

Los derechos del consumidor
Ética de la oposición

NUM. 131 • JULIO-SETIEMBRE • 1978

SUMARIO

	Págs.
EDITORIALES:	
Los derechos del consumidor	217
La información como instrumento para la defensa de los derechos del hombre	227
ESTUDIOS:	
La promoción de los derechos del consumidor desde la Administración Pública, por José María Bengoechea	231
El consumidor y la empresa, por Enrique Miret Magdalena	241
El consumidor, en el anteproyecto de Constitución Española, por la O. C. U.	249
Los fraudes comerciales, por Francisco Acebedo	257
Moral de las situaciones anómalas en la política, por Matías García ...	263
Continuidad y cambio en la socialización de los niños de familias emigrantes puertorriqueñas, por Juan Luis Recio Adrados	273
La industria farmacéutica en España, por Vicente Donoso	287
La integración cooperativa empresarial, por Rafael Carbonell de Masy .	303
La prensa obrera en España, por Víctor Manuel Arbeloa	317
BIBLIOGRAFIA	323

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

Empresa periodística:

CESI, Pablo Aranda, 3. Madrid-6. Teléfono 262 49 30

Director: Javier Gorosquieta Reyes.

Redacción y administración:

Pablo Aranda, 3. Madrid-6. Teléfono 262 49 30

SUSCRIPCIÓN.—Precios para 1978:

España 550 pesetas

Otros países 11 dólares

DEPOSITO LEGAL: M. 1.437-1958

Los derechos del consumidor

Estamos asistiendo al despertar y fortalecimiento de una nueva corriente social: el movimiento consumidor, las asociaciones de consumidores y usuarios. Y es muy de desear que este movimiento se potencie al máximo y se consolide. ¿Por qué? Porque el consumidor es el destinatario último de toda la organización y actividad de la economía; ésta última quedará por ello automáticamente bien ordenada el día que se organice y oriente verdaderamente al servicio del consumidor y el usuario. Y la unión asociativa de los consumidores puede ejercer una presión cada vez mayor en orden a que la economía cumpla realmente aquella finalidad de servicio.

Hoy, por el contrario, contemplamos que se organizan en sindicatos los trabajadores por cuenta ajena, que se organizan en asociaciones profesionales los empresarios; que ambos defienden por la fuerza de las uniones sus respectivos intereses de grupo. ¿A costa de quién? A costa muchas veces de los consumidores y usuarios, protagonistas y destinatarios en teoría, pero perdedores a menudo en la práctica en virtud de su atomización y falta de mutuo apoyo.

Por eso es preciso saludar con entusiasmo la mentalización progresiva que se advierte en nuestra sociedad en torno a los problemas del consumo y la misma proliferación de familias asociativas de consumidores que se observa en el entorno.

Como en tantas otras áreas, estamos viendo que la promoción de los derechos del consumidor en nuestro país se orienta según las pautas ya establecidas o en progresión de la Comunidad Económica Europea. Pues bien; en la C. E. E. la problemática se centra en lo que denominan «los cinco derechos fundamentales del consumidor».

Estos derechos han sido formulados especialmente por la «Carta de protección del consumidor» del Consejo de Europa de 17 de mayo de 1973 y por el Programa preliminar de la Comunidad Económica Europea para una Política de protección y de información de los consumidores, de 14 de abril de 1975. Estos cinco derechos son los siguientes:

- **Derecho a la protección de la salud y la seguridad de los consumidores.**
- **Derecho a la protección de los intereses económicos de los consumidores.**
- **Derecho a la reparación de daños.**
- **Derecho a la información y educación.**
- **Derecho a la representación.**

DERECHO A LA PROTECCION DE LA SALUD Y LA SEGURIDAD DE LOS CONSUMIDORES

El desarrollo de este derecho se concreta en:

a) El consumidor debe estar protegido contra los daños físicos ocasionados por bienes y servicios defectuosos.

b) Todos los artículos puestos a disposición del público deben serlo en tales condiciones que, utilizados bajo condiciones normales o previsibles, no supongan riesgo alguno que afecte a la salud y seguridad física del consumidor.

c) El consumidor o usuario debe ser informado de manera clara y apropiada de todos los riesgos que conlleva el consumo o utilización de los bienes y servicios.

d) Los aditivos y toda clase de sustancias que se incorporen a los productos alimenticios deben haber sido autorizados positivamente por los organismos oficiales competentes, así como las proporciones permitidas.

e) Todos aquellos productos que por sus características (electrodomésticos, aparatos electrónicos, etc.) encierran un riesgo de afectar a la salud y seguridad de los usuarios deberán estar reglamentados específica y particularmente, y sometidos por los poderes públicos a un control que garantice su uso con plena seguridad.

f) Los poderes públicos dictarán normas de seguridad, control y homologación con carácter particularizado para todos aquellos productos de nueva aparición que pudiesen afectar a la salud o seguridad del consumidor o usuario.

g) Los productos alimenticios serán envasados, transportados y almacenados, y en general manipulados, de forma que no resulten contaminados ni por el medio ambiente ni por sustancias en contacto con ellos ni por la persona que los manipuló.

Los grupos de artículos y temas de mayor importancia y atención por su posible repercusión en la salud y seguridad de los consumidores son:

- Alimentos.
- Cosméticos y detergentes.
- Medicamentos.
- Aditivos y sustancias peligrosas.
- Electrodomésticos y bienes duraderos.
- Textiles.
- Juguetes.
- Automóviles.
- Vivienda, urbanismo y medio ambiente.
- Seguridad vial.
- Abonos, fertilizantes y productos antiparasitarios.
- Alimentación animal y productos de uso veterinario.
- Envases y embalajes.

DERECHO A LA PROTECCION DE LOS INTERESES ECONOMICOS DE LOS CONSUMIDORES

Este derecho incluye la protección contra:

- a) Los abusos del vendedor.
- b) Los contratos-tipo establecidos unilateralmente por las empresas vendedoras o suministradoras de servicios.
- c) Las condiciones abusivas del crédito al consumo.
- d) Los sistemas de venta con presión.
- e) El suministro de mercancías no pedidas e incluidas en otra compra y en su pago.
- f) Los daños económicos causados por productos defectuosos, servicios inadecuados o calidades insuficientes.

g) La publicidad engañosa.

h) Las prácticas comerciales abusivas (en especial, las condiciones de garantía deficientes).

De forma positiva:

i) Toda información reflejada en la etiqueta debe ser exacta.

j) Todo autor de publicidad ha de poder demostrar la veracidad de lo que afirma.

k) En los bienes de consumo duradero, ha de existir un servicio posventa que proporcione en condiciones satisfactorias toda clase de repuestos y efectúe las reparaciones precisas con eficacia y rapidez.

l) El mercado de bienes y servicios, dentro de las posibilidades existentes, debe proporcionar al consumidor una gama suficiente de alternativas de elección.

m) En este campo las actuaciones de orden general de los poderes públicos deberán estar guiadas por: la obtención de una mejor relación calidad-precio, la prevención del derroche en las condiciones de presentación de los productos y el perfeccionamiento de la competencia en los mercados.

Dentro de este derecho reviste un interés especial:

- La publicidad.
- Las ventas con regalo.
- Las ventas en cascada.
- Las ventas a domicilio.
- Los envíos forzados.
- El contenido informativo del etiquetaje.
- Las cláusulas de los contratos.
- Las condiciones de garantía de los productos y de los servicios posventa.
- La duración de los bienes.

DERECHO A LA REPARACION DE DAÑOS

Este derecho presupone:

El consumidor tiene derecho a la justa reparación de los daños debidos a la compra o utilización de productos defectuosos o servicios insuficientes, mediante un procedimiento rápido, eficaz y poco costoso.

En este sentido se hace imprescindible:

a) El organizar a nivel nacional un sistema de asistencia y asesoramiento al consumidor.

b) El institucionalizar un sistema de reclamaciones y de arbitraje amistoso de los litigios planteados por el consumidor.

c) Una legislación específica para la defensa en justicia de los consumidores y sobre las vías de recurso y procedimiento a utilizar.

d) Una legislación sobre legitimación y acciones posibles en estos aspectos de las asociaciones de consumidores y de otros organismos.

DERECHO A LA INFORMACION Y EDUCACION

Este derecho plantea los siguientes aspectos:

Información

a) La necesidad de informar con claridad a los consumidores de las medidas y acciones susceptibles de afectar directa o indirectamente a los intereses de los mismos y lograr la mayor difusión de dicha información.

b) El desarrollo regular de una adecuada información sobre precios y sobre diferencias de los mismos en el interior del país y respecto a otros países.

c) Estudio del comportamiento, las actitudes y preferencias del consumidor.

d) El establecimiento de unas reglas para un etiquetaje informativo que permita conocer sin ambigüedades la naturaleza, calidad, cantidad y precio de los productos y que facilite la elección racional entre ellos y su utilización de forma segura y adecuada.

e) La organización y colaboración entre Administración Pública y entidades privadas para la realización de ensayos comparativos.

Educación

a) La organización de medios educativos tanto para los niños y los jóvenes como para los adultos, que les capaciten para una elección libre y racional entre bienes y servicios, les responsabilicen de sus derechos y obligaciones, a la vez que les proporcionen los conocimientos básicos sobre los principios y relaciones de la economía.

b) La información de educadores en esta materia y de los dirigentes de asociaciones de consumidores.

c) La inclusión en la enseñanza general básica de la formación del niño como consumidor.

d) La creación de publicaciones especializadas con fines formativos en materia de consumo y defensa de los consumidores.

DERECHO A LA REPRESENTACION

El reconocimiento de este derecho conlleva:

a) Los consumidores serán consultados a través de sus organizaciones representativas, en la elaboración de aquellas disposiciones y medidas que puedan afectar a sus intereses.

b) Deberán crearse cauces de participación de los consumidores, por medio de los cuales puedan hacer llegar sus criterios a los poderes públicos.

c) La promoción y la potenciación del movimiento asociativo de los consumidores.

d) La búsqueda de la mayor representatividad para las asociaciones, que tiene como objetivo la protección e información de los consumidores.

e) La delimitación clara del campo en que deberán desarrollar su actividad las asociaciones de consumidores y el fomento para que estas aborden el estudio de temas especialmente importantes para los consumidores.

f) El intercambio de información entre asociaciones y la coor-

dinación de sus actividades para la consecución de objetivos específicos (1).

Un segundo documento internacional básico y de gran interés para nosotros es el «Glosario» sobre «prácticas comerciales abusivas» elaborado en 1975 por el «Comité de Política respecto de los Consumidores» de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (O. C. D. E.).

En él se clasifican tres grupos de prácticas:

- I) Métodos abusivos de venta (prácticas consistentes en una presión excesiva que se ejerce sobre el consumidor y que afecta a su libertad de elección).
- II) Indicación inadecuada, falsa o engañosa relativa al producto o al servicio que se presta (indicación relativa a la cantidad, calidad, composición, origen y precio de un producto o de un servicio).
- III) Otras prácticas (que no se incluyen en las otras categorías citadas y que, sin embargo, en determinadas circunstancias pueden ser perjudiciales para el consumidor).

El detalle de estas clases de prácticas es el siguiente:

I) Métodos abusivos de venta

- Venta por recomendación.
- Venta en cadena y otros sistemas similares.
- Envío de tarjetas de crédito sin ser previamente solicitadas.
- Facturación abusiva por una inscripción forzada en catálogos o repertorios.
- Venta a domicilio.
- Venta a domicilio por cuenta de persona minsuálida.
- Venta con motivo de reuniones amistosas.
- Venta con motivo de una excursión en autobús.

(1) Cfr. «Hacia unos derechos del consumidor», folleto editado por el Instituto Nacional del Consumo, resumido por José María Bengoechea en «La política de defensa del consumidor en España», *Información Comercial Española*, número 532, diciembre 1977.

- **Venta por teléfono.**
 - **Venta por ambulantes.**
 - **Venta itinerante.**
 - **Venta pública.**
 - **Venta al mejor postor.**
 - **Venta con premio concedido por lotería o concurso.**
- II) **Indicación inadecuada, falsa o engañosa relativa al producto o al servicio que se presta**
- **Conducta falsa o engañosa.**
 - **Falsas presentaciones.**
 - **Comportamiento engañoso al que se le aplica la Convención sobre propiedad industrial.**
 - **Publicidad engañosa.**
 - **Embalaje engañoso.**
 - **Oferta engañosa del precio.**
 - **Doble precio.**
 - **Ofertas de rebaja de un precio de venta recomendado sin o con referencia al precio recomendado.**
 - **Ventas con precios excesivos (más elevados que los precios indicados en la publicidad).**
 - **Falsas indicaciones del kilometraje en los coches usados.**
 - **Falta de claridad en la indicación de gastos obligatorios.**
 - **Indicaciones engañosas sobre los derechos de los consumidores.**
 - **Ofertas engañosas relativas a las inversiones.**
- III) **Otras prácticas**
- **Ventas con primas.**
 - **Ventas simultáneas.**

- Ventas en saldos.
- Ventas en rebajas.
- Ventas con pérdida.
- Ventas con precios de reclamo.
- Ventas con cebadura.
- Servicios posventa (presupuestos elevados, etc.).
- Retraso en la entrega de las mercancías habiendo exigido previamente el pago total o parcial.
- Aceptar el pago sin tener intención de suministrar las mercancías demandadas.
- Declaraciones engañosas en relación con trabajos que hay que realizar.
- Primas para los revendedores y los empleados del establecimiento comercial.
- Buscar la venta de mercancías a los consumidores en sus puestos de trabajo sin precisar que se trata de una venta.
- Infringir la legislación sobre ventas a plazos.
- Ventas a crédito.
- Ventas por correspondencia.
- Limitación de la elección de los consumidores en cuanto al origen de otros bienes o servicios.
- Precio impuesto (2).

Finalmente aludamos a la resolución adoptada por el Comité de Ministros del Consejo de Europa en su reunión del 16 de noviembre de 1976 sobre cláusulas abusivas en la contratación de bienes y servicios. La resolución se refiere en otros tantos apartados a 1) cláusulas relativas a la formación, anulación y rescisión de un contrato y sobre los derechos y obligaciones generales de las partes; 2) cláusulas limitativas de la responsabilidad del suministrador; 3) cláusulas limitativas de los derechos y vías de recursos del

(2) Cfr. Angel Gonzalo Alonso: «El consumidor y la protección de sus intereses económicos en la formulación de una política económica», en **Información Comercial Española**, núm. 532, diciembre 1977, págs. 21 y ss.

consumidor; 4) cláusulas relativas a las garantías solicitadas por el suministrador; 5) cláusulas sobre pleitos o procedimiento.

Está claro que el desarrollo y aplicación doctrinal a nuestro país de estos tres documentos daría de sí para un extenso tratado. Aquí nos contentaremos con haberlos aducido y levantado para los lectores. Pero en sola la enumeración más concreta de los dos primeros aparecen una serie de derechos muy concretos que deben ser respetados por el vendedor y una lista de prácticas que deben ser evitadas de su gestión de ventas. Y esto lo debe hacer aunque no se vea forzado por la presión de unas leyes o de unas poderosas asociaciones de consumidores y usuarios. Bueno es que éstas existan y que fuercen a la economía a cumplir con la finalidad de servicio propia de su naturaleza. Pero su falta no exime al fabricante o al vendedor de cumplir con sus deberes profesionales. La lesión de aquellos derechos o la introducción de estas prácticas abusivas equivale, como mínimo, a transgredir las reglas del juego limpio y las más de las veces a faltar a la verdad, a la lealtad o a la justicia con los compradores. Es en definitiva—repárese la lista y no se encontrarán excepciones—invertir el orden natural de la economía. No debe estar el consumo al servicio de la producción, sino la producción al servicio del consumo.

La información como instrumento para la defensa de los derechos del hombre

Es preciso crear y potenciar un movimiento para la propagación de la noticia de los derechos y libertades fundamentales del hombre. En efecto, ojos que no ven, o cabezas no enteradas, corazón que no siente.

Si se considera el problema grave y muy actual de la defensa de los derechos y libertades fundamentales del hombre, se constata que las iniciativas tomadas en este terreno tienen casi exclusivamente un carácter político y/o cultural.

En el terreno político la defensa de los derechos del hombre constituye indudablemente un arma muy eficaz para la propaganda frente al adversario, ya que conforma una materia muy fluida y maleable que cada uno interpreta en el sentido más favorable a las tesis que quiera demostrar. Y esto es válido para las relaciones, tanto entre los Estados, como entre Estado y ciudadano, como entre partido y partido.

En lo que se refiere al aspecto cultural, el tema «valores de la persona humana, derechos y libertades fundamentales, etc.», puede ciertamente fascinar, pero suele quedarse, desgraciadamente, por el hecho mismo de ser un fenómeno cultural, en el terreno de la teoría y, a menudo, de la utopía, dando por descontado, además, que, por su esencia misma, las iniciativas culturales en este campo se prestan a ser instrumentalizadas, y con frecuencia lo son, por las fuerzas políticas.

De modo más general se puede afirmar que la defensa de los derechos del hombre está confiada en el mundo a un círculo restringido de activistas e iniciados, no desprovistos de prejuicios y de influencias inevitables que derivan de su pertenencia a sistemas políticos, sociales, culturales y religiosos diferentes. Esta situación actúa de manera que el concepto mismo de derecho del hombre puede tener para cada militante (individuo, organización, grupo político o Estado) una significación y un alcance distintos según el medio histórico, político y cultural que predomine en el país del activista. Por consiguiente, las iniciativas adoptadas por el militante (Estado, grupo político, organización) para la defensa de los derechos de individuos que pertenecen a otros países se funda-

mentan necesariamente en la concepción que de estos derechos se tiene en el país del militante. De ahí el riesgo de que se adopten tomas de posición erróneas o juicios poco objetivos sobre el ejercicio de los derechos del hombre en otras latitudes.

En estas condiciones, y vistas las características eminentemente políticas y/o culturales de la élite que se ocupa de esta materia, la atención de los activistas se centra inevitablemente en acontecimientos macroscópicos y llamativos que se refieren a cuestiones políticas de gran actualidad o a personalidades que ofrecen oportunidad de propaganda política o causan un gran impacto en la opinión pública.

¿Qué resultados se obtiene de esta forma de acción o agitación? En el mundo llamado democrático, el hombre de la calle es inducido a considerar que las violaciones de los derechos del hombre se identifican con la detención injusta o la expulsión de personas particularmente notorias e importantes (hombres de ciencia, artistas, etcétera) y que, en cualquier caso, se perpetran estas violaciones en otros sitios lejanos y no en su propio país. En el mundo llamado no democrático, el conocimiento teórico y experimental de los derechos del hombre parece estar limitado a quienes pertenecen a una cierta «intelligentsia» frondosa; la masa de la población, que vive en un medio en el que los derechos y los deberes de los «ciudadanos» (es importante notarlo) están rigidamente definidos y deben ser rigurosamente respetados, no siente que pueda existir una relación diferente de la de «estado - ciudadano» y, por lo mismo, no puede ser consciente de violaciones de derechos cuya existencia desconoce, o si la conoce, no tiene el coraje de la contestación, por falta de la fuerza moral necesaria (¿quién podrá acusarles?).

La ignorancia de los derechos y libertades fundamentales es mucho más lata de lo que se cree y no sólo en los países no democráticos; se extiende, a salvo de algunas excepciones, desde las categorías políticas a las categorías culturales y sociales. Es el desconocimiento o el para-conocimiento de esta materia el que está en el origen de las contestaciones populares (estudiantes, trabajadores, feministas, etc.) que sacuden el mundo de forma más o menos violenta. Las fuerzas antidemocráticas, en concreto, sacan provecho de este desconocimiento para fomentar las contestaciones. Es este desconocimiento, unido al hecho de que la defensa de los derechos del hombre es prácticamente privilegio exclusivo de la clase política y cultural, una de las causas determinantes de las débiles reacciones de las masas a las iniciativas en la materia.

Por todo lo cual estimamos que la defensa de los derechos del hombre presupone una noticia completa sobre la materia, no solamente por parte de los defensores de estos derechos sino también por parte de quienes son sus destinatarios, o destinatarios

potenciales: son ellos quienes deben conocer cuáles son los derechos y las libertades fundamentales, sus límites, los instrumentos jurídicos a su disposición, los medios administrativos a nivel nacional e internacional para defenderlos. Es indispensable que las víctimas potenciales de las violaciones de estos derechos tomen conciencia del valor fundamental, al que no se puede renunciar, de los mismos y del hecho de que no se violan solamente por la prisión o la tortura, sino que la falta de libertad en el ejercicio de la palabra y de la religión, la privación de la propiedad o la imposibilidad de educar libremente a los hijos constituye también violaciones de los principios fundamentales del valor y de la dignidad de la persona humana. Deben saber que el «ciudadano» (definido a veces en estatuto demasiado restrictivo) es también «persona» y que la salvaguarda de su valor y de su dignidad clarifica y hace operativa la relación del «ciudadano» con el Estado y contribuye, en definitiva, al mantenimiento del Estado democrático.

Esta obra de información es, sin duda ninguna, imponente y requiere valor y objetividad, pero es indispensable si se quieren garantizar y proteger de manera eficaz los derechos del hombre. A este efecto nos adherimos a la propuesta de quienes propugnan crear un Movimiento de Acción para la promoción y la divulgación de la información en torno a los derechos del hombre. Este movimiento debería tener como único objetivo el dar a conocer, por todos los medios y a todos los niveles, los derechos y las libertades fundamentales y los instrumentos jurídicos en vigor; explicar su naturaleza, su significado, su contenido y su alcance; ofrecer informaciones sobre los medios procesales existentes a nivel nacional e internacional, jurídicos y administrativos, para proponer reclamaciones eventuales a quien corresponda de derecho en caso de violaciones de los mismos.

El Movimiento no ha de tener carácter político ni confesional; debe estar, por consiguiente, abierto a cualquiera, consciente del deber que incumbe a cada hombre de defender a la persona humana, cualquiera que sea la manera cómo sean violados sus derechos y libertades; debe prestar voluntariosamente su ayuda más allá y por encima de todo esquema político, social y cultural.

La condición indispensable para poder adherirse a este Movimiento habría de ser el conocimiento de la materia y la voluntad de actuar en el sentido establecido. No se trata de reunir un grupo de aficionados, sino de combatientes conscientes de la importancia y de las dificultades de la batalla que librar.

Este Movimiento, tal como se propone, no tiene intención de arrogarse el papel de acusador público, en primer lugar porque ello no es de su incumbencia y, en segundo término, porque estima que nadie—individuo, organización o Estado—puede asumir tal función en la materia con sincera buena fe.

El Movimiento se movería siempre dentro de los límites de la difusión de la información sobre los derechos fundamentales del hombre, sobre los medios de ejercitarlos y de plantear un recurso jurídico contra su violación. Tendrían que ser muy pronto los propios destinatarios de la información quienes, una vez tomada conciencia de su personalidad y de los derechos fundamentales que están ligados a ella, asumieran las iniciativas que juzgaran oportunas para su realización.

Nuestra revista quiere apoyar la iniciativa de creación de este Movimiento que tendría como clave organizativa un comité coordinador a nivel mundial, apoyado en otros de nivel nacional y regional. Los medios de difusión de la información serían los mass media, cursos especializados y seminarios en escuelas y universidades, promoción de iniciativas de información en diversos medios políticos y culturales sin distinción de tendencias, contactos personales a todos los niveles.

La promoción de los derechos del consumidor desde la administración pública

Por José María BENGOCHEA
Director del Instituto Nacional
del Consumo

1. SOCIEDAD DE CONSUMO

La gran importancia concedida a los intereses de los consumidores, dentro de la política económica y social comúnmente admitida hoy, es, sin embargo, relativamente reciente. En efecto, cuando se partía de la seguridad de que el mercado absorbía todo cuanto producía, prevalecía en el mundo económico la «óptica de la oferta».

En la actualidad es la «óptica de la demanda»—como señala Nepveu-Neville—la que rige las relaciones económicas, al menos, en aquellos países que respetan y mantienen el principio del libre mercado. De aquí que el consumidor pasa a tener un protagonismo que, con anterioridad, no era tenido en cuenta.

Como consecuencia inmediata de la revolución industrial se da la masificación del consumo. Su extensión a grandes masas de población es un signo evidente de mejora del nivel de vida. La producción masiva abarata el producto, como consecuencia del empleo del capital suficiente para lograr—con un coste menor—esa máxima producción que se intenta colocar en el mercado al hacerse más asequible a un mayor número de posibles compradores.

El éxito obtenido por la producción a raíz de la mecanización y la adopción de métodos de trabajo cada vez más racionales, exigieron una ampliación y una multiplicación igualmente importante de los puntos de venta. Al mismo tiempo, se observa un alargamiento del ciclo distributivo, a medida que las distancias se van haciendo mayores entre los centros de producción y las zonas de

consumo; este doble fenómeno es el resultado de la concentración industrial, del desarrollo técnico de la agricultura, del incremento de los intercambios comerciales exteriores y, por último, de la afluencia de grandes masas de población hacia las ciudades.

Esta incipiente sociedad de consumo trae consigo un aumento espectacular de la demanda de ciertos productos y la discriminación de otros. Presupone, además, no sólo un aumento cuantitativo de la demanda, sino una variación cualitativa de las exigencias individuales y colectivas.

Para poder atender a este consumo masivo aparecen nuevas técnicas que impulsan la producción en serie y hacen posible satisfacer aquel: unas estrictamente dependientes de la producción, como las marcas, las etiquetas y los envases y otras más dirigidas a incrementar el consumo como los estudios de mercado, la promoción de ventas y la publicidad.

Con ellas se ha reforzado el conocimiento de la demanda, el incremento de ésta, la difusión de calidades, la creación de nuevos productos, la solvencia del productor ante el consumidor.

Las características básicas de esta moderna etapa de la producción, suelen resumirlas los autores de la forma siguiente:

1. Producción en serie. Los bienes ya no se fabrican artesanalmente o en pequeños grupos, sino de forma masiva. Las empresas productoras son cada día mayores, creándose compañías multinacionales que fabrican artículos lanzados en los mercados de diferentes países. Contribuye favorablemente a esta fabricación en serie el perfeccionamiento técnico del proceso productivo, la abundancia de los medios de financiación y la facilidad de los medios de comunicación.

2. Complejidad de los productos. Los bienes que se utilizan hoy en día son cada vez más sofisticados al ser más numerosas y complejas las necesidades de los consumidores. Incluso los bienes de consumo más primario, como los alimentos, tienen una elaboración y una presentación complicada: productos tratados, congelados, vitaminizados, coloreados con aditivos, etc., perdiendo a veces su sabor natural.

Esta misma complejidad comporta, en muchas ocasiones, que en la realización de un único producto intervengan diversos fabricantes.

3. Aparición de nuevas formas de comercio. Para que esa producción masiva llegue al mercado se requiere una mayor cantidad de puntos de venta, para lo que se necesita—también—una mayor

fluidez de los canales de distribución. Estas dos necesidades provocan, a su vez, que el comerciante tienda a transformarse y a modernizarse.

La introducción de la técnica del libre-servicio representa una ventaja para el consumidor que no se encuentra coaccionado a la hora de comprar, permitiendo el libre contacto comprador-producto. Al mismo tiempo, el autoservicio beneficia al comerciante al reducirle en gran medida los costes de personal.

Por otra parte, el comerciante, al ofrecer una mayor gama de marcas y precios en donde el consumidor tiene mayor posibilidad de elección, ha de ir hacia superficies de venta más grandes y con nuevos servicios.

4. La aparición de nuevas técnicas de venta, como la venta con regalo, con descuentos, a plazos, a domicilio, por correo, automática, con tarjeta de crédito, en liquidación, etc., han hecho perder el sentido de la verdadera satisfacción, creando en el consumidor necesidades superfluas o, incluso, artificiales, al ofrecerle bienes y servicios de forma que facilitan al máximo su adquisición.

5. De ahí que cada vez resulte más directa la relación entre el fabricante y el usuario o consumidor, que ha dejado de adquirir los artículos por consejos del comerciante y obra más atraído por la publicidad y la promoción del propio fabricante, lo que condiciona, en gran medida, sus decisiones de compra.

6. En estas condiciones es cada vez más difícil para el consumidor medir los defectos que pueden presentar los productos que le son ofrecidos, descubrir posibles prácticas fraudulentas y escoger los artículos que mejor se adapten a sus necesidades particulares. El consumidor no tiene elementos de juicio para obrar con racionalidad económica, valorando debidamente la utilidad de cada uno de los artículos que adquiere y, mucho menos, su calidad, llegando incluso a perder la noción de sus necesidades esenciales.

Todas estas circunstancias han creado lo que se conoce con el nombre de «Sociedad de consumo» en la que es difícil definir qué se debe entender como calidad de los productos o servicios, detectar un conocimiento adecuado de los precios por parte de los consumidores, conocer las posibles vías de reclamación, contrarrestar los efectos perjudiciales de las técnicas fraudulentas, etc., Todo ello ha impulsado a los Gobiernos, conscientes de la amplitud e importancia de los problemas expuestos, tanto en su contexto social, como en el aspecto económico, a mantener una vigilancia del mercado y a tomar una serie de medidas que protejan al consumidor.

2. LA ACCION ESTATAL

Con anterioridad, la acción de los poderes públicos se ha limitado a ser de prevención y vigilancia de la defensa de ciertos derechos del consumidor, revistiendo una naturaleza de orden público, limitándose a sancionar conductas sociales contrarias al mantenimiento de la salud de los ciudadanos, evitando fraudes y prácticas abusivas.

Esta es una característica que aparece como constante en todos los países, hasta llegar a una época más reciente en que los Gobiernos se plantean en serio la necesidad de armonizar una política coherente en defensa del consumidor. Es, aproximadamente, a mediados de la década de los años 50 cuando la acción gubernamental en este campo empieza a surgir en los diferentes países, promulgando leyes y disposiciones encaminadas de una forma u otra a proteger los intereses de los consumidores.

Pero es unos años más tarde, el 15 de marzo de 1962, en el mensaje que dirige al Congreso norteamericano el Presidente Kennedy al declarar que «todos somos, por definición, consumidores», cuando se sientan las bases de esta nueva etapa en la que se puede hablar ya de «derechos del consumidor». La defensa de estos derechos, que tienen todos los ciudadanos, debe potenciarse para posibilitar el ejercicio del poder compensador del consumidor frente a fabricantes y distribuidores y fomentar el asociacionismo entre los consumidores para la mejor toma de sus decisiones.

3. DERECHOS DE LOS CONSUMIDORES

El Presidente Kennedy resumió en cuatro títulos los derechos del moderno consumidor: el derecho a la seguridad, a la elección, a la información y el derecho de participación.

3.1. El **derecho a la seguridad** trata de garantizar al consumidor la seguridad física, protegiéndole contra la venta de artículos que puedan poner en peligro su salud o, incluso, su vida. El derecho tiene una doble vertiente: por un lado, sobre su alimentación—control de aditivos, colorantes, productos químicos incorporados a los alimentos, etc.—y por otro, la protección contra la contaminación.

3.2. El **derecho a la elección** libre para estar seguro de tener acceso a una variedad de productos y servicios a precios competitivos y, en el caso de productos monopolizados, que la falta de competencia sea sustituida por una severa reglamentación que asegure una calidad y un precio justo.

La escasa transparencia del mercado ante el excesivo número y diversidad de artículos impide la posibilidad de una elección de

este derecho. La ausencia de datos comparativos entre unos productos y otros, en relación a su precio, contenido, cantidad y calidad, impidiendo un análisis comparado de los mismos, agrava aún más este problema.

3.3. El **derecho a la información** es necesario para estar protegido contra una información falsa, una publicidad o un etiquetaje engañoso o fraudulento, así como para recibir los elementos de información imprescindibles con el objeto de realizar una elección adecuada.

Por último, el **derecho de participación** supone el asegurar que los intereses del consumidor sean tenidos en cuenta en las directrices de la política de los Poderes Públicos y que en todos los organismos y esferas que le afecten pueda participar y estar representado para su protección y defensa. De modo análogo a como la producción, la distribución y otros grupos económicos suelen estar representados en todas aquellas áreas administrativas de las que pueden emanar acciones que afecten a sus propios intereses, es lógico pretender igual derecho para los consumidores de unos productos o para los usuarios de un servicio.

4. SITUACION EN ESPAÑA

Al analizar la problemática del consumo en nuestro país, es necesario tener en cuenta una serie de factores que han tenido una influencia decisiva en su planteamiento. En primer lugar cabe señalar la complejidad de nuestra economía que ha pasado de un proteccionismo a que obligó el cerco internacional de la posguerra a la economía actual de libre mercado con visión de integración en la CEE. El predominio en el mercado de los fabricantes y distribuidores sobre los consumidores—precisamente, por la falta de organización de estos últimos y de conciencia de su poder una vez asociados—es otro de los factores que es necesario destacar. Por último, la deficiente estructura comercial que, a su vez, tiene su origen en la falta de una productividad adecuada del sector, el minifundio comercial y el subconsumo de los consumidores, este último, afortunadamente, superado hace muchos años.

En España, en un período de tiempo relativamente corto, se ha pasado de ser una nación eminentemente agrícola y subdesarrollada a un país industrializado y en vías de desarrollo. La «renta per cápita» de los españoles se ha duplicado en el decenio de 1962 a 1972, habiéndose llegado en 1977, a pesar de la reciente crisis económica, a los 2.770 dólares (1 dólar = 76 ptas.).

Esta incipiente «sociedad de consumo» trae consigo un aumento espectacular de la demanda de ciertos productos y la disminución

de otros. Al examinar la evolución de la estructura del consumo en España, se observa el enorme incremento experimentado en el capítulo de los bienes de consumo duraderos y el de otros bienes y servicios, reduciéndose en modo apreciable el correspondiente a alimentación, siendo la estructura del consumo cada vez más parecida a la que ofrecen los países europeos más desarrollados.

Por otro lado, este despegue consumista español ha tenido lugar de una forma tan rápida e imprevista y ha afectado a una masa de población tan amplia, que no ha permitido una preparación adecuada. La orientación al consumo no ha podido realizarse *a priori* y se ha pasado por unos momentos de grave déficit cultural desde el punto de vista de exigibilidad del consumidor, situación en cierta medida solventada en los últimos años.

5. DEPARTAMENTOS MINISTERIALES RELACIONADOS CON EL CONSUMO

La defensa y protección del consumidor en nuestro país es un tema que no aparece regulado a nivel oficial hasta que el III Plan de Desarrollo, en su ponencia de Comercio Interior, de 1972, señala la necesidad de crear un organismo dirigido directamente a la protección de los consumidores que será el Instituto Nacional del Consumo. En esta línea se prevé, también, la creación de un Consejo de Comercio Interior y de los Consumidores.

Con anterioridad, existe una dispersión de organismos y departamentos ministeriales relacionados con el consumo en su aspecto más amplio, que, en su mayor parte, tienen carácter de inspección y vigilancia, de represión o meramente consultivos, sin que ninguno de ellos realice las funciones básicas que le competen al Instituto Nacional de Consumo, con el carácter de órgano ejecutivo, como se verá más adelante.

En este sentido, merece citarse—dentro del Ministerio de Agricultura—el Servicio de Defensa contra Fraudes y de Ensayos y Análisis Agrícolas, dependiente de la Dirección General de Industrias Agrarias, que tiene como competencia la represión de todos los fraudes cometidos, tanto en la producción y comercio agrícola, como en las materias y elementos necesarios para la agricultura, ejerciendo la vigilancia lo mismo en la fase de producción o fabricación que en la de comercialización.

La antigua Dirección General de Sanidad, hoy Subsecretaría de la Salud, del Ministerio de Sanidad y Seguridad Social, tiene entre sus competencias específicas todos los problemas de saneamiento, evacuación de aguas residuales, insalubridad, vigilancia y control de aguas de abastecimiento público y protección de las mismas,

así como los planes y proyectos de urbanismo y sanidad ambiental. De modo análogo, la Dirección General de Ordenación Farmacéutica interviene en la represión de cuantas actividades en materia de medicamentos representen peligro para la salud pública o vulneren la legislación específica.

Por su parte, y dentro de la misma Subsecretaría, la Dirección General de Salud Pública y Sanidad Veterinaria, tiene entre sus funciones la autorización, vigilancia y fiscalización sanitaria de las fábricas de conservas de pescados y criaderos de moluscos, así como el vigilar sanitariamente la circulación de productos alimenticios de origen animal y de los procedentes de la industria conservera.

La competencia del Ministerio de Industria en materia de defensa del consumidor debe deducirse de las competencias atribuidas por las reglamentaciones específicas ya promulgadas para la fabricación de productos en concreto o para aquellas que aparezcan como consecuencia de la entrada en vigor paulatina y actualizada del Código Alimentario. En plan genérico, algunos de sus departamentos defienden al consumidor al vigilar las fuentes y niveles de contaminación, controlando las instalaciones de centrales nucleares o reglamentando las características que deben reunir los vehículos, sus piezas, elementos, homologación de los mismos y la coordinación de las condiciones técnicas y de seguridad que deben reunir para la circulación, etc.

Dentro del actual Ministerio de Cultura, al servicio de Actividades Publicitarias le corresponde la ordenación e inspección de la actividad publicitaria, así como la regulación de las condiciones necesarias para su ejercicio. Por otro lado, la Junta Central de Publicidad, en la que están representadas las Asociaciones de Consumidores y Amas de Casa, cuida del incumplimiento de los principios y normas contenidos en el Estatuto de la Publicidad y asesora e informa a la Administración en materias concernientes a la actividad publicitaria.

Pero el principal instrumento con que ha contado hasta ahora y cuenta actualmente la Administración Española para defender al consumidor, es el Ministerio de Comercio.

Adscrito a él, a efectos exclusivamente administrativos, existe el Tribunal de Defensa de la Competencia, a quien corresponde—entre otras funciones—la de declarar la existencia de prácticas contrarias a la competencia o que resulten lesivas para la economía nacional, los intereses de los consumidores o la actuación de los competidores. También, puede obligar a empresas o particulares a que cesen en el ejercicio de prácticas abusivas, proponiendo al Gobierno la imposición de sanciones pasando el tanto de culpa a los Tribunales de la jurisdicción ordinaria.

A la actual Dirección General de Consumo y Disciplina del Mercado, antes de Información e Inspección Comercial, le competen las actuaciones encaminadas a la investigación, inspección, vigilancia y control de las posibles contravenciones o infracciones de las normas que, en materia de disciplina del mercado, dicte el Gobierno. Además, le corresponde el mantenimiento de una información meramente actualizada sobre aquellos factores que intervienen en la comercialización, distribución y venta de toda clase de productos o de prestación de servicios y, concretamente, en relación con la oferta, demanda, niveles de abastecimiento, precios, costes y márgenes comerciales, etc., teniendo facultades sancionadoras. Se presta, asimismo, una especial atención a la inspección de productos alimenticios, industriales, así como al control de calidad de los mismos.

Otros servicios y departamentos, como el Servicio Técnico de Alimentación y, dentro de él, el Gabinete de Orientación al Consumo, tenían cometidos y actividades en relación con la información a los consumidores, etiquetaje informativo de productos alimenticios, etc., los cuales han pasado al Instituto Nacional del Consumo, permaneciendo otras—como la normalización y tipificación comercial—dentro de la competencia de la actual Dirección General de Comercio Interior.

Desde 1971, fecha de su creación, ha existido con una azarosa vida el Consejo de Comercio Interior y de los Consumidores, después denominado sólo Consejo de los Consumidores, que fue pasando sucesivamente de tener 47 a 32 y, más tarde, 15 miembros solamente, como órgano colegiado consultivo con funciones de información, asesoramiento y propuesta al Ministerio de Comercio sobre cuantas cuestiones se relacionan con la defensa y protección de los consumidores. Con posterioridad, ha quedado adscrito al Instituto Nacional del Consumo y, en los momentos actuales, el recién creado Consejo Asesor pretende proponer al Ministerio de Comercio, en breve plazo de tiempo, cuál ha de ser la definitiva estructura administrativa que permita recoger adecuadamente las aspiraciones de los consumidores frente a la Administración y servir de medio de enlace y comunicación de los primeros con la segunda y viceversa.

6. EL INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMO

La política de protección de los derechos de los consumidores se manifiesta modernamente mediante la intervención de la Administración, a través de tres formas principales de actuación.

6.1. La **intervención normativa**, mediante la cual, por vía legislativa, mantiene la defensa de los derechos de los consumi-

res, como—por ejemplo—obligando al mantenimiento del nivel sanitario de los productos, regulando la represión de fraudes, las ventas especiales, el control de la publicidad, etc.

6.2. La **intervención asistencial** a las asociaciones de consumidores, prestándoles la ayuda y asistencia técnica necesaria, así como subvenciones de tipo económico para que puedan cumplir con sus fines y, por último,

6.3. la **intervención institucional**, mediante la creación de organismos orientados a la protección de los consumidores. En esta línea está el Instituto Nacional del Consumo, creado por Decreto de 7 de noviembre de 1975, cuya misión primordial es la de informar, formar y asesorar debidamente a los consumidores, creándoles una conciencia de sus derechos y ser un órgano a su servicio para conseguir una adecuada protección y seguridad de los mismos.

A partir de diciembre de 1977 se transforma en organismo autónomo y, en marzo de 1978, amplía sus funciones a las que tenía anteriormente con las de la extinguida Subdirección General de Protección al Consumidor, estando adscrito, a través de la Dirección General del Consumo y Disciplina del Mercado, a la Subsecretaría de Mercado Interior, del Ministerio de Comercio y Turismo.

Sus funciones y competencias las podemos dividir en cinco principales apartados:

— **información y formación del consumidor**, con la finalidad de facilitar las elecciones más racionales de sus compras y desarrollar su formación mediante la realización de cursos, conferencias, publicaciones y cuantas acciones cumplan tal finalidad;

— actividad **normativa**, elevando propuestas, recomendaciones e informes a los órganos del Estado, empresas públicas y privadas, con el fin de conseguir la adecuada protección y seguridad de los consumidores;

— **árbitro en reclamaciones**, actuando de mediador en las reclamaciones genéricas o individualizadas realizadas por los consumidores. En este sentido, se espera funcionen pronto unas Juntas de Conciliación para resolver los conflictos que se planteen entre productores y comerciantes, de un lado, y consumidores, de otro, por irregularidades o fraudes en los productos y los servicios en cuanto a precio, calidad, etc.

El sometimiento a estas Juntas, que tendrán un ámbito provincial, es voluntario y supone un compromiso de llegar a un acuerdo

amistoso, sin necesidad de interponer el correspondiente recurso por infracciones de disciplina de mercado. Este procedimiento tiene la ventaja de que favorece tanto a fabricantes como a consumidores, ya que los primeros—aun demostrándose su culpabilidad—no pagarán multa y sólo vendrán obligados a indemnizar al consumidor por la cuantía del daño causado, y a los segundos, porque se verán resarcidos del perjuicio sufrido de forma directa y sin necesidad de entablar reclamación administrativa;

— **de fomento del asociacionismo**, asesorando a las organizaciones de consumidores sobre calidad, tipificación, normalización, etiquetaje y comercialización de productos y prestación de servicios y subvenciones a las mismas;

— **estudio e investigación**, realizando y promoviendo estudios, trabajos de investigación referentes al consumo y ensayos comparativos, como la edición de las publicaciones que considere necesarias para el mejor cumplimiento de los fines de este organismo.

De esta forma es como el Instituto Nacional del Consumo, máximo órgano ejecutivo en materia de consumo, informa adecuadamente a los consumidores, crea conciencia en los mismos de sus derechos y vela por el cumplimiento de las leyes vigentes, en cuanto afecten a cuestiones relacionadas con los consumidores, siendo—en definitiva—el principal instrumento con que cuenta actualmente la Administración Española al servicio de los consumidores para promocionar sus derechos.

El consumidor y la empresa

Por Enrique MIRET MAGDALENA

Presidente de la Confederación G. de la Pequeña y Mediana
Empresa del Estado Español (COPYME)

La empresa la definió Pío XII como una «comunidad de trabajo». Por supuesto que esta definición no es lo que de hecho es la empresa, sino lo que lógicamente debía ser. Porque si bien el trabajo es un elemento importante, en la realidad económica y social no siempre es el más decisivo y, sin embargo, debía serlo, porque ese mismo Papa recordó—con palabras de justicia social para creyentes y no creyentes—que «el trabajo en cuanto actividad de la persona humana, inteligente y libre, debe tener indiscutiblemente primacía en el campo de la producción sobre los factores puramente instrumentales», como es, por ejemplo, el capital (1).

El trabajo debe ser el centro de la empresa. Y este factor debe vivirse con las características de la «comunidad». Y el empresario—como les ocurre generalmente a los pequeños y medianos—es, y debe ser, el primer trabajador de la empresa. Por eso—y no sólo por ser el principal propietario—es por lo que se gana la consideración y la colaboración de los demás que en ella laboran, siempre que sea coherente con esta especial característica de la pequeña y mediana empresa (2).

La «economía capitalista» ha desvirtuado estas ideas tan claras, tan humanas y tan positivas, porque este sistema económico «hace del provecho máximo del empresario el fin casi exclusivo de la producción», según señala también este mismo Papa (3).

Los tres factores—trabajo, capital y dirección—que componen la empresa se unen en el empresario pequeño y mediano por lo regular, dando a la empresa una característica específica que, unida a la dimensión pequeña de este tipo de empresa, la eleva a un nivel más humano que el de la grande. Pero, además, se encuentra también el pequeño y mediano empresario más en contacto personal con el cliente, con el consumidor. Y así entra en su composición un cuarto y decisivo elemento que constituirá el conjunto empresarial. Conjunto empresarial que no es sólo lo que de puer-

(1) Pío XII-D. C. 1956, col. 198, y Pío XII, 12 oct. 1946.

(2) J. HÖFFNER, *Problemas éticos de la época industrial*, Ed. Rialp, Madrid, 1962.

(3) Mons GUERRY, *Le doctrine sociale de l'Eglise*, Ed. Presse, París, 1957.

tas adentro se ve en la empresa, sino también su incidencia y el mutuo impacto entre empresa y cliente. Cliente que es, o un consumidor o un usuario (4).

Todo ello nos conduce a la necesidad de la reforma profunda de la empresa actual, ya que en ella vemos un gran «gap» entre el ideal y la realidad. Por esa razón surgen muchos problemas de desajuste interno en la empresa moderna, y también muchas cuestiones delicadas de incidencia negativa para la economía general del país. El fracaso del liberalismo económico del siglo pasado ha traído como consecuencia la necesidad de acudir en Occidente a un neo-liberalismo en el que sin perder este nuevo sistema los valores de la libertad y de la iniciativa privada, se regulan éstos por medio de una inteligente intervención a niveles superiores a la estructura de la empresa.

Y en el mundo socialista el sistema de «orden y mando», y el querer resolverlo todo de arriba a abajo, ha dado lugar a la crisis que vemos en ese sistema tal como se ha entendido hasta hace poco, y buscando ahora soluciones de «mercado» o de «autogestión» dentro de las teóricas del socialismo.

Es preciso—en uno y en otro caso—seguir manteniendo el inteligente principio social católico de la «subsidiaridad», y hacer que las cosas vayan de abajo a arriba en lo posible, funcionando de los niveles inferiores a los superiores lo más que se pueda, en vez de ir al revés. En una palabra: en el Este y en el Oeste de Europa se ha hecho camino la idea de que la iniciativa privada es la que debe desarrollar la colectividad, y no un sistema dictatorial y dirigista. Esto es lo que dice la Constitución portuguesa actual, y lo que debería figurar más claramente en nuestro proyecto constitucional español: la base de la economía tiene que ser la iniciativa privada, enfocada y movida por un profundo sentido social (5).

¿Cuál sería entonces un nivel que habría que tener en cuenta para adquirir orden y efectividad el proceso de funcionamiento del principio de subsidiariedad? El del consumidor o usuario.

Yo no sé por qué no hemos de contar con él cuando económicamente se suele decir que el cliente es el rey de la economía. En una palabra: que toda economía—liberal o socialista—tiene que ser una economía de mercado. Aunque deba tener también una concreción «social» auténtica y eficaz, cuyo encaje en esa libre iniciativa esté por hacer más inteligentemente y más justamente que hasta ahora (6).

Lo que no puede ser es que caigamos en los errores ni del liberalismo económico del pasado siglo, ni en los de un dirigismo desde arriba que nos ha tentado lo mismo en Occidente que en el Este. No podemos

(4) J. HÖFFNER, O. c.; Th. SUAVET, *Le vie économique de l'entreprise*. Ed. Ouvrières, París, 1969.

(5) Pío XI, *Quadragesimo Anno*.

(6) L. ERNARD, *Bienestar para todos*, Ed. Onega, Barcelona, 1957.

aceptar ninguna de estas realidades que constituyen la lacra de nuestra estructura económico social, y que fueron estigmatizadas por Pío XI:

- 1) «La concurrencia como ley suprema de la economía».
- 2) «La anarquía de mercado».
- 3) «Una descomunal y tiránica prepotencia económica en manos de unos pocos».
- 4) «El imperialismo internacional del dinero» (7).

Y a esas lacras hay que añadir un mal muy español: «las especulaciones egoístas», que se producen por «la búsqueda excesiva del interés y del poder» motivada por «el deseo—indiscriminado—de tener cada vez más», como señaló años más tarde Pablo VI (8).

De la cantidad a la calidad en el consumo

Llegamos así a una conclusión: la cantidad es necesaria para vivir, pero no lo es todo ni lo más importante. Tan importante y más que ella es la calidad.

Santo Tomás, en su obra «*Del Gobierno de los Príncipes*» nos recordó algo muy realista: que la moral humana necesita un mínimo vital suficientemente amplio y así—y solo así—el término medio de los hombres podrá practicar y vivir la virtud, y el Papa León XIII en su encíclica *Rerum Novarum* lo recordó también diciendo: «Para la buena constitución de la nación es necesaria también la abundancia de los bienes del cuerpo y externos, cuyo uso es necesario para que se actualice el acto de la virtud.»

Gran verdad todo ello porque pretender lo contrario, defendiendo un espiritualismo a ultranza, sería una hipocresía inmoral. Pero, sin embargo, no todo es la cantidad. El psicólogo Maslow es quien mejor ha estudiado estas «necesidades» psicológicas del ser humano. Piensa que éstas son muy complejas, y están escalonadas de modo que, una vez adquirido un escalón, *normalmente* el hombre precisa pasar al siguiente porque no le es *normal* vivir obsesionado y paralizado sólo en el aumento cuantitativo de las necesidades representadas por el primer escalón (9).

Quizá el documento más interesante que estos años ha publicado la Iglesia católica fue la *Carta* del Cardenal Roy al Papa en el X aniversario de la encíclica «*Pax en la tierra*» de Juan XXIII. En este moderno e inteligente documento aborda con valentía inusitada la Iglesia oficial la necesidad social y humana de superar nuestra actual sociedad del consumo cuantitativo por el consumo cualitativo, en donde el hombre se ha convertido en un animal «come-cosas» y no puede ser humanamente feliz.

(7) *Q. Anno.*

(8) *Populorum Progressio.*

(9) A. MASLOW, *International Management*, nov. 1974.

Por eso, según el Cardenal Roy, hay que «pasar de la libertad como no-dominación, a la libertad como ser más». Y vencer la cantidad puramente numérica de nuestras motivaciones consumistas occidentales, por «la calidad de vida». Hemos de adquirir el afán «de ser más, y no de tener más». Pero eso tiene que ocurrir después de haber adquirido un nivel cuantitativo suficiente y no antes, para no caer en los engañosos moralismos de antaño, llenos en el fondo de hipocresía religiosa.

Se trata, por tanto, de adquirir la empresa un nivel regulador que es el del consumidor o usuario, para que la labor empresarial sea auténticamente productiva de bienes sociales verdaderos. Y, al mismo tiempo, de educar al consumidor en los valores sucesivos y progresivos de unas necesidades que vayan evolucionando de lo cuantitativo a lo cualitativo.

Y eso no lo superamos hasta que no luchemos en dos frentes: contra el egoísmo empresarial y contra la propaganda occidental del consumo cuantitativo por el consumo cuantitativo, produciendo una conciencia de los valores cualitativos después del desarrollo necesario para el ser humano de los valores cuantitativos.

En nuestra civilización—muy patriarcalista todavía—todo es objeto, hasta la mujer, la cual no es nada más que objeto de satisfacción sexual puramente mecánica. Y en este afán neurótico de poseer materialmente las cosas que tenemos ante nosotros, despreciamos incluso el valor contemplativo de la naturaleza (que la agostamos con nuestro egoísmo productivo y afán de lucro indiscriminado), del arte y de la literatura (sustituidos por el mecanismo de observar la T.V. productora de entontecimiento a-cultural).

Manipulación del consumidor

Luchemos, por eso, empresarios y ciudadanos por una nueva concepción del consumo. Y no nos dejemos engañar por los peligros que nos envuelven, intentando cambiar nuestros gustos y apetencias naturales por otros artificialmente desviados a aquello que interesa solamente al egoísmo de los grupos de intereses económicos o a los grupos de poder político. Unos y otros nos mantienen bajo su hábil dictadura en una esclavitud dorada, porque nos parece gozar de libertad y sólo somos inducidos a desear lo que ellos quieren, viviendo la ilusión de la libertad cuando en realidad obedecemos a los móviles inconscientes que ellos astutamente nos inducen psicológicamente, usando los más refinados procedimientos de la psicología actual, del condicionamiento del conductismo o la del manejo psicoanalítico del inconsciente (10).

Un truco para realizar este engaño es el del «panem et circenses» que hemos visto fomentado en el tiempo del franquismo para obtener o una

(10) V. PACKARD, *Las formas ocultas de la propaganda y Los artífices del derroche*. Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1961.

descarga de nuestra agresividad a través del fútbol, o la lectura de «La Codorniz» que dejaba satisfechos y apaciguados nuestros afanes de cambiar las cosas, disolviendo toda agresividad latente a través de una «catarsis» humorística que nos dejaba relajados e inactivos. O bien por la inducción—usando este mecanismo psicológico de dominación social—de afanes materiales inmediatos de tipo puramente cuantitativo.

Otro es el método de la palabra sustituida por otra que engaña, ocultando el verdadero fondo de la cuestión. Es el fomento del «gócese en su rebeldía», que nos hace comernos la cola como la pescadilla, sin salir de nuestra morbosidad personal. O el uso ciudadano de palabras que esconden la gravedad de nuestras acciones usando términos eufémicos. El hombre es inducido por palabras que se introducen en su cerebro y producen reacciones emotivas concordantes con ellas, y de este modo se oculta a sí mismo el fondo inhumano de la acción inducida, metiéndole en su cerebro instancias de la acción deseada por el inductor, por medio de la hábil repetición de palabras que justifican engañosamente el mal que se le inclina a realizar. Así consiguieron algunos mandos americanos en Vietnam que los soldados cometieran verdaderos crímenes con los indígenas, cuidando de no usar nunca la palabra «matar», sino sustituyéndola por otras palabras mucho más suaves y benígnas que no recordaban el crimen que estaban cometiendo y que así lo hacían casi sin darse cuenta. Y, dentro de ello, está también el «ayunad por la paz», frase que cuando se analiza seriamente no significa nada peligroso para el poder dominador o dictatorial, porque no conduce a nada y, sin embargo, el individuo cree hacer una gran cosa con su sacrificio sin verdaderas consecuencias sociales (11).

¿Quién duda que el usuario debe mandar? Pero un usuario, un consumidor renovado que no esté influido por todos estos trucos que le llevan a ser marioneta de los grupos de interés; no debe ser un consumidor sofisticado por la engañosa propaganda que frecuentemente hacen en Occidente los grupos de poder o de intereses. Multinacionales, grupos monopolísticos, grandes grupos financieros son los que constituyen ese «imperialismo económico» que hace casi 50 años execró el Papa Pío XI, y que se vale de tales procedimientos psicológicos para favorecer el consumo puramente cuantitativo que a él le interesa.

Por eso debemos también preguntarnos: ¿dónde debe estar representado el consumidor para que su presencia sea eficaz y activa influyendo positiva y humanamente sobre nuestra economía? Teóricamente habría que decir: en todos los sitios donde sus derechos deben ser reconocidos, allí debe estar representado. Pero desgraciadamente el gobierno lo mima de palabra; el partido político requiere sus votos a la hora de las elecciones; la empresa pública es justificada desde el punto de vista del consumo popular; pero todo ello es pura palabrería la mayor parte de las veces. Porque el gobierno crea organismos burocráticos que no tienen más efectividad que cargar su gasto sobre los hombros de este paciente y pretérito consumi-

(11) RUBÉN A. ALVES, *Hijos de mañana*, Ed. Sígueme, Salamanca, 1976.

dor que es el ciudadano corriente; el partido político se encierra en su Parlamento una vez conseguido lo que quería, distanciándose del sufrido usuario que le ayudó ingenuamente a subir, y las empresas públicas frecuentemente son ineficaces en su servicio público, y en ellas se produce sólo una socialización de las pérdidas, sin contrapartida verdadera para el conjunto del país.

Todo ello requiere una verdadera y profunda reforma de la sociedad, y en particular de la economía. Una verdadera revolución pacífica es necesaria en este mundo de los intercambios materiales y de la producción. Pero, ¿cómo hacerla y cómo emprenderla?

Más allá de la economía

Démonos cuenta de que estamos ante un círculo vicioso ya que—como decía Walter Rathenau—«la economía no se reforma por la economía». Tenemos que acudir a otra instancia superior para salir de ese anillo de hierro que nos paraliza en nuestro afán de cambio y transformación económica: es preciso acudir «al espíritu», a la ideología, a «las convicciones», como sigue afirmando este pensador. Si no tenemos esta palanca, si vivimos en un mundo horizontal sin mirada superior, sin ideal de futuro, nunca saldremos de donde estamos.

Es preciso, por tanto, criticar lo que vivimos para alcanzar un estadio superior: la construcción de una nueva sociedad y de un hombre nuevo, en los cuales los engaños de la cantidad por la cantidad, del afán inmediatista, de la engañosa libertad sin perspectiva, de la obsesión de lucro y de posesión exclusiva sean sustituidos por algo más convincente y más satisfactorio para los anhelos que dormitan en lo hondo del ser humano.

Y el primer paso sería intentar una democracia integral: la democracia del consumidor, del usuario y de la pequeña y mediana empresa dentro del contexto general de la socio-economía del país. Porque el consumidor es la base, y la pequeña y mediana empresa con su dimensión más humana que la grande, resulta el instrumento más idóneo en el mundo actual, lleno de problemas de comunicación, organización y relaciones humanas por haber superado la barrera de los límites humanos al abordar con ingenua admiración lo grande, lo colosal, lo multinacional, lo super-centralizado, como si fuese el mágico talismán que todo lo arregla y, en realidad, lo que hace es que desintegra todo lo humano convirtiéndonos en esclavos de esa esclavitud dorada en que engañosamente nos ha metido el mundo de la civilización de lo grande.

Así, con este volver a una verdadera democracia de base a todos los niveles, y también en el de la producción y del consumo, tendremos este «plebiscito de todos los días», como decía W. Röpke, y que tan necesario sería para encauzar los complejos problemas del mundo actual. De este modo hay que fomentar la igualdad de oportunidades para todos—para los consumidores también—y construir así una sociedad pacífica, plural y

constructivamente democrática, que resuelva los problemas por la vía del diálogo y no de la imposición política o de la imposición de intereses de grupo privilegiado (12).

Y en esto el pequeño y mediano empresario y el consumidor deben estar unidos, pues sus intereses ante las minorías dominadoras son muy semejantes.

(12) W. RÖPKE, *Le crisis social de nuestro tiempo*, Ed. Revista de Occidente, Madrid, 1966.

EN PRENSA:

DEONTOLOGIA PARA EMPRESARIOS

Por **JAVIER GOROSQUIETA, S. J.**
Doctor en Economía

Primera PARTE:

La Dirección Comercial

Segunda PARTE:

Las Relaciones Industriales

Tercera PARTE:

La Dirección Económico-Financiera

**Un amplísimo y verdadero código de ética profesional
desde los más rigurosos planteamientos técnicos.**

Información y pedidos a:

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

C/ Pablo Aranda, 3

Madrid-6

El consumidor, en el Anteproyecto de Constitución Española

Reflexiones y sugerencias de la OCU

I. PLANTEAMIENTO

Publicado por el *Boletín Oficial de las Cortes Españolas* el Anteproyecto de Constitución y las enmiendas presentadas por los grupos parlamentarios del Congreso, la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) se cree en el deber de expresar sus ideas ante la opinión pública y sugerir a los diputados y senadores iniciativas y propuestas que somete a su consideración como un aporte que puedan tener en cuenta al tiempo de la elaboración del texto definitivo de la nueva Ley Fundamental.

Recoge y subraya con gozo la OCU el hecho de que los redactores del Anteproyecto constitucional hayan contemplado de una manera individual y colectiva al consumidor e incorporen en varios puntos materias de interés básico para los consumidores, entre las que pueden citarse la protección a la salud, del medio ambiente y las garantías de orden jurídico y procesal que pueden ser utilizadas para su defensa por los consumidores y usuarios.

La OCU, en una línea de moderación, fuera de todo maximalismo, y de acuerdo con su actitud de neutralidad política, cree estar en condiciones de ofrecer sugerencias y propuestas susceptibles de ser aceptadas por las distintas opciones presentes en el Congreso de Diputados y en el Senado.

Se inspira la OCU, al enfrentarse con la problemática del consumidor a nivel constitucional, en los principios recogidos en la Carta Magna del Consumidor aprobada por la Asamblea Consultiva del Parlamento Europeo el 17 de mayo de 1972, que hizo suyo el Consejo de Ministros de la Comunidad Económica Europea al aprobar en abril de 1975 el programa para la información y protección de los consumidores. Ha tenido también en cuenta el derecho comparado a nivel de disposiciones legales de rango ordina-

rio, utilizando como fuente las informaciones anuales de la OCDE, cuyos trabajos y publicaciones, plenamente coincidentes con los de las otras instancias internacionales, permiten hablar hoy día de un espíritu común europeo, cuyas líneas maestras arrancan de los derechos del hombre y del ciudadano y presentan al consumidor como un agente económico y social cuyos derechos comienzan a ser regulados en todos los países en forma que se perfila la creación de una nueva rama jurídica ordenadora del consumo.

Preocupación constante, continuamente sentido en las leyes internas de los Estados comunitarios y de los miembros de la OCDE, es asegurar a los consumidores el pleno ejercicio de los derechos de información, audiencia y participación por medio de sus organizaciones, de cara a un diálogo con sus interlocutores económicos y con los poderes públicos, permitiéndoles intervenir al tiempo de la elaboración de las decisiones que les conciernen.

Se configura así un nuevo tipo de sociedad en la que aparece el consumidor y el usuario con una nueva fuerza llamada a restablecer el equilibrio económico y social, protegiendo a quienes ahora son víctimas de los excesos y de los abusos de la oferta de bienes y servicios, de contratos y prácticas que muchas veces atentan a la seguridad, la salud y los intereses económicos de los consumidores, colocados en incontables ocasiones en situación práctica de indefensión.

Comprende la OCU y se hace cargo de que un texto constitucional ha de ser por su propia naturaleza breve y conciso y, por lo mismo, quedan fuera los principios y normas que tendrían su adecuado lugar en disposiciones ordinarias, pero eso no es obstáculo a que se incorporen a la Constitución aquellas ideas y criterios que merezcan, por su trascendencia para los ciudadanos y la comunidad toda, ser contempladas en la Constitución misma.

Por último, la OCU estima, que cuanto va a exponer más abajo encaja sin dificultad en el Anteproyecto que ha obtenido el consenso de las fuerzas políticas en presencia en el Congreso de los Diputados y cree modestamente que la aceptación de sus ideas puede mejorar el ordenamiento básico.

II. SUGERENCIAS

1) Entiende la OCU que en el título I, Principios Generales, el consumidor y el usuario debe ser objeto de expresa mención como agente económico y social.

Se propone, por tanto, una adición al artículo 5.º, que quedaría redactado de la siguiente forma:

«Los sindicatos de los trabajadores, las organizaciones profesionales, las asociaciones empresariales y las de los consumidores y usuarios, contribuyen a la defensa y promoción de los intereses económicos y sociales. Se forman y ejercen su actividad libremente dentro del respeto a la Constitución y a la Ley.» (1).

2) En el título II «De los derechos y deberes fundamentales», y en su capítulo segundo, los artículos 30 y 31 recogen los derechos de los trabajadores y el 32 habla de los empresarios.

El consumidor es contemplado en el artículo 44 (2), y sus organizaciones, que «fomentarán» los poderes públicos, son planteadas respecto del «control de la calidad» de los productos y de la «información fidedigna» sobre los mismos, lo que parece a la OCU un enfoque no acertado por incompleto y restrictivo, en abierto contraste con la filosofía hoy acogida por los organismos internacionales a que España pertenece.

Se sugiere que inmediatamente detrás del artículo 32, se incluya un nuevo artículo, que señalaremos como 33 cuyo texto podría ser el siguiente:

«1. Los consumidores tienen derecho a la protección eficaz de su salud y seguridad, y de sus intereses económicos; a la educación e información, y a la audiencia y participación a todos los niveles en la elaboración de las decisiones que les conciernen.»

«A tal fin, el Estado adoptará cuantas medidas sean necesarias en el contexto de una política de mejora cualitativa de las condiciones de vida en la comunidad.»

«2. Los poderes públicos potenciarán las organizaciones de consumidores y usuarios otorgándoles los recursos económicos y los medios técnicos que requiera el cumplimiento de su misión.»

(1) Dice así el artículo 7 del proyecto de Constitución (antes artículo 5 del anteproyecto):

«Los sindicatos de trabajadores, las organizaciones profesionales y las asociaciones empresariales, contribuyen a la defensa y promoción de los intereses económicos y sociales. Su creación y el ejercicio de su actividad son libres dentro del respeto a la Constitución y a la Ley.»

(2) Dice así el artículo 47 del proyecto de Constitución (antes artículo 44 del anteproyecto):

«1.—Los poderes públicos establecerán los medios adecuados para el control de la calidad de los productos y servicios de utilización general y la información fidedigna sobre los mismos.

2.—Los poderes públicos potenciarán las organizaciones de consumidores y usuarios dándoles la ayuda que requiere el cumplimiento de su misión.

3.—La ley regulará el control del comercio interior, del régimen general de autorización de los productos comerciales y de la publicidad de los mismos.»

3) El artículo 44 del anteproyecto debe experimentar, a juicio de la OCU, una revisión a fondo.

El nuevo texto podría ser el siguiente:

«La Ley regulará y ordenará el comercio interior, controlará la calidad de los bienes y servicios y dictará las normas adecuadas en materia de publicidad.»

4) El artículo 45.3. (3) deberá ser complementado con el siguiente inciso:

«El Estado creará las instituciones adecuadas y establecerá los procedimientos que aseguren una protección eficaz parajudicial y administrativa de los intereses económicos de los consumidores.»

5) El artículo 46 (4) merece el aplauso de la OCU, en cuanto a la institución del «defensor del pueblo» y reserva su opinión para el momento en que se redacte la «Ley Orgánica» a la que el Anteproyecto Constitucional se remite, en cuyo proceso espera puedan participar activamente a su tiempo las organizaciones de consumidores y usuarios.

6) En el artículo 72 que determina las materias propias de la Ley se deberá añadir (después del apartado f), el siguiente párrafo:

«Las normas básicas ordenadoras del Derecho de consumo.»

7) Artículo 103 (5). La OCU entiende indispensable, de acuer-

(3) Dice así el artículo 48.3 del proyecto de Constitución (antes artículo 45.3 del anteproyecto):

«3.—El reconocimiento, el respeto y la protección de los principios reconocidos en el capítulo tercero informará la legislación positiva, la práctica judicial y la actuación de los poderes públicos. Sin embargo, podrán ser alegados ante la jurisdicción ordinaria mediante los procedimientos establecidos en las leyes que los desarrollen.»

(4) Dice así el artículo 49 del proyecto de Constitución (antes artículo 46 del anteproyecto):

«1.—Una ley orgánica regulará la institución del Defensor del Pueblo, como alto comisionado de las Cortes Generales, designado por éstas para la defensa de los derechos comprendidos en este título.

2.—El Defensor del Pueblo velará igualmente por el respeto a los principios del estado de derecho por parte de los poderes públicos, supervisando la actividad de la Administración e informando a las Cortes Generales.»

(5) Dice así el artículo 97 del proyecto de Constitución (antes artículo 103 del anteproyecto):

do con los principios de la Carta Magna del Consumidor, aprobada por el Consejo de Europa, acogidos por la Comunidad Económica Europea en su programa de información y protección del consumidor —aprobada por su Consejo de Ministros en abril de 1975— que se asegure la audiencia y participación de las organizaciones de consumidores en las decisiones administrativas, conforme se prevé de una manera genérica para todas las «organizaciones y asociaciones reconocidas por la Ley». Pero sintiéndose intérprete la OCU de las reivindicaciones de los ciudadanos en cuanto usuarios de los bienes y servicios, cree que debe ampliarse la participación de tales asociaciones y organizaciones a la elaboración de normas de carácter general.

Sugiere, en consecuencia, que el apartado a) del artículo 103 quede redactado de la siguiente forma:

»a) La participación de los ciudadanos por medio de las organizaciones y asociaciones reconocidas por la Ley en la formación de las decisiones y normas administrativas que les afecten, y de modo especial en la elaboración de las disposiciones de carácter general.»

8) Artículo 119 (6). Piensa la OCU que es un acierto el principio que en el texto de tal artículo se establece, pero le parece insuficiente hablar de *participación «en la actividad»* cuando lo que hoy rige en los países occidentales y es connatural con un Estado democrático es llamar a los consumidores y usuarios a par-

«La ley regulará:

a) La audiencia de los ciudadanos a través de las organizaciones y asociaciones reconocidas por la ley en la formación de las disposiciones administrativas que les afecten.

b) El acceso de los ciudadanos a los archivos y registros administrativos salvo en lo que afecte a la seguridad y defensa del Estado, la averiguación de los delitos y la intimidad de las personas.

c) El procedimiento a través del cual los actos administrativos deben producirse.

d) La sumisión de las disposiciones y resoluciones administrativas a los principios de jerarquía normativa e inderogabilidad singular de los reglamentos».

(6) El artículo 121 del proyecto de Constitución (antes artículo 119 de anteproyecto) dice así:

«1.—La ley establecerá la forma de participación de los interesados en la actividad de todos los organismos públicos, cuya función afecte a la calidad de la vida o al bienestar social.

2.—Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y facilitarán un marco legislativo adecuado para las empresas cooperativas. También establecerá los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción.»

ticipar también en la gestión de los organismos públicos y en todos aquellos que prestan servicios de uso general.

Se propone, por lo mismo, modificar el apartado 1 que quedaría redactado así:

«1. La Ley establecerá la forma de participación de los interesados en la actividad y en los órganos de gestión de todos los organismos y empresas públicas cuya función afecte a la calidad de la vida o al bienestar social, lo que se efectuará a través de las organizaciones y asociaciones legalmente reconocidas.»

9) El artículo 121 (7) en su número 2, deberá comprender y citar de modo expreso a las organizaciones de consumidores y usuarios, que deben ser llamadas a participar en la planificación de la actividad económica como representantes de la demanda de bienes y servicios, debiendo la OCU aludir aquí a la realidad socio-económica que hoy muestra un evidente desnivel en favor de los vendedores y prestadores de servicios, con grave daño para los consumidores y usuarios.

10) El artículo 127 (8) deberá modificarse en el sentido de que

(7) Dice así el artículo 123 del proyecto de Constitución (antes artículo 121 del anteproyecto):

«1.—El Estado mediante ley, podrá planificar la actividad económica general para atender a las necesidades colectivas, equilibrar y armonizar el desarrollo regional y sectorial y estimular el crecimiento de los recursos del país.

2.—El Gobierno elaborará los proyectos de planificación, de acuerdo con las previsiones que le sean suministradas por las comunidades autónomas y el asesoramiento y colaboración de los sindicatos y otras organizaciones profesionales, empresariales y económicas. A tal fin se constituirá un Consejo, cuya composición y funciones se desarrollarán por ley.

(8) Dice así el artículo 129 del proyecto de Constitución (antes artículo 127 del anteproyecto):

«1.—Las cuentas del Estado y del sector público estatal se rendirán por el Gobierno ante las Cortes Generales anualmente y serán censuradas por el Tribunal de Cuentas. Este, sin perjuicio de la efectividad de sus acuerdos, remitirá a las Cortes Generales un informe anual en el que, cuando proceda, comunicará las infracciones o responsabilidades ministeriales en que, a su juicio, se hubiere incurrido.

2. El Tribunal de Cuentas es el supremo órgano fiscalizador de las cuentas y de la gestión económica del Estado y de las comunidades autónomas así como del sector público de ambos.

Dependerá directamente de las Cortes Generales y ejercerá sus funciones por delegación de ellas.

3.—Los miembros del Tribunal de Cuentas gozarán de la misma independencia e inamovilidad que los jueces.

4.—Una ley orgánica regulará su composición, organización y funciones.»

la información y rendición de cuentas a los ciudadanos ha de comprender la de los organismos de cualquier clase que gozan de alguna situación de monopolio o un privilegio o en su capital y órganos de gestión figure representación del Estado.

11) El artículo 138 deberá comprender entre las materias de exclusiva competencia del Estado, después del número 9, las normas básicas sobre el derecho de los consumidores y usuarios.

Recoge así la OCU en su espíritu la enmienda del Grupo Parlamentario Socialista del Congreso.



Los fraudes comerciales

Por Francisco ACEBEDO

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua, fraude es «engaño, inexactitud consciente, abuso de confianza, que produce o prepara un daño, generalmente material». Es esta la definición que se acomoda mejor a los fraudes comerciales, puesto que hay otra acepción, la jurídica, la del fraude contra la ley, de la que aquí no tratamos.

En la exposición de este tema vamos a seguir una vía, la de la anécdota, para al final sistematizar y sacar nuestras conclusiones.

Muestrario

Compró una caja de bombones. Aparecía en ella la clave «E 103», sin la menor indicación sobre su significado. Pero un iniciado le aclaró se trataba de un código europeo para señalar la crisoina S, colorante amarillento prohibido ya en Europa por peligroso. ¿Por qué, si todavía se emplea en España, no se facilita, primero, el que el consumidor lo identifique y, segundo, por qué no se le advierte a renglón seguido de sus riesgos? Se subordina desaprensivamente a un color atractivo la salud de los sibaritas.

Amplió sus conocimientos el técnico iniciado, asegurándole se encontraban en las mismas condiciones de pseudónimo cifrado y de peligrosidad el «E 105» (amarillo sólido), el «E 111» (naranja GGN), el «E 121» (urchilla orcaína, rojo), el «E 125» (escarlata GN), el «E 126» (amapola 6 R rojo), el «E 130» (azul antraquinónico), el «E 152» (negro 7984), el «E 181» (tierra de sombra quemada). El último se lo emplea para ennegrecer y dar una agradable sensación de moho a la corteza de los quesos; los demás se utilizan en confitería y pastelería, helados, bebidas sin alcohol, licores, caviar, y sustitutos, envoltorios de charcutería, vinagres (el «E 121»), frutas destinadas a conservarse en líquido («E 121», «E 125», «E 126») corizas de queso, etc.

Hay otra serie de colorantes que también aparecen en código, no prohibidos en Europa pero sí considerados como sospechosos.

Son estos: «E 104», «E 120», «E 122», «E 123», «E 124», «E 131», «E 142», «E 150», «E 151», «E173», «E 180». Otros pueden provocar alergias, como los «E 120», «E 110», «E 127». Otros son sospechosos por la acción de las impurezas que puedan contener, como los complejos cuivricos de clorofilas («E 141»), el *carbo medicinalis vegetalis* («E 153»), el bióxido de titanio («E 171»). Todos ellos se emplean en la misma gama de productos a que antes nos referimos. ¿Por qué tener a ciegas a los incautos compradores? ¿Por qué no intervienen con mayor eficacia los poderes públicos?

Se preciaba un fumador de un marca de puros, entre otras calidades, por la blancura del humo que desprendían. No sabía el buen hombre que su origen estaba en el dióxido de titanio con que habían sido tratados. Ni menos conocía que piensan los médicos que tal sustancia puede ser uno de los factores causantes de la fibrosis de pulmón de carácter canceroso. ¿Por qué el empleo desaprensivo de tales «ganchos» comerciales?

Fue al dentista. Le dio un presupuesto de 22.000 pesetas para el arreglo completo de la dentadura. Entre las partidas del presupuesto figuraba: cepillo y fluor, 1.050 pesetas. Pregunto: ¿qué comisión le habría dado la fábrica de cepillos?

Recientemente se lanzó en Bélgica al mercado, a bombo y platillo, una píldora bronceadora: color de playa sin ir a la playa ni tomar el sol. Pero el gobierno la ha tenido que prohibir porque el betacaroteno—esta es la sustancia—plantea serias dudas sobre su influencia en las patologías de hipervitaminosis A y sobre sus riesgos en la mutación celular y perturbación en los mecanismos de los ácidos nucleicos.

Una multinacional vende en Francia y en España la misma marca de chocolate. En el envoltorio francés aparecen enumerados todos y cada uno de los ingredientes. En el español sólo una denominación genérica: «chocolate con leche, azúcar». ¿Por qué esta discriminación? ¿No merecemos el mismo producto que los franceses? O ¿nos quieren escamotear los ingredientes?

Del color al buen olor. Hay productos que con frecuencia son causa de afecciones alérgicas. Son el jazmín sintético, el alcohol cinnámico, el hidróxido de citronellil, etc. Y su empleo es abundante. El alcohol cinnámico, p. ej., se utiliza en dentríficos, cremas bronceadoras, jabones, chicles, desodorantes, detergentes, e incluso en la elaboración de helados.

Compró una caja de judías verdes congeladas. Peso neto declarado: 400 grs. Pero, al comprobario, dio un peso neto real de 343, 8 gramos. Lo cual significa un fraude de 14,05 por 100 del peso neto declarado.

Paga dos seguros: uno de asistencia médica en una sociedad y otro del automóvil. En la consulta médica entregó el talón, pero como el médico cobra a tanto por talón, o sea por visita, vio que desfilaron por la consulta dieciséis personas en un tiempo récord: una hora y cinco minutos. ¿Por qué lo ha de sufrir el enfermo si el talón está moderada pero suficientemente pagado?

Llevó el coche al taller por cuenta del seguro de la Mutua. Necesitaba cambiar varias piezas. Al retirar el coche comprobó que no las habían sustituido por piezas nuevas sino por otras de segunda mano o de desguace. Protestó. Pero le dicen que no les compensa lo que les paga la Mutua. ¿Es cierto? Si lo es ¿dónde se queda el dinero? Porque de baratura en las actuales primas de seguro, nada.

Hay gente atormentada con lo que cree desgracias, reales o supuestas: la calvicie, la obesidad, el acné joven. Ahí habrá comerciantes queriendo sacar provecho fraudulentamente de las frustraciones de las personas. Se fomenta el furor por adelgazar y se lanzan milagrosas «prendas sauna», jabones, «sprays» espumas adelgazantes, aguas minerales que hacen perder vertiginosamente peso, etcétera. Todo tan perfectamente inútil como monetariamente productivo. Con cadencia matemática aparecen también prodigiosos crecepelos. Y saben perfectamente los vendedores que siempre habrá un buen número de calvos dispuestos, más o menos conscientemente, a dejarse tomar el pelo. A veces se promete la eficacia para dentro de cien lavados, para dentro de cien frascos; no para dentro de cien años porque entonces todos seremos calvos, incluidos los fabricantes, si es que no se quedaron antes de tanto emplear la materia gris en la búsqueda del fraude. El acné: ¿por qué preocupar y preocuparse demasiado si no hay fórmulas mágicas y desaparece solo tan misteriosamente como ha venido?

Adquirió una lata de jamón de York. Y comprobó que tenía fécula, demasiada grasa, una cuerda y una colonia bacteriana. Increíble.

Montó en un taxi. El precio de la carrera le pareció excesivamente elevado. Consultó a una revista especializada en la defensa del consumidor. Le dijeron que dos redactores habían realizado hacía poco un experimento perfectamente controlado, del que dedujeron que el 72 por 700 de los taxis que circulaban por la ciudad robaban, llegando algunos a pasarse en un 53 por 100 de las tarifas reglamentarias.

Vinculado a la compra de una máquina contable se firma un contrato de asistencia técnica y mantenimiento. Todo son promesas a la hora de la compra de la máquina. Deja después el servicio de mantenimiento muchísimo que desear y suben cada año su precio lo que quieren, sabiendo que prácticamente no se tiene otro remedio que entrar por el aro.

Firmó un contrato con Telefónica. No leyó la letra pequeña del contrato. A la hora de la verdad comprobó que no tenía acceso a los contadores, que la mayoría de las llamadas interurbanas e internacionales pasaban anónimas a los mismos, que le cortaban efectivamente el servicio si no creía lo que unilateralmente le imponen.

Vio a la venta una *casette* con el nombre y la foto muy destacados de una artista y cantante de primera línea. A un precio muy barato. Agradable sorpresa. La compró. Al quererla oír comprueba que no. Que se trata, efectivamente, de canciones que hizo famosas aquella estrella, pero cantadas por alguna mediocre principiante. Timo, evidentemente, es el nombre de esta figura.

Su automóvil consume ocho litros de gasolina cada cien kilómetros. Llenó el depósito en cierta gasolinera: veinticuatro litros. Estudió cuánto duraba, en unas condiciones normales de velocidad y rodada: 210 kilómetros. Consecuencia clara: le robaron.

Obliga la ley a los cinturones de seguridad en el automóvil. Se aprovechan los comerciantes vendiéndolos a precio de oro.

Parece que esta carne tiene menos valor nutritivo. Se comprueba que la granja que la suministra somete a los animales en la última fase del engorde a un tratamiento técnico de manera que incorporen a los tejidos muchísima más cantidad de agua que en condiciones normales.

Envases que desprenden a la conserva plomo, peligrosos para la salud.

Grandes rebajas que resultan ser, a veces, otros tantos engaños.

250 gramos de jamón serrano reducidos en un buen tanto por ciento por razón del áspero envoltorio pesado como jamón.

Ventas con regalo, pagados, estos últimos, en realidad, a precios astronómicos.

Piezas piratas de recambio.

Refrescos de naranja y de limón que no tienen de limón y de naranja sino el nombre.

«Etiqueta de calidad» que venden, mas, a veces, engañan.

La infracción ética

La casuística podría continuar, pero basten esos varios botones de muestra. Ensayando una tipología, los podríamos clasificar en fraudes relativos al precio, relativos al peso y relativos a la calidad de los productos y de los servicios.

Si en todos ellos se cumpliera la definición de la Real Academia dada al principio está claro que todo fraude supondría un daño moral, una infracción ética. Y podemos asegurar que en casi todos los enumerados y en otros muchos se cumple aquella definición. Sólo que a veces el comerciante juega únicamente a la ligereza y a un cierto abuso de confianza, poniendo en peligro, eso sí la salud del prójimo o a costa, muy a menudo, de su buena fe (1).

(1) Los casos aducidos de fraude, o han sido comprobados personalmente por el autor o han sido tomados de fuentes fidedignas.



Moral de las situaciones anómalas en la política

Por Matías GARCIA

Este artículo pretende ser—en un doble sentido—complementario del que publicamos en el número anterior bajo el título de *Moral de la normalidad democrática* (1).

Complementario, ante todo, en un sentido ya insinuado al comienzo de nuestra anterior colaboración. Si, como allí decíamos, nunca se consigue en plenitud la utopía ética de la normalidad democrática, la reflexión moral que intenta guiar el comportamiento en el supuesto de esa situación éticamente «normal» necesita de este otro complemento para iluminar moralmente los rebordes de «anormalidad» que siempre se dan en la vida real. Con ello no queremos decir que normalidad y anormalidad democrática hayan de ser consideradas como simples ingredientes que siempre se encuentren—en mayor o menor dosis—en todos los regímenes políticos, sin que nunca sea posible señalar escalones que marquen entre ellos diferencias cualitativas. Ello es importante, porque esos escalones y esas diferencias son las que pueden exigir o justificar moralmente comportamientos diferenciados, según nos encontremos en una situación democrática y profundamente respetuosa ante los derechos fundamentales de la persona o en otra que—ni siquiera en sus rasgos esenciales—se adecúe a esa meta moral. Precisamente el empeño principal de esta colaboración va a consistir en señalar donde están esos escalones.

En otro sentido es también este artículo complementario del anterior. Con él concluimos nuestra breve síntesis de Moral Política y, más en particular, la parte que en ella dedicamos a las grandes líneas de la moral política concreta (2). Aquí, en efecto, no sólo queremos brevemente comple-

(1) Rev. Fom. Soc., 33 (1978), 117-31.

(2) Esa breve síntesis, que concluye con la presente colaboración, está contenida además en otro estudio nuestro aparecido recientemente bajo el título de *Enfoque y estructuración de una moral política*, Est. Ecl., 53 (1978), 149-96 y en el artículo citado en la nota anterior, bajo el título de *Moral de la normalidad democrática*. El primero contiene la primera parte (introdutoria)—«Política y Moral»—y la segunda parte, que trata de «Las cuestiones básicas de la moral política». Lo que correspondería a la tercera parte, que podría unificarse bajo el título de «Los grandes temas de la moral política concreta», es lo que desarrollo en los dos artículos de la «Revista de Fomento Social».

tar la moral de la «normalidad democrática» con la de las situaciones anómalas en la política», sino también añadir a nuestras consideraciones sobre las cuestiones que dicen relación con los *fin*es de la actividad política otras que hacen más directamente referencia a los *medios* de la política. En el primer apartado del artículo anterior—«Moral de la estructura del poder»—intentamos ya responder a la cuestión de cómo organizar de la forma más humana posible la misma comunidad política, sin olvidar lo que ésta es por definición: una estructura de poder; conseguir una adecuada estructura de poder es, en efecto, el fin más específicamente político, y la primera cuestión que la política plantea a la moral. En el segundo apartado—«Moral de los fines (extrapolíticos) de la política»—hemos reflexionado sobre el papel que la política debe jugar en el conjunto de la realidad social y sobre la dinámica de servicio que debe guardar respecto a todos los fines humanos; entre los dos apartados quedan, pues, planteadas suficientemente las cuestiones que tienen relación con los fines (políticos o extrapolíticos) de la política. En este artículo volvemos a poner en el centro de nuestra atención el fenómeno del poder y el de la misma estructura del poder, pero ahora considerándolo explícitamente, no como fin, sino como medio de la actividad política; en otras palabras, ahora nos preguntamos por las orientaciones morales que deben regir el uso del poder. Entre los dos artículos creemos, pues, que cumplimos básicamente el objetivo que nos habíamos propuesto.

A. DELIMITACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

En la práctica la «moral de las situaciones anómalas» y la «moral de los medios de la política» coinciden, al menos si eliminamos de este último planteamiento las cuestiones que ya han sido tratadas anteriormente, aunque desde otra perspectiva. Veamos cuáles son esas cuestiones tratadas y las que todavía nos quedan por dilucidar.

a) *Lo que ya está tratado.*—Sabemos ya que la comunidad política debe estructurarse democráticamente y funcionar realmente como tal; ello no será posible, si en ella no se respetan, al menos básicamente, los principales derechos del hombre y si no existen unas condiciones mínimas de justicia e igualdad para que la democracia tenga sentido real. En cambio, cuando ese mínimo de condiciones se da, el ciudadano—aunque no todo sea perfecto en la sociedad en que vive—posee medios pacíficos suficientes para ejercer y defender sus derechos o, al menos, para ir perfeccionando éticamente la misma estructura social hacia formas más perfectas de participación, de respeto a los derechos y de justicia más efectiva. En ese supuesto (que más adelante analizaremos con más detalle) el ciudadano debe respetar el orden constituido, aunque le sea lícito el procurar legal y pacíficamente su transformación y mejora. Más concretamente: debe obedecer en conciencia las leyes justas y, aunque pueda moralmente eludir las claramente injustas (e incluso deba desobedecer a las que le obliguen a realizar algo que vaya contra su conciencia), lo que no puede es romper—sobre todo violentamente—con el marco político global. Con otras palabras: en la hipótesis que estamos analizando, el uso del poder coactivo

queda moralmente sustraído a los particulares; en cambio, la coacción —como complemento de la autoridad legítima y elemento constitutivo del poder— se justifica cuando el sujeto que la ejerce es la misma comunidad política o sus órganos legítimos, con tal de que se ajusten en su empleo a todas las condiciones que deben regular un estado integral de derecho. Por tanto, todo lo que hemos analizado en los apartados anteriores (acerca de la estructura de poder y acerca de cómo y cuándo puede emplearse moralmente el poder político para la consecución de los diferentes fines humanos), ha adelantado ya una parte importante de la moral del uso del poder: aquella que trata del caso «normal» del ejercicio del poder político pleno (y por tanto también coactivo) por una comunidad democráticamente estructurada. En ella, salvo casos muy extremos (por ejemplo, la legítima defensa), el poder coactivo estricto debe ser monopolio de la comunidad política.

b) *Lo que nos queda por tratar.*—Nos quedan, por tanto, que examinar únicamente *dos casos «anormales»*. En primer lugar, la cuestión de cuándo y cómo se justifica por parte de grupos particulares la pretensión de apoderarse del poder por canales distintos a los de la legalidad vigente, e incluso utilizando de algún modo la violencia. En segundo lugar, la cuestión de cómo y cuándo se justifica moralmente el uso del poder por las autoridades de una comunidad política no democráticamente estructurada o—en el caso de tratarse de una democracia—saltándose las normas que en ella regulan la vida democrática.

Entiéndasenos bien: cuando aquí hablamos de anormalidad, no nos estamos refiriendo a situaciones que raramente se den, sino a situaciones en las que las diversas exigencias morales se viven en esencial conflictividad; se trata, por tanto, de una anormalidad moral, aunque tampoco podemos entender esta expresión como equivalente a inmoralidad concreta. Esas situaciones, por lo demás, pueden ser muy frecuentes, precisamente por ello es preciso intentar hacer también incidir sobre ellas la moral. El caso es paralelo al que se presenta en las situaciones de guerra; la guerra, en principio, no debería existir, pero si alguna vez resulta inevitable—o tal vez incluso justificada (y esa es una cuestión que no vamos a tratar aquí)—, no por eso se debe abandonar su desarrollo al puro salvajismo. Debe también existir una moral—subsidiaria—de la guerra. Pues bien, tanto en una situación en la que, desde fuera del poder establecido y saltándose los cauces existentes, ciertos poderes sociales fácticos intentan constituirse en poder político e imponer al resto de la sociedad su autoridad, como en el caso de un poder establecido, pero no democrático, que impone coactivamente sus dictámenes a una población que no participa en el poder y cuyos derechos fundamentales—al menos el de participación—quedan recortados, se da también una lucha que en casos extremos puede llegar a ser verdadera guerra civil. En ese doble caso hay pues que preguntarse cuándo y cómo se justifica moralmente esa situación y qué normas morales (ya que no siempre serán posibles las jurídicas) regulan el uso del poder en esas circunstancias.

Expresemos esto de otro modo: la conflictividad es ciertamente ele-

mento esencial de la vida política y la moral debe intentar humanizar esa esencial conflictividad. Dicha tarea la cumple de dos formas: en primer lugar intentando reducirla al mínimo, por medio de un justo reconocimiento y composición de los derechos fundamentales de todos los hombres e, igualmente, estableciendo mecanismos de regulación de los conflictos con un adecuado reparto del poder y con el montaje de unos sistemas de participación, en que los diversos intereses y opiniones puedan llegar pacíficamente a una concordia. Pero cuando esos mecanismos de concordia no pueden existir o simplemente no existen, cuando la moral no puede, por tanto, humanizar los conflictos a través de la humanización de la misma estructura de poder, entonces es más necesaria que nunca la orientación moral que proporcione a los protagonistas de un conflicto (que ya está fuera de toda regulación jurídica y de la normal organización política) los imperativos de humanización que aún entonces deben regular esas relaciones conflictivas.

B. MORAL DE LA OPOSICIÓN AL ORDEN ESTABLECIDO

El tema de la oposición al orden político establecido—incluso en sus formas extremas de ruptura, revolución, rebelión y utilización de la violencia contra él—lo vamos a tratar muy esquemáticamente y con una gradación que irá de menor a mayor radicalidad (3). No tratamos ya, ni de la normal oposición democrática, de la actitud ante una u otra ley particular e injusta, que no afecta al conjunto del sistema político social. En la medida en que el mismo sistema ofrece suficientes posibilidades de influir para que esos aspectos injustos e inadecuados de la legalidad se modifiquen, la lucha contra la injusticia deberá hacerse por los cauces establecidos; no se justifica entonces la oposición a la totalidad del mismo sistema.

a) *La aceptación o no aceptación del orden establecido.*—La primera cuestión (previa) que ha de plantearse cada ciudadano en esta materia es precisamente la de si puede o debe aceptar moralmente el orden político global en que vive, tal como está estructurado y tal como de hecho funciona. Los criterios para formarse ese juicio ya han sido suficientemente expuestos (4). En resumen son los siguientes: ante todo los valores y desvalores políticos que en él se realizan, entre los que hay que destacar la forma democrática de ejercer el poder; en segundo lugar los valores y desvalores no directamente políticos, pero íntimamente ligados con la política que en él se asumen o se posibilitan; en tercer lugar habrá que relacionar todo esto con las circunstancias y posibilidades reales para que

(3) Este mismo tema lo hemos tratado algo más ampliamente, aunque sólo en referencia al Vaticano II, en MATÍAS GARCÍA, *Juicio político cristiano (III)*: Revista Fomento Social, 22 (1967), 361-69, y en MATÍAS GARCÍA, *La Iglesia, el cristiano y la Política*, Ed. HOAC, Madrid, 1968, 78-88.

(4) En general coincide con lo dicho en el a. c. (nota 1), bajo el epígrafe «Concreción estructural de los imperativos básicos» (págs. 119-20) y en la ulterior especificación que de ello mismo se hace en el siguiente apartado «Hacia un Estado integral de Derecho» (págs. 120-21).

esos valores sean «hic et nunc» alcanzables (nivel de formación, conciencia política del pueblo, recursos materiales, etc.); en cuarto lugar, el grado de dinamicidad que ese orden global presenta, es decir, si hay una tendencia suficientemente sincera a incorporar un valor cuando ello resulte posible o, al menos, a incidir sobre los condicionantes para que lo inalcanzable hoy llegue a ser pronto viable (5).

Digamos en resumen, que el régimen ideal en abstracto no es siempre el régimen ideal en concreto; por ello, como nos advierte el Vaticano II, las circunstancias pueden obligar a regular de formas diferentes «las relaciones entre la socialización y la autonomía y el desarrollo de la persona» (6), una cierta tensión entre libertad y justicia, entre participación y autoritarismo es inevitable y admite moralmente diversas dosificaciones. Con todo, sigue también en pie la afirmación dinámica del mismo Concilio, de que «allí donde por razones de bien común se restrinja temporalmente el ejercicio de los derechos, restablézcase la libertad cuanto antes, una vez que hayan cambiado las circunstancias» y que nunca se justifican los medios absolutamente injustos, como sería la implantación de un régimen totalitario o incluso sólo dictatorial, si en él se lesionan derechos fundamentales de la persona o de los grupos sociales (cfr. *G. et S.*, número 75).

Supongamos que, a la luz de todas estas consideraciones, se llega a la conclusión de que el régimen político de que se trata es en líneas generales aceptable, o de que—aún cuando no lo sea en puntos fundamentales—se dejan abiertas en él suficientes posibilidades para hacerlo evolucionar sin ruptura. En ese caso no se justifica la ruptura y sólo quedará la obligación subsidiaria de hacer todo lo posible porque evolucione legalmente hacia estructuras cada vez más perfectas.

b) *La ruptura con el orden político establecido.*—Pero supongamos que esto no es así y que se descubren en él vicios estructurales de tal categoría que obliguen a romper—en mayor o menor grado—con esa situación o a sentirse obligado a no obedecer a ese orden de poder radicalmente injusto. En el fondo se trata aquí del problema de la legitimidad del poder y del orden constituido. El Vaticano II se planteó el tema directamente (7) y afirmó que sólo cuando se cumplen determinadas condiciones «es cuando los ciudadanos están obligados en conciencia a obedecer» y que, en determinadas circunstancias, les es lícito a los ciudadanos «defender sus derechos y los de sus conciudadanos contra el abuso de tal autoridad, guardando los límites que señala la ley natural y evangélica» (*G. et S.*, núm. 74). Veamos cuáles son los criterios para adaptar esa actitud y veamos también cuáles son las normas y límites que la regulan.

(5) Cfr. id. (nota 1), págs. 121-22.

(6) Cfr. *Gaudium et Spes*, núm. 75, donde (en nota) se hace además referencia a Juan XXIII, enc. *Mater et Magistra*: AAS 53 (1961), 415-18.

(7) MATÍAS GARCÍA, *Juicio político cristiano (III)* (cfr. nota 3), 363 y 368.

1.^a. *Justificación de la ruptura*.—¿Cuáles son, ante todo, los *criterios* para determinar moralmente la legitimidad o ilegitimidad del poder constituido? En gran parte coinciden con los ya dichos para la aceptabilidad o no aceptabilidad de una estructura política, pero evidentemente los vicios que en ella se descubran deben ser mucho mayores para considerarla ilegítima y justificar la total recusación de ese poder o el paso a la acción legal. Tal vez esos criterios decisivos se puedan reducir a estos tres: *ante todo*, cuando se constata una situación gravemente opresiva de la persona humana (esa situación se da siempre que se atropella continúa y gravemente la sustancia misma de los derechos individuales y de las libertades más específicamente humanas, o cuando, de tal modo se descuida la promoción de la justicia y la igualdad, que se estabiliza la postergación de determinados sectores sociales); *en segundo lugar*, cuando las limitaciones en el ejercicio pleno de los demás derechos y la eventual concentración de autoridad se convierte en una meta y se presenta como un ideal y no como un mal menor (únicamente justificable transitoriamente para posibilitar en su día el uso más pleno de esos derechos); *en tercer lugar*, cuando desde la misma estructura de poder se cierra todo camino de evolución a la superación de esa imperfecta situación y se persigue a los que pretenden tal evolución.

2.^a. *Regulación moral de la situación de ruptura*.—Demos un paso más. ¿Qué consecuencia moral se sacaría de la mera justificación de la recusación de un determinado sistema a la luz de los criterios anteriores? Digámoslo sintéticamente con esta doble frase: No es lo mismo justificar la oposición y la ruptura incluso ilegal, que la oposición total; no es lo mismo justificar la ruptura ilegal que la ruptura violenta. En efecto: por un lado la recusación de conjunto de un determinado sistema político inaceptable y la consiguiente oposición a él admite grados y por otro admite también muy diversas estrategias y tácticas de lucha no siempre violentas.

En cuanto a lo primero—*grados en la oposición*—las «relaciones» que explicaban el contenido del texto conciliar a que repetidamente estamos aludiendo, nos aclaraban que, en esas circunstancias, hay que armonizar un *principio de cooperación* respecto al mismo poder opresivo, con un *principio de resistencia* frente a él (8), y el mismo texto conciliar—aunque sin utilizar esas expresiones—trata del contenido de ambos principios:

—*Principio de cooperación*. «Pero cuando la autoridad pública, rebasando su competencia, oprime a los ciudadanos, éstos no pueden rehuir las exigencias objetivas del bien común» (G. et S., núm. 74). En concreto ello significa que pueden presentarse ocasiones en que—como en seguida veremos—el mismo bien común pida que no se pase a la ruptura externa total y violenta; pero, cuando ello ocurre—es decir, cuando no es posible ni conveniente subvertir, al menos inmediatamente, el orden establecido, aunque éste sea gravemente injusto—es evidente que, para que

(8) Así habla la «Relación», publicada junto con el llamado «textus recognitus», de 1965, pág. 60. Cfr. a. c. (nota 3), 368-69.

él siga funcionando al servicio de los ciudadanos, no se le pueden negar determinadas prestaciones (que no tienden a estabilizarlo en lo que tiene de injusto—aunque de hecho lo estabilicen parcialmente—, sino a asegurar aquellos servicios y aquella paz pública cuya lesión acarrearía un coste social desproporcionado).

—*Principio de resistencia.* «Les es lícito, sin embargo, defender sus derechos y los de sus conciudadanos contra el abuso de la autoridad guardando los límites que se señala en la ley natural y evangélica» (id). De ello tratamos en el párrafo siguiente.

En cuanto a las *estrategias y tácticas* de lucha, en que se concreta el principio de resistencia, ellas pueden adoptar—aún sin llegar a la estricta ruptura externa y mucho menos a la violencia—muchas modalidades: ejercicio ilegal de los derechos fundamentales no reconocidos (opinión, expresión, reunión, manifestación, asociación, etc.), ya que en esta hipótesis no es lo mismo ilegalidad que inmoralidad (puede ser moral, e incluso a veces obligatorio, el ejercicio ilegal de esos derechos); infiltración en los aparatos de poder y en la administración para neutralizar su dinámica opresora y hacerla cambiar de sentido; denuncia de las inmoralidades del sistema; campañas clandestinas en su contra; movilización de instancias de presión internacionales; desobediencia civil solapada o patente; en este último caso, táctica de la no violencia activa, etc. Todo ello, sin embargo, sin olvidar el principio de cooperación (en cuanto supone respeto a las exigencias objetivas del bien común), ni los límites que exige una concepción moral, en la que no todo medio se justifica por el fin. Por estos procedimientos se puede algunas veces cambiar totalmente de sentido un sistema político, con su coste social poco elevado. El ejemplo de España a la muerte de Franco puede ser muy ilustrativo a este respecto: por medio de lo que se llamó «reforma política» (que de hecho consistió en una verdadera ruptura de contenido, aunque sin ruptura con la legalidad formal) se está consiguiendo de hecho algo totalmente nuevo (9).

3.^a. *La rebelión y el uso de la violencia en ella.*—No podemos eludir, sin embargo, la última y definitiva pregunta: ¿Se justifica en algún caso

(9) En general las diferentes alternativas para salir de la situación planteada a la muerte del general Franco, pueden ayudar a comprender el contenido todo de este apartado. La «reforma» que pretendió hacer el primer gobierno de la monarquía (Arias) y que luego fue asumida por Alianza Popular (Fraga) suponía una opción puramente reformista con absoluto respeto a la forma y al contenido de la anterior legalidad, aunque en orden a modificarla. Aun utilizando el mismo nombre, no puede confundirse esa estrategia con la propugnada (y de hecho realizada) por el segundo gobierno de la monarquía (Suárez) por medio de la «Ley de Reforma Política». Si la primera se mantenía netamente en los planteamientos que nosotros hemos descrito en el apartado a)—«La aceptación o no aceptación del orden establecido»—sin juzgar que había que llegar a ningún tipo de ruptura, la segunda—aun con su escrupuloso respeto táctico a la legalidad constitucional vigente—se ha movido más bien en el espíritu de una ruptura, propio del apartado b). En cambio, la izquierda propugnaba una táctica de ruptura estricta, pero no violenta. En general se puede afirmar que (desde el punto de vista de los medios) todos han intentado salidas éticamente correctas y realizadas con el menor coste social. Para iluminar políticamente toda esta problemática cfr. el editorial *Referéndum y democracia: Razón y Fe*, 195 (977), 9-13.

la *ruptura legal estricta* (la rebelión), e incluso la utilización de la *violencia activa* contra una estructura de poder radicalmente injusta? La respuesta es sí, y precisamente por la misma razón por la que se legitima la autoridad y se justifica la coacción por parte del poder legítimamente constituido, estructurado y ejercido: el bien común. Cuando, todo considerado, el bien común sólo se puede preservar arrebatando el poder fáctico a unas autoridades constituidas que—por conculcar sistemáticamente ese bien común—han perdido toda legitimidad, y cuando además otros poderes que están latentes en la sociedad ofrecen las suficientes garantías para reorganizar sobre nuevas bases el orden entero de convivencia, entonces no se ve por qué no va a poder revertir sobre la sociedad—y en concreto sobre aquellos sectores de ella que de hecho pueden iniciar esa tarea—la nueva legitimidad y con ella, el derecho a utilizar la coacción que es la prerrogativa del poder legítimo. Un poder revolucionario no es, en definitiva, sino un poder político incoado; en la medida en que sea legítimo, podrá pues utilizar la coacción. Recordemos, sin embargo, que la legitimidad no se funda sólo ni principalmente en las buenas intenciones, sino en la real posibilidad de instaurar de hecho el bien común, cosa que en principio posee mejor el poder constituido, si no se ha convertido en radicalmente injusto.

Las condiciones, por tanto, que justificarían en algún caso la rebelión política estricta, e incluso la que utilice, hasta una cierta medida, la coacción y la violencia son principalmente las siguientes: *ante todo*, que se parta de una situación como la que describe la *Populorum Progressio* de «tiranía evidente y prolongada, que atentase gravemente a los derechos fundamentales de la persona y dañase peligrosamente el bien común del país» (núm. 31); en *segundo lugar*, que no haya ninguna posibilidad de obtener el mismo resultado de otro modo y con menor coste social; en *tercer lugar*, que existan fundadas garantías de obtener resultados positivos sin provocar en conjunto mayores males; en *cuarto lugar*, que—en el proceso hacia el establecimiento del nuevo orden—no se conculquen los derechos más fundamentales de la persona, lo cual ciertamente se haría si se utilizasen medios radicalmente injustos (terrorismo, persecución ideológica, etc.); en *quinto lugar*, que existan suficientes garantías de que la dinámica de la nueva situación ha de conducir en un plazo prudencial al establecimiento de un tipo de sociedad política con las características de justicia, respeto a los derechos y participación democrática que justificaron la subversión del orden anterior.

C. POSIBLE JUSTIFICACIÓN DE UN PODER NO DEMOCRÁTICO O DE UN USO NO DEMOCRÁTICO DEL PODER

a). *Eventual justificación de un poder no democrático.*—Lo esencial de esta cuestión ya ha sido expuesto a propósito de otros temas tratados anteriormente. En efecto: sabemos ya que un poder no democrático (en el que por tanto no están reconocidos plenamente todos los derechos del hombre) sólo se justifica en la medida en que no sea posible—sin causar mayores males—un más pleno reconocimiento de todos los derechos y li-

bertades, y en la medida en que se utilice ese mismo poder para ir creando las condiciones que permitan, en el plazo más breve posible, el progresivo disfrute de todos los derechos y libertades de la persona. En toda hipótesis, en él no deben nunca quedar negados los derechos y libertades más específicamente humanas. Por tanto, nunca se justifica un régimen totalitario que convierta al Estado en fin y a la persona en medio; se podría únicamente justificar—excepcional y temporalmente—un régimen un tanto autoritario, con tal de que vaya creando las condiciones para su propia desaparición.

b) *La utilización del poder al margen de la legalidad democrática.*— Todavía más delicado es el tema de la utilización ilegal (o no democráticamente regulada) del poder, por los mismos órganos de poder en una democracia. Como la anterior, esta cuestión de alguna forma se relaciona con la clásica de la «Razón de Estado», según la cual tienden a justificarse en política medios y procedimientos que normalmente se considerarían inmorales.

No vamos a entrar en detalles en el tema y nos limitamos a iluminarlo brevemente con las siguientes observaciones:

1.^a. En primer lugar hay que reconocer que la *tensión entre eficacia y moralidad* es especialmente aguda en política; en ella la eficacia no es ciertamente un valor absoluto, pero la importancia y universalidad de los valores que en ella se ventilan y los conflictos de valores que en su seno se plantean, justifican a veces que se transija con ciertos desvalores o se utilicen ciertos medios—no radicalmente injustos—que difícilmente serían justificables fuera de la política. Tal vez el caso más claro lo constituya el uso de la coacción y la violencia, que salvo en caso de legítima defensa difícilmente será justificable cuando se trata de su utilización por los particulares. En cambio, cuando la emplea la comunidad política, la coacción puede considerarse normal. En otras palabras: decir que el monopolio de la coacción y de la violencia—aunque no de cualquier violencia—debe reservarse, en circunstancias normales, a la comunidad política y que ello es una exigencia del bien común, es conceder que ciertos medios que son normalmente inmorales fuera de la política, no lo son dentro de la política.

2.^a. Pero ello no equivale a afirmar que el fin justifique los medios en la política, ni que cualquier tipo de coacción y violencia y cualquier forma de emplearse por el poder político esté moralmente justificada; hay medios (el simple asesinato de inocentes, la tortura, la guerra de pura agresión, etc.), *que nunca se justifican*. Además hay que tender a una regulación, tanto de los medios concretos de coacción que puede utilizar el poder, como de cuándo y cómo puede hacerlo; el Estado de Derecho, el Derecho Internacional y el mismo Derecho de Guerra suponen laudables esfuerzos por regular el uso de tales medios, e incluso por establecer cuándo y hasta qué límites se pueden utilizar medios de coacción extraordinarios. Es claro que tales normas obligan moralmente, en cuanto reflejan o concretan imperativos objetivos de bien común.

3.^a. No obstante lo anterior, tal vez se den circunstancias muy extraordinarias en que el bien común justifique la utilización, por parte del poder establecido, de *medios excepcionales, incluso no regulables por los ordenamientos jurídicos* (aunque no radicalmente injustos). Creo que ese caso no se puede excluir absolutamente, aunque se haya de ser muy cauto en admitirlo. Si se diese, estaríamos ante una situación parecida a la que justifica la acción ilegal revolucionaria e incluso la toma del poder desde fuera de él por el que puede hacerlo en beneficio del bien común, en caso de caos político o de una situación en la que no es posible salvar de otra forma los derechos fundamentales de la persona.

En cuanto a los criterios que justificarían un tal modo de proceder y en cuanto a la regulación moral de tales situaciones, valen las mismas normas que hemos recordado a propósito de la ruptura con la legalidad vigente e incluso a propósito de la rebelión, cuando ambas se hacen desde la oposición. El que esa ruptura se haga desde dentro del poder o el que la rebelión adopte la forma de «golpe de estado», sólo cambia las cosas en el sentido de que hay que ser mucho más restrictivo en la justificación de estos dos últimos casos. En favor de este imperativo de aplicación restrictiva abogan estas tres razones: ante todo, el poder constituido ya cuenta con medios abundantes (entre ellos, el monopolio legal de la coacción) para procurar el bien común desde la legalidad; si los necesitase más efectivos, tiene modos de promover democráticamente cambios en esa misma legalidad, que le proporcionen esos medios (regulación legal de un posible estado de excepción, medidas especiales contra el terrorismo, mayores medios materiales para determinadas emergencias, etc.). En segundo término, si esos medios se le niegan, difícilmente se justificaría una pretendida defensa de la sociedad, por medios que la misma sociedad ha recusado democráticamente. Finalmente, el abuso del poder es mucho más fácil y peligroso desde dentro de él, y por ello hay que ser muy cauto y restrictivo a la hora de justificar excepciones en el caso de que estamos tratando.

Continuidad y cambio en la socialización de los niños de familias emigrantes puertorriqueñas *

Por Juan-Luis RECIO ADRADOS

El estudio de la adaptación de la familia puertorriqueña, que emigra a la sociedad del continente norteamericano, exige la consideración de la transformación de las relaciones parento-filiales así como de las relaciones entre los roles conyugales.

El presente artículo, completado por otro posterior, analizará las distintas formas en que la familia puertorriqueña, emigrada a una zona residencial de clase media-baja en el Estado de Nueva York, se esfuerza, por una parte, en mantener los valores y prácticas tradicionales en la crianza de los niños y, por otra, va adoptando paulatinamente los valores y patrones de conducta de la sociedad receptora implicados en la redefinición de los roles parentales y filiales.

La familia puertorriqueña en el continente americano

Apenas existe un puñado de estudios sociológicos y antropológicos que traten con cierta extensión y profundidad la vida de los puertorriqueños que han emigrado al continente norteamericano (1). Chenault (1938)

(*) Este artículo reelabora ligeramente un capítulo de un amplio trabajo de investigación sobre un grupo de familias puertorriqueñas del Estado de Nueva York que, en el momento de ser entrevistadas (1974), hacía menos de 15 años que habían emigrado, como tales familias, desde su isla nativa al continente norteamericano. La técnica empleada fue la entrevista en profundidad a todos los miembros de la familia mayores de ocho años, incluso a los hijos casados cuando vivían en un área fácilmente accesible.

(1) Paquita Vivó (1973) es autora de la bibliografía más completa que existe sobre los puertorriqueños. Los estudios que aquí más nos interesan están incluidos, por lo general, en las secciones «Migración» y «Sociología». La bibliografía anotada de Cordasco, Bucchioni y Castellanos (1972) contiene la mayor parte del material relevante bajo los epígrafes «Estudios generales» y «Conflicto y aculturación» en el capítulo «La experiencia del continente». La obra de J. DOSSICK, *Doctoral Research on Puerto Rico and Puerto Ricans* (1967), también incluye algunas obras sobre el tema.

demostró algunos de los efectos sociales resultantes de la migración, siendo la desintegración de la familia el más importante. C. W. Mills, C. Senior y R. Goldsen (1950) intentaron el primer *survey* a gran escala de los problemas presentados por la adaptación de los puertorriqueños en la ciudad de Nueva York. Elena Padilla (1958) estudió un pequeño grupo de familias en Manhattan desde una perspectiva antropológico-cultural. El también famoso antropólogo Oscar Lewis (1966, 1968) ofreció una amplia visión de las motivaciones que impulsan a los puertorriqueños a emigrar y del proceso de adaptación al nuevo ambiente en la investigación básica para *La Vida* (obra publicada con anterioridad a dichos materiales básicos y que es una biografía antropológica de una sola familia en los suburbios (slums) de San Juan y Nueva York). El historiador O. Handlin (1959) escribió la crónica de la migración puertorriqueña al continente. Los sociólogos N. Glazer y D. P. Moynihan (1969) pusieron la migración puertorriqueña en el contexto de los otros principales grupos étnicos de la ciudad de Nueva York, prestando especial atención a las implicaciones políticas del fenómeno. La Junta de Educación de la ciudad de Nueva York encargó *The Puerto Rican Study 1953-57* en el que reunió la información más valiosa sobre la población puertorriqueña. La pobreza en East Harlem («el Barrio» puertorriqueño), los intentos de desarrollo comunitario y las relaciones de la población y organizaciones puertorriqueñas con las agencias de la ciudad constituyeron el foco del estudio de Patricia C. Sexton (1966).

Las únicas obras centradas directamente en ciertos aspectos de la organización familiar son las ya mencionadas de O. Lewis (1966, 1968) y Elena Padilla (1958) junto con las de B. Berle (1959) y M. A. McCauley (1972), si bien muchas otras tocan algunos problemas familiares. Estos cuatro autores estudiaron familias residentes en la ciudad de Nueva York (2).

Variedades de familias puertorriqueñas de clase baja en la isla y en el continente

Steward (1956) afirmó la importancia de la institución familiar en la sociedad puertorriqueña. Los lazos de parentesco son fuertes. Sus obligaciones se amplían a través del parentesco ritual. Las relaciones humanas siguen patrones personales, familísticos, propios de las sociedades preindustriales. El impacto del capitalismo desarrollado, que se refleja en la

(2) Más abundante es la bibliografía sobre áreas particulares de interés. Entre los temas estudiados en los últimos años hay que citar el bilingüismo (Fishman, 1971); la religión (Poblete and O'Dea, 1960; Fitzpatrick, 1971); el asistente social y sus clientes (García Olivero, 1971; Ch. E. Wilson, 1972); la enseñanza (Bucchioni, 1965; Cordasco, 1966; Cordasco and Covello, 1967; Margolis, 1968); la movilidad ocupacional (Gray, 1967); la elección profesional (Halpern, 1972); el éxito ocupacional (Kelly, 1971); la migración de retorno (Hernández Alvarez, 1967; Myers and Masnick, 1968); la acción comunitaria (Rogler, 1972); el color y la raza (Piri Thomas, 1967; Seda Bonilla, 1961; Berle, 1959), y la sanidad (Berle, 1969; Fitzpatrick and Gould, 1968).

economía monetaria dominante, ha modificado las relaciones humanas en las áreas dedicadas a distintos tipos de cultivo (3).

Tradicionalmente, las uniones consensuales predominaban en los estratos inferiores, fenómeno que hay que entender en términos históricos, socioeconómicos y ético-religiosos. Tales uniones no se consideraban inmorales. Al carecer de propiedades, la gente pensaba que las ceremonias civiles carecían de utilidad práctica. La instrucción religiosa era, por otra parte, totalmente insuficiente. Así la consecuencia lógica de la mejora experimentada en dichas esferas ha sido el descenso constante de tales uniones (4).

En la primera panorámica existente sobre los puertorriqueños en la ciudad de Nueva York, Chenault (1938) puso de relieve la frecuente desintegración de la familia a causa de la migración y, en particular, como consecuencia de que a las mujeres les resultaba más fácil que a sus maridos encontrar trabajo, hasta el punto de que alrededor del 60 por 100 de las familias habían de dejado al padre en Puerto Rico. Los casos de abandono fueron frecuentes. La pobreza venía a sumarse a los otros muchos problemas con que la familia debía enfrentarse en la ciudad (5).

En su estudio de familias en un suburbio de la ciudad de Nueva York, Elena Padilla (1958) distinguió las familias nucleares, las familias «juntas» y las familias «unidas» (6). La red de obligaciones de parentesco funciona muy bien entre los inmigrantes recién llegados y, luego, pierde fuerza a medida que va pasando el tiempo.

La «familia unida»—escribe E. Padilla—es un grupo de dos o tres generaciones, que está formado de un cierto número de hermanos y hermanas, sus hijos y sus nietos... En algunos momentos puede incluir parientes que vivan en Puerto Rico, en Nueva York o en alguna otra parte de los Estados Unidos. Los lazos con los hermanos y hermanas y sus familias, que están demasiado lejos como para poder visitarlos frecuentemente, conservan su fuerza mediante el frecuente intercambio de cartas y regalos (7).

Las «familias juntas» están formadas por dos familias nucleares bajo una sola autoridad que comparten la vivienda y tienen un

(3) JULIAN STEWARD, ed., *The People of Puerto Rico* (Urbana, Illinois: The University of Illinois Press, 1956), 500.

(4) SIDNEY W. MINTZ, «Cañamelar: The Subculture of a Rural Puerto Rican Proletariat». En Julian Steward, ed., *ibid.*, 376-377.

(5) LAWRENCE CHENAULT, *The Puerto Rican Migrant in New York City* (New York: Columbia University Press, 1938), 142-143.

(6) Padilla enumera las distintas formas de la familia nuclear: «pareja estable sin hijos; pareja estable y sus hijos (los suyos propios, los de crianza y los que residen con ellos); pareja estable y sus hijos, más los hijos de anteriores relaciones; uno de los padres y sus hijos; uno de los padres, sus hijos y un consorte provisional» (ELENA PADILLA, *Up from Puerto Rico*, New York: Columbia University Press, 1958, 133).

(7) *Ibid.*, 117-118.

solo presupuesto como una sola unidad familiar. Estas familias eran mucho menos frecuentes que las familias nucleares entre los puertorriqueños estudiados por E. Padilla.

Por lo que se refiere a la organización del hogar y de la vida familiar, el grupo básico entre los puertorriqueños estudiados por E. Padilla es la familia nuclear, aunque ocasionalmente las relaciones con los parientes, especialmente entre los recién emigrados, requieren especiales arreglos domésticos. Según Mencher (1958), muchas de las familias que él estudió funcionaban en Puerto Rico según el patrón del parentesco extenso, pero, a causa de las circunstancias de la migración, se ven forzadas a seguir los patrones de la familia nuclear (8).

La socialización del niño y los roles conyugales

La familia tradicional puertorriqueña se caracteriza por una relación de roles marido-mujer fuertemente segregada, tal como ha sido descrita por Stycos (1955), Steward (1956), Brameld (1959), Hill, Stycos and Back (1959), Landy (1959), Mintz (1960), Brown (1964) y Lewis (1966).

Si se quieren entender los valores y normas vigentes en lo que respecta a las diferencias entre los sexos en la sociedad puertorriqueña, por un lado, y la ejecución de los roles del marido y la mujer, por otro, ayudará centrarse, como lo hace Landy en su obra *Tropical Childhood* (1959), en la transmisión de la cultura durante el período de socialización del niño. Aunque este estudio sólo se refería a una comunidad ligada al cultivo de la caña en el cinturón lluvioso del Este de la isla, algunas generalizaciones acerca de la familia puertorriqueña de clase baja alcanzadas en estudios más amplios (K. Wolf, 1952; E. Wolf, 1956; H. Stanton, 1958) concuerdan con los hallazgos detallados de Landy.

Resumimos con cierta amplitud los puntos centrales del estudio de Landy por tratarse de la obra básica sobre el tema y como telón de fondo sobre el que contrastar los datos procedentes de una investigación realizada quince años después de la de Landy. Estos datos se presentan en la segunda mitad del artículo.

La inadecuación del marido puertorriqueño en el desempeño de su rol—una conclusión a la que llegan muchos estudios sobre el tema (Wolf, K., 1952; Stycos, 1955; Landy, 1959; Brown, 1964; Mintz, 1966)—tiene su origen en su peculiar socialización en los valores y prácticas dominantes respecto de las diferencias de roles según el sexo. Característica estructural sobresaliente de la familia puertorriqueña, no infrecuente en otras culturas, es la posición de dominación del marido sobre la mujer, de acuerdo con el más alto valor que generalmente se concede al varón.

(8) JOAN P. MENCHER, «Child rearing and family organization among Puerto Ricans in Eastville» (tesis doctoral inédita, Columbia University, 1958), 1-7; 303-310.

El «machismo» es una constelación de valores y normas, dominante en las culturas latinas, que acentúa patrones de conducta que reflejan y fomentan la supremacía del varón. A los hombres se los considera y se manifiestan como autosuficientes, agresivos, dominantes. De las mujeres se espera, en cambio, que sean sumisas. «El machismo se asocia con proeza sexual, influencia y poder sobre las mujeres» (9). Esta valoración diferencial de los sexos se pone también de manifiesto en el doble criterio de moralidad (10), según el cual las mujeres son protegidas y restringidas y los hombres son animados o, al menos, tratados con mayor indulgencia si tienen experiencias sexuales pre- y extramaritales. Parece que el machismo podría explicarse en parte como «un esfuerzo por parte del varón para reafirmar su propia imagen» (11), en reacción al excesivo énfasis en la docilidad y el respeto que es habitual en la crianza del niño puertorriqueño. Este énfasis parece también responsable de la ambigüedad del rol hijo-marido que tienen muchos varones puertorriqueños en la relación con sus esposas (Minuchin, 1967). Tanto Landy como Minuchin señalan el hecho; apoyado también en alguna medida por otros informes sobre la crianza de los niños, de que el niño varón puertorriqueño es educado para la dependencia más bien que para la confianza en sí mismo y para la responsabilidad. Aunque se espera que de adulto sea dominante, su entrenamiento infantil no le prepara a ello. Una educación tan estricta implica un alto nivel de represión.

Landy ve el origen de la insuficiencia masculina en la súbita retirada de atención y afecto durante el período post-infantil del desarrollo. Tal retirada viene después de que la atención de los padres se ha concentrado mucho más en el niño que en las niñas y tiene como consecuencia la formación en el niño de un «vacío o falta de seguridad preescolar». Se echa de menos el cimiento para lograr un fuerte superego que tenga su base en la realización de una conducta deseable (12). Los sentimientos que se refieren al niño están emocionalmente más cargados que los que se refieren a las niñas. La identificación de los muchachos con su padre es más débil que la de las muchachas con su madre, facilitando la mayor dependencia de los muchachos de la madre y un superego masculino más débil que el femenino. La escasa insistencia en la sociabilidad tanto en la educación de los niños como de las niñas aumenta aún más su dependencia de los padres.

Landy menciona toda una serie de rasgos culturales y socio-estructurales que debilitan al superego estableciéndose a su vez una causalidad recíproca entre el débil superego y aquellos rasgos: 1) un frágil sentido de solidaridad comunitaria; 2) la escasa influencia de las iglesias y la reli-

(9) JOSEPH P. FITZPATRICK, *Puerto Rican Americans* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1971), 91.

(10) J. MAYONE STYCOS, «Family and Fertility in Puerto Rico: A Study of the Lower Income Group», New York: Columbia University Press, 1955.

(11) SALVADOR MINUCHIN, *Families of the Slums* (New York: Basic Books, 1967), 239.

(12) DAVID LANDY, *Tropical Childhood* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1959), 236-246. Este párrafo y los siguientes resumen las ideas de Landy.

gión en la gente y la falta de sistemas sustitutivos de creencias; 3) la ausencia de recompensas tangibles al duro trabajo y a la buena conducta en el sistema económico y ocupacional; 4) el considerar a las autoridades civiles como sustitutivos de la imagen parental más bien que como protectoras del bien común; 5) una concepción materialista de la vida; 6) falta de incentivos y de ambición.

El niño reclama y obtiene de nuevo la atención de la madre y de todas las mujeres y niños más pequeños de la familia cuando llega a la pubertad. De esta forma continúa dependiente de su madre hasta la edad adulta y el matrimonio.

Tal «hambre de afecto» (13) y la prolongada dependencia de la madre contradice las expectativas machistas de la cultura. El rol masculino es, por tanto, ambivalente debido a las inconsistencias culturales ya que, por una parte, se espera que el niño pruebe su virilidad y, por otra, la sociedad reprime la agresividad, limita los contactos sexuales y ofrece escasas oportunidades de empleo (Landy, 1959). La dependencia de la madre lleva al varón a seguir dependiendo de amigos que le inspiran confianza, de acuerdo con la rígida división de ámbitos vitales masculino y femenino. Como a menudo no encuentra tales amigos, queda frustrado y se vuelve reservado y solitario. Haciendo uso de su status privilegiado de varón, deambula libre de obligaciones y gasta sin medida, ya que la sociedad espera de él que se arregle por sí mismo. En consecuencia, el marido puertorriqueño de clase baja es a menudo dependiente y exigente al mismo tiempo. Por ello se encuentra cogido en un conflicto cultural tan pronto como queda expuesto a un estilo de vida más igualitario que exige de él actitudes y reflejos que no ha podido desarrollar.

La mujer puertorriqueña de clase baja está preparada para desempeñar su rol porque su educación está más adaptada que la del varón a las tareas que le asigna la sociedad puertorriqueña. En el período post-infantil los padres dedican la mayor parte de sus energías a la niña, mientras que apenas si se hace caso de los niños. Se la mantiene encerrada y protegida hasta la exageración. A los quince años comienza a ir al baile cuidadosamente acompañada. Como toda la actividad que se espera de ella se refiere al hogar, desarrolla un ego más autosuficiente y menos dependiente que el de los varones. El noviazgo implica el compromiso de casarse. El joven visita a su novia en la casa de ésta, pero nunca se los deja solos. Durante el noviazgo, la mujer aprende su rol sumiso (14). Al llegar al matrimonio la novia debe ser virgen («señorita»). La joven es educada a «soportar la actividad sexual para causar placer al varón más que por su propio placer». Sus satisfacciones deben derivar del gobierno de su hogar y de la crianza de sus hijos (Landy, 1959).

(13) DAVID M. LEVY, *Maternal Overprotection* (New York: Columbia University Press, 1943).

(14) CHARLES ROSARIO, «Dos tipos del amor romántico: Estados Unidos y Puerto Rico», *Revista de Ciencia Sociales*, 2 (3), 1958.

La falta de comunicación entre los esposos tiene su origen en la estricta separación de los sexos en que se educa a los niños (15). Según Stycos (1955), los principales deberes de los hijos para con sus padres son mostrarles obediencia y respeto, ocupando el amor un lugar secundario. Los niños están siempre más cercanos a sus madres que a sus padres. El principal deber de los padres es cuidar de sus hijos, en especial de lo que toca a sus necesidades materiales, siendo el amor un aspecto secundario de su relación. Es deber de la madre el no abandonar nunca a sus hijos y el ofrecerles constante protección y supervisión.

El cambio de los roles conyugales

Aunque dejamos el desarrollo amplio del tema de los roles conyugales de la familia emigrante puertorriqueña para otra ocasión, nos parece necesario presentar aquí las conclusiones de ese desarrollo, procedentes de nuestra investigación, como marco lógicamente previo al análisis de las relaciones entre padres e hijos.

En el grupo de familias emigrantes que estudiamos, la tendencia hacia la redistribución de los roles familiares y ocupacionales sobre la base de capacidades e intereses, más bien que según el sexo, está aún en sus comienzos. La mayor parte de los cambios en los roles tradicionales parecen haber comenzado ya en Puerto Rico, gracias a la exposición a los patrones de vida americanizados especialmente en las áreas industriales y urbanas. Todavía persisten en gran medida las definiciones y distribución tradicionales de los roles, pero los aspectos irresponsables y abusivos del rol masculino tradicional están sufriendo una rápida erosión dejando paso, aunque sólo sea tímidamente, a una relación conyugal de roles moderna e igualitaria. No cabe duda que la notable mejora del nivel de vida ha sido factor determinante del cambio en la estructura familiar.

Las mujeres, por una parte, siguen manifestando su adhesión al tradicional valor y prestigio de lo masculino en la cultura puertorriqueña. Pero no por ello dejan de resentir la desigual distribución de las cargas y la escasa responsabilidad de sus maridos. La autoridad del marido parece ser más fuerte cuando la familia es pobre y él es el único que gana.

Se sigue aceptando, en general, la tradicional separación de tareas o división del trabajo según el sexo. Las mujeres puertorriqueñas, sin embargo, a veces expresan el deseo de que sus maridos cooperen en las tareas domésticas y en la crianza de los niños como lo hacen los maridos norteamericanos.

La actividad laboral no sirve, por lo general, para cimentar sólidamente la identidad masculina de los maridos, porque las aspiraciones ocu-

(15) SIDNEY W. MINTZ, «Puerto Rico: An Essay in the definition of national culture». En *Status of Puerto Rico: Selected Background Studies for the United States - Puerto Rico Commission on the Status of Puerto Rico* (Washington: U. S. Government Printing Office, 1966), 380-434.

pacionales de la mayoría se han visto frustradas. Lo mismo ocurre a aquellas mujeres que alimentaban ilusiones en este sentido.

El marido puertorriqueño está sujeto a una tensión y a un conflicto de rol porque encuentra difícil responder a las varias expectativas que diferentes personas de la sociedad receptora tienen acerca del desempeño de sus roles. De ahí deriva el que tanto sus relaciones conyugales como parentales sufran una «devaluación de rol» por parte de su mujer y sus hijos.

Los maridos asumen las tareas domésticas sólo cuando sus mujeres están enfermas y faltan hijas mayores que las sustituyan. Rara vez se ocupan del cuidado de los niños pequeños. Sí suelen responsabilizarse, sin embargo, de vigilar las andanzas de sus hijos.

Existen dos formas opuestas de concebir y realizar el rol tradicional del marido puertorriqueño de acuerdo con la importancia, mucha o poca, que se conceda al valor de la responsabilidad. Los maridos tradicionales «responsables» conservan su posición dominante en el hogar, pero son fieles a sus esposas, las respetan y se preocupan de las necesidades económicas y educativas de sus familias. Los maridos tradicionales «irresponsables» intentan combinar la dominación en el hogar con la bebida, el despilfarro y la infidelidad conyugal.

Entre los factores que favorecen el predominio de una relación de rol conyugal segregada (con pocas actividades comunes a ambos esposos) entre las parejas estudiadas, hay que contar la pertenencia a estratos sociales inferiores y el bajo grado de asimilación a la cultura americana dominante, típicamente de clase media.

Los maridos del grupo que estudiamos parecían tener más éxito en el desempeño del rol ocupacional que en el de su rol de padres. El éxito ocupacional, al aumentar la autoestima del varón, también suele elevar sus expectativas de rol acerca de su esposa, volviéndole más exigente respecto a ella.

Las mujeres que trabajan fuera del hogar satisfacen una necesidad expresiva, además de económica o instrumental, al poder ampliar sus contactos sociales y evadirse de un estado de aislamiento y frustración, más explicable en una situación de migración más o menos reciente. Sin embargo, el número de años de residencia en el continente (dentro de los límites adoptados en nuestro estudio) no parece influir mucho en los cambios en los roles conyugales, a no ser que entren simultáneamente en juego otros factores más determinantes, como el hecho de que la mujer trabaje fuera del hogar.

El cambio de la relación parento-filial

Padres e hijos desarrollan tanto lazos orientados a la realización de distintas tareas como lazos orientados al desarrollo de sus respectivas identidades a lo largo de los diferentes estadios de la socialización pri-

maria y de la vida en el hogar. El ejercicio de la autoridad parental se realiza según distintos patrones de alineamiento y delegación de la misma autoridad.

No sólo los padres, sino también los niños tienen acceso a un repertorio objetivado de conocimientos en el que se contienen tipificaciones recíprocas de conducta que hacen posible una interacción suficientemente predecible y ordenada. Los hijos, por tanto, desarrollan expectativas de rol acerca de sus padres de la misma manera que los padres desarrollan expectativas de rol acerca de sus hijos.

El sentimiento del amor guía la interacción familiar en la dirección de una deseable armonía o evitación de conflicto en una forma que sea identificable en los términos de la subcultura puertorriqueña. Sin embargo, los emigrantes están sujetos a un redefinición de los roles parentales y filiales que a menudo aboca a resultados ambiguos, provocando ansiedad y un tipo de interacción proclive al conflicto.

Veamos, ya en concreto, qué formas adoptan estos cambios en el grupo de familias que estudiamos.

Respeto y obediencia

La tradicional crianza del niño puertorriqueño fomenta e inculca como valor central el respeto. Los padres emigrados traen a la memoria su propia infancia, reafirman su fe en la validez de aquellos principios en los que fueron criados y justifican o legitiman así su búsqueda de continuidad. «Nuestra madre nos decía que debíamos respetar a los mayores y no quitar a nadie lo suyo. Nos conducía por el camino recto sin ofender a nadie» (señora Santos). El señor García tiene alrededor de cincuenta años y ya tiene varios hijos casados. Quizá su formulación extrema del valor del respeto sea la que mejor represente el trasfondo cultural de las familias emigradas: «Aunque el hijo tenga razón, nunca la tiene contra su padre.» Con frecuencia se resaltan el respeto y la obediencia del pasado frente a una visión oscura y pesimista de la crianza actual de los hijos:

«Se educaba bien, mejor que ahora. Todo ha ido cambiando... Ahora nosotros los enseñamos y ellos hacen lo que quieren. Les aconsejas y... bueno, ellos me respetan—yo no permito una mala palabra—, pero, como asisten a la escuela, tienen sus amigos y salen a pasarlo bien» (señor García).

«Entonces, cuando yo me criaba, los niños solían obedecer mucho a sus padres. Hoy no te respetan como no les des una bofetada. Pero yo siempre he tratado de criarlos de la misma forma que me criaron a mí. A veces no los pegas porque a una la da pena, pero a veces las cosas se ponen de tal modo que tienes que pegarlos» (señora Santos).

«Nosotros éramos obedientes. Solían mandarnos con sólo mirarnos. Hoy los niños nunca hacen lo que se les manda. No respetan. Las amistades, quizá los padres irresponsables, son los que tienen la culpa. Cuando yo los reprendo, me duele a mí más que a ellos» (señora Cabrera).

Algunos padres se hacen a sí mismos responsables de esta situación así como al debilitamiento de la fibra moral de la sociedad y no mencionan ninguna diferencia entre el continente y la isla nativa:

«Hoy a los niños no se los enseña responsabilidad. A nosotros nos encomendaban una tarea cada semana. Y la hacíamos. Hoy, si tú no amenazas a tus hijos con una correa, no lo hacen. Los padres en aquellos tiempos inspiraban respeto y eran severos. Solían hacer las leyes y las hacían cumplir. Hoy hacemos las leyes, pero no las hacemos cumplir porque somos liberales y tolerantes, y a veces eso hace daño y echa a perder... A mí me han dicho que yo soy demasiado severo con mis hijos. Pero yo no soy ni una tercera parte de severo de lo que mi padre acostumbraba a ser con mi familia... Sin duda alguna, el género humano está yendo hacia atrás desde el punto de vista moral. Todo ha cambiado, incluso las instituciones civiles, porque hay una especie de libertinaje...» (señor Machuca).

En nuestro grupo de estudio la tarea de supervisar a los hijos corresponde a la madre porque ella pasa muchas más horas con ellos que el padre, ausente en su trabajo. Sin embargo, las características individuales, como el carácter blando de la señora López y la firmeza de su marido, pueden combinarse para alterar tal patrón de conducta. La corrección y la disciplina se ejercitan bien en nombre del padre, en aquellas familias en que el padre está investido de mayor autoridad como jefe de la casa, bien por las madres con autoridad propia cuando el padre está ausente de forma más o menos permanente u ocupa un lugar subordinado a su mujer en lo que a autoridad o dominación se refiere. Así la señora Santos se queja de los efectos negativos de la migración en la disciplina de los niños:

«En Puerto Rico las niñas me ayudaban muchó; aquí no. Yo estaba sola con ellas y me respetaban mucho. Cuando vinieron aquí, estaban tan delgadas que su padre no quería que las mandase hacer nada. Las he dejado porque es mejor dejarlas en paz que pegarlas duro.»

Los hermanos mayores y, sobre todo, las hermanas mayores reciben a menudo autoridad delegada de sus madres para gobernar el hogar y, en consecuencia, se hacen acreedores al respeto que deriva del rol que sus madres les confían.

Las escuelas públicas del continente ayudan a reforzar el control de los padres y apoyan sus esfuerzos por inculcar respeto de una forma eficaz. La señora Fuentes dice: «La educación de los niños es mejor aquí.

Tienen que estudiar más. En Puerto Rico ni el Gobierno ni los padres obligan a los niños a asistir a la escuela.» Sus niños solían hacer novillos y ella no podía evitarlo porque estaba sola y trabajaba fuera de casa. Desde que la familia vino a la zona del Estado de Nueva York donde vivía la abuela, madre de la señora Fuentes, tanto los controles institucionales como la supervisión de la familia extensa actuaron como factores eficaces en la educación infantil.

Amor y respeto

Sidney W. Mintz (16) y otros han formulado la hipótesis de que, al ser el respeto el valor central en la crianza del niño puertorriqueño, el amor ocupa tan sólo un lugar secundario en la misma.

En el presente grupo de estudio, sin embargo, son muchos los signos de la importancia del amor y el cariño. Nombremos algunos: besos y abrazos y otras formas de contacto físico, regalos, pasar tiempo con los niños contándoles historias o jugando a sus juegos o sacándolos de paseo o excursión, ganar su confianza hasta el punto de recibir sus confidencias, ayudar con gusto a los padres en las faenas domésticas, etc. Todos estos signos son no menos evidentes que la exigencia de respeto. Las madres esperan las muestras físicas de cariño que, cuando se dan, se interpretan como prueba de la disposición afectuosa del niño (señora Santos). El factor de la edad influye, por supuesto, de forma decisiva. Sin embargo, Pedro García, a sus 18 años, da frecuentes muestras físicas de afecto a su madre. La señora López dice de Janet (14): «No es ni cariñosa ni antipática.» Dorita y Janet López aspiran a poder comprar cosas para sus padres. Dar y recibir es una de las expresiones de amor más frecuentes en nuestro grupo de estudio.

«Una tiene que tratarlos con cariño—dice la señora García—. Si una está excitada, hace más daño que bien. Es mejor hablarlos. Entonces ellos se dan cuenta de que a una no le gustan algo y no lo hacen.» Carlos (8 años) es cariñoso: es el único que da a sus padres un beso antes de irse a la cama. Pero Pedro (18), su hermano siempre está abrazando a su madre. Ernesto (20) la besa cuando bebe cerveza. Edwin Fuentes (12) es muy zalamero con su madre. Ida Cabrera (13) dice que ella hace las tareas domésticas más pesadas para que su madre pueda descansar. Al señor Romano le gusta jugar con sus niñas en la cama. Annabel Carmona (9) no puede dormir pensando que le pueda pasar algo a su padre que ha abandonado a la familia.

Aparece claro, por tanto, que, aunque el respeto es un valor central en la educación, los niños reciben muestras de cariño y se espera que ellos correspondan con amor. Si no se verbaliza tan frecuentemente el amor como el respeto, en parte es debido a que el amor es un sentimiento que

(16) *Ibidem.*

colorea e impregna las actitudes y patrones de conducta calificados de respetuosas. Una de las ocasiones en que las manifestaciones de cariño son más intensas es la reunión de la familia tras varios años de separación al marchar el padre a trabajar en las granjas del continente. Tal es el caso del señor Romano, que dice: «Las niñas están más contentas. Cada vez me quieren más desde que estamos todos juntos.»

A veces, en casos de abandono, como en el hogar de los Carmona, la madre no puede con su profunda depresión ni con los problemas de una familia numerosa. En medio del desorden material y de la tristeza imperante, los signos de afecto no son tan evidentes.

En las familias que estudiamos, sin embargo, no advertimos descuido o abandono de los niños, aunque se tratase de familias numerosas (17). Los hermanos mayores ayudan a los padres en el cuidado de los hermanos más pequeños. A veces los hombres prestan escasa atención a las diferencias individuales de cada uno de sus hijos, debido, en parte, al escaso tiempo que permanecen en el hogar. Dos padrastros en el grupo se muestran más fríos hacia sus hijastros que hacia sus propios hijos, pero no por ello descuidan su educación ni los tratan de forma injusta.

Se pone un dique a toda forma de agresividad como contraria al respeto debido a los mayores y a todo el mundo. Los padres no pueden sufrir que sus hijos se peguen. Como excepción, la señora Rolón, personalidad combativa, aconseja a sus hijos responder con insultos si les insultan.

Humildad

La humildad es un valor igualmente importante en la educación del niño puertorriqueño. El término viene a ser un compendio de virtudes humanas de convivencia. «Habiendo cariño y humildad, una puede atraer incluso al niño más rebelde»—dice la señora Martínez—. Al señor Rolón le gustaría que su esposa fuese tan humilde como él, es decir, más comprensiva y pacífica. «Yo lo he aprendido de mi madre. Ella lo da todo por nada. Es humilde. Evita problemas.» La aspiración del señor Santiago es que sus hijos «se comporten como nosotros, que sean humildes como nosotros. Humilde es una persona que se lleva bien con todo el mundo sin disputar».

Ya no hay estricta separación de sexos

La norma tradicional de estricta separación de sexos en la crianza del niño puertorriqueño está desapareciendo, entre otras causas, por influjo de los compañeros de clase americanos continentales y puertorriqueños nacidos en el continente y de los medios de comunicación de masas.

Desde pequeños los niños tienen oportunidad de mezclarse con los del sexo opuesto en la escuela y en el vecindario. Angel Cabrera (10) pide

(17) *Ibidem.*

a su padre (delante del investigador) quince centavos para hacer un regalo a su novia el día de su cumpleaños. El señor Cabrera le reprende, pero Angel muestra la fotografía de su novia y su padre no dice nada. A Ledis Rolón (7) se la permite jugar en la calle con chicos y con chicas. Clara Arroyo (12) juega a menudo con sus primos varones. Johnny Figueroa (9) responde al investigador que le pregunta qué es lo que más le gusta en la escuela: «Las nenas.» Rafael Burgos experimenta, ya a sus 8 años, la angustia de una relación triangular: «Yo amo a Doris, pero mi amigo Peter me la ha quitado y ahora no puedo tener una novia. Le he dicho a Peter que dejemos de pelearnos, que los dos podemos amar a Doris (una niña de 9 años)».

Algunos padres de adolescentes permiten a sus hijos visitar a sus amigas en sus casas. A partir de los catorce años los padres tienden a relajar las normas que hasta entonces imponían a los muchachos. Lo hacen con el fin de evitar que se les ocurra marcharse de casa, lo que los padres consideran «un desastre». En cambio, incluso las jóvenes de quince años, en las familias más tradicionales (Santos, Martínez) no pueden visitar a sus amistades sino bajo estricta supervisión. Pedro García (18) y su hermano Ernesto (20) van con chicas a parques lejanos. Pero la señora García no permite a Pedro que traiga chicas americanas a la casa por lo que pudiera ocurrir. Una vez lo intentó, pero su madre las echó de casa. El amigo de Ida Cabrera (13) pasa largas horas en casa de su amiga e incluso ayuda no poco a la señora Cabrera en las tareas del hogar.

«Si mi hija de trece años está enamorada—dice la señora Cabrera—, yo la dejo seguir porque él es un buen muchacho, sin vicios. Pero si yo veo que están equivocados con malos amigos, no los dejo ir solos. De esta forma se consiguen buenos resultados. A ellos les gusta divertirse y yo los llevo al cine. Me los llevo a todos si tienen su pequeño novio.»

Resumen

El grupo de familias emigrantes puertorriqueñas aquí estudiado busca la continuidad cultural adhiriéndose a los principios tradicionales en la crianza de los niños. Los valores centrales, que tratan de inculcar, son el respeto y la humildad.

A la madre corresponde el rol de supervisar a los hijos, ya que pasa mucho más tiempo con ellos que el padre. La corrección de los niños se efectúa a veces en nombre del padre y a veces por la madre con su propia autoridad bien por ausencia del padre o porque la madre ocupa una posición dominante en la familia gracias a sus características personales. Los hijos mayores, en especial las hembras, reciben a menudo autoridad delegada de sus padres para gobernar el hogar y corregir a sus hermanos menores.

El sentimiento de amor viene expresado sobre todo mediante regalos recíprocos. El contacto físico es también un frecuente signo de cariño. Los

padres dedican buena parte de su tiempo libre a los hijos. Frecuentemente expresan su temor a perder su cariño cuando aquéllos lleguen a la adolescencia. Puede decirse que se da y se recibe amor de estas y otras formas, aunque no se hable de ello con tanta frecuencia como del respeto.

El tradicional patrón de criar a los niños en una estricta separación de sexos parece estar sufriendo un importante cambio entre las familias emigradas. La escuela es el más frecuente lugar de encuentro y el que más favorece las relaciones entre los sexos. Sin embargo, no parece que la situación sea muy distinta a la que ya se da en las zonas urbanas de la isla nativa. A los adolescentes varones se concede bastante mayor margen de libertad que a las hembras para visitar a sus amistades y, en general, para salir de casa.

En la *segunda parte* de este trabajo completaremos el tema de la socialización del niño emigrante puertorriqueño al referirnos a las exigencias de rendimiento que los padres tienen respecto de sus hijos, a las relaciones entre los padres y sus hijos adolescentes, a los roles de los hijos y a las expectativas que los hijos conciben acerca de sus padres.

Otra bibliografía citada

- C. WRIGHT MILLS, C. SENIOR and R. K. GOLDSSEN, *The Puerto Rican Journey*, New York: Harper and Bros., 1950.
- OSCAR LEWIS, *La Vida: A Puerto Rican Family in the Culture of Poverty-San Juan and New York*. New York: Randon House, 1966.
- OSCAR LEWIS, *A Study of Slum Culture: Backgrounds for «La Vida»*. New York: Randon House, 1968.
- OSCAR HANDLIN, *The Newcomers*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1959.
- NATHAN GLAZER and D. P. MOYNIHAN, *Beyond the Melting Pot*. Cambridge, Mass.: The M.I.T. Press, 1963.
- The Puerto Rican Study, 1953-1957: A Report on the Education and Adjustment of Puerto Rican Pupils in the Public Schools of the City of New York*. J. Cayce Morrison, director. New York: Oriole Editions, 1972.
- PATRICIA CAYO SEXTON, *Spanish Harlem: Anatomy of poverty*. New York: Harper and Row, 1965.
- BEATRICE R. BERLE, *Eighty Puerto Rican Families in New York City*. New York: Columbia University Press, 1959.
- MARGARET MCCAULEY, «A Study of Social Class and Assimilation in Relation to Puerto Rican Family Patterns». Tesis doctoral inédita. New York: Fordham University, 1972.
- TH. BRAMELD, *The Remaking of a Culture: An Interdisciplinary Study of Culture and Education in Puerto Rico*. New York: Harper and Brothers, 1959.
- R. HILL, J. M. SYCOS and K. W. BACK, *The Family and Population Control: A Puerto Rican Experiment in Social Change*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1959.
- SIDNEY W. MINTZ, *Worker in the Cane: A Puerto Rican Life History*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960.
- JACK BROWN, «Subcultures of Isolation in Rural Puerto Rico». Ithaca, New York, 1964 (ciclostilado).
- KATHLEEN WOLF, «Growing up and its price in three Puerto Rican sub-cultures». *Psychiatry*, 15 (4), 1952, 401-433.
- ERIC R. WOLF, «San José: Subcultures of a 'Traditional' Coffee Municipality». En JULIAN H. STEWARD (ed.), *o. c.*
- HOWARD STANTON, «Puerto Rico's Changing Families». Transactions of the Third World Congress of Sociology. London: International Sociological Association, 1956, IV, 101-107.

La industria farmacéutica en España

Por Vicente DONOSO
Instituto Fe y Secularidad

La necesidad de un control público real de la industria farmacéutica es insoslayable. Pero dicho control debe soslayar dos escollos: uno el que dimana del carácter oligopólico y multinacional de la propia industria, que puede desaconsejar soluciones drásticas por las consecuencias y represalias; otro, el que provendría de un control nominal y burocrático pero ineficaz en la práctica.

2.2.—El circuito del capital productivo (1)

2.2.1. Las condiciones de su reproducción

En la primera parte hemos presentado una panorámica general de las estructuras productivas del sector. De esta visión resultaba una industria oligopólica, en la que unas cuantas empresas dominaban la producción y, correspondientemente las ventas, dando origen a un mercado también oligopólico, compartimentado y de competencia restringida en el que las políticas comerciales tienen una gran importancia a la hora de valorizar el capital.

Presuponiendo lo anterior, nos interesa ahora enfrentarnos con la problemática del capital productivo (= capital industrial) desde otro punto de vista: el de su reproducción o, lo que es lo mismo, el de las condiciones de realización de su ciclo.

El punto neurálgico del circuito del capital productivo es el que se expresa en el siguiente paso:

(1) Publicamos esta tercera y última entrega del estudio «Algunos aspectos de la industria y el Capital Farmacéutico español.» El conjunto del trabajo responde al siguiente esquema: I.—Las estructuras de producción. II.—Propiedad y control de los laboratorios. III.—La reproducción del capital social: 1.—La reproducción de las condiciones sociales de la producción. 2.—La reproducción de las condiciones sociales de la producción. 2.—La reproducción de las condiciones materiales de la producción: 2.1. El circuito del capital-mercancia. 2.2.—El circuito del capital productivo. 2.3.—El circuito del capital-dinero. Conclusiones.

Las partes I y II se publicaron en el número 129 de esta revista; la parte II, 2.1.—en el número 130 (N. de la R.).

$$D - M \left\{ \begin{array}{l}) F_1 \\) M_2 \end{array} \right.$$

siendo D = capital dinero, M = capital mercancía, F_1 = fuerza de trabajo, M_2 = medios de producción.

Si desde el punto de vista de la producción lo que interesa es el cálculo en términos de valor, desde el punto de vista de la reproducción del capital productivo lo que cuenta es la proporción en que ese valor se distribuye y la posibilidad de cambiar dichas porciones de valor por bienes físicos y fuerza de trabajo en la **cantidad** y **cualidad** necesarias. La condición, por tanto, es doble:

- 1) **De cantidad**, que guarden la proporción adecuada, es decir, que instrumentos de producción y fuerza de trabajo se puedan combinar en las proporciones exigidas por las técnicas productivas.
- 2) **De calidad**, que los instrumentos de producción y la fuerza de trabajo tengan las propiedades físicas y las cualidades requeridas por la producción.

Implicita en estas condiciones está la cuestión del «know how» para poner en marcha y ordenar el proceso productivo.

$$\text{La fórmula } D - M \left\{ \begin{array}{l}) F_1 \\) M_2 \end{array} \right.$$

expresa la conversión del capital dinero en fuerza de trabajo y medios de producción: materias primas (objetos de trabajo) y bienes de equipo (instrumentos de producción) dotados de unas determinadas características. Vamos a analizar estos elementos separadamente.

2.2.2. Fuerza de trabajo

Ya hemos mencionado antes cómo una buena parte de la fuerza de trabajo de la industria farmacéutica es comprada por el capital extranjero. Desde este punto de vista nuestra fuerza de trabajo se encuentra internacionalizada, incluida en el circuito de valorización del capital farmacéutico internacional sin necesidad de desplazarse espacialmente. No nos vamos a detener a desmenuzar más esta constatación. Sólo resaltaremos la necesidad de que se reproduzcan estas relaciones de dependencia en orden al empleo de dicha fuerza de trabajo.

La composición orgánica del trabajo: T. cualificado/T. no cualificado es altísima en esta industria y tiende a crecer. Los directivos, técnicos y administrativos representan el 51,1 por 100 del empleo para el conjunto de la industria en 1974, llegando a 61,6 por 100 para las empresas de más de 500 empleados

Estos mismos capítulos representaban en otras ramas de la industria química los **porcentajes** que aparecen en el cuadro 15.

CUADRO 15

Distribución de directivos, técnicos, administrativos:

	Media del sector	Empresas de más de 500
Caucho	18,1	20,1
Abonos	25,8	25,2
Plásticos	18,1	31,5
Quím. organ. de base ...	33,9	38,0

(Fuente: Estadística de producción industrial. 1974. Análisis de resultados.)

El porcentaje que presenta la industria farmacéutica española se acerca bastante a la distribución tipo que para la industria farmacéutica mundial de LEVINSON (2):

— Dirección y administración	11 %
— Personal de ventas	16 %
— Representantes médicos	11 %
— Personal investigador	8 %
— Personal de producción	54 %
Total	100 %

El Cuadro 16 demuestra que la tendencia histórica del empleo, para el conjunto de la industria, es a incrementar la composición orgánica de dicho trabajo.

CUADRO 16

Evolución del empleo por categorías en la industria Farmacéutica Española

	Obreros de producción	% incremento anual	Directores, gerentes, técnicos y administ.	% incremento anual	TOTAL	% incremento anual
1970	14.550	—	12.959	—	27.509	—
1971	14.961	2,8	13.713	5,8	28.674	4,2
1972	15.193	1,5	14.473	5,5	29.666	3,4
1974	15.971	5,1	16.982	17,3	32.260	8,7

(Fuente: Sindicato de Industrias Químicas).

Hay que notar que la composición orgánica del trabajo en la industria farmacéutica crece rápidamente con el tamaño de los laboratorios. El número medio de empleados con carrera universitaria pasa del 2,6 por 100 para las empresas de menos de 50 a 57,4 por 100 para las de más de 500, siendo la media de esta industria el 19,2 por 100 (3). Esto supone en números absolutos

(2) LEVINSON: *The multinational pharmaceutical industry*, Ginebra, 1973, página 100.(3) *Investigación sobre la asistencia farmacéutica en España*. Ministerio de Trabajo, INP, Madrid 1977, p. 412.

112 titulados superiores para las empresas de menos de 50 empleados y 2.973 para las de más de 500. En porcentaje, los titulados superiores de las empresas de menos de 50 empleados representan el 3,8 por 100 de los de las de más de 500.

El consumo de energía eléctrica (que utilizamos como **indicador** del empleo del equipo capital) (4) fue de 12.934 miles de KWH para las empresas de más de 500 empleados, y 7.442 miles de KWH para las de menos de 50, que suponen un porcentaje del 57,5 por 100 del consumo de las de más de 500.

Estos datos sirven para mostrar que el desarrollo de la producción de especialidades farmacéuticas se apoya de manera relativamente más intensa en el trabajo y, **en concreto, en la fuerza de trabajo cualificada** más que en el equipo capital.

Otra característica interesante de la fuerza de trabajo empleada en la farmacia es el **elevado porcentaje de mujeres**, como puede comprobarse por los datos que aporta el Cuadro 17.

CUADRO 17

	1970		1974	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Varones	13.708	49,3	17.407	53,4
Mujeres	14.114	50,7	15.853	47,6

(Elaborado a partir de datos del Sindicato Nacional de Industrias Químicas).

Aunque las cifras revelan una tendencia a una disminución relativa de las mujeres en el total del empleo, el porcentaje sigue siendo altísimo en comparación con otras importantes ramas químicas (Cuadro 18).

CUADRO 18

	Hombres	Mujeres
Caucho	85,5	14,5
Quím. org. de base	95,9	4,1
Plásticos	71,1	28,9

(Elaborado a partir de **Estadísticas de Producción Industrial 1974**. Porcentajes sobre el total del empleo.)

Se da, además, la particularidad de que la mayoría de la fuerza de trabajo femenina se emplea directamente en la producción. Así el porcentaje de mujeres sobre el total de **obreros de producción** representa en España alrededor de

(4) Véase la justificación de este indicador en Tomás MENDEZ REYES: **Economías de escala en la industria**, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1971, pp. 260 y siguientes.

un 70 por 100. Esta parece ser una característica de la industria farmacéutica a escala internacional. En Francia, en 1968, el 80 por 100 del personal de producción eran mujeres (5). Es decir, que la reproducción de la fuerza de trabajo se basa en un alto porcentaje (altísimo para los obreros de producción) en la mano de obra femenina, cuya menor cualificación y subordinación a la mano de obra masculina hablando en términos comparativos generales, la hace más apta para percibir salarios inferiores. A pesar de lo cual, la industria farmacéutica presenta unos costes de trabajo elevados según se desprende del Cuadro 19.

CUADRO 19

Costes de la hora trabajada en diversas industrias según tamaño de la planta

	+ 500 trabajadores	Hasta 5 trabajadores	Media del sector
Caucho	197,4	78,1	151,9
Org. de base	246	136,2	211,6
Abonos	206	103,4	173,8
Plásticos	218,8		128
Prod. farm.	363	160	268,3

(Elaborado a partir de **Estadísticas de Producción Industrial 1974**. Cifras en pesetas.)

Prescindiendo de otras consideraciones psicológicas o sociológicas, lo que llevamos dicho se puede interpretar, desde el punto de vista de sus efectos económicos objetivos, como una estrategia de valorización del capital basada en compensar lo más posible el crecimiento del capital variable derivado de la alta composición orgánica del trabajo (lo que supone un elevado porcentaje de salarios altos), mediante una fuerza de trabajo empleada en la producción que tiende a ser remunerada de forma inferior, como es la fuerza de trabajo femenina.

2.2.3. Los medios de producción

Desde la perspectiva de la reproducción del capital farmacéutico nos interesa fijarnos en la problemática en torno a las materias primas, la tecnología y los bienes de equipo. Es en estos puntos donde la problemática de un capital productivo subordinado y dependiente se manifiesta con mayor crudeza.

A. Materias primas

Lo primero que hay que discutir es la pertinencia del nombre con que se designa este conjunto de productos. Como ha escrito Félix LOBO:

«Otra característica básica del suministro exterior de productos farmacéuticos es que fundamentalmente consiste en lo que la jerga de los iniciados denomina 'productos de base' y, a veces, con la mayor de

(5) LEVINSON, o. c., p. 101.

las impropiedades, materias primas. En realidad ambas denominaciones son engañosas» (6).

Lo que ocurre es que la fabricación de especialidades farmacéuticas se realiza en dos etapas bien diferenciadas: la primera suele consistir en procesos de síntesis y/o fermentación complejos y laboriosos que integran a veces hasta 20 fases y duran varios meses, requiriendo técnicas bastante complicadas. Es la etapa verdaderamente industrial cuyo resultado son las llamadas materias primas. La segunda etapa abarca los procesos de formulación, dosificación y envasado. Tiene un carácter más comercial y aunque requiere un buen control de calidad, depende de la primera. Por eso la estrategia de las multinacionales farmacéuticas consiste en reservarse la primera etapa cediendo a sus filiales en países menos desarrollados, la segunda. De aquí que la farmacia en estos países pueda definirse como **industria cautiva** (7). Podemos observar el Cuadro 20.

CUADRO 20

Déficit comercial farmacéutico y principales generadores del mismo (8)

(Millones de pesetas corrientes)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Déficit Comercial	3.195	3.617	4.900	5.829	7.826	9.974	10.227
Déficit por P. Heterocíclicos.	607	656	869	1.082	1.503	1.833	1.857
Déficit por Vitaminas	495	468	585	744	745	821	1.111
Déficit por Hormonas	635	797	954	1.069	1.534	1.607	1.826
Déficit por Antibióticos	575	1.056	1.546	1.556	2.120	3.330	3.090

FUENTE: Estadística del Comercio Exterior de España D. G. de Aduanas .Varios años.

En dicho cuadro se evidencia: 1.º) que a nivel **cuantitativo** el déficit comercial farmacéutico es importante y crece; 2.º) que a nivel **cualitativo**, consiste en su mayoría en las llamadas «materias primas», o «productos de base», lo cual es más grave todavía, pues manifiesta la dificultad de reproducción que experimenta el capital de fabricación de productos farmacéuticos y su dependencia del capital multinacional.

Se han hecho esfuerzos en este punto por parte de las autoridades correspondientes como se desprende del decreto del Ministerio de Industria 1418/1973, de 10 de mayo, sobre ordenación de la industria farmacéutica, en el que se estimula al capital privado español a la fabricación de materias primas nacionales, actividad declarada de «interés preferente», y se le encarga al Sector Público la función de suplencia mediante la creación de una empresa dirigida a tal fin, caso de que la iniciativa privada fuera insuficiente. Asimismo en el Decreto 383/1977, de 18 de febrero, del Ministerio de Trabajo

(6) J. F. LOBO: «Algunas notas sobre la sanidad y la industria farmacéutica española.» En la obra colectiva coordinada por A. INFANTE: **Cambio social y crisis sanitaria**, Ed. Ayuso, Madrid, 1975, p. 82.

(7) Véase para lo anterior LEVINSON, o. c., pp. 20 y ss. y Félix LOBO, a. c., páginas 82-83.

(8) Tomado de J. F. LOBO: «Algunas notas sobre la sanidad...», p. 81.

(en conformidad con el Real Decreto 2022/1976 de 18 de julio) se establecen normas de no dispensabilidad de aquellas especialidades farmacéuticas que no hayan sido elaboradas con materias primas españolas, pudiéndolo haber sido; y se da preferencia en los suministros a la Seguridad Social a aquellos laboratorios que realicen investigación y elaboren especialidades con primeras materias nacionales.

Estos esfuerzos están lejos de ser suficientes, entre otras razones porque, como ya hemos apuntado, la fase de elaboración de «materias primas» constituye el punto estratégico básico del capital farmacéutico multinacional y donde éste tiende a ejercer un monopolio más férreo como base de control de las operaciones posteriores. De hecho (véase Cuadro 21) el porcentaje que representa la producción de materias primas dentro del total de la industria farmacéutica y de la química ha disminuido.

CUADRO 21

Evolución de la producción de primeras materias farmacéuticas

AÑOS	Valor de la producción — Miles de pesetas	Índice de crecimiento (1)	Porcentaje sobre el total de la producción farmacéutica	Porcentaje sobre el total de la producción química
1970	3.579.214	100	11,10	1,75
1971	4.243.179	119	9,73	1,81
1972	4.977.358	139	9,56	1,78
1973	5.934.064	166	9,46	1,71
1974	6.920.739	193	9,70	1,50

(1) Año 1970 = 100.

Fuente: Sindicato Nacional de Industrias Químicas.

A pesar de lo anterior, la producción de algunos productos fundamentales ha experimentado un notable incremento. Tal es el caso de los antibióticos (que representaban en 1974 el 60,5 por 100 del total de la producción nacional de primeras materias) y cuyo índice ha pasado de 1970 = 100; a 1974 = 197; o de los productos orgánicos con índice: 1970 = 100; 1974 = 164. El aspecto más negativo se registra en las vitaminas cuyo índice de producción ha caído de 1970 = 100, a 1974 = 44 (9).

La necesidad de aprovisionarse de materias primas en el mercado exterior sigue siendo muy fuerte manifestándose, por este camino, una acusada dependencia del capital español respecto del foráneo. Los siguientes porcentajes expresan cuantitativamente este fenómeno (10):

	Porcentaje
— Materias primas de España	41,2
— Materias primas procedentes del extranjero	36,8
— Materias primas adquiridas en España (sin especificar su origen)	22

(9) Véase *Investigación sobre...*, p. 429.

(10) *Ibid.*, p. 441.

Las preferencias de los laboratorios en su compra de materias primas se recogen en el Cuadro 22.

CUADRO 22

Proporción de materias primas adquiridas en España o en el extranjero según el origen de los laboratorios (11)

PROCEDENCIA DE LAS MATERIAS PRIMAS	ORIGEN DE LOS LABORATORIOS	
	Nacionales	Extranjeros
De España	46,3	28,7
Directamente del extranjero	32,9	42,2
Adquiridas en España	20,8	29,1

En dicho cuadro se apunta la tendencia de los laboratorios nacionales a aprovisionarse del mercado interior, mientras que los extranjeros preferirían en un 42,2 por 100 comprar en el exterior. Los datos anteriores no son excesivamente significativos, ya que en una industria tan internacionalizada y oligopólica sería necesario conocer en concreto los laboratorios que se inclinan por uno u otro comportamiento.

Implicada en la importancia de materias primas está la cuestión de los llamados **precios de transferencia** que podríamos definir como el precio mayor o menor que el mercado, que las empresas filiales de los grupos multinacionales pagan a sus casas matrices por la importación de mercancías, tecnología, servicios u operaciones de crédito.

Dada la situación de nuestra industria farmacéutica, nos interesa fijarnos en la posible existencia de sobreprecios en la importación de productos o materias primas farmacéuticas.

No podemos entrar aquí en la compleja problemática que acompaña a los precios de transferencia (12) y que exigiría discutir su misma noción, el término de comparación (precio «justo» de mercado) que nos permite juzgar si se dan precios de transferencia, la posibilidad de su medida y control, etc. Sólo haremos dos observaciones que nos parecen pertinentes al tema que tratamos:

- 1) La noción de precio de transferencia se inscribe en la ideología que considera el precio como suma de costes más un rendimiento «normal» del capital, ideología asimismo del intercambio de equivalentes, del precio como retribución de los factores... Incluso desde la óptica capitalista esta concepción está superada en muchos aspectos. Como afirmaban los mismos directivos de LA ROCHE, el precio es una operación comercial y no depende únicamente de costes sino de la capacidad de respuesta del mercado.

(11) *Ibid.*, p. 441.

(12) Un resumen bueno, documentado y basado en investigaciones propias puede verse en el trabajo de J. F. LOBO (en curso de publicación) «La cuestión de los precios de transferencia. El caso de la industria farmacéutica. Aplicación a España.» Citamos según el texto mecanografiado.

- 2) El precio de transferencia es un síntoma de un fenómeno de gran envergadura que se **manifiesta** en el mercado pero cuyo origen está en la estructura de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción de determinados capitales o ramas de la industria cuyo carácter oligopólico (e incluso monopolístico) les permite instrumentar una estrategia de valorización del capital global consistente en la ampliación de la línea de valorización de la esfera de la producción a la de la circulación, en virtud de su dominio del mercado. De aquí que para nosotros el precio de transferencia no sea otra cosa que un modo encubierto de valorizar el capital central, y sea engañosa en sí misma al focalizar la atención en el escándalo, pretendiendo hacerlo más justo, y no en las estructuras de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción o, dicho de otra forma, en el modo concreto de reproducción de los capitales líderes de las ramas.

A pesar de lo anterior la noción de «precio de transferencia» tiene una función si no cognoscitiva, al menos sí práctica, y, como ha demostrado el caso colombiano, puede servir para cortar buena parte de la sangría de recursos de los países menos desarrollados. Sólo que nos tememos que, en la medida en que nos dirijamos sólo a mejorar el escándalo, perdamos de vista que la batalla se debe ganar en otro terreno (el de la circulación de los capitales y la producción) para que la victoria sea definitiva.

En lo que sigue usaremos «precio de transferencia» en su sentido más práctico, como indicador del sobreprecio que las filiales de empresas multinacionales principalmente pagan por las materias primas que importan de las casas matrices.

La investigación llevada a cabo en Colombia sobre la importación de productos farmacéuticos (que demostró la existencia de sobrevaloraciones de tres millones de dólares que hubieran ascendido probablemente a 20 de haber dispuesto de nuestras más amplias), y la efectuada en Inglaterra sobre los precios de los productos **Librium** y **Valium** de la casa ROCHE (en la que se detectó un volumen de 19 millones de libras en concepto de precios de transferencia) demuestra que esta práctica afecta tanto a los países desarrollados como a los subdesarrollados, aunque las consecuencias son mucho más graves para estos últimos dada la debilidad de sus balanzas de pagos.

La evidencia existente demuestra que España no es una excepción en esta materia. La revista **Fomento de la Producción** (13) denunció sobrevaloraciones en la importación de productos farmacéuticos que, con la muestra disponible, se estimaron en 640 millones de pesetas para 1971 y 486 millones para 1972. En el Informe de la Secretaría de la UNCTAD (14) se citan algunos ejemplos de sobreprecios en la importación de productos y materias primas farmacéuticas que revelan sobrevaloraciones que en algún caso llegaron hasta el 1.800 por 100, es decir, 18 veces su precio «normal» de mercado.

Las investigaciones personales llevadas a cabo recientemente por F. LOBO (15) tomando como base las licencias de importación de 1968 han arrojado

(13) Véanse números de 1-X-1971; 1-V-1972; 1-V-1973.

(14) Secretaría de la UNCTAD: «Principales cuestiones que plantea la Transmisión de Tecnología. Estudio monográfico sobre España», N. U., TD/B/AC, 11/17, Ginebra, 1974. Véanse párrafos 119 a 126 del texto mecanografiado.

(15) Recogidas en el ya citado trabajo: «La cuestión de los precios de transferencia. El caso de la Industria Farmacéutica. Aplicación a España».

V. DONOSO

resultados positivos que hubieran sido aún más amplios y significativos de no haber tenido que enfrentarse con improbas dificultades, una de las cuales, y no pequeña, ha sido la vaguedad e, incluso, ininteligibilidad de muchas de las partidas consignadas en el **Listado de Licencias de Importación**. Este hecho podría obedecer a una política premeditada de ocultación del producto concreto que se importa para dificultar el descubrimiento de posibles precios de transferencia.

Ofrecemos a continuación los datos más significativos de esta investigación, distribuidos por grupos de productos:

1) Antibióticos:

Ampicilina

Valor global	24.220.000 pesetas.
Sobrevaloración	81 por 100.
Transferencia	10.850.000.

Ampicilina sódica

Valor global	53.245.000 pesetas.
Sobrevaloración	158 por 100.
Transferencia	32.568.000.

2) Hormonas:

Dexametasona

Valor global	9.677.300 pesetas.
Sobrevaloración	Oscila entre 62 por 100 y el 968 por 100 según los laboratorios.
Transferencia	7.491.010.

Prednisolona Fosfato Disódico

Valor global	10.633.244 pesetas.
Sobrevaloración	Oscila entre 56 por 100 y 1.853 por 100 según los laboratorios.
Transferencia	8.881.040.

Triancinolona Acetonido

Valor global	23.679.145 pesetas.
Sobrevaloración	Oscila entre 22 por 100 y el 108 por 100.
Transferencia	8.415.631.

Resumiendo: de un total de 121.454.689 pesetas pagadas en concepto de importación de antibióticos y hormonas, 68.205.681 pesetas (= al 56 por 100) fueron transferencias netas al exterior debido al precio excesivo que las filiales de grupos multinacionales pagaron a sus casas matrices por dichos productos. El perjuicio para el país es doble: pérdidas de divisas, pérdidas fiscales ya que la Hacienda deja de percibir los ingresos que le correspondería en virtud del Impuesto sobre la Renta de Sociedades. La cifra alcanzaría proporciones alarmantes si se abriera una investigación de todos los sectores de la economía.

Un indicador adicional de la existencia de precios de transferencia en la industria farmacéutica española nos lo ofrecen los siguientes datos: en el año 1974 se registraron en la Dirección General de Sanidad 743 nuevas especialidades de las que 104 no tuvieron problemas y 639 los tuvieron de algún tipo. De estas últimas 432 tuvieron problemas a causa del precio. El 58,3 por 100 de los precios **no** aceptados, y el 57,7 por 100 de los aceptados **con reparos** tenían como causa la sobrevaloración de las materias primas (16).

Un rasgo que merece ser destacado es que la evidencia disponible en España manifiesta la práctica habitual de precios de transferencia en las operaciones importantes de compra de materias primas por las empresas filiales de grupos extranjeros, mientras que los laboratorios de capital español se ajustan en general con bastante fidelidad al precio de mercado. Esto confirma que el precio de transferencia se inscribe en el marco más amplio de la estrategia de rentabilización del capital central a la que deben subordinarse tanto los intereses de la filial como los del país huésped.

Podemos compendiar lo dicho hasta ahora diciendo que por el capítulo de las materias primas se abren **dos tipos de dificultades** a la reproducción del capital productivo de nuestra industria farmacéutica:

- 1) La que proviene de la necesidad de importar en un alto porcentaje productos básicos que requieren una tecnología desarrollada y sin los cuales la industria de especialidades colapsaría en su mayor y mejor parte. Podríamos llamar a este fenómeno **dependencia** real ya que, prescindiendo de posibles vinculaciones con el capital extranjero jurídicas a través de acciones, se basa en la situación y grado objetivo de desarrollo de nuestra industria.
- 2) La que proviene de la presencia masiva de filiales de grupos multinacionales, y que se traduce en una cesión neta de plusvalía, vía precios de transferencia, en perjuicio del capital subordinado que por este mecanismo refuerza su propia dependencia al ver disminuir su potencial financiero, y en beneficio del capital central que aumenta sus recursos para consolidar su posición dominante.

La posibilidad de salir de tal situación dependiente está condicionada al éxito del desarrollo de una industria autóctona de primeras materias. Esto no parece posible en un plazo corto, ni incluso medio, ya que supone quebrar una división internacional de la producción farmacéutica en la que España juega el papel de país periférico. De todas maneras se pueden dar pasos obligando a los grandes grupos multinacionales a instalar en España plantas de producción de materias primas y, lo que nos parece tanto o más importante, a desarrollar una tecnología nacional ya que si no, lo que se produce es un espejismo: disminuiría el déficit por importación directa de materias primas, pero aumentaría por compra de tecnología para fabricar dichas materias.

B. Tecnología y bienes de equipo

No es necesario detenerse a justificar la importancia de la tecnología, o de los conocimientos técnicos en un sentido muy amplio, en la industria moderna. La producción de tecnología ha pasado a ser la actividad distintiva de

(16) Véase **Investigación sobre...**, pp. 469-470.

los países avanzados y su exportación y venta un capítulo básico del negocio de las empresas multinacionales. Por otra parte el término es tan genérico y ambiguo y las posibilidades de su valoración económica tan difíciles que se presta a toda clase de usos y abusos (17).

España es un gran importador de tecnología (18). En 1972 se pagaron 199,5 millones de dólares por este concepto. Dichos pagos aumentaron entre 1965-1972 a una tasa compuesta estimada en el 14 por 100. Se ha podido constatar, para el conjunto de nuestra industria, que los sectores adquirentes de tecnología son relativamente pocos y que son las grandes empresas, especialmente las **filiales de empresas extranjeras**, las que realizan una mayor compra de tecnología. Así mismo los países a los que se adquiere la tecnología son relativamente pocos destacando los Estados Unidos (24,6 por 100 del total de pagos efectuados), Francia (20 por 100), Suiza (13 por 100), Alemania Federal (11,8 por 100). De entre los sectores económicos sobresale el químico con 29,5 millones de dólares gastados en 1972, lo que representa el 14,8 por 100 del total de los pagos de la industria española en concepto de tecnología. Dentro del químico, **más del 80 por 100** de esos pagos corresponden a la industria farmacéutica. De todos los contratos existentes relativos a la transmisión de tecnología una sexta parte corresponde asimismo a la industria farmacéutica. Esto nos da una idea de la importancia que la actividad tecnológica y su adquisición tienen en dicha industria.

La farmacia gasta un promedio de 23 ó 24 millones de dólares anuales en compra de tecnología, lo que equivale a poco más del 4 por 100 de las ventas efectuadas en 1972. Examinando los contratos disponibles se deduce que el 90 por 100 de ellos se refieren al alquiler de marcas extranjeras o al establecimiento de redes de distribución de productos; el 10 por 100 restante versa principalmente sobre el control de calidad. El simple alquiler de una marca comercial no proporciona ningún tipo de conocimiento. De aquí que el informe de la UNCTAD pueda concluir con toda propiedad que: «el aspecto central de la transmisión de tecnología a España en la industria farmacéutica consiste, en realidad, en que no se efectúa ninguna transmisión» (19).

El examen hecho por nosotros del contenido de los 48 contratos que figuran en «Economía Industrial» en 1974, y que se refieren a productos o especialidades farmacéuticas humanas (excluyendo productos veterinarios y cosméticos) arrojó el siguiente resultado:

- 41 contratos se referían a licencia para fabricar uno o varios productos o una o varias especialidades farmacéuticas o ambas cosas a la vez.
- 2 contratos incluían junto con la licencia de fabricación, la asistencia técnica necesaria.
- 5 contratos versaban sobre otros tipos de conocimientos técnicos, informaciones sobre procesos científicos, estudios y pruebas farmacológicas, etc.

Dado que la compra de una licencia proporciona escasos conocimientos

(17) Como no podemos entrar más en detalle en estas cuestiones remitimos al lector al trabajo de C. VAITSOS ya citado.

(18) Para lo que sigue véase SECRETARIA DE LA UNCTAD: «Principales cuestiones que plantea la transmisión de tecnología. Estudio monográfico sobre España», al que nos hemos referido varias veces.

(19) SECRETARIA DE LA UNCTAD, informe citado, p. 48, párrafo 114. Texto mecanografiado.

nuevos, a no ser que se acompañe de otra clase de cooperación técnica complementaria, cosa que no se especifica en 41 de los 48 contratos considerados, llegamos a la conclusión de que en 1974 el 85 por 100 de los contratos de transferencia tecnológica efectuaban una transmisión de conocimientos bastante exigua. Esto nos parece que es así porque como observaba la Secretaría de la UNCTAD: «Los contratos celebrados dentro de cada uno de estos grupos pueden referirse—y así sucede frecuentemente—a la producción con arreglo a las fórmulas suministradas por la empresa extranjera, pero no proporcionan ninguna base para que las empresas de España aprendan efectivamente algunas de las fases de producción más adelantadas» (20).

Por países de origen Francia se sitúa en un lugar destacado con 16 contratos, seguida de Inglaterra con seis y Estados Unidos y Suiza con cinco. Francia, por tanto, parece jugar un papel destacado en el suministro de tecnología a España muy superior a su participación en el capital social de los laboratorios o al porcentaje del mercado que ocupan en España los laboratorios de origen francés (2,9 por 100 frente a un 13,3 por 100 de los laboratorios alemanes; o un 11,5 por 100 de los de Estados Unidos, sin contar su posible penetración a través de los laboratorios suizos).

De los 48 contratos, 17 fueron realizados por laboratorios de capital mayoritario extranjero o fuerte dependencia. Pero esta cifra está con toda seguridad infravalorada. Consultando la lista de laboratorios extranjeros ofrecida por la UNCTAD, además de la ofrecida por el Servicio de Ordenación Farmacéutica, podemos elevar este número al menos a 22.

La dependencia que se crea por este concepto a la hora de la reproducción de nuestro capital farmacéutico es grave. En términos económicos supuso en el periodo 1965-1972 unos 24 millones de dólares anuales en **pagos directos**, a los que hay que añadir todos aquellos flujos monetarios encubiertos a través de los «precios de transferencia». Pero, además, y esto nos parece más grave que lo anterior, debido a que la mayoría son contratos de cesión de licencias por un tiempo determinado, la posible no renovación de dicho contrato supone un parón en la actividad productiva o acometer un proceso de reestructuración de la producción, para adaptarla a otro nuevo tipo de tecnología, que puede ser costoso y complicado si atendemos al hecho de que la tecnología se vende en «paquetes» (conjunto de varios elementos) o incorporada a bienes intermedios (maquinaria, materias primas, personal técnico, sistemas completos de producción, sistemas de distribución, etc.) (21). En este sentido se escribe en el informe de la UNCTAD: «Cuando se niegan expresamente los derechos de uso / de los conocimientos adquiridos durante la duración del contrato /, tiene que cesar toda la producción nacional establecida mediante la tecnología extranjera o deben negociarse nuevos contratos; la dependencia se manifiesta en modificaciones del régimen de producción o en que sigue pagándose por la tecnología extranjera. Cuando no se conceden expresamente los derechos de uso / de los conocimientos /, la firma establecida en España se halla en la incertidumbre respecto de su posición jurídica si utiliza los conocimientos técnicos. Estas dos situaciones se presentan en más del 90 por 100 de los contratos de la muestra» (22).

El desarrollo tecnológico está en estrecha relación con la **investigación** cuyo nivel en España es a todas luces insuficiente.

(20) Secretaría de la UNCTAD, informe citado, p. 48, párrafo 114.

(21) Véase VAITOS, a. c., p. 189-190.

(22) Secretaría de la UNCTAD, informe citado, p. 41, párrafo 97.

V. DONOSO

A falta de un estudio profundo, los siguientes datos nos sirven de orientación. Se calcula que pueden desarrollar una actividad investigadora aquellos laboratorios cuya cifra de negocios supere los 300 millones de pesetas. En España sólo 54 laboratorios se encuentran en dicha situación: 23 nacionales y 31 extranjeros. El porcentaje medio que dichos laboratorios dedican a investigación es del 6 por 100 de las ventas frente a una media mundial que oscila entre 8-12 por 100. La media de espacio dedicada a investigación es de 1.300 metros cuadrados. Las hipótesis, basadas en la experiencia internacional, sitúan el espacio adecuado en torno a 6.000 metros cuadrados. La dotación de personal investigador de nuestros laboratorios es también exigua: 17 técnicos superiores empleados en el departamento de investigación frente a una media extranjera de 85 por laboratorio (23).

El montar un Departamento de Investigación es algo enormemente costoso y en donde no sólo juegan las magnitudes relativas sino absolutas. El 8-12 por 100 del total de ventas de las grandes multinacionales representa un volumen de centenas e incluso miles de millones de pesetas: en 1971 Roche gastó 125 millones de dólares (= 10.000 millones de pesetas) en investigación y desarrollo y Merck 79 millones de dólares (= 6.320 millones de pesetas) (24). Sólo los gigantes pueden mantener una investigación de punta. La media gastada por los laboratorios españoles es de 28 millones de pesetas, y el laboratorio que más dedicó a la investigación en 1974 gastó 90 millones de pesetas.

A largo plazo, como demuestra el ejemplo de las grandes multinacionales, la inversión en investigación es altamente rentable, no sólo por lo que ahorra en pagos por transferencia tecnológica; sino por el rendimiento del capital invertido, ya que la especialización en ciertas áreas permite el establecimiento de precios de cuasimonopolio tanto de la tecnología como de los productos. A esto hay que añadir que aunque el obtener un nuevo producto puede suponer investigar, en promedio, unas 3.000 sustancias (25), la línea abierta, si se muestra rentable, se puede diversificar y profundizar como forma de rentabilizar el capital gastado en la investigación del nuevo producto. Y de hecho esto es lo que hacen las grandes firmas.

Por todo lo anterior, creemos que es urgente plantearse un programa de investigación farmacéutica industria-gobierno que posibilite nuestra independencia al menos en los productos de tecnología media.

Respecto a **los bienes de equipo**, la balanza comercial farmacéutica ha presentado una tendencia deficitaria creciente, según se puede observar en el Cuadro 23.

CUADRO 23

Bienes Equipo	1970		1971		1972	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
	221,5	6,5	261	1,4	302,3	2

Fuente: ICE, núm. 493. Datos en millones de pesetas.

(23) Véase *Investigación sobre...*, pp. 442-445.

(24) LEVINSON, o. c., p. 22.

(25) *Investigación sobre...*, p. 442.

Con los datos disponibles no se puede concluir un comportamiento definido en materia de importación de bienes de los laboratorios nacionales o extranjeros. En 1970 y 1971 fueron las empresas totalmente nacionales las que más gastaron en importación de dichos bienes (111,7 millones de pesetas en 1970, y 120,9 millones para 1971), mientras que en 1972 fueron los laboratorios mayoritariamente extranjeros los que más gastaron: 149,2 millones de pesetas frente a 91,5 millones de los laboratorios totalmente nacionales.

2.3. El circuito del capital-dinero

No vamos a entrar, ni siquiera someramente, en este tema, pues por el momento no disponemos de todos los datos que serían necesarios. Nos limitaremos, por tanto, a desarrollar algunas consideraciones que juzgamos de interés.

El estudio del circuito del capital-dinero nos debería posibilitar:

1.º) El conocimiento del origen de los recursos monetarios que entran en la circulación como capital, es decir, las fuentes y circuitos de financiación nacionales e internacionales. Hemos podido comprobar en la parte 2.º la alta participación extranjera en el capital de los laboratorios españoles, por lo que, en este punto, el circuito del capital-dinero estaría fuertemente internacionalizado. Aunque parece práctica común del capital extranjero en general el aportar sólo una parte del capital en divisas, acudiendo para el resto a las entidades españolas de crédito. Desde este punto de vista el circuito del capital-dinero estaría menos internacionalizado de lo que aparenta. Sin embargo, necesitaríamos disponer de detalles más precisos sobre las demás fuentes de financiación tanto externas (créditos, obligaciones, etc.) como internas (fondo de amortización, reservas...) para hacernos una idea suficientemente exacta de los canales por los que fluye el dinero. Asimismo sería importante estudiar los posibles drenajes que se dan en este circuito. Hemos mencionado hace poco uno de ellos: el de los precios de transferencia que constituyen una merma neta de los beneficios de los laboratorios filiales y, por tanto, una disminución de la capacidad de financiación interna.

El interés del circuito del capital-dinero reside, entre otras cosas, en que nos permite conocer las circulaciones que se establecen con el capital financiero nacional e internacional, a través de créditos u otras formas de financiación que pueden constituir otros tantos modos de dependencia más o menos encubierta y ser obstáculo a la reproducción del capital.

2.º) El tiempo que tarda el capital-dinero en recorrer este circuito, es decir, en volver a su forma monetaria. Este tiempo depende de la forma del capital en la que se ha invertido el dinero: no tarda lo mismo en recuperarse el capital-dinero invertido en una máquina de larga vida que el utilizado en una materia prima que se incorpora inmediatamente al producto y se puede realizar en un espacio relativamente breve de tiempo. Estas cuestiones están relacionadas con los problemas de amortización, necesidades de capital circulante, etc.

3.º) Los movimientos de la plusvalía en su forma monetaria: cómo se reparte y con respecto a qué criterios, problema que se conecta con el de la rentabilidad, salida de divisas en concepto de beneficios del capital extranjero, etc.

CONCLUSION

No consideramos necesario hacer una síntesis final de los principales aspectos y problemas de la industria farmacéutica que hemos ido exponiendo a lo largo de estas páginas. Pero no quisiéramos concluir sin plantear algunos interrogantes de cara al futuro (26).

Hemos visto como los productos de esta industria son absolutamente vitales para el bienestar social y, sin embargo, hemos podido comprobar que los intereses privados están sólidamente asentados de una manera que puede poner en peligro el servicio que esta industria debe prestar a la colectividad. A nosotros nos parece que esto plantea la necesidad de un estudio en profundidad de las condiciones del establecimiento de un control público efectivo sobre la farmacia. Las acciones emprendidas en otros países (Suecia, Italia, Francia, Gran Bretaña...) pueden suministrarlos las pistas de lo que se podría hacer en España. La idea de la nacionalización de la industria considerada e, incluso, puesta en marcha en algunos países (por ejemplo Suecia), puede tropezar con graves dificultades que dimanar del carácter oligopólico e internacional de la producción farmacéutica. La nacionalización de las filiales de empresas multinacionales puede provocar fuertes represalias no sólo políticas sino económicas tales como el corte de los suministros de materias primas, de tecnología, etc., sin las cuales no podría desarrollarse una industria autóctona. Así mismo podrían adoptarse medidas prohibitivas de nuestras exportaciones (no muy importantes en la actualidad, pero que podrían ser vitales para nuestra industria en años próximos) por parte de los países afectados por las nacionalizaciones. Todo esto hace que la política de desprivatización de la industria presente serios obstáculos que la hacen problemática, obstáculos que surgen de la estructura y división internacional de la producción farmacéutica y del puesto que España ocupa en esa división.

En países como Italia se intenta llevar a la práctica un acuerdo al 50 por 100 de participación entre el Estado y la gigante Montedison con objeto de crear un consorcio lo suficientemente potente como para poder controlar de modo efectivo la mayoría o una parte importante de la producción y el mercado. Este tipo de colaboración puede ser una vía intermedia que obvia los inconvenientes de la nacionalización conservando, al menos en parte, sus ventajas más significativas.

No es nuestro propósito alargarnos más en esta cuestión. Sólo queremos resaltar que la necesidad de un control público real de la industria farmacéutica es insoslayable, y que dicho control tiene que salvar dos escollos: uno, el que dimana del carácter de la propia industria que puede desaconsejar soluciones drásticas por las posibles consecuencias y represalias; otro, el que provendría de un control nominal y burocrático pero ineficaz en la práctica.

Habría, por tanto, que conjugar realismo y eficacia aunque esto raramente es tarea fácil.

(26) Véase LEVINSON, o. c., pp. 113 y ss.

La integración cooperativa empresarial

Por Rafael CARBONELL DE MASY

Es un hecho que avanza la integración cooperativa a medida que surgen nuevos objetivos que traducen prácticamente las necesidades prioritarias y se ajustan a los recursos disponibles. Con todo, tanto las cooperativas como sus socios necesitan información fidedigna sobre las ventajas reales y exigencias de la integración, sin caer enredados en una propaganda de promesas ilusorias.

LA INTEGRACION: OBJETIVOS

La integración describe el proceso de unión entre diversas organizaciones o unidades económicas. Existen grados de integración según los fines que presiden esa unión.

En particular, la integración cooperativa atiende—o al menos, institucionalmente, debe atender—a ofrecer mejores o un mayor número de servicios a sus socios. Más en concreto, estos fines significan: mejorar las condiciones de comercialización o de adquisición de insumos; mejorar el aprovisionamiento de productos de consumo; racionalización de la gestión empresarial a través de servicios profesionales (asesoría jurídica, contable, etc.) o de servicios técnicos (centro de computación para llevanza de contabilidades, etc.); acceso a nueva tecnología (centro de investigación y de difusión tecnológica, centros que faciliten la contratación económica de nueva tecnología, etc.); acceso al crédito mediante la creación de instituciones financieras propias o mediante una mejor negociación de las cooperativas integradas con las instituciones financieras existentes; especialización de las cooperativas en diversos productos o fases de producción o de comercialización, estimulada por una integración horizontal de cooperativas de una misma fase o nivel de mercado o por una integración vertical de cooperativas situadas en fases o niveles de mercado diferentes; intercambio (de informaciones y experiencias, acercamiento de cooperativas y de socios distanciados por sus recursos económicos, técnicos, o por la formación cultural de grado muy diverso; cohesión del movimiento cooperativo con el objetivo de defender su sistema económico-social frente a otros sistemas (1); y finalmente la integración con el objetivo primordial de

(1) Cfr. DIETER BENEKE, «Curso sobre integración cooperativa», dictado en la Universidad Católica de Santiago de Chile, texto mimeografiado, 1973.

asegurar una representatividad de las cooperativas en las diversas esferas económicas y social-políticas.

INTEGRACION FORZOSA O LIBRE

Al tratar sobre las relaciones entre las empresas cooperativas, el vocablo «integración» etimológicamente encierra una fuerte expresividad: la devolución de la unidad a un conjunto, al componer todas sus partes.

Así, la integración insinúa que una cooperativa aislada carece de sentido sin una referencia a un conjunto de cooperativas. ¡Como si ante la concentración de empresas alentada por los titulares del capital, o por quienes, de hecho, las dirigen o financian, las cooperativas estuviesen destinadas a integrarse creando un sector socioeconómico paralelo, pero basado en la identidad entre el socio y usuario de la empresa!

Llevada así la integración cooperativa hasta sus últimas consecuencias, como sucede en bastante países de régimen comunista, las cooperativas locales quedan forzosamente insertas en cooperativas de segundo o ulterior grado. Estas últimas dan coherencia a las actividades de las cooperativas de grado inferior dentro de una economía centralmente planificada.

Pero con un simple criterio de «libertad asociativa» no queda todo resuelto. También acechan situaciones quizá tan perjudiciales a los socios como una integración cooperativa forzosa dentro de una planificación estatista de la economía: nos referimos a esa irresponsable «libertad asociativa» fácilmente manipulable por intereses ajenos a los de los propios socios.

En el **aspecto de representatividad**, una irresponsable libertad asociativa multiplica cauces hacia los diversos movimientos cooperativos incluso en un mismo sector, con las imaginables consecuencias: desaparición de un movimiento cooperativo y escasa representatividad de cada movimiento particular; coste excesivo en el mantenimiento de cada organización cooperativa representativa; vinculación más o menos solapada a grupos políticos o económicos no identificados con las cooperativas; terreno abonado para una injerencia de la Administración Pública en funciones propias del movimiento cooperativo (educación, asesoramiento, etc.) o delegables en el mismo movimiento (auditoría, información sobre viabilidad de nuevas cooperativas, etc.).

En el **aspecto empresarial**, la irresponsable libertad asociativa repercute en el aislamiento o en la pugna entre grupos cooperativos. Una cooperativa sola, de escasas dimensiones, ignora las ventajas de la especialización y de las economías de escala, diversificación de riesgos, racionalización administrativa, innovación tecnológica y poder de mercado. Algunas de estas deficiencias persisten aun cuando la cooperativa aislada crezca y adquiera grandes dimensiones, pues disminuye la participación activa de los propios socios o sufre las consecuencias de un crecimiento desequilibrado.

Al mencionar una posible pugna entre grupos cooperativos, en modo alguno censuramos esa competitividad sana incluso entre cooperativas de segundo grado. Pero aunque alejados de una concentración de cooperativas con amenaza para la competencia comercial, rechazamos también cualquier posible abuso o amenaza de abuso de las mismas cooperativas. Ahora subrayamos un plu-

ralismo de integración empresarial cooperativa porque las alternativas de funcionamiento y de organización varían.

Resulta ingenuo y arriesgado imponer una estrategia o una organización empresarial en nombre de la solidaridad cooperativa. Lo que censuramos como pugna entre grupos cooperativos es la formación de grupos de cooperativas en torno a unos cabecillas o una política oportunista frente al mercado o frente a la misma Administración Pública, a la hora de recabar ciertas ayudas.

La libertad supone responsabilidad en la elección de alternativas. Si los cauces de unas corporaciones de derecho público como son la Confederación y las Federaciones de cooperativas aseguran la unidad, dentro de esta unidad las cooperativas han de participar activamente eligiendo esas alternativas que garanticen la representatividad permanente en la orientación y en el control del funcionamiento de la Federación y de la Confederación.

Si desde una perspectiva empresarial existen múltiples alternativas de integración, una elección racional de la alternativa más conveniente parte de unos presupuestos: conocimiento sobre las ventajas de la integración empresarial y de sus diversas formas jurídicas, cierta homogeneidad de intereses entre las cooperativas, disponibilidad para recortar la autonomía de actuación de cada cooperativa y capacidad para participar y ejercer el control en la cooperativa de segundo o ulterior grado.

En la integración impuesta de arriba abajo, las cooperativas no eligen el tipo y la forma jurídica adecuadas a sus actividades y capacidades, con clara desventaja respecto a las asociaciones y fusiones de empresas no cooperativas. Durante muchos años, tal fue el panorama español de Uniones de cooperativas (2).

En una integración de empresas cooperativas, construida de abajo arriba, ya no ponemos el énfasis en la normativa vigente o en la propaganda de la institución «única». Preferimos insistir en educar para una integración libremente aceptada; en planear hacia metas atractivas comunes y en crear las condiciones favorables a la integración (legislación adecuada, defensa de la autonomía del movimiento cooperativo frente a cualquier injerencia extraña, incluida la Administración Pública, etc.).

Con todo, tanto en la integración impuesta como en la integración libremente construida, a veces se crea un ambiente de entusiasmo e ilusión, forjándose planes quiméricos o elaborados de espaldas a la mayoría silenciosa de los socios de las cooperativas primarias. A tal extremo que los mismos dirigentes de las cooperativas asociadas ni están al tanto de la marcha de la cooperativa de segundo o de ulterior grado, ni están capacitados para interpretar y controlar su funcionamiento. Pese a tal situación, la integración de las empresas cooperativas sigue enarbolada como el ideal para enfrentarse con la concentración económica. Hasta que un día la bandera cae por tierra con asombro de todos sus seguidores...

(2) El Reglamento de Cooperación de 1971 democratizó el control de las Uniones. En aquellas regiones y provincias donde las cooperativas eran más conscientes de su autonomía empresarial, no acontecieron las arbitrariedades de algunas Uniones. También resaltamos que a veces, la dedicación y honestidad de algunos dirigentes mereció una credibilidad que no ofrecía el sistema impuesto de integración cooperativa. Pero el asunto era demasiado importante como para abandonarlo al criterio y comportamiento de una minoría dirigente.

Al caricaturizar esta situación triunfalista de una superficial integración cooperativa, precavemos de peligros frecuentes en el crecimiento de una empresa, aun en el caso de la integración empresarial. Quizá desaparezcan algunos problemas propios del aislamiento de una empresa de dimensiones reducidas y aparezcan nuevas oportunidades atractivas económica y socialmente. Pero la integración arrastra una problemática desconocida en la cooperativa primaria.

Nos adentraremos en esta problemática, ponderando las diversas alternativas de solución. Comenzaremos con la raíz de numerosos problemas planteados en las cooperativas de segundo y ulterior grado: los socios difieren en sus concepciones y expectativas.

DIVERSAS CONCEPCIONES SOBRE LA INTEGRACION

Si analizamos la génesis y desarrollo histórico de una cooperativa de segundo o ulterior grado, podemos distinguir estos tres aspectos:

a) **La situación histórica concreta** (económica, social, política, cultural) que influyó en la génesis de la cooperativa de segundo o ulterior grado: El entendimiento y unión entre cooperativas ¿surgió ante una guerra de precios entre las cooperativas o de un dominio efectivo de las cooperativas aisladas por parte de firmas comerciales? ¿O surgió con unas oportunidades de comercialización, compra o industrialización a través de una cooperativa de segundo grado alentada por incentivos especiales (exenciones fiscales, facilidades crediticias, etc.)?

Estos interrogantes muestran las circunstancias históricas o de carácter transitorio que, en parte, explican la génesis de la cooperativa.

b) **Los proyectos y concepciones de la cooperativa de segundo y ulterior grado** tal como fueron elaborados por los fundadores y dirigentes de la integración cooperativa agraria. ¿Hasta qué punto reflejaban un proyecto de empresa permanente, por encima de las oportunidades transitorias comerciales, fiscales, crediticias, o por encima de cierto desquite ante quienes concentraban el poder en la venta (monopolio, oligopolio) o en la compra (monopsonio, oligopsonio)?

c) **El desenvolvimiento concreto de la cooperativa de segundo y ulterior grado respecto a las cooperativas de base y respecto al sector económico social de estas cooperativas.** Este desenvolvimiento concreto ¿diverge de los proyectos y concepciones de sus fundadores y dirigentes? ¿Creció o se desarrolló armónicamente la cooperativa integrada? ¿Qué transformaciones de la cooperativa de segundo y ulterior grado alteraron sustancialmente las relaciones con las cooperativas afiliadas y con el sector? (3).

Desde la situación originaria hasta la organización y funcionamiento de una cooperativa de segundo y ulterior grado suelen reaparecer las tres concepciones y apuntadas como frecuentes entre los socios y el personal contratado en cualquier cooperativa:

Para unos, una cooperativa de segundo o de ulterior grado equivale a un

(3) ENGELHARDT, WERNER W. *Geschichte und Grundlagen Mittelständischer Genossenschaften als Ansatzpunkte theoretischer Kooperationsanalyse*, en «Zeitschrift für gesamte Genossenschaftswesen», 4. Quartalsheft 1976, pp. 285-301.

acuerdo revocable; integramos una cooperativa ocasionalmente. Si el atractivo de mejores precios, de los créditos o incentivos fiscales desaparece o tiende a generalizarse, caen por su base los fundamentos de la integración.

Para otros, la cooperativa fruto de la integración prolonga a las cooperativas asociadas; no añade objetivos nuevos a los objetivos previamente descubiertos por las cooperativas de base, sólo ayuda a conseguirlos con eficiencia. En la medida que las cooperativas asociadas usan los servicios de la cooperativa de segundo y ulterior grado, participan en las decisiones, en el control y en la propiedad de la misma cooperativa de segundo o ulterior grado.

En una tercera concepción, el hecho de que la cooperativa de segundo y ulterior grado desarrolle actividades empresariales con carácter permanente y forme unos fondos no atribuibles a las cooperativas asociadas (por ej., las reservas no repartibles), significa que la cooperativa integradora es un centro de decisiones, de riesgos con capital propio.

La cooperativa fruto de la integración interpreta, ajusta o modela los fines señalados por las cooperativas asociadas. Esto acontece porque algunos de estos fines esbozados un poco a la ligera o con demasiada habilidad, confunden: son fines ambiguos, polémicos—dos o más cooperativas asociadas difieren en sus objetivos prácticos e incluso en sus fines—, y de corto alcance. Otras veces simplemente, desde la altura de la cooperativa de segundo y ulterior grado, los dirigentes otean un horizonte más amplio y descubren nuevos objetivos inicialmente desconocidos por las cooperativas asociadas.

Fuere como fuere, las cooperativas asociadas sólo seguirán a una cooperativa de segundo o de ulterior grado si realmente contribuyese a mejorar económica y socialmente a quienes aceptaron el riesgo de integrarse hasta la constitución y el funcionamiento de una empresa autónoma.

Tal planteamiento tarda en manifestarse abiertamente. ¿Acaso no ocultamos los conflictos entre los objetivos de las cooperativas de segundo grado con cooperativas primarias asociadas? ¿Y no acontece lo mismo cuando divergen los objetivos de una cooperativa de tercer grado con los objetivos de algunas cooperativas secundarias? Aparte de los objetivos, ¿cómo evaluamos la eficiencia en el funcionamiento de las cooperativas de segundo y ulterior grado? Cuando nos empeñamos en contemplarlas rodeadas de éxito, frecuentemente sufrimos un espejismo; perdemos sentido de la realidad porque nos resistimos a reconocerla. Una integración rápida exige un clima de triunfo, y el triunfalismo persiste mientras las cooperativas asociadas no renuncian a su propia autonomía, las cooperativas de segundo y ulterior grado intentan achacar sus aparentes fracasos a circunstancias externas (multinacionales, intermediarios, política estatal, etcétera), y no revisamos a fondo la toma de decisiones—racionalidad—y el control de las cooperativas de segundo y ulterior grado.

Poco podemos esperar de la integración cooperativa que no afronte con realismo cada situación significativa para las cooperativas, distinguiendo bien entre lo que se puede y no se puede cambiar, y concentrando esfuerzos en llevar a cabo un plan elaborado ante la realidad de un mercado y de unos recursos limitados.

Si las cooperativas asociadas miran a la integración como a un acuerdo revocable, no crearemos una empresa permanente. Y si la miran como mera prolongación de sus propias actividades, aunque exista una empresa permanen-

te, sus posibilidades están recortadas por las necesidades, recursos y capacidad planificadora y de control de las mismas cooperativas asociadas. Desde un punto de vista jurídico las cooperativas de grado inferior controlan a la cooperativa de grado superior. Desde un punto de vista fáctico, las cooperativas asociadas se interesan sólo por controlar algunos aspectos de la gestión de la cooperativa de segundo o ulterior grado (precios y retornos, por ejemplo) pero abandonando en una minoría la determinación de los precios y de los retornos, incluso el precisar los criterios prácticos para la determinación de precios y retornos. Y si existe una auditoría periódica de la cooperativa de segundo y ulterior grado, quizá la misma minoría responsable de la gestión ha elegido la firma auditora.

Ante el abismo que separa la forma jurídica y la realidad, ¿no vale la pena revisar la forma jurídica?

La otra opción sería modificar la realidad de la empresa cooperativa de segundo y ulterior grado, de tal suerte que actúe dentro del cauce jurídico de una cooperativa, con el control efectivo de sus propios socios.

Abordemos el tema con esta doble perspectiva.

FORMAS JURIDICAS DE INTEGRACION COOPERATIVA

Cuando por el volumen de operaciones, capacidad financiera, nivel de formación de directivos, una cooperativa ni siquiera resuelve sus problemas en la integración en una cooperativa de grado superior, es preferible orientar la integración económica hacia una fusión.

La **fusión** es un procedimiento de concentración de empresas cuyos titulares son sociedades y no empresarios individuales. Al ser un instrumento de concentración de sociedades, produce también la concentración de empresas, al menos a nivel financiero o patrimonial (4).

Dentro del concepto amplio de fusión, la nueva Ley de Cooperativas abarca la fusión por constitución de una nueva sociedad y por absorción, simplemente designada como absorción. La Ley se remite a los acuerdos sociales, sin matizar nada específico (5).

Algunas veces no conviene unir a otra empresa todas las actividades de una cooperativa, sino parte de ellas. Entonces como fenómeno opuesto a la fusión existe el **desdoblamiento o escisión** de sociedades cooperativas. De hecho

(4) La Ley General de Sociedades Cooperativas ha reunido los siguientes elementos de la fusión: «la fusión de dos o más cooperativas exigirá acuerdo previo de sus respectivas Asambleas Generales de disolverse, la transmisión en bloque de los respectivos patrimonios y la incorporación de los socios a la sociedad resultante, todo ello en forma y con las garantías que se establezcan reglamentariamente, **sin que proceda en tales casos lo previsto en el artículo 20 sobre destino de los Fondos Sociales Obligatorios**» (art. 45.1). Aquí no tiene sentido el destino final de los Fondos Sociales, pues no se abre el período de liquidación.

(5) «En el caso de absorción, las cooperativas afectadas deberán adoptar los correspondientes acuerdos» (art. 45.2). La personalidad jurídica de la cooperativa absorbente en nada sufre, pues sucede a título universal a la sociedad disuelta (art. 44.1.f) y extinguida.

acompaña al proceso de integración anónima como consecuencia de una tendencia a la especialización. Aún más: el desdoblamiento ocasiona el nacimiento de nuevas sociedades y también puede ser un paso previo a la fusión y absorción de la nueva sociedad (6).

AGRUPACIONES Y CONCIERTOS DE LAS COOPERATIVAS

La Ley de Asociaciones y Uniones de Empresas del 28 de diciembre de 1963 reconoce jurídicamente las asociaciones de empresas que en la realización de sus objetivos «mantengan su propia personalidad y la libertad de mercado» (7). La fusión y absorción de sociedades implica la unión de empresas con pérdida de la personalidad jurídica de las sociedades fusionadas y de la sociedad absorbida.

Cuando la unión respeta la personalidad jurídica de cada entidad asociada caben dos formas genéricas de coordinación: 1) vinculaciones puramente contractuales entre las sociedades, y 2) constitución de un órgano central que puede estar constituido por una **persona física**, o por **varias personas físicas reunidas en un órgano directivo**, o por una **persona jurídica que actúa en nombre propio** (8).

Según la nueva Ley de Cooperativas, fórmulas asociativas de subordinación o dependencia no encajan en un movimiento radicalmente democratizador, como debe ser el cooperativo: «Las cooperativas podrán asociarse voluntariamente entre sí en cooperativas de responsabilidad limitada, de segundo o ulterior grado, para el cumplimiento, servicio y desarrollo de fines o intereses generales y comunes. En dichas cooperativas, podrán ser nombrados para ocupar los puestos de interventores de cuentas y consejeros los socios de las cooperativas agrupadas.

Las cooperativas podrán celebrar entre sí, o con otras personas y entidades, conciertos para intercambios de servicios, materias primas, productos y mercaderías, formación de fondos de compensación, establecimiento de una dirección única en las operaciones concertadas y cualesquiera otros actos y operaciones que faciliten o garanticen la consecución de los fines cooperativos.

Las cooperativas, en cualquier caso, podrán asociarse con otras personas naturales y jurídicas, así como tener en ellas participación para el mejor cumplimiento de sus fines» (art. 50, 1, 2, 3).

Todas estas formas de agrupaciones y conciertos de las cooperativas encuentran incluso un respaldo estatal cuando tienen como objeto «suprimir los escalones innecesarios de la intermediación, en sus diferentes fases, en beneficio de los socios cooperadores y del interés de la sociedad en general» (artículo 49, 5).

(6) Ante la complejidad del tema la ley ha preferido remitirse al Reglamento: «El desdoblamiento de una cooperativa en dos o más se someterá a las reglas que en garantía de los diversos intereses en juego se establezcan reglamentariamente» (art. 45,3).

(7) Ley de 28 de diciembre de 1963, art. 2.º

(8) ALVAREZ QUELOQUEJEU, L. C., **La sociedad de responsabilidad limitada como instrumento de la concentración de empresas**. Univ. de Valladolid, 1958, páginas 84 y ss.

Antes de pensar en asociarse con otras personas naturales o jurídicas, las cooperativas deben explorar las diversas formas de asociarse y organizarse entre ellas mismas. Más que describir genéricamente las cooperativas de segundo y ulterior grado, lo importante es distribuir y localizar las decisiones en las cooperativas asociadas.

La asociación de cooperativas incluso con empresas no cooperativas, se debe en la perspectiva de una coordinación de esfuerzos, nunca en la perspectiva de una subordinación de la empresa cooperativa a otras empresas económicamente más potentes, aun cuando las ventajas económicas de tal subordinación sean favorables a la cooperativa. La razón es obvia: detrás de las cooperativas están sus socios, los beneficiarios de sus servicios: «Cuando las cooperativas se asocien o concierten entre sí, los socios de cada una de ellas podrán disfrutar de los servicios y operaciones de otras» (art. 50, 5).

FORMAS DE ORGANIZACION DE COOPERATIVAS INTEGRADAS

Tres modelos de organización pueden elaborarse: asociación **centralizada**, **federativa** y **mixta** (9).

En la asociación **centralizada**, sólo existe jurídicamente una cooperativa, pero los socios organizados según actividades o localidades eligen a sus representantes o portavoces en la cooperativa central.

En la **federativa** únicamente son socios las cooperativas de base que, a su vez, controlan sus socios, personas físicas o morales.

La asociación **mixta** combina los dos modelos de organización anteriores. Fundamentalmente es una cooperativa de segundo o ulterior grado—federativa—, donde el socio de la cooperativa local o de base establece también un contrato o relación jurídica con la cooperativa de segundo o ulterior grado, llegando incluso a poseer participaciones en el capital social.

Aunque choque con nuestra manera habitual de enfocar el asociacionismo cooperativo, la organización mixta puede permitir la concentración de recursos indispensables para alcanzar cotas más altas, sin el lento caminar por los escalones innecesarios de la intermediación.

En nuestra opinión, la nueva Ley General de Cooperativas no impide la asociación **mixta**, ni la **federativa**, ni la transformación de una cooperativa federativa en una **cooperativa centralizada**. Pero quizá tengamos que recurrir a la fórmula jurídica más flexible: cooperativa integrada por personas físicas y morales, con posibilidad de juntas preparatorias de la Asamblea General de socios, o con posibilidad de juntas o secciones con autonomía de gestión, dentro de los fines generales de una sola cooperativa.

Por encima de la fórmula jurídica conviene precisar con claridad los objetivos de cada grupo o cooperativa donde los recursos y los compromisos de los socios permitan situar las decisiones en sus apropiados niveles.

La importancia de los objetivos de las asociaciones de cooperativas jus-

(9) CARBONELL DE MASY, R., *La cooperación agraria en el comercio de productos alimenticios*. ICE ediciones, Madrid, 1975, p. 258.

tifica la flexibilidad de vincularse las cooperativas con otras personas naturales o jurídicas. La fórmula cooperativa de segundo o ulterior grado queda excluida por requerir entre sus socios sólo a «sociedades calificadas plenamente como cooperativas» (art. 6, 1).

DESARROLLO Y DELEGACION DE FUNCIONES EN LA COMPRA Y EN LA VENTA

Sin llegar a una integración jurídica de las propias cooperativas, las cooperativas pueden integrar sus actividades económicas.

Las formas de organización responden a diversos contratos o delegaciones entre las cooperativas de inferior y superior grado. Algunas cooperativas equivalen prácticamente a secciones de una gran cooperativa. Otras actúan bajo la supervisión de la cooperativa principal que ha establecido una marca, producto o servicio. En el fondo equivale a un contrato de «franchising» o «aquella forma de distribución que une a dos protagonistas, franquicionista y franquicionario, por un contrato a plazo, por el cual el franquicionista concede una marca, aporta un producto o un servicio, así como el conjunto de medios, métodos y técnicas propias que aseguren la explotación y la gestión del negocio en las mejores condiciones de rentabilidad». Como ejemplo, recordemos las cooperativas que utilizan la marca YOPLAIT desarrollada por las cooperativas francesas y establecida en más de diez países. Las cooperativas aportan la materia prima, el personal, etc., pero dentro de la tecnología, publicidad, etc., planeada por YOPLAIT.

Las cooperativas de base que gradualmente coordinan actividades con la cooperativa de grado superior, se resisten a centralizar las actividades en la cooperativa de segundo o ulterior grado, mientras estas no ofrezcan garantías de éxito. Postura lógica y que nos motiva a indagar sobre el poder decisional en las cooperativas de segundo y ulterior grado.

Entre quienes formulan los objetivos prácticos destacan:

- a.—Los representantes de los socios.
- b.—Los representantes del personal contratado.
- c.—Representantes de otras instituciones influyentes en la política de las cooperativas de segundo grado (representantes de instituciones financieras, etc.).
- d.—Representantes de la cooperativa de segundo grado, incluida la Gerencia.

Una política de desarrollo de la cooperativa de segundo y ulterior grado puede perjudicar algunos grupos de intereses. El Gerente General ha de planear una política de desarrollo frente a los intereses predominantes.

Es comprensible cierto miedo ante un crecimiento de actividades sin una base lógica. Por otra parte, es también peligroso el hecho de que una cooperativa no cree actividades nuevas o introduzca nuevos productos o nuevas técnicas porque sigue limitando sus tareas a dar salida a los productos de sus asociados, en la cantidad que ellos entregan.

R. CARBONELL DE MASY

Una cooperativa de segundo y ulterior grado difícilmente gana una participación mayor en el mercado si no mejora sus servicios comerciales respecto a la competencia.

Si los servicios de aprovisionamiento de insumos de la cooperativa de segundo grado son equivalentes a los servicios ofrecidos por las empresas de la concurrencia, podemos explicar que la cooperativa gana participación en el mercado porque ofrece a un precio inferior a la concurrencia. ¿Hemos de atribuir esto a una mayor eficiencia e integración cooperativa, o hemos de atribuirlo a que las cooperativas disfrutan de ciertas ventajas (créditos, etc.) desconocidos por las empresas de la competencia?

Aun en la primera hipótesis, la cooperativa integradora ¿tiende a monopolizar los aprovisionamientos de insumos en cierto territorio o mercado?

Si analizamos las posibilidades de las cooperativas en la distribución de insumos (semillas, maquinaria agrícola, etc.), la concentración de clientes—cooperativas y no cooperativas—puede repercutir en la reducción de costos de producción y también en la distribución.

Esta concentración puede lograrse a través de una negociación entre fabricantes y clientes a través de la cooperativa. (Esto es aplicable a la compra de maquinaria y otros insumos, así como a la compra de bienes de consumo en el caso de cooperativas de segundo y ulterior grado con secciones de consumo.) Pero la negociación tiene un límite: el poder de compra de los socios—en bienes de consumo—y el poder de compra en bienes de producción o insumos.

Las posibilidades de expansión de las actividades de venta de las cooperativas de segundo y ulterior grado dependen más del mercado que de la propia capacidad interna de la cooperativa para la expansión. Las cooperativas se integran para ampliar y conquistar nuevos mercados. Quizá triunfen o quizá tengan que diversificar, precisamente para asegurar una clientela a los productos de los socios.

DESARROLLO Y DIVERSIFICACION EN LA COOPERATIVA DE SEGUNDO Y ULTERIOR GRADO

Las cooperativas de segundo y ulterior grado no consiguen mejores precios sin controlar la cantidad de la producción de sus socios (10).

La cooperativa integradora, dentro de los límites aceptados por el mercado, puede elaborar productos con una tecnología inasequible a la cooperativa de primer grado.

¿Puede localizar la elaboración de productos en distintas cooperativas locales—por ej., productos lácteos—y ofrecer una producción diversificada? ¿Hasta qué punto conviene esta diversificación aprovechando las materias primas de los socios? ¿No serían preferibles otras vinculaciones? No podemos responder taxativamente. Existen diversas alternativas:

(10) Seguimos la tesis doctoral de Carlos E. Rusch Meissner, «Die Geschäftspolitik der landwirtschaftlichen Hauptgenossenschaften und ihre Auswirkungen auf die Mitgliedsgenossenschaften», Westfälischen Wilhelms-Universität, Münster, 1973.

- Acuerdo entre varias cooperativas de segundo grado para intercambiar productos y diversificar riesgos con fondos e instalaciones comunes, etcétera.
- Acuerdos con otras cooperativas de primer grado para intercambio de productos, diversificación de riesgos, etc.
- Acuerdos con otras cooperativas y con agricultores (Puede tratarse de una incorporación progresiva de nuevos socios o de un contrato para aprovechamiento racional de instalaciones comunes.)
- Acuerdo de una cooperativa de base con dos cooperativas de segundo grado de actividades diversas o áreas diversas de influencia.

La cooperativa de segundo grado ha de mostrar que la diversificación mejora los ingresos netos de las cooperativas asociadas de primer grado, y, por consiguiente, de sus socios. Esto no lo mostrará sin el apoyo de las cooperativas asociadas en las actividades de aprovisionamiento, comercialización y financiación.

Las posibilidades varían según la capacidad de las cooperativas asociadas, grandes o pequeñas.

Para promover las relaciones entre la cooperativa de segundo grado y sus cooperativas asociadas importa la información (de la cooperativa de grado superior a sus cooperativas asociadas y de estas a la cooperativa de grado superior).

En esta área de la información pueden prestar un gran servicio esas cooperativas de segundo y ulterior grado que sólo ofrecen servicios contables a las cooperativas (auditoria), de asesoría comercial, etc. La información oportunamente ofrecida ayudará a descubrir esos objetivos alcanzables por las cooperativas de segundo grado.

El vincular las cooperativas locales con una cooperativa regional o nacional a través de una dirección contratadas o del Consejo Rector presenta sus ventajas e inconvenientes en cada hipótesis. Sería deseable que la perspectiva del año ejecutivo se completase con la perspectiva de quienes velan por mantener y proteger los intereses de los socios.

La Dirección no puede imponerse con aceptación ante los socios si no es por métodos convincentes, por la información persuasiva. Esto significa una limitación en las cooperativas integradas en agrupaciones regionales o nacionales. Los conflictos internos han de zanjarse partiendo de la base. Si los socios tienen conciencia de ser co-propietarios de la empresa pueden oponerse a las decisiones de la dirección mientras no se les ofrezca una suficiente información.

Junto a la información, el **grado de participación** de las cooperativas integradas facilitará el crecimiento, en la medida que los efectos positivos (participación en cifras de actividades, en el control, etc.), superan los efectos negativos (dificultades para establecer una política común, negligencia en el control de la cooperativa de segundo y ulterior grado).

La participación presupone que la actividad de la cooperativa de segundo

y ulterior grado tiene sentido para las cooperativas asociadas. De aquí la importancia de acertar con esas actividades significativas para la mayoría.

Unas veces la cooperativa integradora crea servicios para facilitar a los socios las compras o las ventas (extensión de las actividades de los socios). Otras, la cooperativa integradora crea sus propios servicios de venta y de aprovisionamiento, quizá incluso en competencia con algunos servicios de los socios. Aquí es imprescindible un acuerdo.

La integración cooperativa sirve para nivelar diferencias entre las mismas cooperativas cuando a través de una diversificación de servicios y de inversiones en inventarios, las cooperativas de segundo y ulterior grado ofrecen ventajas particulares a las cooperativas pequeñas.

La cooperativa integrada tendrá que decidir entre orientar los servicios hacia las cooperativas pequeñas—probablemente la mayoría—o preferir orientar los recursos hacia el desarrollo de la propia cooperativa integradora. Si los socios, a corto plazo, no aceptan tal desarrollo, expresarán su descontento.

Como clientes, los socios manifiestan su disconformidad dejando de comprar; como proveedores de materias primas, dejando de entregar o presionando para que la cooperativa integradora acepte una entrega por encima de las posibilidades de la misma cooperativa de segundo o ulterior grado. De aquí la importancia de que las cooperativas asociadas manifiesten el volumen de productos comprometido con la cooperativa. No parece entonces equilibrado asignar los votos en la Asamblea General según el número de socios, sino según la participación en las actividades de la cooperativa de segundo y ulterior grado, equivalente a los compromisos contraídos y cumplidos por la cooperativa asociada.

Atender a las cooperativas asociadas depende de: 1) las oportunidades de compra y venta; y 2) de un posible intercambio de servicios entre las propias cooperativas de posibilidades limitadas.

Si la competencia ofrece mejores servicios a las cooperativas pequeñas, la cooperativa de segundo grado podrá dejar esos servicios a otra empresa de la competencia y, quizá, la cooperativa pequeña que contrata con una empresa comercial haga escuchar mejor su voz frente a la cooperativa de segundo grado. Es una forma de expresar la opinión.

La cooperativa de segundo grado ha de estudiar las causas estructurales que impiden la colaboración entre las diversas cooperativas de reducidas dimensiones. Quizá encuentre la solución en aconsejar la fusión de varias cooperativas de base o quizá en modificar la organización y funcionamiento de la misma cooperativa de segundo y ulterior grado.

Respecto a las cooperativas importantes, también la cooperativa de segundo o ulterior grado encuentra problemas y conflictos. La estrategia consistirá en atender a esas relaciones no sólo económicas sino también humanas, que faciliten la integración de esas cooperativas más exigentes por la cifra de actividades, regularidad de sus compromisos, etc.

La racionalización e introducción de nuevas actividades, la concentración de cooperativas primarias y quizá secundarias y hasta la reorganización del mismo sector productivo, pueden convertirse en las metas prioritarias de la integración cooperativa.

**HACIA UNA MADUREZ EN LA INTEGRACION COOPERATIVA
EMPRESARIAL**

Sin condicionar la integración cooperativa o la clasificación de cooperativas a esquemas rígidos, las cooperativas tienden a unirse según esos intereses comunes que permiten un uso más racional de los recursos (con el aumento de la cifra de actividades y número de socios) y que posibiliten una presencia más activa en el mercado (al eliminar o sustituir etapas intermedias de comercialización).

Con todo, tanto las cooperativas como sus socios necesitan información fidedigna sobre las ventajas reales y exigencias de la integración, sin caer enredados en una propaganda de promesas ilusorias.

La información sobre las ventajas reales y exigencias de la integración cooperativa ha de llegar a la base, porque una auténtica integración arranca desde la misma base: los socios descubren necesidades comunes e intentan aunar recursos para atenderlas. Dentro de una misma cooperativa, el carácter prioritario de algunas necesidades comunes a la totalidad o mayoría significativa de socios, nunca impide descubrir otras necesidades comunes a una minoría de ellos (art. 4 de la nueva Ley).

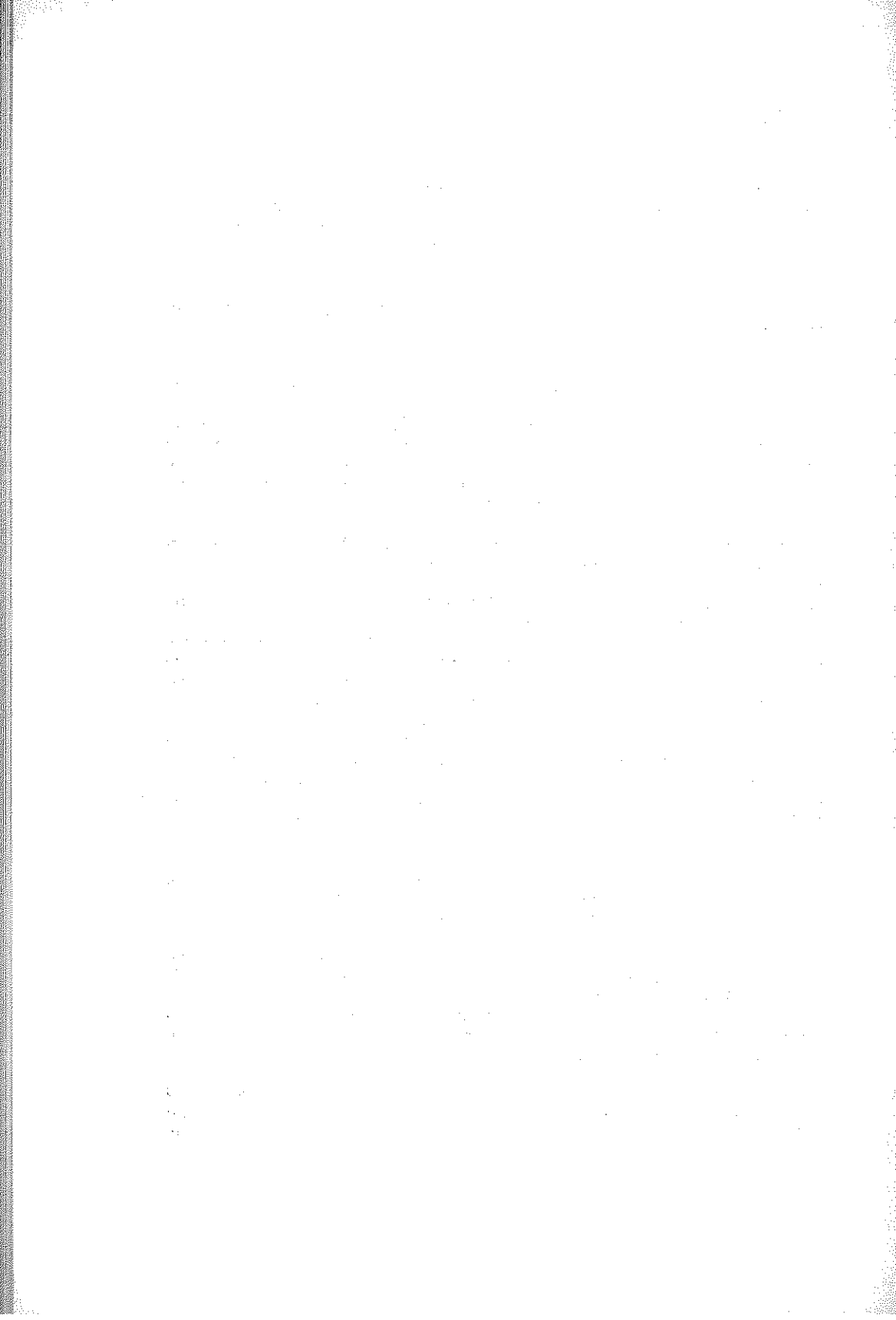
La integración avanza a medida que surgen nuevos objetivos que traducen prácticamente las necesidades prioritarias y se ajustan a los recursos disponibles. Con frecuencia en la interpretación de las necesidades, recursos de los socios y planificación será imprescindible la presencia de personal profesionalmente cualificado, sean o no socios de la cooperativa. Diversas alternativas jurídicas encauzan la integración económica: fusión en una nueva sociedad, absorción, coordinación de las cooperativas a través de contratos entre sociedades o a través de la constitución de órgano central; en este último supuesto encaja la cooperativa de segundo o de ulterior grado .

Culmina la integración cooperativa cuando el propio movimiento cuenta con potentes instituciones financieras aunadas en la búsqueda de recursos, como también en la política general crediticia. El mantenimiento de servicios especializados (crédito para cooperativas agrícolas, para cooperativas industriales, etc.) refuerza esa misma política racional en la obtención y uso de recursos financieros.

No es tarea fácil encontrar la fórmula de integración apropiada a cada etapa del desarrollo cooperativo, máxime cuando en nuestro país difieren los niveles de desarrollo tanto cooperativo como comunitario.

La investigación, el asesoramiento y la educación al servicio de un maduro desarrollo cooperativo en el ámbito provincial, regional y nacional requiere la formación de equipos de especialistas, con garantía profesional científica y pedagógica. Es un reto a los centros de nivel universitario y a una colaboración con otras entidades más arraigadas en el propio movimiento cooperativo, como el actual Centro Nacional de Educación Cooperativa.

Lo decisivo es orientar subsidiariamente la enseñanza, la investigación y el asesoramiento al servicio del propio movimiento cooperativo, capaz de pensar y de traducir el pensamiento cooperativo en sus propias actividades e instituciones.



La prensa obrera en España

(1900 - 1923) (*)

Por Víctor Manuel ARBELOA

Como complemento y final del estudio publicado en el número 129 de esta revista ofrezco ahora la radiografía de una dudosa hoja libertaria, **La Huelga General** (1904), de cuya identidad no estoy nada seguro, y la de un curioso semanario barcelonés **La Ilustración Obrera** (1904-1905), dedicado fundamentalmente a la «instrucción y amabilidad» del obrero, y cuyo mayor interés consiste en las ilustres firmas que lo pueblan, entre ellas las de Unamuno, Costa, Dicenta, Luben Urales, Buylla, Lorenzo, etc.

«LA HUELGA GENERAL»

Subtítulo: Periódico libertario. Edición revolucionaria.

Lugar de edición: París.

Publicación: Se conserva la «Hoja núm. 1», «París, octubre 1964».

Páginas: Dos.

Precio: Gratis.

Formato:

Objeto y tendencia:

Bajo el título en primera página «**La Huelga general**», declara que con ese nombre se constituye en París un grupo de acción revolucionaria cuyas iniciativas, «que son múltiples y decisivas, no se manifiestan en programas, sino en actos». El primero es la publicación de esta hoja. La analogía de nombre no indica relación de iniciativa, de práctica ni de responsabilidad de ningún género entre este grupo y cualquiera otro que se haya denominado o se denomine con el mismo título, lo que no quiere decir

(*) Pueden verse los anteriores capítulos de esta serie sobre «La Prensa Obrera en España» en los núms. 102, 103, 104, 107, 108, 110, 111, 113, 120 y 129 de REVISTA DE FOMENTO SOCIAL.

que el grupo rechace la solidaridad con otros, sino que solamente proclama «su absoluta libertad de acción». No dan dirección alguna para la correspondencia, pero, «aunque sin consultar con sus redactores», se permiten indicar la dirección de **La Libertaire**, de París.

En el artículo **Propósitos**, también en primera página, los redactores de la hoja manifiestan que, después de «una interrupción causada por las circunstancias», emprenden nuevamente la publicación de **La Huelga General**, «dándole un carácter exclusivamente revolucionario de acción». La propaganda oral y escrita del ideal, por muy excelente que sea, ya no basta. Para acabar con el sistema actual, que describen con las más negras tintas, «conservado por la embrutecedora educación del cura y por la fuerza del gobierno, especie de monstruoso guardia civil al servicio de los ricos, hay un solo medio: la rebeldía, rebeldía individual y rebeldía colectiva. Las dos son necesarias: la una o la otra son siempre posibles».

Por necesidad, el periódico tiene que ser anónimo. Los que lo redactan han decidido «no darse a conocer a nadie, ni aun a sus más íntimos amigos», e invitan a sus corresponsales a no firmar las cartas, que pudieran servir de indicio a la Policía. La publicación no podrá ser regular.

Abren un certamen «sobre el medio de realizar una huelga revolucionaria, capaz de derribar el Capital y el Poder», cuyos concurrentes reemplazarán su firma por una letra y un número. Pasan luego a exponer a grandes rasgos lo que entienden por revolución: Los trabajadores deberán apoderarse de todos los medios de producción y transporte, tras unirse en grupos afines y federados: «No es cuestión ya de pasearse por las calles con los brazos colgantes y el vientre vacío esperando que la Revolución Social caiga del cielo. Esta Revolución hemos de hacerla nosotros mismos». Lamentan que, cuando la gran huelga general de Barcelona, en 1902, los trabajadores, dueños de la ciudad por un día, no saquearon los almacenes de armas y de víveres, no asaltaran los puestos de Policía, abrieran las cárceles, incendiaran cuarteles, iglesias, Bancos, notarías, ni siquiera la Cárcel Modelo, entonces en construcción, cortaran comunicaciones, ni tomaran en rehenes «privilegiados de toga, de sotana o de uniforme, o burgueses machos, hembras o criaturas que garantizaran la vida de los nuestros». Es necesario que a la primera ocasión se haga todo esto: «es condición esencial de triunfo». Los revolucionarios no deben esperar la iniciativa de la masa, sino comunicar a ésta su propia iniciativa, impulsándola desde el primer momento a actos comprometedores, ante los cuales sea imposible retroceder. Lo mismo que hiciera Hernán Cortés, «bandido ilustre», al quemar sus naves, los internacionalistas tienen también que quemar sus naves, comprometiendo al proletariado, colocándolo en el caso de que, por su propia e individual salvación, se halle «en la alternativa terrible de perecer o abrir nueva vía, y la vía será abierta, y triunfará».

Trabajos más importantes:

Además de los citados, hay otros, titulados **Solidaridad**, **Certamen Revolucionario** y **Máximas**. En el primero publican una lista de «malhechores peligrosos», a quienes llaman asesinos, que van desde Alfonso XIII hasta el alcalde de Alcalá del Vavile, pasando por Maura, la Reina María Cristina y autoridades civiles y militares de Barcelona; invitan a los corresponsales a que envíen nuevas listas de malhechores públicos, «cuya supresión sea necesaria para el bien de los oprimidos»; las noticias deberán ser exactas, claras y detalladas, porque, si no vacilan en aplicar «la inexorable justicia revolucionaria, eliminando sin alegría cruel a la vez que sin remordimiento ni vacilación los obstáculos vivientes», les repugna «derramar sangre inútilmente»; garantizan desde este momento el apoyo material, si lo necesita a quienquiera que se haga ejecutor de «una de esas obras de justicia», con un subsidio mensual de 100 ptas., sea en España

o fuera de España. En el segundo artículo detallan lo ya escrito en **Propósitos**: se destinan 500 francos al trabajo que precise del modo más práctico, racional y revolucionario la contestación a puntos como la necesidad de que el obrero forme parte de una sociedad de resistencia, la organización del cambio de productos, realización de la huelga general, inutilización de las autoridades, iniciación de la sociedad anárquica, etc. En el tercero de los trabajos se escriben cosas como éstas: «Quien tiene plomo tiene pan»; «¡Basta de palabras! ¡Actos!»; «Si juzgas necesario servirte de un puñal, procura envenenarlo antes»; «Un banco arde tan bien como un cuartel, una iglesia o una audiencia territorial»; «El gobierno tiene cañones, pero cada cual tiene cerillas y petróleo a mano»; «Los capitalistas son ladrones»; «Los curas son embusteros»; «Los militares son asesinos»; «Los políticos son charlatanes»; «¡Oprimidos de todos los países, ¡rebelaos!». En un breve suelto, titulado **Recomendación**, se anima a quien conozca la fórmula para envenenar un puñal la extienda de individuo en individuo: «Si Artal la hubiera conocido, tal vez no estaría Maura a estas horas convertido en tutor de Alfonso XIII y dictador de España en nombre de la Compañía de Jesús»; la misma recomendación la hacen a quien sepa preparar «bombas fáciles y de la mayor eficacia»; para terminar, en letra negrita: «Nos agradecería conocer esas fórmulas para darlas a la publicidad».

Observaciones:

Aunque no tengo elementos de juicio suficientes, sospecho que esta hoja sea un producto de algún grupo reaccionario de derechas o de la misma Policía barcelonesa. Más que la obra de un grupo anarquista extremoso y casi demencial, parece el truco de quien quiere ridiculizar el anarquismo, como ya lo hicieron otras hojas parecidas en años anteriores. Pero, evidentemente, no puedo pasar ahora de esta sospecha.

Lugar donde se encuentra: En el IMHB.

«LA ILUSTRACION OBRERA»

Lemas: Instrucción y amenidad (sólo en los dos primeros números).

Lugar de edición:

Barcelona. Administración: Rambla del Centro, 7, 1.º B (en el número 4, 12 de marzo de 1904). Redacción y Administración: Plaza Igualada, 3 (número 54, 25 de febrero de 1905). Imprenta «Luz» (en núm. 64, 6 de mayo).

Frecuencia: «Se publica los sábados».

Publicación:

Desde el 20 de febrero de 1904 (núm. 1), hasta el 8 de julio de 1905 (número 73), en que termina fundiéndose en **El Mundo Científico**.

Páginas: Dos.

Precio: Un ejemplar, 10 cts.

Formato: 30,3 × 21 cm.

Objeto y tendencia:

Nacida «después de laboriosa gestación», **La Ilustración Obrera** «para el obrero nace; al obrero se deberá; por él ha de vivir siempre; a su interés ha de ajustarse todo su esfuerzo. Va sintiéndose el hambre de saber entre las clases desheredadas. El humilde aspira a cultivarse; almas nobles ponen tesón en encauzar sus afanes y evitar el estrago de una educación imperfecta, peor mil veces que la misma ignorancia. ¿Por qué no ser modestos auxiliares de esa iniciativa?». Tras explicar que la palabra «obrero» significa en el léxico moderno desde «el que azuza el volante, el que trepa al andamio» hasta «el que baraja números, el que emborriona pliegos», continúan los redactores: «A ese concepto, ancho, lógico, generalizador, responderá este semanario. Procuraremos que resulte ameno para todos, vital a muchos, instructivo a la mayor parte. Este ideal embarga nuestro espíritu, sin que sintamos monomanías pedagógicas ni prurito de sabiduría. En nuestras columnas hallarán asilo la ciencia, en su esfera más amplia; la literatura, el arte, la actualidad..., el folletín, el concurso, el pasatiempo, la minucia casera..., lo máspreciado y lo más mínimo. Este asilo generoso sólo estará cerrado a piedra y lodo para las ideas que vinieren con disfraz sectario o con embozo de egoísmo personal. En cambio, no nos hurtaremos nunca a los graves problemas que avizoran al obrero y preparan una radicalísima metamorfosis social. Plumas ilustres serán las que aquí llenen ese deber con alto juicio y pulcra conciencia» («Otro semanario», núm. 1).

Con el título «Año de vida» se repasa en el núm. 53 (18 de febrero de 1905) lo realizado por la publicación, que, «desprovista de tendencias, con ropaje modesto y espíritu comedido», ha puesto en práctica el lema: «Instruir deleitando, propagar la higenes».

Secciones:

«Carnet» (noticias sociales del extranjero y de España; desde el núm. 25, 6 de agosto de 1904: «Labor societaria. Carnet de la semana»). «Bibliografía» (libros y periódicos variados, **Tierra y Libertad** y **El Socialista**, entre otros). «De tejas arriba» (astronomía). «Vistas al campo» (agricultura). «Para adentro de casa» (cosas útiles para el hogar). «Crónica del sábado» (artículos de firmas importantes). «Fábrica y taller». «Arquitectura». «Ante el objetivo» (fotografía y similares). «Enología», etc.

Redacción y colaboradores:

«Director, Angel Alcalde. Propietario, J. Masgrau Planas». Desde el número 3 (5 de marzo de 1904): «Editor, J. Masgrau Planas».

Hay firmas de Miguel de Unamuno, Joaquín Costa, Jiaquín Dicenta, Adolfo Buylla, Juan José Lorente, Donato Luben, Augusto Roldán, Manuel Ugarte, Angel Alcalde, Dr. Rodríguez Méndez, Luis Megrivá, Félix Limendoux, Federico Urales, Francisco de P. Badía y Guía, Rafael Pamplona, Leocadio Martín Ruiz, Gregorio Torán García («obrero madrileño»), León Pagot, Juan Casas Vila, Antonio García y Ordeix, Félix Audoño, Manuel Faya Bertrán («obrero tipógrafo» de Mataró), Mariano Turmo, J. Guerra Ulloa (Mataró), Rafael Altamira, J. Fabré y Oliver, Ernesto O. Ráfales (Ferrol), Antonio Galiardo, Vicente Oromí, Antonio Herráez (Madrid), Quico Parés («tejedor pensionado»), Anselmo Lorenzo, Edmundo González Blanco, Andrés A. Mata, Federico A. Gutiérrez, Vicente Marés, Francisco A. Riu, F. Moya y Siera, Santiago Valentí Campo, Juan Roldós, F. Pi y Arsuaga, Manuel Fatjó, Manuel Camacho y Benéitez. A. Cruz, Dr. Martínez Vargas, etc.

Trabajos más importantes:

Cartas elogiosa de Miguel de Unamuno y Gumersindo de Azcárate al director, núm. 1. Id., de Jacinto Octavio Picón, Rafael Altamira, Santiago Alba y Adolfo González Posada, en núm. 2 (27 de febrero de 1904); «Los cambios y la europeización», por Joaquín Costa (el problema de los cambios no será problema cuando España sea de verdad europea), ibid. Semblanza y foto de Manuel Ugarte, que viaja por Europa, comisionado por el Gobierno argentino, para estudiar el problema obrero, ibid. «Fuerzas nuevas» (los socialistas), por Joaquín Dicenta, núm. 3 (5 de marzo); «Schaeffle», por Adolfo Buylla, ibid. «Los obreros en la sociedad» (sobre la necesidad de que los obreros se preocupen de todas las cuestiones públicas), por Miguel de Unamuno, núm. 4 (12 de marzo). «El obrero catalán» (elogio del mismo, amante de la libertad, del progreso, de la democracia), por el Dr. Rodríguez Méndez (rector de la Universidad de Barcelona), núm. 14 (21 de mayo). «Visiones de España», por Manuel Ugarte, núm. 17 (11 de junio); «El Ateneo Obrero de Barcelona», por Augusto Roldán, con foto de Manuel Bochons, ibid. «Carlos Fournier» (apunte biográfico), por Donato Luben, núm. 18 (18 de junio). «El trabajo de los niños», por Adolfo Buylla, núm. 22 (16 de julio). «La República de Dios» (profesión de fe en un Dios vivo), por Miguel de Unamuno, número 20 (2 de julio). «El descanso dominical en las poblaciones rurales», por Juan José Lorente, núm. 40 (19 de noviembre). Nota necrológica, con foto, de Manuel Bochons, núm. 47 (7 de enero de 1905). «El movimiento revolucionario ruso. Gorki. Aspecto actual del conflicto» («¡Gorki, Gorki! ¡Gran apóstol humano!»), por Angel Alcalde (con foto del escritor), núm. 52 (11 de febrero). «El Azar de los españoles» (el hambre), por Ld., núm. 54 (25 de febrero). Homenaje a Echegaray tras el premio Nobel, número 59 (1 de abril). «Las subsistencias y la emigración: Hablando con Zulueta», por Angel Alcalde, núm. 60 (8 de abril). Del núm. 39 (12 de noviembre de 1904 al núm. 62 [22 de abril de 1905] aparecen doce entregas de **El banquete de la vida**, de Anselmo Lorenzo. Del núm. 63 (29 de abril de 1905) al núm. 65 (13 de mayo del mismo año), «El Quijote libertario», del mismo autor. «Sobre la educación del obrero», por Miguel de Unamuno, núm. 73 (8 de julio).

Observaciones:

Las portadas de los números están compuestas de fotografías o dibujos —Opisso, Graner, Pedro de Rojas, entre ellos—sobre la vida obrera y campesina, actualidad española y extranjera, huelgas, guerra ruso-japonesa, etc.

En varios números se habla del proyecto de una casa social para el lector de **La Ilustración**, una casa para el obrero. Bajo el título general de **Sin hogar sano, no puede haber felicidad**, en el núm. 13 (14 de mayo de 1904) escriben breves artículos sobre el significado de la casa obrera, a raíz de ponerse la primera piedra: P. Dorado, Miguel de Unamuno, Adolfo Buylla, Alvaro de Albornoz, Rafael Altamira, José Comaposada, Dr. Martínez Vargas, Adolfo Posada.

En el núm. 73 se anuncia la refundición de **La Ilustración Obrera** en **El Mundo Científico**, que edita la misma casa: «Este semanario se identificará con el pensamiento que informaba la revista citada en un principio, y regalará también una casa entre sus lectores». **El Mundo Científico** tenía ya siete años de existencia.

Lugar donde se encuentra:

Del núm. 1 al 73, en Biblioteca de la Universidad de Navarra, Pamplona. En la HMM se encuentran los núms. 1-5, 7, 12, 18, 19, 25-31.



BIBLIOGRAFIA

301 SOCIOLOGIA

ARACIL, JAVIER: *Introducción a la dinámica de sistemas*, Alianza Universidad, Madrid, 1978, 303 páginas

La dinámica de sistemas, dentro de la Teoría General de Sistemas, es la metodología para la construcción de modelos de sistemas sociales. Un modelo constituye una representación abstracta de la realidad de la cual es una referencia objetiva que quiere comprender la respuesta del sistema a un conjunto de condiciones futuras, o sea, predecir los impactos a largo plazo de decisiones alternativas; siempre aprovechando el concepto de que un sistema es un conjunto de partes operativamente interrelacionadas. No es una petición de principio, sino que los sistemas tienen ese contenido y, por tanto, los modelos teóricos son la descripción de los sistemas, que deben contrastar sus hipótesis con trabajo de campo u otras simulaciones, dando a estos análisis un carácter de interpretación total para el cambio social.

Es muy importante que el libro dedique la mayoría de su contenido a la descripción de elementos básicos, que el título denota, y que cumple, siendo el único libro en la bibliografía española que desarrolla ampliamente este tópico. Deben incorporarse otras aportaciones de científicos sociales: García-Pelayo (Revista de Occidente), Martín Serrano (Revista de la Opinión Pública y Revista de Estudios Sociales), Torroja y otros (Revista de la Universidad Complutense) y, además, trabajos de otras revistas, como «Discusión», «Teorema», etc. La Escuela de los Sistemas Sociales más próxima a esta teoría de la ciencia se suele identificar con los funcionalistas, pero esta simplificación no es tan conspicua y exacta. Así este libro ha sido precedido por otro: «Lecturas so-

bre dinámica de sistemas», que son una selección de artículos hecha por el profesor Javier Aracil y editado por la Subsecretaría de Planificación.

La introducción que reseñamos tiene una parte previa que lleva al capítulo de «construcción de modelos en dinámica de sistemas» y todo es anterior al de «métodos analíticos en dinámica de sistemas», como útiles para la fase de evaluación de los modelos; el concepto central aquí es su análisis de sensibilidad a los cambios que se producen o pueden producirse en sus parámetros o en las condiciones iniciales.

Termina con dos aplicaciones clásicas: el modelo del mundo y dinámica urbana. Siendo los sistemas urbanos, regionales e industriales los que el autor considera como de óptima aplicación para la metodología que él describe. No entra el libro en cuestiones de Filosofía de la Ciencia Social, por otra parte sumamente importantes, sino que se trata de la misma lógica interna de los modelos y sus relaciones estructurales, siendo muy coherente en su discurso y consecuente con la Teoría General de Sistemas que pretende capitalizar la existencia de *paralelismos* entre diferentes campos científicos y suministrar las bases para una teoría integrada de la organización y de la complejidad.—JULIÁN COLINA.

304 CUESTION SOCIAL. POLITICA SOCIAL

LINDBECK, JOHN, M. H.: *China: Dirección de una Sociedad Revolucionaria*, Ed. Tecnos, Madrid, 1975, 380 pp.

Once colaboradores, nacidos en Estados Unidos, China, Alemania y Bélgica, pero

afincados todos ellos como profesores en universidades norteamericanas, abordan el tema de la China continental hoy desde cinco vertientes: la autoridad y las masas, la política dentro de las jerarquías políticas, estrategias y dilemas de la sociedad china, China y el mundo, China y la política comparativa. Demuestran un conocimiento profundo de las peculiaridades del modelo de desarrollo de la sociedad china en todos sus aspectos y de las vicisitudes de todo orden ocurridas en las diversas etapas de implantación del comunismo de Mao. Se trata, en definitiva, de un libro muy adecuado para, desde posiciones occidentales, descubrir al no experto los entre-bastidores de la historia reciente de China.—J. G.

OLARRA, LUIS: *Postfranquismo: proyecto de futuro*, Ed. Deusto, S. A., Bilbao, 1977, 343 pp.

En plena transición política, es decir, a primeros de 1977, el conocido empresario vizcaíno Luis Olarra quiere aportar en este libro su visión o alternativa para el futuro socioeconómico de España. Parte del agotamiento del modelo de desarrollo de los años sesenta y de la necesidad de sustituirlo por otro que, a su juicio, debe estar basado en la iniciativa privada, en la economía de mercado, por ser ésta la alternativa más válida y eficiente; lo cual no impide, sino antes lo contrario, justifica, según él, la existencia de un importante sector público y, por supuesto—dice—, «la de una política moderna de equitativo reparto de la riqueza y de bienestar social» (pág. 14). Respecto del puesto de la empresa en esta nueva etapa, piensa el autor que las aspiraciones crecientes, la expansión de la sociedad, el alza de salarios, la adquisición de nuevos productos se aglutinan en forma de demanda globalizada «que nada ni nadie puede satisfacer, en una etapa postindustrial, sino una empresa fuerte, expansiva, competitiva y arriesgada» (pág. 295).

Desde una síntesis histórica de la evolución de la sociedad española en el siglo XX, el libro traza, en definitiva, las líneas maestras de un capitalismo empresarial moderno que conoce perfectamente dónde le aprieta el zapato en materia de justicia y que debería aumentar su credibilidad yendo fácticamente a la realiza-

ción progresiva y rápida de esta última a todos los niveles.—J. G.

32 POLITICA. GENERALIDADES

FRANCISCO HERRERA y VÍCTOR CLAUDÍN: *Socialistas y comunistas ante las elecciones municipales*; JOSÉ ORTEGA ESTEBAN: *Delincuencia y educación liberadora*; CURRO FERRARO: *Economía y explotación en la democracia española. Análisis de los Pactos de la Moncloa*, Ed. Zero-Zyx, Madrid, 1978, pp. 315, 188, 136.

La oposición pretende dar a conocer todos los elementos necesarios y la problemática que suscita el tema de las elecciones municipales. Se analiza el proceso político habido en España desde la muerte de Franco hasta hoy y la significación histórica y política de las próximas elecciones municipales. Se ponen las entrevistas tenidas con los responsables de política municipal y ciudadana de varios partidos de la oposición y coaliciones electorales, de independientes o representantes de otras posiciones de izquierda; no falta la opinión del anarcosindicalismo. También se recogen los documentos fundamentales sobre política municipal de diez grupos de izquierda, de ámbito nacional o de ámbito provincial o sectorial. Así se cree que las próximas elecciones municipales significarán uno de los acontecimientos más importantes de los registrados en España a lo largo del presente siglo.

Se tiene el testimonio escrito del director de un centro. Aunque en sus intentos de educación liberadora se refiere, sobre todo, al reformatorio de Tejares, antesala de la prisión de Carabanchel, pretende denunciar el sistema de los reformatorios en España. Pretende que no se dé la represión del sistema penitenciario sobre los presos, sino que se procure la convivencia en libertad y solidaridad en una mutua educación entre los pedagogos y los muchachos del reformatorio. En diversos capítulos va hablando de los «delincuentes», de los factores de la inadaptación, de la teoría general sobre el tema del desarrollo en esta materia, de la conducta de los muchachos, de las etapas de afianzamiento y educación.

Se afirma que los Pactos de la Moncloa quieren ser el pacto social español, como remedio a la crisis de la economía española. Se hace un análisis de los pactos a partir de un estudio claro y práctico de la crisis económica mundial y de España. El autor es profesor de Teoría Económica en la Universidad de Sevilla y afirma que el Pacto de la Moncloa se ha hecho a espaldas de los trabajadores, a costa de sus salarios, del paro y de la integración en un modelo de sociedad tecnocrática, burocratizada, individualista, con tendencia a reprimir todo intento de crítica radical al sistema. El autor se pronuncia por la invención de una cultura nueva, no dogmática, sino en conformidad con una alternativa global de la sociedad, que no esté basada en la lógica de la productividad, sino en una nueva relación entre los hombres y de los hombres con la naturaleza. En 35 páginas se copia el Pacto de la Moncloa.—M. B.

331 TRABAJO

El trabajo social a debate, Nova Terra Barcelona, 1977, 226 pp.

Este libro está dedicado a los diversos aspectos del trabajo social. Se entiende por trabajo social toda acción organizada que tiende a reducir una inadaptación cualquiera o que sea preventiva de la inadaptación de un individuo o de un grupo; abarca cada vez más intervenciones que tienden a favorecer la dinámica de un grupo adaptado. En el concepto del trabajador social entra el reeducador, el animador, el asistente social. Es conocida la revista ESPRIT: a ella se encomendó la expresión y difusión de este estudio, por medio de una encuesta. El tema es polémico y comprende algunos interrogantes: si el trabajo social es una profesión como las demás; si tiende a aliviar a sus clientes o a mejorar la sociedad; si depende totalmente del promotor o empresario y de sus objetivos, o le queda al trabajador social un margen de autonomía. Toda la encuesta se refiere a Francia. La encuesta, con 22 puntos, abarca el trabajo social, el trabajo social y la política y el trabajo social y la sociedad. Luego se aportan notas sobre la adaptación y socialización, la formación, la evolución del trabajo social, el trabajo social y la lucha política, etc. Se aportan notas sobre los colaboradores: doce.—M. B.

331 1 SINDICALISMO

FERNANDO GUERRERO: *El Sindicato en la España de hoy*, BAC Popular, Madrid, 1978, 189 pp.

El autor ha pretendido orientar en medio de las complicaciones del sindicato de hoy. Presenta la génesis histórica del movimiento obrero español. El conocimiento de estas experiencias cree el autor que evita errores y peligros futuros. Así procura describir los hechos con objetividad: hace una larga descripción de la Confederación Nacional del Trabajo (CNT); una descripción más breve de la Unión General de Trabajadores (UGT); los sindicatos de inspiración cristiana, que en parte recoge hoy la Unión Sindical Obrera, promovida sobre todo por sindicalistas católicos; el sindicalismo nuevo es el de las Comisiones Obreras (CC. OO.), el de más socios, sobre todo de alcance comunista; se habla de lo que ha sido el sindicato vertical con sus colaboraciones del actual sindicalismo, para terminar con una consideración global del pasado sindical y del movimiento actual. Cuarenta páginas se dedican a exponer las enseñanzas sociales de la Iglesia sobre los sindicatos y las asociaciones profesionales, en forma de apéndice, y otros dos apéndices abarcan algunas fechas y hechos importantes para la historia del sindicalismo español y la lista provisional de siglas sindicales.—M. B.

334 COOPERATIVAS Y MUTUAS

DEL PINO ARTACHO, JUAN, *El cooperativismo en Málaga*, Ed. Servicio de Publicaciones de la Diputación Provincial de Málaga, 1974, 456 pp.

El autor dedica su estudio sociológico sobre el cooperativismo en la provincia de Málaga «a todos los hombres y mujeres que piensan en Andalucía y trabajan por cambiar sus estructuras sociales y mentales» (pág. 7). El autor estima que no debe confundir el sociólogo la neutralidad con la frialdad. Porque está por el cambio, y porque cree que un buen cooperativismo debería ser una fuerte palanca del mismo ha emprendido y realizado este estudio dirigiendo un equi-

po de trabajo de unas cuarenta personas. La conclusión general es un tanto decepcionante en este sentido: «El cooperativismo malagueño no se adecúa a lo que debe ser el cooperativismo según los doctrinarios y, en consecuencia, no se derivan del mismo las consecuencias sociales objetivas que el movimiento cooperativo pretendía como metas: una sociedad más igualitaria y más participante» (pág. 369). Conclusión: es preciso conseguir en la provincia de Málaga «la adecuación entre los hechos y lo que el cooperativismo debe ser» (ib.).

El cuerpo del libro se centra en la exposición de un panorama general del cooperativismo en Málaga utilizando las mejores fuentes habituales y en la explicación de un estudio empírico realizado por el autor y su equipo en una amplia muestra estadística del cooperativismo de la provincia.

Es un trabajo muy meritorio y enormemente realista y operativo. Interesante, en particular, la actitud de la encuesta al no querer indagar sólo en los aspectos formales y oficiales de las cooperativas, sino también en los entresijos de su quehacer diario real, por encima o al margen de sus propios estatutos. Planteamiento modélico, a nuestro juicio, para investigaciones similares en otras latitudes.—J. G.

335 1 SOCIALISMO

GREGORIO RODRÍGUEZ DE YURRE:
Marxismo y marxistas, BAC Popular, Madrid, 1978, 270 pp.

«El Marxismo» fue la obra voluminosa publicada por BAC Mayor, de nivel cultural elevado. La actual es más bien de carácter popular y expone los temas fundamentales sobre la doctrina marxista con más brevedad y claridad, agrupados en tres puntos o capítulos: fundamentos filosóficos del marxismo, su materialismo y naturalismo, su ateísmo, el materialismo dialéctico e histórico y decisionismo; el capitalismo, el privado y el de Estado, el comunismo autogestionario (Yugoslavia); ideas políticas: la dictadura del proletariado, marxismo y nacionalidades, extinción y transfiguración del Estado, la comunidad humana. A estos temas se añaden otros dos que no encajaban en la obra anterior y que hoy son actuales: acerca del comunismo y socialismo, se ha-

bla de las diferencias entre los partidos comunistas y socialistas, de la diferencia del comunismo en un régimen capitalista y en un régimen comunista, el eurocomunismo, las variedades socialistas (Inglaterra, Alemania y otros países europeos), la democracia laica; acerca de la alienación y de la esperanza, se consideran como componentes del concepto de alienación algo que pertenece al hombre y se ha perdido, el elemento perdido que se hace extraño al hombre, la alienación económica con su forma universal y particular, la alienación mental y la alienación en los regímenes marxistas; en cuanto a la esperanza, ha sido la religión la que ha conservado el arca de la esperanza y ha abierto la puerta a la tendencia de la felicidad humana.—M. B.

37 EDUCACION

JESÚS LÓPEZ MEDEL: *Un diagnóstico sobre la Enseñanza*, Federación europea de Centros de Enseñanza, Madrid, 1978, 227 pp.

Conocido es el autor por sus numerosos escritos sobre la enseñanza. Reconoce el autor que en estos meses se está en el camino de una norma constitucional de signo democrático, y para este nuevo futuro la educación va a ser una vez más la clave. Supuesta la remodelación de tantas cosas e instituciones, es interesante saber hasta qué punto en el tema educativo se va a hacer un edificio de nuevo cuño. Tiene en cuenta que se propende al engaño fácil de que la verdadera solución a la enseñanza está en la respuesta total desde el Estado, con escuela única, autogestionada y uniforme, con pretensión igualitaria por esencia. El autor tiene en cuenta sobre todo las tareas educativas, singularmente en el aspecto de los estudios. El autor cuenta con una experiencia personal en enseñanza privada europea (1972-1977) y nacional (1971-1976). Tiene en cuenta que el problema de la enseñanza se ve afectado por ideologizaciones partidistas. El libro quiere contribuir a exponer reflexiones y experiencias sin pronósticos partidistas. El autor expone, sobre todo, el derecho democrático; del que son protagonistas los padres, en la enseñanza. El libro pretende servir de documento clarificador, sin ningún dogmatismo, y al servicio de los que, de buena fe, creen que la educación, dentro de su pluralismo, constituye a su vez un

instrumento para una auténtica integración social y promoción humana. El estudio preliminar se refiere al derecho a la educación en la constitución. La primera parte presenta y desarrolla temas variados: estudios, familia, sociedad y Estado ante la educación, remodelación, proceso y cambio en la educación, principios educacionales, educación política, mundial. La segunda parte presenta escritos varios sobre España y a nivel mundial. Cuestiones varias en la tercera.—M. B.

4. POLITICA ECONOMICA

RIDRUEJO RUIZ-ZORRILLA, LEOPOLDO: *Pensando en Soria. La progresiva diferencia entre regiones ricas y pobres no puede continuar*, Edita el autor, 244 pp.

Es este un libro para abogar por el desarrollo integral de una provincia como Soria, económicamente deprimida. Después de haberlo leído es preciso confesar que, desde el punto de vista conjunto económico-social-humano, el autor tiene toda la razón; que sus argumentos prueban y que sus enfoques y directrices son acertados. Lo que sucede es que en los últimos treinta años, por lo menos, hemos vivido un modelo de desarrollo demasiado unilateral, un modelo que se ha apoyado sobre todo en el desarrollo de las áreas más industriales y que ha marginado el crecimiento regional deliberado. Este modelo debería ser corregido hoy con la aplicación a las regiones más pobres y despobladas, como Soria, de los esquemas de desarrollo múltiple industrial-agrario-turístico-servicios que, con gran amor e interés por su tierra, nos esboza el ingeniero agrónomo Leopoldo Ridruejo Ruiz-Zorrilla.—J. G.

63 AGRICULTURA. GANADERIA

LORING MIRÓ, JAIME: *Estructura agraria de la Campiña de Córdoba*, multicopiado, tomo I: 539 folios; tomo II: 181 folios.

Reseñamos el texto de la tesis doctoral presentada por su autor en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Granada, en 1976. Es una mag-

nífica, técnica, precisa y, en algunos aspectos fundamentales, exhaustiva monografía sobre la estructura agraria de la Campiña de Córdoba. El relieve y la climatología son estudiados en profundidad, utilizando las fuentes de datos disponibles y elaborando las 173 tablas climatológicas que constituyen el segundo tomo.

La investigación más directa sobre la estructura agraria se basa en una muestra estadística de 117 empresas, encardinadas en 19 de los 25 términos municipales que, total o parcialmente, están comprendidos en la Campiña. Cultivos, dimensiones, empleo, mecanización, equipamientos, rentabilidad, etc., son objeto de cuestionario riguroso y de sondeo. La exposición de su metodología y resultados componen la parte principal del primer tomo. Los datos obtenidos en la muestra son sometidos, finalmente, a un proceso de programación lineal, tomando como función objetivo una de cinco diferentes y, en parte, alternativos. Intenta, en concreto, conciliar una política de rentabilidad con otra que aparece, a nivel de campiña, como opoente o contradictoria: la de máximo empleo.

Pensamos que esta monografía es, por una parte ya, referencia básica para cualquier otro estudio sobre la Campiña cordobesa y, que, por otra, constituye un modelo muy válido de planteamiento formal para el estudio de cualquier comarca o región agraria.—J. G.

65 EMPRESA

NEIL, ARTHUR: *Organización y gestión hotelera*, Ed. Hispano Europea, Barcelona, 1976, 381 pp.

La traducción literal del título original inglés sería: «Gobernando tu propio hotel», con lo que se sugiere el destinatario más inmediato de este libro: el empresario de hoteles como empresas familiares, pequeños o medianos, de una, dos o tres estrellas. El autor demuestra experiencia y dominio de tal profesión de hotelero en sus aspectos técnico, económico, contable y de relaciones humanas. Este librito es un intento logrado de compartirla con sus colegas y otros lectores interesados. Muestra particular sentido común al subrayar la conveniencia, incluso para el negocio, de un trabajo humano y distendido de todo el personal del hotel, directivo y subalterno. La incorporación a

BIBLIOGRAFIA

la edición castellana de nuestra legislación básica en vigor para la industria hotelera, incrementa la operatividad de esta obra para los profesionales españoles.—J. G.

DE MAESENEER, RENÉ: *Remuneración del personal ejecutivo. España, 1977*, Ed. «Management Centre Europe». 1040 Bruselas, 1977, 400 pp.

En una edición bilingüe (inglés y español) y de calidad como producto de imprenta, el «Executive Compensation Service», del Centro Empresarial Europeo, nos presenta este octavo informe anual sobre los niveles de remuneración del personal ejecutivo en España. Entiende por personal ejecutivo tanto los cargos de dirección superior (director y subdirector generales, director de división, director principal de *marketing*, etc.), como los de dirección intermedia (director regional de ventas, director de fábrica, director de personal, etc.). El estudio se ha realizado mediante encuesta y entrevista sobre el tema a muestra representativa de 79 sociedades. De ellas el 57 por 100 son empresas multinacionales con filiales o sucursales en España.

Llama poderosamente la atención la profundidad del estudio, ya que no solamente estudia los niveles de salarios reales y sus variaciones y revisiones por diferentes conceptos, sino, además, las mejoras por diferentes capítulos, como vacaciones, gastos de representación, alojamiento, préstamos, asesoría, seguros privados, automóviles, etc.

Aparece, así, este informe como enormemente útil, en primer lugar para aquellos a quienes va dirigido: las empresas que quieran tener un punto válido y bastante representativo de referencia para establecer su propia política de retribución del personal directivo; en segundo término, para todo lector que desee tener una imagen sobre esos mismos niveles medios de sueldos de nuestros ejecutivos hoy.

Encontramos como dos únicos puntos débiles los siguientes: alguna vez la traducción del inglés al castellano es demasiado literal y poco expresiva. La encuesta por correo en la que se basa, con la entrevista, buena parte de este estudio, tiene, como es bien sabido, sus riesgos

estadísticos; aseguran, sin embargo, sus prestigiosos autores haberlos tenido en cuenta y haberlos procurado compensar en el informe.—J. G.

66 CIENCIAS

PIAGET, JEAN: *La explicación en las ciencias, Barcelona*, Ed. Martínez Roca, S. A., 1977, 222 pp.

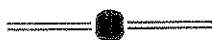
En 1970, en Ginebra, se celebró el Coloquio de la Academia Internacional de Filosofía de las Ciencias, con la asistencia del Centro Internacional de Epistemología Genética. Las sesiones se dedicaron a examinar el problema de la explicación en las ciencias bajo sus distintos aspectos y en las ciencias exactas, naturales y humanas. Jean Piaget ofrece el prólogo, el problema de la explicación en la introducción en el punto primero: al fin, como notas finales, ofrece un resumen de todas las intervenciones. Estas fueron once con otros tantos autores: la explicación en la lógica, en matemáticas, en física, en biología, en lingüística, en las ciencias sociales, explicación y dialéctica, explicación y asimilación recíproca, observaciones sobre la noción de explicación. Es, por tanto, el conjunto de las comunicaciones y ponencias presentadas por especialistas.—M. B.

94 1 HISTORIA. ESPAÑA

TUÑÓN DE LARA, MANUEL: *Estudios de historia contemporánea*. Nova Terra, Barcelona, 1977, 281 pp.

Conocido es el autor como publicista y como catedrático de Historia y Literatura española en Pau (Francia). Este libro engloba trece trabajos del autor, de 1836 a 1970. Unos son inéditos, otros ya publicados y ampliados, otros reproducidos. Por ejemplo, el primero gira en torno a la rebelión de los sargentos de La Granja en 1936 y el último aporta acotaciones sobre la cultura española (1940-1970). Alguna homogeneidad se registra dentro de la diversidad de la temática; refleja de alguna manera la ideología del autor. Siempre es interesante conocer los problemas y la historia de los diversos pueblos de España. Precede una justificación editorial a trece trabajos: brevemente, sobre cada uno indica y explica el tema y sus circunstancias.—M. B.

FUERZAS ELECTRICAS DE CATALUÑA, S. A.



**Producción, transporte
y distribución de
energía eléctrica**



**Domicilio Social:
PLAZA DE CATALUÑA, 2
BARCELONA**

150 PESETAS