergencia real con las economías más avanzadas. La opinión de Sebastián es que el desarrollo institucional español es inferior al de otros países, lo que constituye un obstáculo para la citada convergencia.

La parte primera se refiere a las *Reformas pendientes del mercado de trabajo*. Además de la presentación de José Ignacio García Pérez de CentrA, incluye dos ponencias:

- 1ª «El modelo español de contratación laboral», por el catedrático de la Universidad de Alcalá Luis Toharia. Describe la evolución de la contratación temporal desde 1984, insistiendo en que la temporalidad se ha mantenido a pesar de los intentos de recortarla. La nueva modalidad de contrato indefinido tampoco ha permitido reducir la temporalidad.
- 2ª «La reforma de la negociación colectiva en España», elaborada por Samuel Bentolila del CEMFI y Juan F. Jimeno de la Universidad de

Alcalá. Opinan que el sistema de negociación en España impide el ajuste de los salarios relativos a la oferta y a la demanda de trabajo. Proponen medidas para alcanzar la descentralización y la coordinación del sistema. Frente a las dos posibilidades de intervencionismo estatal y la autorregulación, defienden en parte la segunda siempre que vaya unida a un cambio de los principios legales que permitan unas nuevas estructuras de negociación.

En la parte segunda se estudia *El problema de la inflación en España*. A continuación de la presentación de Javier J. Pérez de CentrA, aparecen dos ponencias:

- 1ª «La persistencia de la inflación en España y en la Unión Económica y Monetaria» del subdirector del Servicio de Estudios del BBVA David Taguas. Afirma que el diferencial positivo de la inflación española con la Unión Económica y Monetaria (UEM) no responde a diferencias de la productividad en ambos espacios. Comprueba, sin embargo, que la causa de este diferencial está en que la inflación tendencial española es superior a la europea. Concluye que su reducción exige la profundización de las políticas estructurales.
- 2ª «Los co-movimientos entre «output» e inflación en los países del EU15 y Estados Unidos. Una investigación empírica»; su autor es Jesús Vázquez. Estudia mediante métodos estadísticos si existe correlación positiva entre el

«output» y la inflación. Esta correlación aparece en los países centrales de la Unión Europea (UE) y en Estados Unidos, no así en los países periféricos de la UE. En este comportamiento puede haber influido la realización de una política monetaria diseñada en relación con la situación de los países más influyentes.

La parte tercera está dedicada a los *Efectos económicos del cambio demográfico*, cuya presentación fue realizada por el profesor Juan R. Cuadrado, catedrático de la Universidad de Alcalá. Las dos ponencias presentadas fueron las siguientes:

1ª «Los fenómenos migratorios en la actualidad: beneficios, costes y políticas», elaborada por el profesor Juan J. Dolado, de la Universidad Carlos III. Estudia los movimientos migratorios, especialmente en España, alcanzando, entre otras, las siguientes conclusiones: el problema básico de la inmigración tiene un carácter distributivo, es necesario un organismo supranacional que coordine las políticas de asilo, la inmigración no es la solución para resolver el problema del sistema de pensiones y en España se deberían establecer cupos más generosos de admisión de inmigrantes.

2ª «Demografía, empleo, salarios y pensiones», escrita por Juan F. Jimeno de la Universidad de Alcalá. Expone que el cambio demográfico determina menores tasas de desempleo juvenil, aumento de los salarios relativos de los jóvenes y

un retraso de la edad de jubilación. Mantiene que la política económica debe potenciar los aspectos positivos del cambio demográfico: aumento de la duración de vida, y frenar las consecuencias de sus aspectos negativos: disminución de la natalidad.

La parte cuarta lleva por título *El papel de la política fiscal*, cuyas ponencias están precedidas de la presentación de José A. Herce de FEDEA:

1ª «Los escenarios macroeconómicos de la Hacienda Pública española en los umbrales del siglo XXI», del catedrático de Hacienda Pública Juan J. Rubio. Subraya la existencia de un nuevo modelo de política fiscal, en el que destacan la tendencia a la convergencia real y la consolidación del modelo de financiación autonómica. Dos de sus líneas básicas son la estabilidad presupuestaria y la racionalización del gasto público. La continuidad de la Reforma se basa en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF), la revisión del Impuesto de Sociedades, la necesidad de una nueva Ley Tributaria y la actualización de la financiación autonómica y local.

2ª «De los criterios de Maastricht al pacto de estabilidad: beneficios y costes de la disciplina presupuestaria», firmada por José M. González-Páramo, de la Universidad Complutense. El profesor González-Páramo mantiene que las normas del Pacto de Estabilidad y Crecimiento no son suficientes para asegurar la estabilidad fis-

cal. Ello hace necesario la aprobación de una disposición, tal como la Ley General de Estabilidad Presupuestaria, cuya existencia se hace además indispensable por la «fatiga fiscal» que se detecta desde 2000. Valora positivamente esta ley, sobre todo por su transparencia que da credibilidad a sus objetivos.

La quinta y última parte desarrolla el tema *Nueva economía y crecimiento económico*, presentado por Francisco Pérez de la Universidad de Valencia; comprende de nuevo dos ponencias:

1ª «Sobre la nueva economía», expuesta por Julio Segura de la Universidad Complutense. Indica en primer lugar que las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) participan de todos los efectos económicos de las olas innovadoras precedentes; sin embargo, las economías de red y los efectos inducidos de las TIC no son inagotables. En segundo lugar, si bien es cierto que Estados Unidos tiene ventaja en este terreno, no se puede afirmar que la UE haya perdido el tren de las nuevas tecnologías. Por último, presupone que la distribución de recursos y la cualificación de los usuarios pueden favorecer el impacto de las TIC sobre la economía.

2ª «Innovación tecnológica y crecimiento», obra de Angel de la Fuente, del Instituto de Análisis Económico. Parte de que la inversión en actividades generadoras de progreso técnico es un factor clave del crecimiento económico, y de

alta rentabilidad social. Recuerda el bajo nivel de esfuerzo tecnológico en la economía española, defendiendo un incremento del gasto en I+D, como estrategia a largo plazo, unido a una intervención pública en la corrección de los fallos del mercado.

Cada una de las distintas partes del texto va seguida de un apartado que recoge las diferentes intervenciones que se produjeron en los debates con los asistentes. También aparecen unas relaciones bibliográficas muy completas sobre los temas tratados.

Los problemas que plantean este tipo de obras es que el contenido puede resultar heterogéneo y que el tratamiento de problemas muy actuales determinan normalmente que el estudio quede muy pronto anticuado. En este caso, se han evitado ambos aspectos, en la medida de lo posible, consiguiendo un escrito que desarrolla aspectos importantes de la economía española, que están y estarán vigentes en el próximo futuro.

Los aspectos formales están tratados con cuidado, especialmente en lo que se refiere a los cuadros y gráficos; solo una pequeña crítica: el abuso de siglas que hace a veces difícil la lectura.

En resumen, un libro interesante, que reúne aspectos técnicos tratados con rigor, junto con análisis de problemas sociales presentes en la economía española.

Adolfo Rodero Franganillo

COOPERACIÓN AL DESARROLLO

FONDO ANDALUZ DE MUNICIPIOS PARA LA SOLIDARIDAD INTERNACIONAL (FAMSI), (2003), *Inventario evaluación de la cooperación internacional al desarrollo de las Entidades Locales andaluzas. Primera Parte 1999-2001*, Córdoba, FAMSI, 333 págs.

Esta obra constituye unos de los primeros análisis de la cooperación al desarrollo de las corporaciones locales andaluzas, hecho que la dota de un valor especial. En ella se ofrecen las cifras y el análisis de la cooperación descentralizada de las diputaciones provinciales y de los principales municipios andaluces en el periodo 1999-2001.

Considerada por el FAMSI como una de las acciones prioritarias a emprender desde su constitución en febrero del año 2000, es fruto de dos años de trabajo de un equipo coordinado por Emilio Rabasco. El libro cuenta con la colaboración de un grupo multidisciplinar de políticos, técnicos, representantes de ONGD, que participan tanto en la recopilación de la información como en la redacción del mismo.

La obra consta de dos partes. La primera, que agrupa cinco capítulos, comprende el análisis de los datos obtenidos de las entidades locales, mientras que, en la segunda parte, se encuentra el listado de los proyectos inventariados y seis anexos.

El capítulo primero se titula «Aspectos básicos de la cooperación municipal al desarrollo: El caso de Andalucía». Partiendo de la constatación de que el

poder local y la conciencia internacional crecen, se justifica la aparición con fuerza de la cooperación descentralizada en el escenario de la cooperación gubernamental. Se apoya esta afirmación en dos hechos: de un lado, la multiplicidad y diversidad de agentes que actúan en el campo de la solidaridad internacional relacionados con los nuevos movimientos sociales “globalizados”, y de otro, en el crecimiento de los fondos procedentes de los municipios y su importancia en el conjunto de la cooperación bilateral española. Tras una descripción de la génesis de la cooperación municipal andaluza, se señalan sus principales objetivos, agentes y ámbitos de actuación, concluyendo con un análisis de fortalezas y debilidades. Entre las primeras destacan: su cercanía a los intereses de la sociedad civil, la mayor autonomía respecto a intereses que desvirtúan los objetivos de la ayuda, y la posibilidad de convertirse en eje transversal de la política municipal. En el caso de las debilidades, se señalan los problemas de coordinación entre agentes, su baja definición estratégica, el escaso desarrollo de la participación ciudadana, y los problemas de eficacia y visibilidad de la ayuda.

El segundo capítulo, que lleva por nombre «Análisis general de la cooperación municipal andaluza 1999-2001», describe los aspectos metodológicos de la elaboración del informe y las principales conclusiones que las cifras recogidas arrojan. Así, se perfilan las líneas que los capítulos posteriores irán detallando: a) alta concentración en los proyectos de cooperación frente a la educación para el desarrollo; b) carácter rudimentario de los instrumentos

primando la convocatoria de proyectos; c) concentración de la ayuda en las ONGD, sobre todo en las pertenecientes a la coordinadora andaluza de ONGD, aunque es importante la presencia de otras organizaciones de carácter local como los colectivos de solidaridad e instituciones católicas; d) el destino prioritario de la ayuda es el área centroamericana junto con Cuba y los campamentos saharauis en Argelia; e) y, en último término, orientación de la ayuda a sectores claves para la erradicación de la pobreza como educación, salud y sectores productivos, especialmente en agricultura.

El capítulo tercero, llamado «Análisis por zonas geográficas» es el más extenso de la obra. Centroamérica es, como quedó dicho en el capítulo segundo, el destino prioritario de la cooperación, gestionándose la ayuda de una forma abrumadora a través de las ONGD, aunque con una presencia cada vez mayor de las propias corporaciones locales andaluzas. Las llamadas “catástrofes naturales” han condicionado el tipo de ayuda que venía haciéndose, cobrando singular peso la ayuda humanitaria y de emergencia y orientándose hacia Honduras y Nicaragua, a pesar de ser éstos, junto con Guatemala, los primeros receptores del área.

En el caso de la región caribeña, destaca, por encima del resto de países, Cuba. Es el primer destino de la ayuda municipal y el país en el cual los propios municipios se involucran en mayor medida como agentes de cooperación. El capítulo ofrece una clara visión de los complejos mecanismos que el gobierno de la isla ha establecido para orientar los recursos que reciben

hacia las distintas provincias que la componen. Buena prueba del interés que Cuba despierta es la implementación de un Plan de Desarrollo Humano Local en el que se encuentran cooperación descentralizada y cooperación multilateral, programa que podría servir de referencia para otros países y regiones inmersos en procesos de descentralización política y administrativa, por ejemplo, Marruecos.

Hablar de la cooperación con el Magreb es hablar principalmente de cooperación entre asociaciones de apoyo al Sahara y el pueblo saharauí, aunque también con Marruecos. Si en el primer caso existe una clara contraparte, el Frente Polisario, en el segundo la ausencia de interlocutores estables y fiables es el principal freno a la profundización de las relaciones de cooperación entre las entidades locales.

Otras áreas geográficas analizadas son: los Países Andinos, Europa del Este y, desgraciadamente, como suele ser habitual en los análisis de los flujos de la cooperación, África (exceptuando el Magreb) en último lugar de importancia.

Bajo el epígrafe de «Educación para el desarrollo y sensibilización» se analizan en el cuarto capítulo las acciones en este sentido llevadas a cabo en el marco de la cooperación municipal. Se trata de un campo de actividad creciente, pero que no deja de ser residual, como muestra el texto, no llegando a alcanzar el 7% del total de la cooperación en el periodo analizado. A la cabeza se encuentra el Ayuntamiento de Córdoba, por encima de entidades con mayor presupuesto, aunque las entidades locales, como en

los apartados anteriores, se limitan a financiar dejando en manos de ONGD, Universidades, etc. la ejecución de campañas y jornadas de sensibilización u otro tipo de actuaciones.

En el quinto capítulo, denominado «Conclusiones y propuestas de coordinación y desarrollo de la cooperación municipal en Andalucía», además de recoger las sucesivas conclusiones a las que se ha ido llegando en cada capítulo, resultan interesantes (quizás la aportación más valiosa del capítulo) las propuestas de coordinación, identificación de problemáticas y actuaciones concretas. Al hilo del trabajo llevado a cabo en las distintas mesas técnicas constituidas en el FAMSI, se proponen una serie de medidas para la coordinación que reflejan las lanzadas con anterioridad por la Coordinadora estatal de ONGD (CONGDE) en su *Proyecto de Homogeneización de criterios de Cooperación Descentralizada*. Los problemas detectados se refieren a aspectos tales como: diversidad de criterios metodológicos entre las entidades locales, ausencia de coordinación entre las mismas, falta de evaluación y visibilidad y sobre todo, el mínimo perfil estratégico de la política de cooperación municipal. El capítulo concluye apuntando algunas acciones posibles: a) publicación de las cifras de la cooperación descentralizada andaluza; b) celebración de Jornadas y ejecución de programas de Formación; c) coordinación de las convocatorias; d) establecimiento de un sistema de seguimiento y evaluación común de proyectos; e) elaboración de un plan de visibilidad; y por último, d) coordinación y

complementariedad de acciones a través del FAMSI.

La segunda parte del libro, como se mencionó, incluye el listado de los proyectos financiados por países. En una tabla de considerables dimensiones, figuran las características de cada proyecto: año de aprobación, nombre del proyecto, sector de destino, organización beneficiaria de la subvención, contraparte, monto económico de la subvención, región de destino, objetivo del proyecto y entidad cofinanciadora.

La edición del libro es buena, contiene algunos gráficos interesantes, especialmente los mapas de distribución del número de acciones y de los fondos por países, si bien contiene algunas erratas en gráficos y leyendas que dificultan la lectura y comprensión de los mismos. En próximas publicaciones se podría facilitar la edición si la segunda parte de la obra, el listado de proyectos, se presentara en formato electrónico. En este sentido, se pueden consultar los datos genéricos de proyectos (falta lo más importante, las cifras) en la dirección electrónica www.andaluciasolidaria.org.

En definitiva, se trata de una obra enormemente valiosa al tratarse del primer informe publicado sobre la cooperación descentralizada en Andalucía, que viene a aportar luz a un ámbito de la cooperación al desarrollo caracterizado por la falta de transparencia, más por la falta de interés de los responsables políticos que por otros motivos.

María del Mar Palacios Córdoba

Serie Gestión empresarial

Directora: Pilar Tirado

1. **EL RETO DEL EQUILIBRIO.** Una guía práctica para decidir cómo emplear su tiempo, por *J Antonio Ariza*
2. **MANUAL DE CONTABILIDAD FINANCIERA,** por *Magdalena Cordobés, Horacio Molina y Juan M^a Muñoz*
5. **GESTIÓN DE COSTES Y MEJORA CONTINUA.** Los sistemas de costes y de gestión basados en las actividades (ABC-ABM), por *Pilar Tirado Valencia*
6. **MANUAL DE AUDITORIA FINANCIERA,** por *José Antonio Arcenegui Rodrigo, Isabel Gómez Rodríguez y Horacio Molina Sánchez*
7. **TRABAJAR EN EQUIPO: TALENTO Y TALENTE.** Técnicas de dinámica de grupos, por *José Luis Trechera Herreros*

Serie Economía y Sociedad

Director: Ildefonso Camacho

3. **LOS EFECTOS DE LA POLÍTICA AGRARIA EUROPEA.** Un análisis crítico, por *José J. Romero Rodríguez* (Coord.)
4. **LOS BENEFICIOS FISCALES DE LA IGLESIA CATÓLICA.** Negociación, fundamento y alcance, por *Julio Jiménez Escobar*

EDITA:

Desclée de Brouwer, coedición académica ETEA.

PEDIDOS:

Desclée de Brouwer

Lérida, 7, bajo. 28020 MADRID

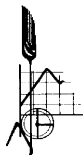
Teléfono: 915 708 759. Fax: 915 708 580

DISTRIBUIDOR EN ANDALUCÍA:

Emaús Libros, S.L.

Río Tinto, 11. 29010 MÁLAGA

Teléfono: 952 613 739. Fax: 952 304 827



RELACIÓN DE TÍTULOS PUBLICADOS

Publicaciones ETEA

| | P.V.P. I.V.A. incluido |
|---|---------------------------|
| Agricultura | |
| J. J. ROMERO RODRÍGUEZ, Cuarenta años de agricultura andaluza: Un estudio de casos (*) | 7,36 |
| P. CALDENTEY ALBERT, Organización Industrial y Sistema Agro-Alimentario | 10,61 |
| P. P. PÉREZ HERNÁNDEZ Y J. J. ROMERO RODRÍGUEZ (Dir.), Globalización de los mercados y crisis agraria: perspectivas para la agricultura andaluza (*) | 10,42 |
| A. TITOS MORENO Y OTROS, Cambio estructural en el Sistema Agroalimentario Español (1970-88) | 9,62 |
| JOSÉ M. MARTÍN LOZANO, El impacto de la Política Agraria Común en las agriculturas andaluzas | 11,12 |
| Contabilidad | |
| F. J. RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ, Aplicaciones Empresariales del Plan General de Contabilidad (*) | 7,06 |
| VARIOS, Supuestos prácticos de contabilidad General Avanzada (*) | 4,71 |
| M. VALERO PULIDO, Contabilidad de Sociedades | 7,90 |
| F. PÉREZ ROJAS, Contabilidad y organización: una aplicación a las cooperativas olivereras | 10,22 |
| M. CORDOBÉS MADUEÑO; J. M ^o MUÑOZ TOMÁS; M. RUIZ LOZANO y P. TIRADO, Contabilidad de costes: casos y soluciones | 11,42 |
| Derechos humanos | |
| V. THEOTONIO CÁCERES y F. PRIETO MARTÍNEZ (Dir.), Los derechos Humanos. Una reflexión interdisciplinar | 9,02 |
| V. THEOTONIO CÁCERES y F. PRIETO MARTÍNEZ (Dir.), Los derechos económico-sociales y la crisis del Estado de bienestar | 9,62 |
| V. THEOTONIO CÁCERES y F. PRIETO MARTÍNEZ (Dir.), Neoliberalismo, libertad y liberación | 9,62 |
| Economía General | |
| VARIOS, Sociedad y economía en los años 90. Reflexión de la Revista de Fomento Social | 9,92 |
| A. RODERO FRANGANILLO y C. BARROSO CAMPOS, Un modelo Macroeconómico del Equilibrio Global (2 ^a Ed.) | 6,01 |
| J. J. ROMERO RODRÍGUEZ y A. RODERO FRANGANILLO (Dir.), España en la CEE: del Acta Única al Tratado de Maastricht (2 ^a Ed.) | 10,92 |
| J. J. ROMERO RODRÍGUEZ y A. RODERO FRANGANILLO (Dir.), España en la Unión Europea. Más allá del euro | 12,02 |
| J. J. ROMERO RODRÍGUEZ, P. CALDENTEY y M ^a LUZ ORTEGA CARPIO, La UE en la hora del Tratado de Amsterdam: una perspectiva española (CD) | 3,91 |
| C. BARROSO CAMPOS; M. C. LÓPEZ MARTÍN; P. P. PÉREZ HERNÁNDEZ; A. DE LOS RÍOS BERJILLOS y A. RODERO FRANGANILLO, Ejercicios de macroeconomía (Coeditado con Algaída Editores) | 13,22 |
| M. DELGADO ÁLVAREZ; A. HERNÁNDEZ ROMÁN; L. AMADOR HIDALGO; V. GONZÁLEZ CANO; J. M. MARTÍN LOZANO y M ^a LUZ ORTEGA CARPIO, Ejercicios de microeconomía: Cuestiones y problemas | 12,02 |
| Economía regional. Economía andaluza | |
| L. GODOY LÓPEZ, Estudio de un caso de Desarrollo Endógeno | 16,61 |
| J. N. RAMÍREZ SOBRINO, El análisis cuantitativo de la economía regional: los modelos econométricos regionales | 12,44 |
| J. J. ROMERO RODRÍGUEZ, Cuarenta años de agricultura andaluza: Un estudio de casos (*) | 7,36 |
| S. MILLÁN LARA y J. J. RODRÍGUEZ ALCAIDE, Modelos decisionales en la planificación de zonas urbanas. Una aplicación a los terrenos liberados por RENFE en la ciudad de Córdoba (Coeditado con la Universidad de Córdoba) | 6,01 |
| JOSÉ M. MARTÍN LOZANO, El impacto de la Política Agraria Común en las agriculturas andaluzas | 11,12 |
| Economía social | |
| A. C. MORALES GUTIÉRREZ, La Cooperativa como realidad social, ideológica y económica | 4,72 |
| A. C. MORALES GUTIÉRREZ, Financiación de las Cooperativas de Trabajo Asociado: ¿Problema o Síntoma? | 8,50 |
| F. PÉREZ ROJAS, Contabilidad y organización: una aplicación a las cooperativas olivereras | 10,22 |
| M. L. ORTEGA CARPIO, Las ONGD y la crisis del desarrollo. Un análisis de la cooperación con Centroamérica (Coeditado con IEPALA editorial) | 15,63 |
| Empresa | |
| VARIOS, La Empresa y su entorno. Conmemoración del XXV Aniversario de ETEA (1963-1988) (*) | |
| G. RUL-LÁN BUADES, Administración de recursos humanos (3 ^a Ed.) | 7,21 |

| | |
|--|-------|
| A. C. MORALES GUTIÉRREZ, Análisis de las organizaciones. Fundamentos diseño y aplicaciones (2ª Ed.) ... | 11,42 |
| A. LÓPEZ CABALLERO, El factor humano en la empresa. Lecturas. y Ejerc. (2ª Ed.) | 5,02 |
| L. AMADOR HIDALGO, La aplicación de los sistemas expertos a la gestión de la empresa agrícola | 10,22 |
| A. C. MORALES GUTIÉRREZ, Ética y negocios. Casos para el análisis ético (Coeditado con Algaída Editores) .. | 12,62 |
| A. C. MORALES GUTIÉRREZ, Arquitectura de los sistemas organizativos + CD de ejercicios | 15,63 |

Matemáticas e Informática

| | |
|--|-------|
| C. HERVÁS MARTÍNEZ, Problemas de Combinatoria y Probabilidad (*) | 2,94 |
| J. M. CARIDAD OCERÍN, T.S.P. y Estimación de Modelos Econométricos (*) | 5,32 |
| J. M. CARIDAD OCERÍN y J. A. MURILLO FERNÁNDEZ, dbaseIII+ para usuarios de Basic y Pascal (*) | 2,94 |
| F. MARTÍNEZ ESTUDILLO, Superficies maximales en el espacio de Lorentz- Minkowski | 5,32 |
| J. N. RAMÍREZ SOBRINO, El análisis cuantitativo de la economía regional: los modelos econométricos regionales | 12,44 |
| L. AMADOR HIDALGO, La aplicación de los sistemas expertos a la gestión de la empresa agrícola | 10,22 |
| A. PASCUAL GAÑÁN, Curso teórico-práctico de matemáticas financieras (coeditado con Algaída Editores) . | 13,22 |
| A. PASCUAL GAÑÁN, Matemáticas financieras. Ejercicios y problemas resueltos y propuestos | 10,22 |

Sicología y Sociología

| | |
|---|-------|
| A. LÓPEZ CABALLERO, Dolor y Mito. Psicología del comportamiento religioso (*) | 5,89 |
| A. LÓPEZ CABALLERO, El factor humano en la empresa. Lecturas y Ejerc. (2ª Ed.) | 5,02 |
| J. L. TRECHERA HERREROS, El trastorno narcisista de la personalidad: concepto, medida y cambio | 10,82 |

Sindicatos

| | |
|--|------|
| G. RUL-LÁN BUADES, Poder Sindical y Democracia | 5,32 |
| G. RUL-LÁN BUADES, Origen Político de los Sindicatos | 9,14 |
| G. RUL-LÁN BUADES, Los Sindicatos en los Países de la Unión Europea | 8,50 |
| G. RUL-LÁN BUADES, Los Sindicatos en los Países de la UE (Vol II) (Austria, Finlandia y Suecia) | 6,61 |

(*) Agotado

PEDIDOS A:

Publicaciones ETEA. Escritor Castilla Aguayo, 4. 14004-CÓRDOBA. ☎ 957 22 21 00

Mundi-Prensa Libros, S.A. Castelló, 37. 28001-MADRID.

☎ Oficinas 91 436 37 02. ☎ Librería 91 436 37 00

| | | |
|--|---|--------------|
| BOLETÍN DE PEDIDO | Enviar a: ETEA. <i>PUBLICACIONES ETEA</i> Escritor Castilla Aguayo, 4. 14004-CÓRDOBA (ESPAÑA) ☎ 957 22 21 00 – Fax 957 22 21 01 | |
| Nombre y apellidos _____ D.N.I. _____ Calle _____ Cód. Postal _____ Población _____ Provincia _____ | | |
| SOLICITA EL ENVÍO DE LAS SIGUIENTES OBRAS: | | |
| <u>Ejemplares</u> | <u>Autor y título</u> | <u>Euros</u> |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| Forma de pago: <input type="checkbox"/> Cheque bancario a nombre de ETEA <input type="checkbox"/> Reembolso | | |

65

REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES

2ª EPOCA Enero-Abril 2003

SUMARIO

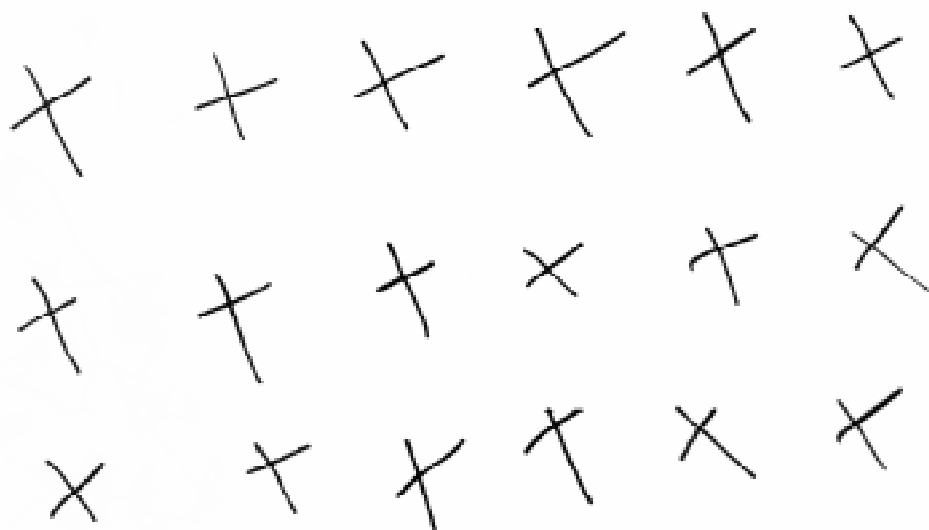
I. Artículos

- Clemente Hernández Pasoual**
Ramón Fuentes Pasoual
Eficiencia y eficacia de los institutos públicos de bachiller de la provincia de Almería.
- Xavier Vence Deza**
Oscar Rodil Marchal
La concentración regional de la política de I+D de la Unión Europea. El principio de cohesión en entredicho.
- Clemente J. Navarro Yáñez**
Raquel Pastos Yuste
Mujer, participación política y cambio social. El caso de Andalucía (1900-1990).
- Miguel Gómez de Antonio**
Un modelo para cuantificar el impacto de las variables territoriales en el crecimiento de la renta per cápita de las provincias españolas.

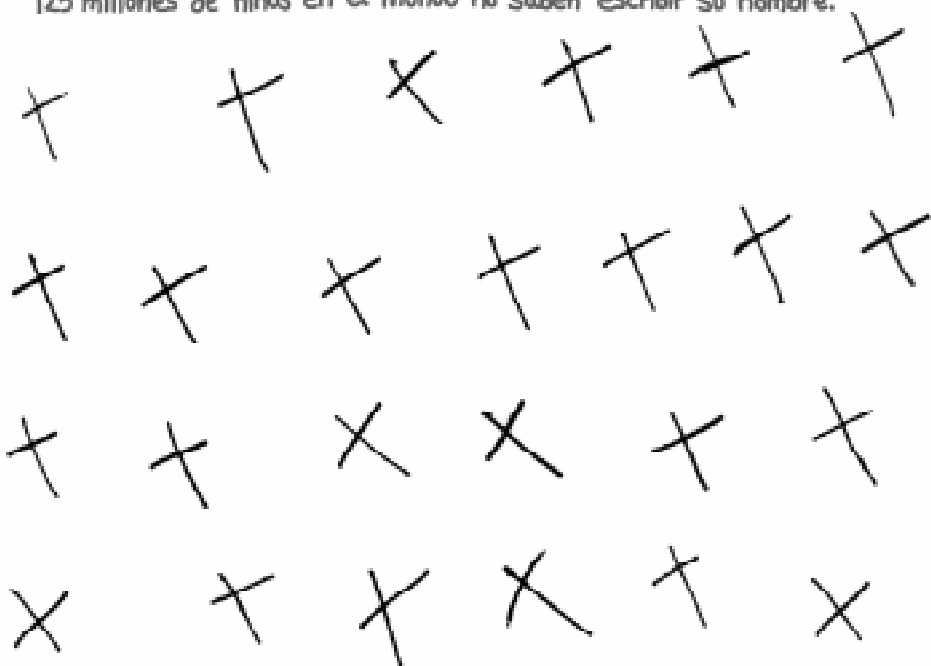
II. Notas y reseñas

- María Jesús Freire-Santín**
El efecto nivel del capital humano en el crecimiento económico y regional: un breve repaso a la evidencia empírica.
- Javier Fernández Salido**
Efectos del tamaño de las explotaciones sobre la productividad del trabajo agrario en varias regiones del sur de la Unión Europea.
- Marcos M. García Velasco**
La contribución de los sectores productivos a la convergencia regional en España.
- Daniel Coq Huélve**
Impactos económicos y territoriales de la reestructuración: la industria agroalimentaria en Andalucía.
- José Cantón Duarte**
María del Rosario Cortés Arboleda
María Dolores Justicia Díaz
Alfonso Muñoz Mendigoni
Conflictos matrimoniales, divorcio y desarrollo de los hijos (Mercedes Fernández Alorac)
- J.J. Romero Rodríguez**
La protección de espacios naturales en España. Antecedentes, contrastes territoriales, conflictos y perspectivas (Rafael García Garzón)
- M.ª Ramos y M.T. Vera**
Los efectos de la política agraria europea. Un análisis crítico (Adolfo Roldán Frazerán)
- F. Trinidad Pérez**
Discursos, realidades, utopías: la construcción del sujeto femenino en los siglos XIX-XX (Juan Antonio Lacomba)
- Eduardo Ramos**
Los trabajadores gaditanos en la coyuntura de la primera guerra mundial (1914-1923) (Juan Antonio Lacomba)
- III. Documentación**
Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento europeo. Revisión intermedia de la Política Agrícola Común.
- IV. Textos**
María Antonia López-Burgos
Las zonas mineras españolas a finales del XIX.

Edici6n: REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES. UNIVERSIDADES DE ANDALUCÍA
Secretaría: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga
El Ejido, s/n. Apartado Oficial Suc. 4 • 29071 Málaga • Tel. 952 13 12 97



125 millones de niños en el mundo no saben escribir su nombre.



En ENTRECULTURAS llevamos 50 años haciendo posible que los más desfavorecidos tengan una educación de calidad porque la falta de educación significa la falta de oportunidades.

EDUCAR ES DAR OPORTUNIDADES.

www.entreculturas.org



ONG Jesuita
902 444 844

