
REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

Nº 212 – VOLUMEN 53

OCTUBRE–DICIEMBRE 1998

EDITORIAL

- *La crisis financiera mundial* 465

ESTUDIOS

- Adolfo RODERO FRANGANILLO y M^a del Carmen LÓPEZ MARTÍN:
*La ejecución de la política monetaria en la unión monetaria europea.
Un enfoque espacial* 483
- Ana M^a MONTIEL TORRES: *Cohesión social y participación femenina* .. 505
- Juan C. GAY ARMENTEROS: *Argelia, de la independencia a la crisis* ... 525
- José Antonio ARIZA MONTES: *La influencia del estilo directivo en el
compromiso organizativo* 541

NOTAS

- Vicente FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ: *Flexibilidad laboral y mejora
continua: algunas consideraciones éticas* 557

CRÓNICA

- Ildefonso CAMACHO LARAÑA S.J.: *XII Reunión del Grupo de
Fomento Social* 567

BIBLIOGRAFÍA

- *Reseñas* 575
- *Reseñas* 590

-
- ÍNDICE GENERAL DEL VOLUMEN LIII (1998) 597
-



Revista de Fomento Social, 53 (1998), 465-482

La crisis financiera mundial

Consejo de Redacción

En septiembre del pasado año Brasil padeció, una vez más, los efectos de una crisis financiera cuyo origen se encontraba al otro lado del Pacífico: la creciente fuga de capitales obligó al Banco Central de este país a operar en el mercado interbancario con intereses de hasta el 39'75%, buscando con esta medida frenar de algún modo la salida masiva de capitales. A pesar de ello el real brasileño continuó su caída en el mercado de divisas debido a que en noviembre el déficit corriente correspondiente a los doce últimos meses alcanzaba los 34.525 millones de dólares, el 4'4% del PIB brasileño. Este es uno de los varios episodios padecidos en diversos países, tanto de Latinoamérica como del Sudeste asiático y que, uno tras otro, configuran una situación de recurrente crisis financiera mundial.

En este artículo editorial pretendemos ayudar a nuestros lectores a entender y valorar dicha crisis financiera mundial. Y hemos de comenzar subrayando la complejidad de la misma: a lo largo de los últimos doce meses se han ido sucediendo acontecimientos, de forma que resulta ya casi imposible distinguir entre las causas y los efectos de las medidas adoptadas para hacerles

frente. Esta complejidad se acentúa por la creciente globalización de todo el proceso. En ese conjunto de episodios interrelacionados es más fácil describir los síntomas que ahondar en las causas últimas.

En nuestro deseo de aportar luz en todo este confuso panorama presentaremos en una primera aproximación los síntomas de la crisis: lo haremos recorriendo las sucesivas fases del proceso para captar la lógica de los acontecimientos en su desarrollo temporal (1). A continuación, de forma más breve, ofrecemos algunas reflexiones sobre las causas de esta crisis y enunciamos algunas vías para avanzar hacia una solución (2).

Se suceden así toda una serie de acontecimientos, cuyas causas a veces se confunden con los efectos de unas medidas cada vez más cuestionadas y que, en definitiva, constituyen una dificultad añadida a una situación ya de por sí compleja ante la creciente globalización de los mercados. Esta complejidad hace difícil el determinar las causas más profundas de estas crisis. Por ello, en una primera aproximación se ha optado por exponer y comentar sus síntomas, así como algunos de los acontecimientos que han adquirido cierto protagonismo durante la actual crisis mundial.

El desarrollo de la crisis: síntomas

El origen de la crisis

El origen de esta crisis hay que relacionarlo con la inestabilidad cambiaria de los tipos de cambio, derivada de movimientos especulativos de capitales. Tales movimientos trataron de provocar la ruptura del cambio fijo entre el dólar de Hong Kong y el dólar norteamericano. Los mercados comenzaban a desconfiar de ese afán de mantener artificialmente un tipo de cambio que seguramente no reflejaba la realidad. Pero ello adquiere una especial relevan-

(1) El lector menos familiarizado con la economía quizá podría pasar directamente al apartado referente a las causas de la reciente crisis financiera mundial.

(2) La celeridad con que se producen los acontecimientos determina que muchos detalles queden anticuados en un plazo muy breve. Por ello, creemos importante indicar que la redacción de este artículo editorial finalizó en febrero del año actual.

cia cuando afecta a economías cuyo modelo de crecimiento se basa fundamentalmente en las exportaciones. Porque si estos países mantenían sus monedas estrechamente vinculadas al dólar, y si además el dólar estaba atravesando un período de apreciación, la consecuencia de todo ello no podía ser sino una progresiva pérdida de competitividad de sus exportaciones.

En esos países convergían diversas circunstancias que favorecían un incremento considerable de la producción: por una parte, elevadas inversiones de capitales extranjeros; en segundo lugar, notables mejoras en la productividad de las empresas allí instaladas; por último, unos costes laborales muy bajos en relación con los países desarrollados.

Pero esta producción en rápido crecimiento se tornaba cada vez más dependiente de la demanda externa. Todo ello, en un contexto de tipos de cambio mantenidos artificialmente estables frente al dólar, terminó provocando un exceso de capacidad productiva porque ésta no sabe adaptarse a un estancamiento cada vez mayor de las demandas externa e interna.

Este mantenimiento artificial de los tipos de cambio y los desequilibrios macroeconómicos derivados de tal situación provocaron una serie de corrientes financieras especulativas contra las monedas de estos países. Estalló así la crisis en Asia en octubre de 1997 con la devaluación de la moneda de Malasia y luego la de Tailandia. Tales corrientes de capitales especulativos resultan enormemente dañinas para economías como las del sudeste asiático, con una gran dependencia de capitales exteriores y unos elevados niveles de endeudamiento externo materializado fundamentalmente en pasivos a corto plazo y de acreedores privados: y cuando llega la recesión, como efecto de la caída de las demandas externa e interna, surgen grandes dificultades financieras, no sólo en el sector privado (empresas y familias), sino también en el sector público, que ve dañada su capacidad para atender sus propias deudas. Es entonces cuando los gobiernos, ante la reducción sustancial de sus reservas, se ven finalmente forzados a solicitar la ayuda del FMI (3).

Este exceso de oferta terminó por inducir la caída en los precios de las mercancías. Y ya tenemos ahí un germen infeccioso que va a dañar la salud de casi todas

(3) La responsabilidad de mantener simultáneamente la libertad de movimiento de capitales, un tipo de cambio fijo y una política monetaria independiente obligaría a renunciar a una de estas tres condiciones, como se demostró en el caso de Malasia.

las economías menos desarrolladas del mundo. Así, en un primer momento, esta disminución de los precios de dichos productos, de los cuales dependen en gran medida los países inicialmente afectados (por ser exportadores netos), provoca unos menores ingresos y, consecuentemente, unos desequilibrios macroeconómicos, que se traducen en aumentos del déficit, tanto público como de la balanza de pagos. Los efectos de tales caídas se dejaron sentir en primer lugar en los países de la antigua Unión Soviética: en agosto de 1998 Rusia declara la moratoria de su deuda por noventa días. Pero la crisis alcanzó también en tales fechas a las economías latinoamericanas. Si el caso ruso fue el más evidente, la devolución de la deuda fue problema común a todos los países en dificultades.

Toda esta secuencia de acontecimientos hace que los mercados empiecen a cuestionar, y no sin razón, la salud de los sistemas financieros de estas economías conocidas como «emergentes». Se comienza a hablar entonces de «sobrevaloración de activos» (*asset inflation*), para expresar cómo unas expectativas demasiado optimistas por parte de los inversores han terminado por frustrarse. El origen de esta sobrevaloración o «burbuja especulativa», tanto en el mercado inmobiliario como en el de valores, se encuentra en el aumento del dinero y del crédito internos; pero ello ha acabado arrastrando a unos sistemas bancarios débiles e ineficientes, cuya carencia de unas pautas comunes de supervisión ha sido casi tan grave como los propios movimientos especulativos.

Las reacciones en los mercados financieros

Las menores expectativas de crecimiento de estas economías afectaron a las cotizaciones, no sólo de los títulos de las empresas en ellas establecidas, sino también a los de todos los agentes prestamistas (bancos y empresas matrices, principalmente), dada su potencial incapacidad para rentabilizar sus inversiones o recuperar los capitales prestados.

La caída de las acciones en los mercados asiáticos hace que los grandes inversores (y entre ellos juegan un papel destacado por su elevado apalancamiento los «*hedge funds*» o fondos de cobertura (4), los cuales han

(4) En estos fondos los recursos se invierten en los mercados de derivados, por lo que sus inversiones son mucho más elevadas que los fondos disponibles. Tienen, por lo tanto, un carácter fuertemente especulativo y corren grandes riesgos.

realizado numerosas operaciones de carácter marcadamente especulativo) traten de compensar las pérdidas sufridas en estos mercados mediante ventas masivas en otras plazas como, por ejemplo, las latinoamericanas. Tales movimientos terminan por provocar fuertes caídas en los mercados de acciones de países más desarrollados que cuentan con importantes intereses en las zonas afectadas.

Al mismo tiempo crece, comprensiblemente, la aversión al riesgo entre los inversores, lo que provoca un intenso trasvase de capital desde la renta variable (acciones) hacia la renta fija (bonos), que afectará en esta última a los diferenciales de tipos de interés exigidos entre títulos de distinta calidad. Además esta masiva corriente de dinero hacia los mercados de renta fija provoca un aumento del precio de los bonos y, como consecuencia, unas menores rentabilidades de éstos, lo que determina una huida posterior de estos mercados de valores.

Algunas medidas de política económica adoptadas

Dado el fuerte componente financiero de la crisis, las políticas seguidas por los países en crisis han sido especialmente de carácter financiero también.

Y entre ellas hay que comenzar citando, por su importancia, la reestructuración del sistema financiero japonés. En especial se han realizado inyecciones de capital a bancos japoneses, lo que les ha permitido conceder créditos a su clientela. Esta medida, que no fue vista con simpatía por los bancos de Japón, tuvo que ser aceptada como inevitable por ellos mismos.

En otros países menos avanzados también se han adoptado medidas financieras. Por ejemplo, México ha saneado la banca y Colombia ha anunciado un impuesto (del 2 por mil) sobre los reintegros de las cuentas bancarias para poder conceder créditos a los deudores. Esta última medida no deja de resultar pintoresca en una economía como la actual.

En el terreno de la política cambiaria se ha buscado sobre todo la estabilidad, ya que la manipulación de los cambios hubiera agravado la crisis sustancialmente. Brasil y otros países latinoamericanos han establecido planes para evitar la caída de sus monedas, obteniendo al principio un moderado éxito. La excepción ha sido Rusia, que en el pasado agosto realizó una importante devaluación del rublo, ya que la situación de caos económico de

este país no permitía mantener las cotizaciones anteriores. En este mismo orden de cosas se ha llegado a proponer que los países en vías de desarrollo establecieran un tipo de cambio fijo, con objeto de limitar las oscilaciones del comercio exterior de sus productos. Pero todo no ha pasado de ser una mera propuesta.

Los planes para reducir los efectos reales de la crisis financiera han sido abundantes: Japón ha fijado incentivos a sus empresas, que lentamente van respondiendo de forma favorable; Rusia ha aprobado y modificado numerosos planes, que por falta de un liderazgo político apenas han pasado del papel; Brasil ha realizado ajustes fiscales para defender su moneda, el real (5). Otros países americanos del área latina han visto frenados los planes establecidos que, en general, iban dirigidos al crecimiento económico (6).

Aunque en un mercado liberalizado es muy difícil el proteccionismo, era inevitable que surgiesen algunas actitudes proteccionistas. Así, en algunos países americanos y sobre todo entre los propios estados que constituyen MERCOSUR, se han elevado algunas barreras al comercio, evidentemente de carácter no arancelario.

La crisis en los países desarrollados

Los países desarrollados tampoco han quedado indemnes, aunque el escenario principal de la crisis se encontrase lejos de ellos. Ante el desplome de las divisas de los países emergentes, los gobiernos de las economías más desarrolladas han tratado de ajustar a la baja el tipo de cambio de sus propias monedas para evitar así que sus empresas perdieran competitividad frente al exterior. En este sentido, no han sido escasas las medidas de política monetaria que se han traducido en un recorte de tipos de interés: se buscaba así fortalecer la demanda interna y prolongar el actual ciclo expansivo por el que atraviesan sus economías, de modo que el ajuste cambiario (la depreciación de sus monedas) derivado de esos menores tipos de interés frenase el debilitamiento de sus respectivas balanzas comerciales.

(5) Política que se ha visto frustrada, ya que el real ha ido depreciándose de forma acelerada.

(6) En Centroamérica, los efectos del huracán Mitch sobre sus débiles economías es un factor añadido que crea un difícil futuro para estos países.

Entre las múltiples variables a tener en cuenta se encuentra la situación de las divisas a las que se otorga el liderazgo, que no son otras que el dólar y el recién-nacido euro. El dólar inició un camino de bajada desde el mes de abril de 1998, mientras que las monedas de los diferentes países que integran la Unión Monetaria Europea mantuvieron inalterados entre sí los tipos de cambio que se fijaron a principios de mayo de ese mismo año con la idea de evitar especulaciones y sobresaltos en los meses previos al nacimiento formal del euro. El nacimiento de un euro fuerte, frente a un dólar debilitado puede valorarse como un alumbramiento exitoso. A efectos prácticos no lo es tanto, sobre todo si se considera que la zona euro tiene como uno de sus puntos fuertes la exportación. Por eso, y como consecuencia de la debilidad del dólar, que también tiene su efecto sobre el crecimiento europeo vía pérdida de competitividad, en distintos países de la Unión Europea se han producido a finales de 1998 descensos sucesivos de los tipos de interés.

La ya comentada debilidad del dólar estadounidense en 1998 se puede explicar por una actuación deliberada de EEUU para adecuar el valor de su divisa al nuevo escenario, donde las monedas de países exportadores de productos manufacturados (Corea, Tailandia y el propio Japón) han sufrido severas devaluaciones. No hay que olvidar que EEUU se encuentra entre los primeros mercados de tales países, por lo que no sería extraño que el dólar estuviese buscando una depreciación significativa, que evitase una mayor entrada de los productos asiáticos en sus mercados. Esta presunta estrategia depreciatoria del dólar ha motivado una actuación coordinada de las monedas que integran el euro para adecuarse también a la nueva realidad y evitar una lesión mayor en el capítulo de las exportaciones de los países de la unión monetaria, que ya están acusando la crisis en su sector exterior. Este tipo de actuaciones tendentes a depreciar la propia moneda provoca una especie de círculo vicioso derivado de reacciones de aquellos otros países que procuran con tales medidas adaptarse al nuevo escenario (7).

(7) Los acontecimientos se producen con notable celeridad. En estos momentos el dólar se ha apreciado sensiblemente y el euro ha perdido en parte su impulso inicial. Gran parte de lo recogido en este apartado es ya historia, en estos momentos, febrero de 1999, la realidad es bien distinta, pero ¿por cuánto tiempo? Los mercados tienen su propia lógica, contra la cual las políticas económicas actuales poco pueden hacer.

Por otra parte, la política monetaria aplicada por la Reserva Federal de Estados Unidos iba adoptando, de forma muy lenta, un talante expansivo. Sin embargo, la crisis financiera internacional impidió que las bolsas americanas respondieran positivamente a esta política de tipos de interés. El temor a un derrumbe financiero y a un efecto contagio provocaron caídas profundas de los índices del Wall Street. Uno de los llamados «hedge funds» (fondos de cobertura) sufrió una caída espectacular, que sólo pudo superarse a través de una operación de rescate de la banca americana impulsada por la Reserva Federal. Esta decisión fue muy criticada por algunos comentaristas económicos, que hubieran preferido que fuese el mercado el que resolviese el problema, ya que, según su parecer, son las agencias de «rating» (de calificación crediticia) las que deben valorar estos fondos especulativos. Pero es evidente que en esta decisión y en otras de la Reserva Federal pesó más el temor a una falta de liquidez que se extendiese por toda la economía financiera.

La Unión Europea, que acababa de decidir los países que adoptarían el euro a partir del 1 de enero de 1999 y que había aprobado un plan de estabilidad para estos países, partía de un crecimiento económico notable, de unas finanzas públicas bastante saneadas y de unos intereses en descenso. Los objetivos de la política comunitaria eran: continuar con el descenso de los déficits públicos, ir bajando los tipos de interés oficiales para hacerlos converger en una tasa más reducida y mantener una política de empleo activa; esto último, no sin ciertos desacuerdos respecto a los medios y a los calendarios. Como marco global, se esperaba un crecimiento importante para los años 1998 y 1999.

A pesar de que la crisis financiera castigó duramente a las bolsas europeas y provocó el temor de una caída importante del crecimiento previsto, la Unión Europea mantuvo, en líneas generales, la estrategia prevista. Únicamente se aceleraron ligeramente las reducciones de los tipos de interés oficiales con el propósito anteriormente comentado, y ya recientemente, en diciembre del pasado año, se han bajado todas las tasas de interés oficiales del área euro a un 3 por ciento, iniciando así, de forma no oficial, la política monetaria común. En este terreno, por tanto se ha seguido una política ligeramente expansiva para limitar los posibles efectos negativos sobre el crecimiento económico, aunque estos no se han dejado sentir claramente.

Por último, y todavía hablando de las medidas tomadas por los gobiernos,

la Unión Europea ha tomado alguna iniciativa en favor de los países en crisis: una significativa ha sido la de haberse propuesto la supresión de las cuotas de las importaciones procedentes de Rusia y Japón.

Reacciones de los inversores en los mercados financieros

Más allá de las políticas aplicadas por los gobiernos, tanto de los países en desarrollo como de los desarrollados, los mercados siguen reflejando una fuerte inestabilidad. Un caso típico es el de los movimientos pendulares entre los mercados de renta fija y variable. Por una parte, la seguridad de los bonos atrae hacia los mercados de renta fija capitales con cierta aversión al riesgo; por otra parte, la baja rentabilidad que ofrecen estos mercados por las razones ya comentadas (elevación del precio de los bonos y disminución de los tipos de interés) hace que estos capitales emigren ante la más mínima expectativa de rentabilidad bursátil. De esta forma, los mercados se vuelven especialmente vulnerables ante cualquier acontecimiento de índole política que pueda tener repercusiones económicas.

A modo de ejemplo podría citarse uno de los episodios de la crisis relatados por la prensa económica. Una de las prácticas que venían realizando varios fondos de alto riesgo (entre los que se encuentran los ya comentados «hedge funds») consistía en obtener, con intereses bajísimos, créditos en yenes, que eran invertidos en bonos estadounidenses, de mayor rendimiento. Los rumores de lo acertado de las medidas propuestas por el gobierno japonés para sanear su sistema bancario y aliviar la actual fase recesiva de su economía condujeron a una primera apreciación del yen frente al dólar. Esto desató el pánico entre los gestores de estas instituciones de inversión colectiva. Para pagar sus deudas en yenes, los «hedge funds» comenzaron a vender de forma masiva dólares, provocando la depreciación de esta divisa. Como consecuencia de ello, de forma paralela y con el propósito de defender la estabilidad de sus propias monedas, los bancos centrales de la zona euro comenzaron a comprar dólares, volviendo esta moneda a recuperar terreno tanto frente al yen como frente al marco.

La inestabilidad y, con ella, la incertidumbre, se propaga ya no sólo entre mercados homogéneos de distintas plazas financieras (pensemos, por ejemplo, en los mercados de acciones), sino también entre productos que, si bien

suelen ser complementarios (bonos y acciones) en las carteras de los inversores, en situaciones de crisis como la actual adquieren la consideración de sustitutivos.

Las medidas del Fondo Monetario Internacional y de otras instituciones internacionales

El FMI ha intervenido en diversas ocasiones tratando de adoptar medidas que aliviaran las situaciones de crisis de los países más afectados. Sin embargo, esta institución ha recibido toda una avalancha de críticas por su severa gestión para con los países afectados. No son pocos los que la acusan de imponer, como contrapartida de su apoyo financiero, condiciones que agravan la situación de los países en crisis. Tales medidas consisten básicamente en exigir ajustes por las vías monetaria y presupuestaria: en el terreno monetario, se imponen subidas sustanciales de los tipos de interés (como en el caso de Brasil) para desalentar la salida de capitales y frenar el desplome de la divisa; en el plano presupuestario, se exige el equilibrio de los presupuestos mediante recortes considerables del gasto público social o de infraestructura, determinantes de su competitividad. Tales medidas terminan por provocar un debilitamiento de la demanda interna y, con ella, de la actividad económica del país, lo que, finalmente se traduce en unos menores ingresos fiscales. Contrasta con esta postura la del Banco Mundial, que ha sido más flexible, y es partidario del sostenimiento de la demanda, aunque ello pudiera dar lugar a un incremento del déficit público.

No obstante, el papel del FMI ha sido esencial. Así, la ayuda financiera a Brasil ha sido una de las decisiones más importantes de este proceso. En un principio, se proyectó que en estas ayudas participara también la banca privada, pero ésta no aceptó finalmente, por lo que sólo se pudo contar con recursos públicos. Estos han sido verdaderamente decisivos para evitar que los problemas financieros se agravasen y provocasen el colapso de la economía brasileña.

Con relación a Rusia, en cambio, la política del FMI ha sido mucho menos generosa, pero ello se explica por la ausencia de un programa estable y creíble, como hemos indicado anteriormente.

En algunos momentos se ha propuesto insistentemente un control de los

movimientos internacionales de capital, así como el establecimiento de un impuesto sobre los de carácter especulativo (8). También se ha sugerido que el control de los flujos de inversión fuese realizado por la Organización Mundial de Comercio (OMC). Aunque ninguna de estas propuestas ha llegado a aprobarse, es evidente que casi todos los países han llegado al convencimiento de que los movimientos especulativos de capital deben ser frenados de alguna forma, o al menos vigilados, por ejemplo, por el llamado Grupo de los siete (G-7).

Precisamente en las reuniones del G-7 y del FMI celebradas a finales de 1998 se intentó dar un nuevo carácter a éste último, para transformarlo en el germen de un gobierno económico mundial. Esta idea fue rechazada, haciendo fracasar unas reuniones en las que se habían depositado grandes esperanzas. Lo único concreto que se consiguió fue el apoyo del G-7 a los créditos de emergencia del FMI. Se podría afirmar que la política de los países desarrollados se ha limitado a evitar que sus economías se contagiasen de la crisis, sin que se hayan llegado a comprometer con medidas que pudiesen ayudar a solucionar la situación de los países con dificultades.

También se han hecho algunas propuestas en relación a los mercados de cambios. Por ejemplo, se ha defendido la idea de volver a un sistema monetario internacional equivalente al de Bretton Woods, que se inició en los años de la posguerra. Sin embargo, los cambios de la economía mundial y la debilidad del dólar han llevado a la conclusión de que hoy sería inviable un sistema como ése.

Los efectos sobre la economía real

Mientras que se alcanza o no un acuerdo en el panorama político, la caída de los mercados reduce el ritmo de crecimiento económico mundial, así como el de los beneficios empresariales. Nada tiene de extraño, entonces, que el consumo privado tienda a desacelerarse. En resumen, las pérdidas que sufren las familias en sus ahorros con las caídas de las bolsas terminan traducándose en un descenso del consumo, que afecta negativamente a la demanda interna y

(8) James Tobin, Premio Nobel de Economía de 1981, fue el primero en plantear en 1978 un impuesto internacional uniforme que gravase las transacciones al contado de divisas.

al crecimiento de la economía. Esta situación es la que se conoce como «efecto riqueza».

Dicho con otras palabras, la actual crisis financiera es de tal magnitud que ya ha empezado a tener consecuencias sobre la economía real, con distinto grado de intensidad según los países. Con carácter general, puede decirse que la destrucción de la riqueza financiera se une a la contracción del comercio internacional. A esto hay que añadir los efectos que en países concretos (hagamos referencia de nuevo al caso de Brasil) pueden provocar las medidas adoptadas, tales como una subida de los tipos de interés (para estabilizar el tipo de cambio y frenar la salida de capitales), una política fiscal de carácter restrictivo, o una variación en la asignación presupuestaria.

Pero no basta con aceptar que va a disminuir el crecimiento mundial en 1999, ni con calcular la cuantía de esa disminución. Hay que preguntarse cómo se va a distribuir geográficamente este menor ritmo de crecimiento. Esto obliga a examinar sus repercusiones por zonas geográficas.

Por ejemplo, el impacto de la actual crisis en la Unión Europea ha sido limitado. Como aspectos negativos cabe citar el efecto riqueza y el deterioro de la balanza comercial (como consecuencia de una disminución de las importaciones y de una pérdida de competitividad exterior por motivos cambiarios). No obstante, hay que considerar repercusiones de otra índole como el control de la inflación facilitado por la caída del precio del petróleo y de las materias primas.

En otras zonas geográficas el impacto es más claramente negativo. El África Sub-Sahariana, por ejemplo, se ha visto especialmente afectada por ser ésta una región exportadora neta de productos derivados del petróleo, al igual que los países de la antigua Unión Soviética, donde a la gran dependencia de sus exportaciones respecto al petróleo y a las materias primas, se une su considerable endeudamiento en los mercados internacionales de capitales. Por último, en América Latina, donde más del diez por ciento de las exportaciones van destinadas a Asia, se está produciendo una salida masiva de capitales que intenta frenarse a corto plazo mediante fuertes subidas de los tipos de interés.

No obstante, los países de Asia y América Latina ofrecen reacciones diferentes a la actual crisis debido a sus diferentes estructuras productivas: así, mientras que en Latinoamérica el sector productivo es muy intensivo en recursos natura-

les, en el Este de Asia el sector manufacturero lo es en capital humano.

Por último, y mirando ya al futuro, la gravedad de la crisis en los países emergentes invita a pensar que el motor del crecimiento de la economía mundial tendrán que ser Estados Unidos y la Europa del euro. Pero cabe preguntarse si estos países están dispuestos a asumir tal cometido.

¿Es posible identificar las causas de esta crisis?

Algunas conclusiones de los síntomas apuntados

Todos los datos hasta aquí aportados conducen a dos conclusiones. En primer lugar, que la crisis tiene dimensiones globales: aunque el factor desencadenante fue de carácter local, por sus repercusiones a través de los mercados ha terminado adquiriendo alcance mundial. Porque es a través de estos mercados (y gracias a su creciente globalización) como se produce con mayor intensidad el denominado «efecto contagio». Pero hay una segunda conclusión, más grave por sus consecuencias: este contagio no sólo afecta a los mercados financieros de todos los países, sino que termina dejando sentir también sus efectos sobre la economía real.

Por consiguiente, la crisis financiera reciente no puede ser contemplada de forma aislada, sino que ha de verse en el escenario de la globalización: no sólo ha afectado a todos los mercados financieros del mundo; se ha propagado a todos los mercados, incluidos los de bienes y servicios, que son los que más directamente sirven a la satisfacción de las necesidades de los pueblos. Este escenario global, que funciona casi sin limitaciones, ni normas, ni árbitros adecuados, seguirá produciendo con toda probabilidad sucesivas y contagiosas crisis, que suscitarán una fuerte incertidumbre en todos los agentes económicos.

De los síntomas a las causas

Decíamos al comienzo que es más fácil enumerar los síntomas que identificar las causas de la crisis. Ahora bien, una vez hecho lo primero, no quisiéramos eludir la cuestión de las causas más profundas de esta situación.

En este sentido, creemos digna de mención la hipótesis según la cual la

crisis tiene su origen en la inestabilidad cambiaria originada por movimientos especulativos de capitales que generaron un exceso de oferta para un nivel determinado de demanda solvente a nivel mundial. Si se admite esta explicación, cabe augurar –y es la postura de muchos economistas– un progresivo ajuste de la producción al nivel de la demanda potencial. Desde un punto de vista microeconómico, este ajuste podría realizarse a través de una progresiva disminución de los precios, que ejerciera un doble efecto: de expansión de la demanda, por un lado; de contracción de la oferta, por otro. Junto a esta caída de la rentabilidad de la actividad productiva, las empresas de las zonas más afectadas habrían de enfrentarse además con la dificultad adicional de la restricción del crédito por parte de sus respectivos sistemas financieros, en los que Japón (con un sistema bancario bastante dañado) ha ejercido el papel de principal prestamista mundial. Ello supone que nos aproximamos a un periodo previsiblemente deflacionista, a lo largo del cual se alcanzaría un nuevo equilibrio entre las cantidades producidas y los precios de intercambio, pero al precio de un ambiente recesivo con inevitables ajustes de las líneas de producción y en consecuencia de las plantillas. Queda sólo por determinar cuál sería el distinto grado de ajuste al que se verían sometidas las zonas afectadas, y cuáles serían las consecuencias de las medidas (proteccionistas o no) a aplicar por los distintos gobiernos y organismos supranacionales.

En todo caso este ajuste se podría suavizar mediante un aumento de la demanda solvente. Y ello exigiría un mayor aumento de la renta, sobre todo en los países más desfavorecidos socialmente. Se lograría así un nuevo equilibrio entre los factores capital y trabajo, pero a condición de aumentar las rentas de las clases más bajas, potenciando así el trabajo como factor clave para el desarrollo económico, tras una década en que los esfuerzos empresariales se han concentrado en las ganancias de productividad vía desarrollo tecnológico.

Crecimiento sin equidad

La liberalización y globalización de los mercados, tan beneficiosa para los intereses de los inversores y de los especuladores, ha producido un crecimiento económico significativo, en la línea anteriormente indicada, sobre todo en determinados países o regiones. Sin embargo, este crecimiento de carácter

competitivo no ha servido para garantizar una buena distribución de la renta generada y, por consiguiente, ha terminado bloqueando las mismas posibilidades de mantenerse en el tiempo. Ha habido, en una palabra, crecimiento sin equidad, lo que ha terminado haciendo insostenible esta tendencia.

Ahora bien, la equidad es la base de la cohesión social. Y la experiencia muestra que no se puede pensar en un verdadero desarrollo económico si no va acompañado de un auténtico progreso social. El último ejemplo en este sentido viene precisamente de las economías del sudeste asiático: en ellas se ha crecido mucho, demasiado incluso, en términos macroeconómicos, pero no en términos microeconómicos. En cambio, las sociedades maduras se caracterizan por traducir el crecimiento económico en progreso social gracias a su capacidad de desarrollar armónicamente lo económico, lo político y lo social. No es evidente que las sociedades hoy avanzadas hayan alcanzado el grado de madurez deseable en esta línea; pero al menos no han llegado a los desajustes que hemos visto en las sociedades protagonistas de la reciente crisis financiera. En estos casos la sociedad no se ha organizado ni ha creado estructuras políticas al ritmo del crecimiento económico. El resultado ha sido un modelo desarticulado y, a la postre, inviable, donde la corrupción generalizada y el deficiente control han terminado por desencadenar una profunda crisis de confianza tanto interna como externa.

Un caso concreto de la falta de desarrollo armónico que se ha dado en estos países lo tenemos en sus sistemas financieros. Porque en la actual dinámica de liberalización y globalización de los mercados –que parece un objetivo incuestionable que se ha impuesto nuestro actual sistema económico a nivel mundial– hay que tener sumo cuidado con el ritmo al que se liberalizan los movimientos de capitales en los países emergentes. Si tal liberalización se lleva muy lejos antes de que estas economías cuenten con un sistema financiero adecuadamente supervisado y transparente, así como con una cierta estabilidad social, las distorsiones no tardarán en llegar; y además afectarán, no sólo a los países implicados, sino a todas las economías del mundo.

Dos lecciones de toda la historia

Esta reflexión en torno a los acontecimientos que se han sucedido a lo largo de la presente crisis nos lleva a otras dos conclusiones.

La primera es que la economía financiera ha de recuperar su función de estar al servicio de la economía real. Aquélla tiene que perder gran parte del protagonismo que hoy ha alcanzado como consecuencia de un postulado que se ha hecho incuestionable: que la actividad económica debe guiarse por la obtención de un beneficio rápido, independientemente de la repercusión que ello tenga sobre la producción de bienes y servicios y sobre la satisfacción de las necesidades de la sociedad. La consecuencia de ello es que la economía financiera es la que marca las pautas de toda la actividad económica, lo que se traduce en serios obstáculos y distorsiones irremediables para la economía real.

Una segunda conclusión se refiere a las limitaciones del mercado para garantizar un desarrollo equilibrado de la actividad económica. No basta el mercado. Éste precisa de una instancia reguladora que armonice los intereses particulares de los grandes agentes económicos con los intereses generales de la sociedad.

A escala de las economías nacionales, la necesidad de contar con un cierto grado de intervencionismo sobre el mercado es una cuestión donde existe ya un consenso suficiente. Expresión de ello es la consolidación de los sistemas mixtos de organización socioeconómica. Es cierto que las crisis recientes han cuestionado de raíz la bondad de este modelo; pero no es menos cierto que las turbulencias de los últimos meses suministran nuevos argumentos en contra de una excesiva libertad de mercado.

A escala mundial, la cuestión del control del mercado es mucho más problemática y delicada. La primera dificultad es que no existe una instancia con una capacidad reguladora equivalente a la que tiene cada gobierno dentro de su territorio. Hasta ahora un cierto control se había ejercido desde cada gobierno, en la medida en que éste regulaba el grado de apertura de su propia economía. En el marco de la globalización actual, tantas veces mencionada, las posibilidades de ejercer este control son cada vez más reducidas. Pero la liberalización creciente a nivel mundial muestra con toda evidencia las deficiencias del sistema de mercado, tanto más claramente cuanto mayores son las diferencias de las partes que intervienen. Por eso una instancia reguladora se hace cada vez más imprescindible. Pero, ¿cómo concebirla y hacerla funcionar?

Algunas vías para avanzar

Ante todo, parece conveniente formular algunas previsiones sobre el futuro. Nos atreveremos a ello, aun con el riesgo que conlleva hacerlo en una situación tan compleja, sometida a variaciones rápidas y a decisiones no siempre coordinadas.

En términos generales, creemos dudoso que se vayan a producir un descenso general de la actividad económica. Una deflación y una depresión que afectase a los países desarrollados no es previsible. Sin embargo, es probable que el crecimiento de la Unión Europea y de los Estados Unidos sea inferior al que se preveía a finales de 1998. Más negativos serán los efectos que se produzcan –se están ya produciendo– en algunos de los países en vías de desarrollo, los cuales necesitarán la ayuda de los países más ricos para poder salir de la situación depresiva en la que probablemente se verán inmersos.

Respecto a nuestro país, resulta inevitable que se produzca una reducción del ritmo de crecimiento económico. El desplome registrado en los precios bursátiles desde mediados del verano ha hecho que particulares y empresas hayan visto menguar su ahorro, lo que podría repercutir tanto en el consumo de los particulares como en la inversión empresarial, debilitándose así el impulso manifestado en los últimos meses por la demanda interna. No obstante, recientemente se ha podido observar una cierta recuperación de los mercados bursátiles aunque, eso sí, acompañada de una mayor dosis de volatilidad. Por esta razón no es probable un crecimiento de la economía española como el inicialmente previsto para 1999, a menos que las medidas fiscales adoptadas surtan el efecto expansivo deseado.

Estas previsiones sobre la economía mundial y sobre la española están condicionadas a que los gobiernos acierten en sus políticas para avanzar en medio de tantas incertidumbres. Pero podrían quedar totalmente invalidadas si estallara una crisis sistémica de carácter financiero: ahora bien, aunque tal hipótesis no se puede excluir, no nos parece el escenario más probable.

Sólo la amenaza de que eso pudiera llegar a ocurrir es suficiente para plantear nuevamente la urgencia de ejercer cierto control sobre los mercados financieros. Las consideraciones que hacíamos hace un momento sobre la regulación de los mercados mundiales deben concretarse ahora al caso particular de los mercados financieros. De entrada, cabe constatar que se va abrien-

do camino la idea de que alguna regulación hay que imponerles. Es quizás la consecuencia más positiva de esta crisis, si es que se puede hablar de algo positivo en el balance de los acontecimientos reseñados. Este consenso que se va generalizando es tanto más digno de ser subrayado cuanto que hasta hace poco (hasta hace un año o menos) se nos proponía la máxima libertad en que se movían esos mercados financieros como el paradigma a imitar por todos los mercados. ¿No es digno de ser subrayado un giro tan significativo?

Pero este nuevo consenso exige concreciones prácticas: ¿quién regula y cómo? Es obligado pensar en primer lugar en los organismos internacionales, y más concretamente en el FMI. Pero sus intervenciones de estos últimos años han mermado considerablemente su autoridad. En particular muchos países del tercer mundo, que han pagado los platos rotos de sus recomendaciones, dudan mucho de la credibilidad de tal institución. Ahora bien, en este nivel planetario, donde no existe poder con legitimidad política para imponer unas reglas del juego, sólo cabe una solución por la vía del acuerdo y la cooperación. Mucho tendría que cambiar el FMI y muchas pruebas tendría que dar de neutralidad para que un buen número de países volvieran a confiar en él. Este reto queda en pie, y es ineludible reorientar las cosas para darle respuesta adecuada.

Pero recuperar esa confianza no es tarea de poco tiempo. Por eso hay que arbitrar con urgencia otros mecanismos de control sobre los mercados financieros. La vía que algunos apuntan de que sea el grupo G-7 el que tome la iniciativa tiene sus inconvenientes, también en este caso en términos de credibilidad. Al llegar aquí no es posible eludir un doble pregunta: ¿tienen capacidad estos siete gobiernos para establecer acuerdos de cooperación que conduzcan a un saneamiento de los mercados financieros? ¿y tienen voluntad política para hacerlo? Desgraciadamente sólo lo harán si se convencen de que, al final, todos saldremos beneficiados. Y los datos disponibles parecen suficientes para concluir que la crisis no sólo afecta a este o aquel país, sino que, gracias a la globalización (que tanto se estimuló...) los problemas de unos terminan siendo problemas de todos (9).

(9) Los lectores que lo deseen pueden hacernos llegar sus comentarios, sea por sistema postal ordinario, sea por correo electrónico a: amorales@etea.com



Revista de Fomento Social, 53 (1998), 483-503

La ejecución de la política monetaria en la unión monetaria europea. Un enfoque espacial

A partir del 1 de enero de 1999, con la entrada en funcionamiento de la unión monetaria, la política monetaria es responsabilidad del Sistema Europeo de Bancos Centrales y del Banco Central Europeo, con el fin primordial de lograr la estabilidad de precios. Este hecho, como es sabido, lleva consigo una pérdida de autonomía para las autoridades monetarias nacionales, las cuales no podrán adoptar decisiones individuales que tengan consecuencias únicamente en sus respectivos países. Por otro lado, la adopción de una política monetaria única, en principio, supone que los efectos de las medidas tomadas se trasladen al conjunto del área euro, en función de las circunstancias concretas que existan en cada momento para todo el área.

En este texto se parte de una breve descripción de los principios generales de la política monetaria única y de sus instrumentos, así como de un comentario de carácter general sobre las grandes líneas de transmisión de la misma, para plantearnos posteriormente cuáles son los aspectos que

pueden determinar si los efectos de dicha política monetaria serán los mismos en los diferentes países que forman la unión monetaria.

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

1. La política monetaria en la Unión Europea (UE)

Según el Tratado de la UE, el órgano encargado del diseño y ejecución de la política monetaria en el área euro, es decir, en el conjunto de los países que forman parte de la unión monetaria (UM), es el sistema europeo de bancos centrales (SEBC), formado por una nueva institución dotada de personalidad jurídica propia, el banco central europeo (BCE), y por los bancos centrales de los países de la UE.

Al SEBC se le asigna como objetivo principal de su política el mantenimiento de la estabilidad de precios, objetivo que se convierte de esta forma también en el fin primordial de la política monetaria única (1). Para cumplir con este objetivo general, al SEBC y a su institución central, el BCE, les han sido encargadas unas tareas básicas en cuyo cumplimiento gozan de total autonomía e independencia con respecto a los gobiernos u otras instituciones nacionales y de la UE. En cuanto a sus órganos de gobierno, el SEBC se gobierna mediante los órganos rectores del BCE: el consejo de gobierno y el comité ejecutivo (2).

Centrándonos ya en el ámbito de la política monetaria, el consejo de gobierno del BCE es el responsable de la formulación de la misma; por su parte, el comité ejecutivo es el órgano encargado de su instrumentación; además, en su ejecución, el BCE acudirá en lo posible a los bancos centrales nacionales para realizar las

(*) Profesores de ETEA.

(1) Sin perjuicio de este objetivo principal, y siempre que sean compatibles con el mismo, el SEBC deberá apoyar otras políticas económicas de la UE.

(2) Además, en su primer informe mensual de enero de 1999, el BCE ha definido el término «Eurosistema», que comprende el BCE y los bancos centrales nacionales de los once estados miembros que han adoptado el euro (sólo cuando los quince estados de la UE participen en el euro, el «Eurosistema» será un sinónimo del SEBC). El eurosistema (dirigido por el consejo de gobierno y por el comité ejecutivo del BCE) ha asumido la tarea de dirigir la política monetaria única del área del euro.

operaciones que correspondan a las funciones del SEBC (3).

1.1. Los elementos estratégicos de la política monetaria del SEBC

Para describir el marco general en el que se desenvuelve la política monetaria única, conviene hacer referencia, en primer lugar, a los elementos de tipo estratégico que afectan al conjunto de procedimientos que se emplean por el SEBC para adoptar las decisiones de política monetaria (4); en este sentido, el BCE ha dispuesto de los trabajos preparatorios elaborados por el Instituto Monetario Europeo (IME), al cual ha sustituido desde el mes de mayo de 1998.

Si bien el objetivo final de la política monetaria es la estabilidad de precios, es conocido que existen retardos en la transmisión de los efectos de las variaciones en las variables controladas por la autoridad monetaria sobre las variables finales en las que se desea influir. Por esta razón, un elemento fundamental que determina el esquema mediante el que se ejecuta la política monetaria, es la existencia de una variable sobre la que se establecen objetivos precisos y, en concreto, la disyuntiva que se llegó a plantear en el seno del IME era si dicha variable debía ser directamente una de las variables finales (en este caso, los niveles de precios) o una variable intermedia en el mecanismo de transmisión de los impulsos monetarios (alguna medida de la cantidad de dinero –un agregado monetario–).

Las dos estrategias planteadas (el seguimiento de objetivos directos de inflación o el establecimiento de objetivos intermedios en términos de algún agregado monetario), parten de fundamentos teóricos diferentes y han sido usadas por distintos países en el seno de la UE. La primera de las alternativas se utilizaba, por ejemplo, en España desde el año 1995 y consiste en establecer valores concretos en los que se pretende que se sitúe la tasa de inflación en un plazo determinado, al tiempo que se emplean una serie de indicadores reales, monetarios y financieros (entre los que los agregados monetarios tienen un papel relevante) que permiten

(3) De hecho, los órganos de gobierno del BCE adoptan las decisiones estratégicas de la política monetaria única, mientras que su ejecución se realizan normalmente de forma descentralizada a través de los bancos centrales nacionales, siguiendo las directrices establecidas por el BCE.

(4) En otras palabras, una estrategia de política monetaria no es sino una descripción de cómo van a tomarse las decisiones relativas a este tipo de política económica para lograr el objetivo prioritario de la misma.

evaluar la evolución de la tasa de inflación y su acercamiento o no al objetivo previsto. De esta forma, si bien no existe una relación estructural entre una variable concreta y los precios, su eficacia requiere que la autoridad monetaria conozca suficientemente los canales por los que los impulsos monetarios se transmiten a la tasa de inflación (5).

En cuanto a la segunda de las posibilidades, el establecimiento de objetivos intermedios en términos de algún agregado monetario, ha sido la practicada por el Bundesbank alemán y consiste en mantener el crecimiento de dicho agregado en unos determinados niveles compatibles con la estabilidad de precios. Evidentemente, para que esta estrategia logre el éxito deseado, es necesario que la relación entre la tasa de inflación y el agregado monetario elegido sea estable (al menos a largo plazo) y conocida por la autoridad monetaria, de forma que ésta pueda influir sobre la evolución del agregado monetario mediante cambios en las variables que puede manejar y que dichos cambios tengan los efectos deseados sobre los niveles de precios.

La decisión final sobre una de las dos estrategias planteadas se dejó al BCE y no fue tomada por el IME, el cual argumentó que, a pesar de sus diferencias, ambas alternativas mantenían en la práctica bastantes elementos comunes; por ejemplo, en los dos casos se persigue el mismo objetivo final y también la autoridad monetaria emplea un amplio conjunto de indicadores monetarios, económicos y financieros (como los tipos de cambio, los tipos de interés a largo plazo, etc.) que ayudan a decidir sobre el tono más adecuado de la política monetaria.

Todo esto parece haber aconsejado una combinación de las dos estrategias; de esta forma, en octubre y diciembre de 1998 el Consejo de gobierno del BCE ha hecho públicos los principales elementos de su estrategia de política monetaria (6). Así, la estrategia que guía la política monetaria está orientada hacia la estabilidad

(5) BANCO DE ESPAÑA (1998b), p. 106.

(6) Previamente el BCE había definido una serie de elementos considerados fundamentales en el marco estratégico de la política monetaria, los cuales estarían vigentes independientemente del modelo finalmente elegido. Éstos eran: la cuantificación de lo que se entiende por estabilidad de precios; la publicación de objetivos específicos que permitan evaluar la eficacia del SEBC; el uso de una amplia gama de indicadores, con atención especial a la evolución de los agregados monetarios; y la utilización por el SEBC de proyecciones sobre la evolución de los precios y otras variables. (Banco de España (1998b), p. 106).

y se base en tres elementos fundamentales (7): una definición cuantitativa del objetivo prioritario (la estabilidad de precios) (8) y dos pilares para alcanzar dicho objetivo: un papel destacado para el dinero (que se manifiesta en el anuncio de un valor de referencia cuantitativo de la tasa de crecimiento de un agregado monetario amplio) (9) y una evaluación de las previsiones del comportamiento de los precios a través de la información proporcionada por un conjunto amplio de indicadores (10).

1.2. Los procedimientos operativos de la política monetaria única

En general, sea cual sea la estrategia de política monetaria adoptada, cualquier autoridad monetaria actúa sobre la actividad económica influyendo sobre los tipos de interés a corto plazo en los mercados de activos de caja (11), ya que los movimientos de dichos tipos a corto se van a trasladar a los tipos a más largo plazo (12), que son los relevantes en las decisiones adoptadas por los agentes económicos en relación con sus niveles de consumo e inversión. Teniendo esto en cuenta y además el marco

(7) BCE (1999), p. 45.

(8) En concreto, el Consejo de gobierno del BCE ha definido la estabilidad de precios como «un incremento interanual por debajo del 2% del índice armonizado de precios al consumo para el área del euro». (BCE (1999), p. 53).

(9) En relación con este aspecto, se va a seguir muy de cerca la evolución de M3 (disponibilidades líquidas), que es un agregado monetario que comprende no sólo la circulación fiduciaria y las distintas modalidades de depósitos, sino también los valores de renta fija emitidos por las instituciones financieras y las participaciones de fondos del mercado monetario. El valor de referencia establecido para el crecimiento de este agregado se ha fijado en el 4,5% anual, pero ello no implica que «mecánicamente» se vayan a corregir las desviaciones con respecto a este valor que se produzcan a corto plazo.

(10) Estos indicadores incluyen diversas variables que tienen propiedades como «indicadores adelantados» de la evolución futura de los precios, tales como: los salarios, el tipo de cambio, los precios de los valores de renta fija, diversas medidas de la actividad real, los indicadores de política fiscal, los índices de precios y de costes, etc.

(11) Estos mercados son aquellos en los que las instituciones financieras se intercambian liquidez (activos de caja) a muy corto plazo, para cubrir posibles problemas de tesorería o para rentabilizar (en su caso) sus excedentes de recursos.

(12) Evidentemente, esta «traslación» no se produce de una forma automática, sino que influyen en ella muchos aspectos, como se analiza en el apartado siguiente.

estratégico de la política monetaria planteado, se trata ahora de conocer de qué forma se está llevando a cabo la política monetaria única, de manera que permita al SEBC controlar eficazmente la evolución de los tipos de interés a corto plazo.

Con respecto al marco operativo de la política monetaria, se trata de un aspecto en el que los trabajos preparatorios del IME fueron muy detallados, dado que requerían un tiempo de adaptación por parte de los bancos centrales nacionales relativamente prolongado. Así, el Instituto acordó que el esquema de instrumentación diseñado debía «ser eficiente, simple y transparente, respetar las reglas de funcionamiento del mercado, evitar tratamientos discriminatorios entre las entidades financieras del área y facilitar la ejecución descentralizada de la política monetaria, de forma que se pueda aprovechar la experiencia de los bancos centrales nacionales y la infraestructura existente» (13).

En cuanto a los procedimientos operativos de la política monetaria única, en definitiva, se trata de los instrumentos que se emplean por el BCE y los bancos centrales nacionales en su ejecución. A este respecto, se han establecido tres tipos de procedimientos: las operaciones de mercado abierto, las facilidades permanentes de crédito y de depósito y el establecimiento de un coeficiente de caja sobre las entidades de crédito (14).

Para no alargarnos demasiado, las principales características de los diferentes instrumentos contemplados se recogen de forma resumida en el cuadro 1. Sólo añadiremos que las operaciones de mercado abierto (esto es, las operaciones en las que el BCE compra o vende valores de forma temporal o en firme a las entidades financieras) constituyen el elemento esencial de la política de regulación de liquidez por parte del SEBC. Entre ellas, las subastas celebradas semanalmente (operaciones principales de financiación) son las que permiten inyectar la mayor parte de la liquidez requerida por las instituciones, siendo el tipo de interés marginal (15) al que se concedan los recursos en estas subastas la señal más importante con la que el SEBC informa acerca del tono que desea mantener para la política monetaria (16).

(13) BANCO DE ESPAÑA (1998b), p. 108.

(14) La descripción detallada de estos procedimientos se encuentra en BCE (1998).

(15) Este tipo de interés es el menor al que se conceden los recursos en la subasta por parte del banco emisor.

(16) Por lo tanto es un mecanismo en parte similar al existente en España mediante la subasta que cada decena celebraba el Banco de España.

CUADRO 1. Operaciones de política monetaria del SEBC

| Operaciones de política monetaria | Tipos de transacciones | | Vencimiento | Frecuencia | Procedimientos |
|---|---|--|----------------------------------|---|---|
| | Inyección de liquidez | Absorción de liquidez | | | |
| Operaciones de mercado abierto | | | | | |
| Operaciones principales de financiación | Operaciones temporales (<i>repos</i>) | | Dos semanas | Semanal | Subastas estándar |
| Operaciones de financiación a más largo plazo | Operaciones temporales (<i>repos</i>) | Operaciones temporales (<i>repos</i>) | Tres meses | Mensual | Subastas estándar |
| Operaciones de ajuste (<i>fine-tuning</i>) | Operaciones temporales (<i>repos</i>) Swaps de divisas | Operaciones temporales (<i>repos</i>) Swaps de divisas Captación de depósitos a plazo fijo | No estandarizado | No regular | Subastas rápidas Procedimientos bilaterales |
| Operaciones estructurales | Compras de valores en firme | Ventas de valores en firme | | No regular | Procedimientos bilaterales |
| | Operaciones temporales (<i>repos</i>) | Emisión de certificados de deuda | Estandarizado / no estandarizado | Regular y no regular | Subastas estándar |
| | Compras de valores en firme | Ventas de valores en firme | | No regular | Procedimientos bilaterales |
| Facilidades permanentes | | | | | |
| Facilidad marginal de crédito | Operaciones temporales (<i>repos</i>) | | Un día | Acceso a discreción de las entidades de contrapartida | |
| Facilidad de depósito | Depósitos | | Un día | Acceso a discreción de las entidades de contrapartida | |
| Coefficiente de caja | | | | | |
| | | | | Mensual | Obligación de mantener unos saldos líquidos mínimos |

Fuente: BCE (1998), p. 8.

2. El mecanismo de transmisión de la política monetaria

Son numerosas las aportaciones teóricas que demuestran que existe una conexión entre las medidas de política monetaria adoptadas y el comportamiento de la inflación. El «problema», sin embargo, estriba en conocer exactamente cómo las medidas adoptadas por las autoridades se trasladan hacia el conjunto de la actividad económica y consiguen su objetivo de lograr la estabilidad de precios. En este aspecto, las aportaciones realizadas distinguen básicamente tres grandes líneas de transmisión sobre las que se han realizado distintas investigaciones empíricas (17); en este epígrafe únicamente se comentan estas líneas del mecanismo de transmisión y cuál es la forma en la que actúan cada una de ellas. Como se acaba de indicar, la forma en que las decisiones adoptadas por la autoridad monetaria se trasladan hacia la actividad económica se produce mediante tres *canales de transmisión*: el tradicionalmente denominado *canal monetario*, el *canal crediticio* y mediante las alteraciones en el tipo de cambio de la moneda nacional.

- Según el *canal monetario*, si se producen variaciones en la liquidez existente en una economía como consecuencia de las medidas de política monetaria, el equilibrio tiende a restablecerse mediante cambios en los tipos de interés de los activos sustitutivos del dinero los cuales, a su vez, dan lugar a variaciones en las variables reales. De esta forma, los movimientos de los tipos de interés afectarán a los incentivos al ahorro y al endeudamiento de los agentes, dependiendo la intensidad y la velocidad de la respuesta a estos movimientos del *efecto sustitución* (como consecuencia de las variaciones del atractivo del ahorro frente al gasto), del *efecto renta* (por las variaciones que se producen en los ingresos y en los gastos financieros) y del *efecto riqueza* (que recoge las variaciones en el valor de mercado del saldo de los activos y pasivos reales y financieros). En el caso de que la autoridad monetaria controle la evolución de los tipos de interés a corto plazo en lugar de la cantidad de dinero, al trasladarse los cambios de estas tasas controladas por el banco central a los tipos de interés activos y pasivos practicados por los intermediarios, los niveles de éstos incidirán sobre las decisiones de gasto adoptadas por los agentes

(17) Las recogidas en la obra del SERVICIO DE ESTUDIOS DEL BANCO DE ESPAÑA (1997) son un ejemplo de ello.

económicos y, en definitiva, sobre la actividad económica (18).

- En cuanto al denominado *canal crediticio*, éste puede entenderse en dos acepciones, en un sentido estricto y en sentido amplio. En sentido estricto, hace referencia al canal de crédito bancario, según el cual, las medidas de política monetaria adoptadas tienen efectos no sólo sobre los tipos de interés, sino también, y de forma directa, sobre la oferta de crédito realizada por los intermediarios, lo que refuerza los efectos derivados del canal monetario. En cuanto al canal crediticio en sentido amplio, se refiere a que la política monetaria presenta efectos adicionales sobre el coste de la financiación de los agentes con fondos externos pues los movimientos de los tipos de interés alterarán el valor de la riqueza financiera neta que estos agentes pueden presentar como garantía al solicitar la financiación.
- Por último, las medidas de política monetaria tienen efectos sobre el tipo de cambio de la moneda nacional. En este caso es preciso indicar que dicha transmisión es compleja debido a que las variaciones del tipo de cambio afectan a la actividad económica por distintas vías, tanto de oferta como de demanda. Así, las variaciones en el tipo de cambio originan, por una parte, cambios en los precios relativos que alteran la demanda de bienes producidos en el país y en el exterior; por otra parte, dichas variaciones del tipo de cambio también provocan alteraciones en los costes de las empresas como consecuencia de variaciones de los precios de las materias primas y de las expectativas de precios de los agentes que afectarán a los salarios (19). Por último, si se altera el tipo de cambio, también se producirán variaciones en la riqueza financiera de los agentes que posean parte de sus activos y pasivos denominados en moneda extranjera, así como un efecto renta derivado de los cambios en los gastos e ingresos por los pagos y rendimientos de dichos instrumentos.

(18) Evidentemente, en este canal, los efectos que se produzcan sobre la actividad real vendrán condicionados fundamentalmente por la traslación que los intermediarios realicen de las variaciones de los tipos de interés de la autoridad monetaria a los que ellos determinan, por la actividad de dichos intermediarios, por la estructura de su actividad, por la importancia de cada uno de los diferentes tipos de instrumentos, el grado en que se pueden sustituir entre ellos los distintos instrumentos, etc.

(19) Estos efectos vendrán determinados no sólo por la magnitud de las variaciones de costes, sino también por la sensibilidad de los márgenes empresariales.

Las ideas expuestas en los párrafos anteriores recogen, como ya se indicó, los aspectos generales que muestran las principales vías mediante las cuales se transmiten los impulsos de la política monetaria a la actividad económica. Sin embargo, como complemento a las mismas, es necesario señalar que la rapidez de la respuesta a las medidas adoptadas, así como la intensidad de la misma viene condicionada por algunos factores, entre los que podríamos citar la estructura de la posición financiera de los agentes económicos, la actividad de los intermediarios financieros, fundamentalmente los bancarios, el grado de desarrollo e innovación del sistema y de los instrumentos financieros, así como otros relacionados con la apertura de la economía al exterior (tales como las barreras al comercio, el número y el tamaño de las empresas nacionales en relación con las extranjeras que abastecen al mercado interno, la elasticidad precio de las importaciones y de las exportaciones, etc.).

3. Aspectos prácticos y diferenciales de la transmisión de los impulsos monetarios en los países del euro

Una vez vistas las grandes líneas de la transmisión de los impulsos de la política monetaria, trataremos a continuación con cierto detalle los canales de transmisión de la política monetaria, insistiendo en los aspectos monetarios, financieros y económicos, sobre todo de carácter estructural, que pueden presentar diferencias substanciales entre los distintos países y regiones de la zona euro.

No hay que olvidar que un área geográfica tan amplia, con gobiernos diferentes cuya legislación, aunque haya alcanzado importantes niveles de armonización, todavía presenta diferencias profundas, difícilmente puede conseguir la homogeneidad de su estructura económica y financiera (20).

3.1. La política monetaria en la UE y en los países miembros

Hasta el final de 1998, en cada uno de los países europeos las decisiones de política monetaria, cualquiera que fuese la estrategia seguida, partían de los valores

(20) Así, como simple anécdota podemos citar que, a pesar del acercamiento de las tasas de inflación en los países de la zona euro, aún existen diferencias de hasta un 40% en los precios de productos de gran consumo en dicha zona. (*Cinco Días* 23-12-98, p. 14)

medios de las distintas variables que miden la inflación. Por ejemplo, en el caso español se podía observar que detrás de los valores medios existían diferencias interregionales de moderada importancia. Como el banco central es único en cada país, las decisiones se basaban en unos valores medios, ya que era imposible una modulación regional de la política monetaria (21).

En la UE, y en concreto en el área euro, se aprecian diferencias de las tensiones inflacionistas entre países. El cumplimiento de las condiciones de convergencia y del pacto de estabilidad ha determinado una reducción de esas diferencias, llevándolas hasta niveles desconocidos, hasta ahora, por sus reducidos valores.

Por otro lado, se parte del supuesto de que una moneda única debe eliminar, o más exactamente reducir, las diferencias entre las situaciones inflacionistas o de estabilidad de los distintos países (22).

En todo caso, la realidad de los distintos países, nos hace pensar que se producirán diferencias de moderada importancia desde el punto de vista de la estabilidad. En principio, la respuesta del BCE será el diseño y la instrumentación de *una* política monetaria y la redacción de informes y recomendaciones a cada uno de los países ¿Pero qué sucedería si uno o dos países sufren tensiones inflacionistas que afectan solamente de una forma muy ligera a las medias europeas de inflación? ¿Se decidirían medidas restrictivas a pesar de todo? ¿O se ignorarían estos problemas puntuales? No creemos que sea imposible que pueda presentarse este caso en la UM.

Una vez que el BCE ha decidido diseñar una política monetaria, ésta se basa en una estrategia determinada previamente. Como ya se ha indicado, la elección de una estrategia basada directamente en una medida de la inflación o en el valor de los agregados monetarios se ha combinado en la definición de la finalmente adoptada por el BCE. Ello demuestra que la elección entre una u otra opción no ha sido una cuestión de escasa importancia; así, la decisión finalmente adoptada ha buscado tener en cuenta, además de algunos criterios generales (como la eficacia, claridad, transparencia, etc.), el contexto específico al que se enfrenta el

(21) Los efectos que puede haber determinado una política monetaria común para regiones con situaciones distintas, incluso desde el punto de vista de la equidad, ha sido escasamente estudiado.

(22) Evidentemente, una interpretación de esta problemática está ligada con la teoría de las áreas monetarias óptimas ampliamente estudiada, con conclusiones muy divergentes en su aplicación a la UE (véase P. DE GRAUWE (1994)).

BCE al inicio de la tercera etapa y durante los primeros años de la misma.

En este sentido, por ejemplo, la estrategia seguida por los países que han accedido a la UM no es idéntica. Los diversos aspectos que se tienen en cuenta en estos países permiten sin embargo, un nivel aceptable de homogeneidad. No obstante, la tradición no coincidente en este sentido puede determinar reacciones diferentes de los mercados, ante una estrategia que será nueva para algunos países o ya conocida y experimentada en otros.

En cuanto a los instrumentos previstos por el BCE (23), se podría argumentar en el mismo sentido que hemos indicado para la estrategia; aunque pensamos que en este aspecto las similitudes son más numerosas que las diferencias. La elección de instrumentos basados en cantidades (variaciones de las magnitudes monetarias) o en precios (tipo de interés) se ha resuelto finalmente a favor de ésta última. La opción no es indiferente, según Álvaro Espina (24), la elección de instrumentos basados en precios o en un sistema mixto (precios y cantidades) «agudizaría las tensiones del periodo transitorio, frenaría el proceso de convergencia real y dificultaría gravemente la ampliación de la UEM a los países que han quedado fuera en la primera ronda». Por nuestra parte, opinamos que un sistema basado en los tipos de interés provocará efectos más homogéneos entre los países, aunque hay muchos otros aspectos, que veremos a continuación, que pueden ocasionar respuestas diferentes a los impulsos monetarios.

No obstante, las distintas experiencias de política monetaria de cada uno de los países, puede llevar a que la percepción acerca de estos instrumentos sea muy diversa en el espacio del área euro.

Uno de los instrumentos previstos es la imposición de un coeficiente de caja. En este sentido la existencia de un coeficiente y, en su caso, la cuantía del mismo, no han sido datos idénticos en los distintos países que han accedido a la UM (25). Ello podría ocasionar que la creación del coeficiente determine efectos diversos. Dado, sin embargo, el carácter puntual y discreto de este instrumento, no creemos

(23) Véase una descripción de los mismos en el apartado primero de esta comunicación.

(24) A. ESPINA (1998), p. 46.

(25) Otras cuestiones tales como los periodos de cálculo y de cumplimiento del coeficiente y también la ausencia de un cálculo global para todo el espacio de la UM pueden sin duda determinar diferencias de respuesta de los distintos países a este instrumento (véase BANCO DE ESPAÑA (1998a) p. 38).

que su utilización pueda provocar dificultades dignas de consideración.

Los planteamientos teóricos en relación con la política monetaria mantienen que las variaciones del tipo de interés por parte del banco central no deben tener un carácter permanente, de forma que una vez conseguidos los objetivos, el tipo de interés debería volver al nivel compatible con la senda de estabilidad. Por otra parte, se mantiene que la política monetaria debe ser muy persistente para alcanzar su objetivo. Estos planteamientos pueden crear incertidumbres, en cuanto a la distribución de los resultados de la política en el espacio.

Por último, conviene recordar que la autonomía de los bancos centrales nacionales respecto a los gobiernos correspondientes tiene un origen muy reciente en la mayor parte de los países de la UE. No sería extraño que algunos gobiernos pretendiesen mantener una cierta presión sobre la política monetaria, lo que podría ocasionar efectos en estos países poco coherentes con una política común.

3.2. La transmisión de los efectos de la política monetaria a los mercados interbancarios

En este apartado distinguiremos los mercados de activos de caja de los mercados interbancarios en sentido estricto.

A) Mercados de activos de caja

Una vez diseñada la política monetaria y elegidos los instrumentos que correspondan, el BCE deberá intervenir en los mercados de activos en el sentido marcado por la política monetaria. La intensidad de esta intervención vendrá decidida por la importancia que el BCE considere que puedan tener las ofertas de liquidez para las entidades de crédito. En este sentido, los factores autónomos de creación de liquidez (26) estaban muy presentes en las actuaciones de los bancos centrales nacionales. ¿Podrá el BCE realizar una política tan ajustada a la realidad de los mercados en un espacio tan amplio?

La participación en los mercados de activos de caja no es idéntica para todas las entidades. Así las entidades de depósito de pequeña dimensión no suelen intervenir en aquéllos. De aquí, que la estructura del sistema bancario tenga una

(26) En la actualidad, los factores autónomos de creación de liquidez han quedado reducidos a la variación del importe de las reservas exteriores en poder del banco central.

relación muy estrecha con los efectos de la política monetaria en estos mercados.

Los valores admitidos como garantías en las operaciones de préstamo a las entidades financieras por parte de los BCN han sido muy diferentes en el pasado, aunque en la actualidad se haya alcanzado una armonización, al menos en el terreno monetario. La mayor o menor importancia de los distintos tipos de títulos (deuda pública, deuda privada, acciones, etc.) en cada país puede también facilitar o dificultar las intervenciones del BCE y además, las cantidades de recursos a las que pueden tener acceso las entidades de los diferentes países (27).

B) Mercados interbancarios

Una vez que el BCE haya intervenido en los mercados de activos de caja, se producirá la transmisión de estos impulsos a los mercados interbancarios, con los consiguientes efectos sobre los tipos de interés y en su caso, sobre las cantidades negociadas.

Hay que tener en cuenta que los mercados interbancarios de los distintos países europeos son muy diferentes entre sí (28). Algunos ejemplos de esta diversidad en relación con estos mercados pueden ser los siguientes:

- El Servicio Telefónico del Mercado de Dinero es una entidad del Banco de España que no tiene un equivalente idéntico en todos los países europeos; incluso en aquellos que tienen una institución parecida al STMD, sus características difieren sustancialmente. La seguridad y rapidez que proporciona el STMD a las operaciones interbancarias es mucho mayor que en otros países.
- El riesgo y las operaciones de arbitraje (es decir, las operaciones para obtener un beneficio a partir de las diferencias de las tasas de interés) son aspectos muy ligados a la estructura bancaria y que, por lo tanto, difieren según estados e incluso regiones.
- Las operaciones de ajuste que se realizan con un número muy limitado de cantidades, a las que exige determinadas cualidades, se repartirán en la futura UM de forma difícilmente equilibrada.
- La participación en el interbancario es menos importante en el caso de las

(27) Véase, por ejemplo, en el caso de España, la singularidad de la cartera de certificados del Banco de España.

(28) Véase BANCO DE ESPAÑA (1998a), pp. 29 a 40.

pequeñas entidades bancarias o de los establecimientos financieros de crédito (entidades de *factoring*, de arrendamiento financiero, etc.), por lo que, de nuevo, la estructura del sistema está muy relacionada con la transmisión de los efectos en estos mercados.

- La creación de liquidez tiene un factor autónomo en las operaciones de comercio exterior; el comportamiento de la balanza comercial y de servicios de cada país determina este factor y por tanto la importancia del recurso al mercado interbancario en los distintos estados. La pérdida de importancia del mercado de divisas por la instauración del euro no alterara, sin embargo, este planteamiento.

El tiempo de transmisión de las acciones de la política monetaria a los mercados interbancarios, está, por otra parte, muy ligada a las características de estos mercados y asimismo a la estructura del sistema financiero de cada país miembro.

También hay que tener presente que la UM provocará cambios en los mercados interbancarios que pueden facilitar o retrasar la transmisión de los efectos de la política monetaria. Así la unificación monetaria dará lugar a un mercado más amplio y profundo lo que dará facilidades a las operaciones interbancarias y llevará, quizás, a una mayor homogeneidad.

Por otro lado, el uso del sistema TARGET (29) común para el ámbito europeo, no sólo para el área euro, unificará los mercados, aunque probablemente se mantendrán ciertas peculiaridades nacionales.

En gran medida, se considera que un volumen elevado de operaciones transfronterizas dará unidad al mercado y permitirá una transmisión homogénea de los impulsos monetarios por todo el territorio del euro. Ello depende, en gran parte, de la respuesta de los mercados a las posibilidades que ofrece la moneda única.

(29) Este sistema, cuyas siglas corresponden a las iniciales en inglés de «Sistema Transeuropeo automatizado de transferencias urgentes con liquidación en tiempo real», es el sistema de liquidación de grandes pagos europeos. El funcionamiento eficiente de este sistema debe permitir el arbitraje prácticamente instantáneo entre los mercados de los distintos países, ya que si las entidades financieras pueden obtener fondos en cualquier país y la transferencia de los mismos es lo suficientemente rápida y barata, los tipos de interés en los mercados nacionales tenderán a hacerse muy similares.

3.3. *Los efectos sobre las operaciones de las entidades de crédito*

Las variaciones de los mercados de activos de caja y de los mercados interbancarios en sentido estricto, consecuencia de los impulsos monetarios, darán lugar lógicamente a cambios de precios y/o cantidades en los mercados de crédito y en general en las actividades del sistema (30).

Efectivamente, la política monetaria puede influir sobre la oferta de fondos de las entidades de crédito y sobre las condiciones de los créditos. Por ejemplo, en el caso de una política monetaria restrictiva la respuesta del sistema puede ser bien un racionamiento del crédito, o bien un encarecimiento del mismo. Las condiciones y características del sistema son las que determinarán que la respuesta se incline a una o a otra de las opciones que hemos indicado.

También la velocidad de transmisión de los efectos variará entre los distintos espacios geográficos. El tiempo de respuesta puede estar influido, por ejemplo, por alguno de los siguientes aspectos: a) la conexión existente de las tasas de interés de los mercados monetarios con los tipos bancarios; b) la sensibilidad de los tipos bancarios a los tipos de interés; c) la mayor o menor importancia de los créditos a interés variable y en especial de los créditos hipotecarios; d) la vida media de los préstamos con tipo de interés fijo.

También hay otros aspectos, que citaremos a continuación, que pueden afectar a la mayor o menor intensidad de los cambios que se producirán en la actividad bancaria: a) la estructura del sistema bancario, en especial la proporción de grandes instituciones y de pequeñas entidades (31); b) la facilidad o dificultad de obtener recursos en el exterior y el coste de los mismos; c) el coste operativo de la banca y el carácter variable del mismo, en su caso; d) la importancia de la banca extranjera en los países «euro», tanto de la UE como de terceros países; e) las relaciones de clientela y la frecuencia de cambios de una a otra entidad bancaria; en este sentido, la proporción de PYMES y el tamaño de las empresas puede condicionar estas

(30) No hay que olvidar que la importancia de la financiación bancaria en el conjunto de los flujos financieros varía sensiblemente entre países. Punto de vista muy importante para medir la eficacia de la política monetaria.

(31) Las fusiones que se producirán entre entidades bancarias, con toda probabilidad, la primera de las cuales ha sido la del Banco de Santander y el Banco Central Hispano, van a determinar un nuevo marco financiero en el área del euro.

relaciones de clientela; f) la proporción de oficinas bancarias, el número de cajeros automáticos, etc.; g) los índices de morosidad; h) la distribución del crédito entre préstamos al consumo y préstamo empresarial.

Todo lo anterior se refiere a la oferta de créditos por parte de las entidades de crédito, pero no se puede olvidar que los efectos de la política monetaria sobre estas actividades depende también de la respuesta de los clientes del sistema, es decir de las características de la demanda de préstamos. Se trata, esencialmente, de las alternativas existentes al crédito bancario o en otros términos la importancia que pueda alcanzar la desintermediación bancaria.

Hay que tener presente que en ningún país europeo existe un sustituto perfecto del crédito bancario, luego en último término éste se verá afectado en todo caso, aunque la presencia de alternativas más o menos adecuadas provocará diferencias espaciales en los cambios de las variables que determinan el equilibrio del mercado de crédito.

Así, algunos aspectos que puedan dar lugar a divergencias entre los países del área euro serían los siguientes: a) la existencia de un mercado de pagarés de empresa, si bien la emisión de estos títulos no puede sustituir al crédito bancario en cualquier tipo de empresa; b) el acceso de las empresas y, en su caso, de los consumidores a la financiación exterior, aspecto que tampoco puede estar al alcance de todos los agentes económicos; c) la amplitud y profundidad de la bolsa de valores y de los mercados de capitales, en general, y en especial la existencia de un mercado de deuda pública con una tecnología avanzada; y d) la presencia de intermediarios financieros no bancarios cuya oferta de recursos esté menos ligada a los mercados monetarios.

3.4. Efectos sobre la economía real y sobre la inflación

La política monetaria, en último término, tiene como objetivo lograr la estabilidad de precios, por ello, es importante determinar los efectos que las variaciones financieras provocarán en la actividad económica real y a su vez en la tasa de inflación. Aunque más adelante concretemos en los distintos tipos de agentes económicos, inicialmente debemos indicar que las principales variables que influyen sobre la respuesta de la actividad económica real a la política monetaria son las siguientes: a) la riqueza financiera neta y su distribución; b) el plazo medio de los saldos financieros (tanto de las inversiones como de los recursos

bancarios); c) el plazo de revisión de los tipos de interés variable; d) la composición de la riqueza; e) el grado de desintermediación bancaria; f) la importancia relativa de los créditos en moneda extranjera; g) la proporción de crédito interempresarial; y h) la sensibilidad de la actividad económica a los cambios del tipo de interés.

Por otra parte, la transmisión de los cambios monetarios a la actividad real, se mide principalmente a través del efecto sustitución, del efecto renta y del efecto riqueza de las variaciones de la tasa de interés a los que hemos aludido antes. Otro efecto, éste indirecto, procede de las variaciones del tipo de cambio, que lógicamente no existirá dentro del área de la UM, pero sí con relación a otros países.

Pasando ahora a los distintos agentes económicos, distinguiremos las empresas, los consumidores y las administraciones públicas, haciendo una referencia también a la actividad exterior.

Con relación a las empresas, la creación de expectativas es un elemento central en la transmisión de los efectos de la política monetaria. Los efectos renta y riqueza son las vías principales a través de las cuales se canalizan las variaciones del tipo de interés. La mayor sensibilidad a estas variaciones corresponde a la inversión aunque no hay que olvidar sus efectos sobre el coste de uso del capital y en consecuencia sobre la actividad productiva. Con relación a la inversión el retraso temporal puede ser más importante que en la actividad productiva; en todo caso, la inercia de las actividades empresariales exige normalmente un mayor lapso de tiempo para reaccionar a los impulsos de la política monetaria que en otros sectores. Todo ello presenta características particulares en cada uno de los países europeos.

En cuanto a los consumidores, las variaciones se producen sobre todo como resultado del efecto riqueza y del efecto sustitución; éste último se manifiesta sobre todo a través de la opción consumo-ahorro. Si bien el efecto renta puede ser menos importante, las variaciones de renta disponible, por pequeñas que sean, pueden cambiar el comportamiento del consumo de forma más relevante. Los retardos en el consumo serán más importantes en relación con los bienes duraderos; este es un elemento, por lo tanto, que puede determinar situaciones muy distintas en los diferentes países europeos.

El volumen de riqueza financiera tiene también una relación significativa con el comportamiento del consumo. Así, por ejemplo, la proporción de deuda pública en la cartera de los consumidores, la fiscalidad de los activos financieros –importante en España con relación a los fondos de inversión–, las inversiones en fondos de pensiones, la liquidez en poder de los consumi-

dores y su distribución entre los distintos componentes de los agregados monetarios, todos influyen en el consumo y dada su variabilidad entre los distintos espacios geográficos pueden provocar reacciones divergentes a una política monetaria común.

Con relación a las administraciones públicas (AAPP), se suele considerar que la política monetaria tiene escasa incidencia sobre ellas. Sin embargo, la autonomía de los bancos centrales y la prohibición de financiar el déficit del sector público ha creado una nueva situación, en la cual las AAPP han pasado a depender en mayor medida de la financiación proporcionada por los mercados.

En el caso del área euro, el cumplimiento de las condiciones de convergencia ha reducido la necesidad de financiación del sector público, aunque siguen existiendo diferencias entre países por los distintos volúmenes de carga de la deuda.

Además, la emisión de deuda pública y el endeudamiento exterior, hace que las AAPP sean menos dependientes del crédito bancario. Pero insistimos en que el coste del endeudamiento público representa, con frecuencia, una pesada carga para el sector. En resumen, la política monetaria tiene también una influencia importante sobre las AAPP, aunque sea por vías indirectas.

La política monetaria produce efectos sobre las cotizaciones de las monedas en los mercados y en consecuencia sobre los valores de importaciones y exportaciones, es decir se produce un efecto renta que va unido a un efecto riqueza. Todo ello llevará a cambios en el consumo y en los márgenes empresariales; este último cambio es más elevado si los exportadores actúan en los mercados como precio-aceptantes (es decir, si los exportadores no pueden influir sustancialmente sobre los precios en los mercados exteriores). El grado de apertura del país nos indica la importancia que pueden tener estos efectos.

La estructura de cada país en términos de balanza de pagos es bastante divergente, lo cual significa efectos diversos de la política monetaria. La UM eliminará los cambios de las cotizaciones entre los países participantes, reduciendo el efecto del tipo de cambio a las variaciones de la cotización del euro en relación con otras monedas.

En consecuencia, ¿cuáles serán los efectos de estos cambios en la economía real sobre la estabilidad económica? Hay elementos que pueden afectar a esta relación: a) el grado de liberalización de los sectores y de la determinación de los precios en el mercado; b) la rapidez con que se produzcan las respuestas a los impulsos monetarios y reales; c) la creación de expectativas de estabilidad; d) la existencia de una cultura

antiinflacionista o al contrario de una tradición inflacionista en el país (32).

Todo esto, en resumen, determinará que la relación de una política monetaria, y en concreto de variaciones en el tipo de interés, con un control de la inflación sea distinta en los países y regiones del área euro.

4. Conclusiones

En las páginas anteriores hemos intentado demostrar que la transmisión de la política monetaria en cada uno de los países del área del euro y, por tanto, los efectos de la citada política, puede ser muy diferente en cada uno de los estados miembros. La complejidad del comportamiento de la política monetaria y el elevado número de variables implicadas nos permite afirmar que es muy dudoso que los efectos de la política monetaria se distribuyan de forma homogénea por todo el espacio del área euro. En áreas de menor tamaño, como son los distintos estados, ya se ha observado como la política monetaria influye de forma distinta según regiones.

Todo esto nos hace pensar que una política monetaria centralizada, no sólo en la elección de los objetivos y de la estrategia, sino también en su instrumentación, puede crear disfunciones importantes. En consecuencia, creemos que un margen de flexibilidad de los bancos centrales nacionales en la ejecución de la política monetaria, determinaría unos resultados más adecuados, siempre, claro está, que se respeten las grandes líneas que deben ser fijadas por el BCE.

La información de que disponemos en la actualidad va, sin embargo, en sentido contrario. La modulación de la política monetaria entre los países participantes en el euro no está prevista en el contexto de la política del BCE.

Esta política uniforme puede determinar, como hemos visto, diferentes efectos entre países y regiones. Dada la existencia de una moneda única, ello llevará a que los ajustes se produzcan a través de cambios del producto y del empleo, haciendo más doloroso el equilibrio en la zona del euro (33). La ausencia de la convergencia

(32) Según S. BENTOLILA (1998), p. 2, la UM, no garantiza por sí sola una inflación idéntica en todos los países del área.

(33) En su primer boletín mensual de enero de 1999, el BCE se refiere concretamente al desempleo existente expresando su honda preocupación por su elevado nivel en el área del euro. Sin embargo, indica que se trata de un problema estructural, cuya causa se encuentra principal-

real entre los objetivos del SEBC y del BCE puede, por lo tanto, dar, en cierto modo, la razón a los «euroescépticos». Creemos que una mayor flexibilidad en la política de estas instituciones sería conveniente para evitar conflictos entre los objetivos de la política económica europea.

5. Bibliografía

- BENTOLILA, S. (1998), «¿Tendremos una inflación alemana?». *Cinco Días*, 28–7–98, p. 2.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (1998), *La política monetaria única en la tercera etapa. Documentación general sobre instrumentos y procedimientos de política monetaria del SEBC* (información extraída de la página web del Banco de España <http://www.bde.es>).
- BANCO CENTRAL EUROPEO (1999), «La estrategia de política monetaria del Eurosistema orientada hacia la estabilidad», *Boletín mensual*, enero, pp. 45–57.
- BANCO DE ESPAÑA (1997), *La unión monetaria europea. Cuestiones fundamentales*, Madrid, Ed. Alianza Editorial.
- BANCO DE ESPAÑA (1998a), «El mercado interbancario ante la unión monetaria europea», *Boletín económico*, febrero, pp. 29–40.
- BANCO DE ESPAÑA (1998b), *Informe anual 1997*, pp. 105–111.
- ESPINA, A. (1998), «Los dilemas del BCE», *Expansión*, 10–9–98, p. 46.
- DE GRAUWE, P. (1994), *The Economics of Monetary Integration* (2^a edic.), Nueva York, Ed. Oxford University Press.
- SERVICIO DE ESTUDIOS DEL BANCO DE ESPAÑA (1997), *La política monetaria y la inflación en España*, Madrid, Ed. Alianza Editorial.

mente en las rigideces en los mercados de bienes y de trabajo en dicha zona. En consecuencia, argumenta que deben realizarse reformas que tiendan a reducir dichas rigideces, pero que no debe intentarse reducir el nivel de desempleo a través de una política monetaria inflacionista que vaya en contra de la estabilidad de precios a medio plazo, pues ésta es la base de un crecimiento duradero y sostenible del empleo. Estos razonamientos ilustran claramente la postura de la autoridad monetaria de la unión monetaria, para la cual el objetivo prioritario de la política monetaria es la estabilidad de precios y para la que el «apoyo a la política económica general de la Comunidad» debe entenderse en el sentido de que la mejor contribución de la política monetaria en este papel de apoyo es centrarse en el mantenimiento de la estabilidad a medio plazo, creando así un clima en el que sean más efectivas las restantes políticas (BCE (1999), pp. 47–49).



Revista de Fomento Social, 53 (1998), 505-524

Cohesión social y participación femenina

Este trabajo trata de mostrar de forma cuantitativa la situación actual de la mujer en nueve países «ricos», entre los que se incluye España, con la finalidad de que la comparación de los datos objetivos nos permita establecer la situación de nuestro país en el contexto económico-social que nos resulta más próximo y con la última información estadística disponible.

Se han seleccionado una serie de indicadores demográficos y de participación femenina en el trabajo y en el poder. Estos indicadores nos muestran que en el periodo 1960-1997 se han dado grandes cambios y la participación de la mujer ha incrementado notablemente en el plano educativo, laboral, y de poder político. Pero aún queda mucho por hacer para la conciliación de trabajo remunerado y vida familiar y la participación igualitaria de la población femenina en los centros de decisión y de poder económico, académico y político.

— Ana M^a MONTIEL TORRES (*) —

(*) Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrática de Escuela Universitaria. Universidad de Málaga.

Introducción

Según el Informe del Fondo de Población de las Naciones Unidas, *Las nuevas generaciones. El estado de la población mundial 1998*, la población total de nuestro planeta en 1950 era de 2.500 millones, en Junio de 1999 se calcula que seremos 6.000 millones, la previsión para el 2050 es de 9.000 millones. Este crecimiento de la población, y los desequilibrios intergeneracionales que se están dando en algunos países avanzados, son un elemento cuantitativo que va a obligar a la humanidad a nuevos planteamientos generales.

Si al crecimiento demográfico unimos el cambio acelerado que está produciendo la generalización del uso de las nuevas tecnologías, el declive de la economía industrial postfordista, la globalización de la economía mundial, y el cambio cualitativo de las mentalidades que trae consigo la era de la información, «en las postrimerías del siglo XX nos encontramos en los albores de una nueva era» como señala Castells (1997), donde se hacen necesarios nuevos conceptos y planteamientos teóricos y de acción, así como un nuevo lenguaje, adecuado a los tiempos, tal como se propone en el *Informe sobre creación de riqueza y cohesión social en una sociedad libre* (1996) realizado por el equipo que coordina el profesor Dahrendorf (1).

Revisemos a continuación algunos de los términos más relevantes de este nuevo lenguaje.

Se emplea el concepto de *cohesión social*, para describir una sociedad que ofrece las mismas oportunidades a todos sus miembros, dentro de un marco de valores e instituciones aceptados. La exclusión, las desigualdades separadoras, el resquebrajamiento por género, raza, religión o de otro tipo y la amenaza de la anomia, de la disipación general de los valores y la consecuente disolución de estructuras, son todas ellas consideradas formas de desarraigo.

El concepto que mejor describe una sociedad y una economía basadas en la cohesión social es el de *inclusión*. De una economía que excluya a un número

(1) El informe lo redactó en 1995 la Comisión sobre creación de riqueza y cohesión social creada en el Reino Unido por iniciativa de P. Ashdown, líder parlamentario de los demócratas liberales, que estuvo presidida por Ralf Dahrendorf y formada por F. Field, C. Haym, I. Hutcheson, W. Hutton, D. Marquand, A. Sentanec y I. Wrigglesworth. El Instituto Nacional de Administración Pública lo publicó en español en 1996.

importante de sus individuos o no aproveche sus oportunidades no puede decirse que sea próspera; no ha conseguido crear la clase de riqueza que lleva a un bienestar general, aunque pueda hacer a algunos de sus miembros muy ricos. La gente que está, o se siente, excluida contribuye negativamente a la riqueza de una nación, tanto porque no contribuyen activamente, como porque consumen energías y beneficios sociales improductivos. En este contexto, la inclusión no significa igualdad, sino ciudadanía. Así pues, al constituir las mujeres la mitad de la población, también constituyen la mitad del conocimiento, del talento, de la energía y la creatividad, resultando difícil evaluar la pérdida en ideas y valores que supone para la sociedad la no inclusión de las mujeres.

Una sociedad cohesionada requiere ciertas actitudes de sus ciudadanos, sobre todo, un equilibrio entre flexibilidad y compromiso. *Flexibilidad* es la respuesta que se necesita para prosperar, y hasta para sobrevivir, en la nueva era económica. Las empresas tienen que ser flexibles en sus objetivos y métodos, su organización y su comportamiento en el mercado. Los individuos tienen que ser flexibles en sus actitudes para el trabajo, para la formación, sea reglada u ocupacional, y también para cuidar de sí mismos y de los que tienen a su cargo, especialmente niños, enfermos, ancianos. Incluso los gobiernos tienen que ser flexibles, ya que se cuestiona hasta la estructura del denominado «estado moderno». La nueva era comienza como una época de cambio permanente.

Otro término clave es la confianza, la lealtad o el *compromiso*. Las instituciones, sean empresas, organizaciones o comunidades, han de sostenerse en un sentido de continuidad por parte de los que viven y trabajan en ellas, si se quiere que contribuyan a la creación de riqueza. A su vez, tienen que responder a este compromiso haciendo que sus miembros sientan que pertenecen a la comunidad y de que ésta los necesita. Las personas son quienes sostienen a la institución (stakeholders).

Este concepto puede ser usado en sentido estricto, para describir a las empresas, su dirección y sus relaciones con las personas implicadas en su destino, en primer lugar aquellos que tienen un interés económico directo (los dueños de las empresas y/o los accionistas) pero también los empleados; los proveedores y los clientes; las comunidades locales; e incluso las instituciones crediticias y otros acreedores; y en sentido amplio, el término hace referencia a una sociedad englobadora.

Esta sería una sociedad que hace todos los esfuerzos posibles para implicar a

sus ciudadanos en el mercado de trabajo, en las asociaciones de la sociedad civil y en el proceso político, y para los ciudadanos estas actividades, y las instituciones en las que se enmarcan, son relevantes, lo que da lugar a un sentido de responsabilidad y de obligación.

En este enfoque está implícito el reconocimiento de que las fuerzas del mercado no pueden crear riqueza por sí solas, las personas no son sólo peones en los mercados económicos, sino miembros de la sociedad dotados de derechos universales; hombres y mujeres son ciudadanos.

Una sociedad englobadora y próspera requiere una interacción más allá de las transacciones del mercado y de los vínculos de los individuos y de sus familias. Las *redes* de cooperación y reciprocidad entrelazan a la sociedad, desarrollando confianza y obligaciones mutuas. Las instituciones, al promover estos valores, no sólo alientan la cohesión social sino que, además, consiguen, como está demostrado, que los mercados operen más eficazmente en un contexto de civismo y amplia participación social.

Aspectos demográficos

La cuantía y estructura de la población, son un elemento básico y condicionante en toda sociedad y sus cambios a medio y largo plazo pueden obligar a redefinir las relaciones sociales establecidas.

Las tendencias demográficas tradicionales han evolucionado merced a la aplicación generalizada de los nuevos avances científicos y técnicos, y estamos asistiendo a cambios importantes en la composición intergeneracional de la población.

Si consideramos el extremo superior del ciclo vital, el Informe del Fondo de Población de las Naciones Unidas, señala que la población mayor de 65 años está creciendo en todo el mundo. En los países en desarrollo, el número de ancianos crece en la actualidad 9 millones por año, se estima que entre 2010 y 2015 crecerá unos 14,5 millones anualmente.

En las zonas «ricas» del planeta, los mayores son ya el 15% de la población total y sólo en Europa, el número de jubilados aumentará, en los próximos veinte años, en unos 37 millones. En este estado de cosas habrá que fortalecer la «solidaridad intergeneracional» e incrementar los gastos sociales en sanidad, pensiones y servicios asistenciales, ya que los mayores serán un colectivo más

numeroso y longevo, que requerirá cuidados vitales y sanitarios intensivos durante un largo periodo; cada vez serán más numerosos los individuos necesitados de atención y cuidados personales, que no pueden valerse por sí mismos, esa fase que ya se denomina *cuarta edad*.

La problemática de la cuarta edad, se agravará en los años venideros y obligará a incrementar el número de médicos geriatras, cuidadores de ancianos, residencias y hospitales especializados etc., con la consiguiente incidencia en las relaciones sociales y los mercados laborales.

El cuidado de ancianos y las labores y servicios que ello conlleva, se realizaba, hasta hace muy poco, por mano de obra femenina y, por lo general, de forma no remunerada. En una sociedad en la que cada anciano cobre una pensión y estos servicios sean considerados trabajo y tengan una remuneración, darán lugar a muchos puestos de trabajo en lo que se está llamando «nuevos yacimientos de empleo».

Una población que envejece repercute sobre las finanzas públicas, tanto por que incide sobre la tasa de dependencia (población que no está en edad de trabajar, niños y ancianos, con respecto a la población que trabaja), como por los mayores gastos en sanidad y cuidados que requieren los pensionistas. Habrá más población que pasará más tiempo en situación de jubilación, cobrando pensiones, que el que ha pasado en el mercado laboral y, por tanto, cotizando a los Sistemas de Seguridad Social.

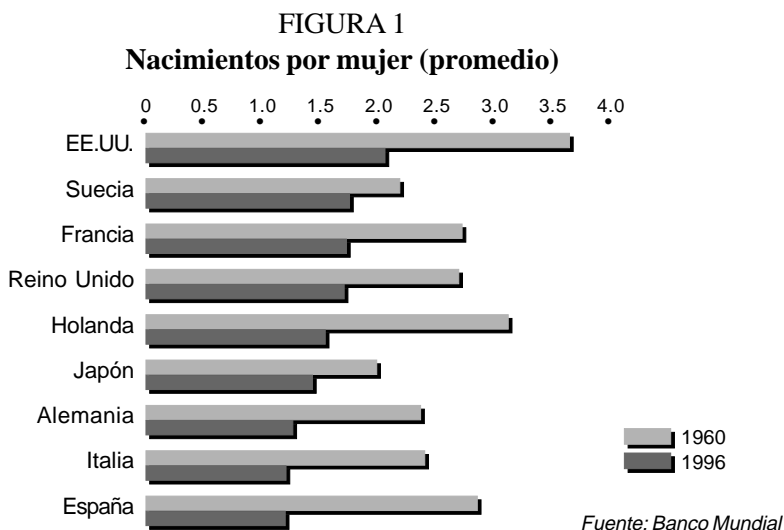
Los sistemas de Seguridad Social fueron diseñados para una edad de retiro de 65 años, en una época en que la esperanza de vida era de 45 años (2).

A medida que aumenta la esperanza de vida se refuerza la tendencia al desequilibrio en los sistemas de seguridad social, particularmente si sigue sin cuestionarse la práctica actual de fomentar la jubilación a edades tempranas por reconversiones industriales y laborales. Urge, pues, encontrar el modo de repartir la renta obtenida durante una vida productiva de 35 a 40 años entre una vida de 80 o más años. El problema se agravará en España a partir del año 2005, cuando empiecen a tener que jubilarse las cohortes nacidas en la postguerra, y en resto de Europa a partir del 2010. Tras las guerras se suele dar un incremento

(2) Los sistemas de seguridad social actuales fueron diseñados para un mundo que ya no existe. Cuando, a partir de 1889, el Canciller de Prusia, Otto Von Bismark, introdujo las primeras pensiones de jubilación estatales desde los 65 años, la vida media era de 45 años y no la actual.

de la natalidad, es lo que se conoce como «baby boom».

El costo adicional en Seguridad Social que supone una población anciana creciente habrá de derivarse de las cuotas de la población empleada; en el futuro, parece difícil que pueda mantenerse el actual sistema de pensiones sobre todo en los países ricos, sin la incorporación al trabajo remunerado y las cotizaciones sociales de la mano de obra femenina que ahora realiza trabajos no remunerados y no cotiza a los Sistemas de Seguridad Social.



Si prestamos atención al tramo inicial del ciclo vital, uno de los problemas demográficos del primer mundo ha sido el freno de las tasas de natalidad sobre todo a partir de la generalización del uso de los anticonceptivos en la década de los setenta. Para la comparación espacial y temporal de la natalidad, se representa en la Figura 1 el promedio de hijos por mujer en 1960 y 1996, para nueve de los países considerados ricos, entre los que se incluye España, con lo que se puede apreciar el cambio ocurrido en el periodo.

Suecia, que era uno de los países de menor natalidad en los sesenta, ha incrementado notablemente su promedio de nacimientos, merced a las políticas de sus gobiernos para favorecer la natalidad mediante acciones positivas que fomentan la igualdad en el trabajo remunerado (casi el 80% de las mujeres en

edad de trabajar tienen empleo), los beneficios sociales y la participación en el cuidado de los niños y el trabajo doméstico de ambos progenitores. En la actualidad, los menores índices de natalidad se dan en el Mediterráneo Europeo, con España e Italia a la cabeza.

España y Hong-Kong presentan la menor tasa de natalidad mundial, 1,2 hijos por mujer. El bajo promedio de nacimientos por mujer fértil hace que la población se renueve por debajo del índice de reposición, por lo que a partir del año 2010 la población activa española empezará a descender hasta tal punto que el número de personas dependientes, niños y ancianos pasará de los 4 actuales a 6 por cada diez habitantes, este desequilibrio hará que las necesidades futuras de mano de obra en la Unión Europea (UE) hayan de ser cubiertas con la inmigración y con la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Consciente de ello, la Comisión Europea celebró en Belfast en Mayo de 1998 una reunión de Ministros encargados de la Igualdad y de los Asuntos de la Mujer, para estudiar la manera de mejorar «la inserción profesional de las mujeres», siguiendo las directrices adoptadas en la *Cumbre para el Empleo*, de Noviembre de 1997. En las conclusiones de la Reunión de Belfast, se indica que «todavía queda mucho por hacer» para mejorar la inserción profesional de las mujeres y ayudarlas a conciliar trabajo y vida familiar, pero hay que trabajar en esta línea ya que la evolución sociodemográfica está obligando a una redefinición de las relaciones sociales y de género actuales y a la inclusión de las mujeres en todas las facetas de la acción social (3).

Participación en la educación y el trabajo

La desigual distribución de las responsabilidades familiares y sociales en función del género, hace que haya grandes obstáculos para que la mujer pueda acceder, permanecer, competir y ascender en el mercado de trabajo en pie de

(3) Existe una amplia normativa internacional en material de conciliación, el problema está en el grado de aplicación en los distintos países.

– Normativa de la OIT: Convenio 156 y Recomendación 165 sobre igualdad de oportunidades y de trato entre trabajadoras y trabajadores con responsabilidades familiares.

– Normativa Social Europea: Carta comunitaria de los derechos sociales fundamentales, artículo 16. Directiva 96/34/CE del Consejo, de 3 de junio de 1996 sobre permiso parental. Cuarto Programa de Acción (1996–2000) e iniciativa NOW

igualdad con los hombres. Para eliminar algunos de estos obstáculos, además del cambio en las mentalidades, hay que diseñar mejores y más asequibles sistemas de cuidado de los niños y personas dependientes, más guarderías con ampliación de horario, extender la educación infantil, mejorar el permiso parental, adaptación de los horarios comerciales y de otros servicios, así como establecer políticas de empleo que tengan en cuenta la familia y el cuidado de los hijos.

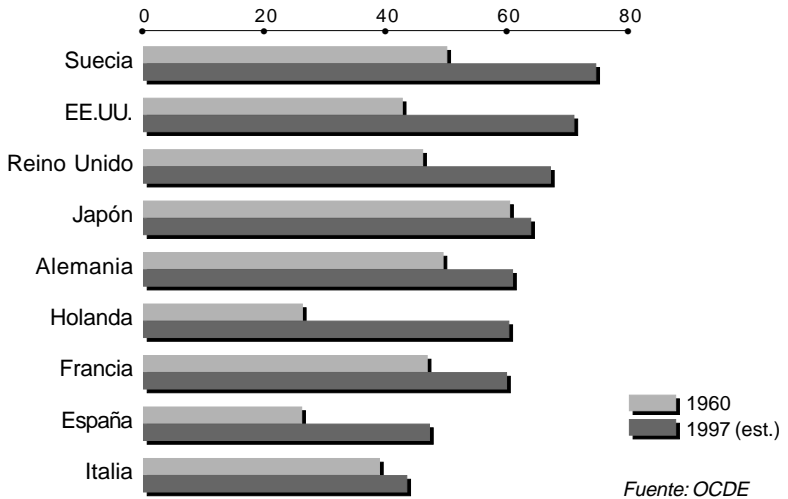
Según una monografía de *The Economist* (Julio 1998), el tipo de familia que podemos llamar tradicional no es tan antigua. En las sociedades agrícolas, ambos padres trabajan la tierra, los niños se incorporan al trabajo físico muy pronto y conviven todo el tiempo con sus dos progenitores. En occidente, con la revolución industrial y la implantación de las manufacturas, el «trabajo» sale de la casa, y en un principio también las mujeres y los niños trabajaban fuera, en muchas zonas.

Una sociedad más opulenta y más tecnificada, no necesita tanta mano de obra, y empieza a mandar a los niños, sobre todo a los varones, a la escuela a aprender las nociones básicas: lectura, escritura y las cuatro reglas aritméticas; de éstos, sólo una minoría accedía a la enseñanza Secundaria o Superior, las mujeres estaban prácticamente excluidas de estos niveles de enseñanza. De 1940 a 1960 se generaliza la enseñanza primaria y a partir de los sesenta los niveles secundario y superior, con lo que en los países ricos, desde hace unos cuarenta años, se tiene un capital humano cada vez más cualificado. En Universidades de élite, como Cambridge, las mujeres podían asistir a ciertas clases y bajo determinadas condiciones, desde 1870, y existían dos Colleges femeninos, Girton y Newham Hall, pero hasta 1947, no pudieron obtener titulaciones en los mismos términos que los varones.

Durante las Guerras Mundiales, las mujeres trabajaron fuera de casa mientras los hombres estaban en el frente. Tras las guerras, algunas mujeres siguieron con su trabajo remunerado. El acceso de la mujer a la educación y al trabajo remunerado es un elemento nuevo que pone en cuestión la división de papeles de la familia nuclear tradicional. Es un hecho que, en el mundo occidental, la idea de familia donde uno «sale a ganar el pan» y otra cuida la casa y los niños, está cambiando.

La mujer soltera, que debía mantenerse económicamente, siempre ha trabajado fuera del hogar, la novedad es que en las últimas décadas las casadas también desean hacerlo (ver Figuras 2 y 3), y, merced a la educación, lo pueden

FIGURA 2
Mujeres empleadas del total de mujeres de 15 a 64 años %



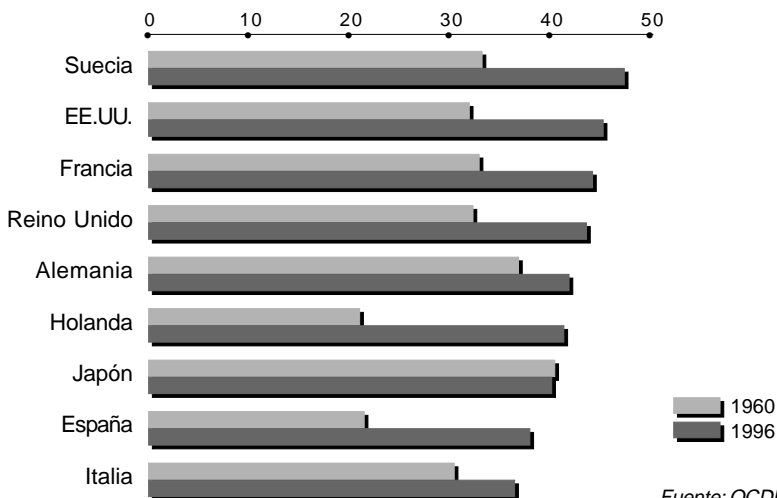
hacer en todo tipo de empleos incluso en los de alta cualificación.

En la Figura 2, se aprecia el fuerte incremento producido en el empleo femenino, en los países considerados, en el periodo 1960–1997. En Suecia y Estados Unidos, más del 75% de las mujeres en edad de trabajar están empleadas, en los países del Mediterráneo europeo, Francia, España e Italia, es donde la mujer accede menos al trabajo remunerado.

En la Figura 3 se aprecia la participación femenina en el trabajo. En Suecia y Estados Unidos, en 1996, más del 45% de los trabajadores son mujeres, dándose la «igualdad paritaria» en la participación laboral, mientras que en España e Italia se sitúa en torno al 35%.

El mayor nivel educativo, el descenso en el número de hijos y en cierta medida el auge del ciclo económico, que incentiva la entrada de mano de obra al mercado, han permitido el acceso de las mujeres al mundo laboral o han despertado en ellas el deseo de trabajar. Pero que se desee trabajar no significa conseguir un trabajo, ni que éste sea cualificado, ni estable y a tiempo completo. En los países estudiados y en toda la UE un alto número de mujeres nativas, con alta cualificación, están desempleadas o subempleadas, (véanse Figuras 4 y 5) y

FIGURA 3
Trabajadoras como % de la fuerza laboral total



por igual trabajo no obtienen igual salario que los varones.

En la Figura 4 se aprecian las tasas de desempleo por sexos para 1997, salvo en Suecia y el Reino Unido, el desempleo femenino es mayor que el masculino en el resto de países. En España, donde se da la máxima tasa de desempleo global, ésta es mayor para las mujeres: el 26,8% de las que desean trabajar se encuentran desempleadas. Cuando el ciclo económico se contrae o entra en recesión, las primeras en perder el empleo son las mujeres.

La participación femenina en el mercado de trabajo se ha incrementado en las últimas décadas y ha coincidido con una época de precarización laboral, donde hay menores salarios, más trabajo a tiempo parcial, y mayor inestabilidad laboral en general, a lo que se ha unido la destrucción de empleo típicamente masculino, como el de altos hornos, astilleros o la industria manufacturera tradicional y la terciarización de la economía con un auge creciente del sector servicios, donde el empleo es más versátil, hay mas trabajo «de temporada» y se necesita una mano de obra más flexible.

Como puede verse en la Figura 5, el trabajo a tiempo parcial es realizado casi en su totalidad por mujeres. De todas las trabajadoras de la UE un tercio trabaja

menos de las 35 o 40 horas oficiales, sólo el 5% de los varones europeos trabaja a tiempo parcial y por lo general son estudiantes o varones mayores prejubilados.

Trabajo a tiempo parcial a veces significa trabajo de segunda clase, no obstante permite a muchas mujeres combinar familia con trabajo y a los empleadores les agrada porque permite mayor flexibilidad y menor costo.

Están surgiendo distintas variantes de trabajo a tiempo parcial; así en los Estados Unidos se llama «trabajador contingente» a cualquiera con un trabajo que no va a ser fijo ni duradero, se trabaja para ciertas industrias por contrata, o por temporada, o se hacen tareas previa llamada, el salario por hora suele ser bajo y no tienen Seguridad Social; son unos cinco millones y medio de trabajadores en su mayoría mujeres.

La versión alemana se denomina «empleo menor» y es una especie de concesión para que puedan trabajar los que obtengan ganancias menores que el salario mínimo, se les exige de tener que pagar la cotización a la Seguridad Social, pero están excluidos de la obtención de pensiones u otros beneficios sociales. Son unos cuatro millones de trabajadores, la mitad de ellos mujeres.

Parece que las alemanas no tienen nada fácil combinar empleo y vida familiar; la carencia de guarderías, y los horarios escolares y comerciales existentes,

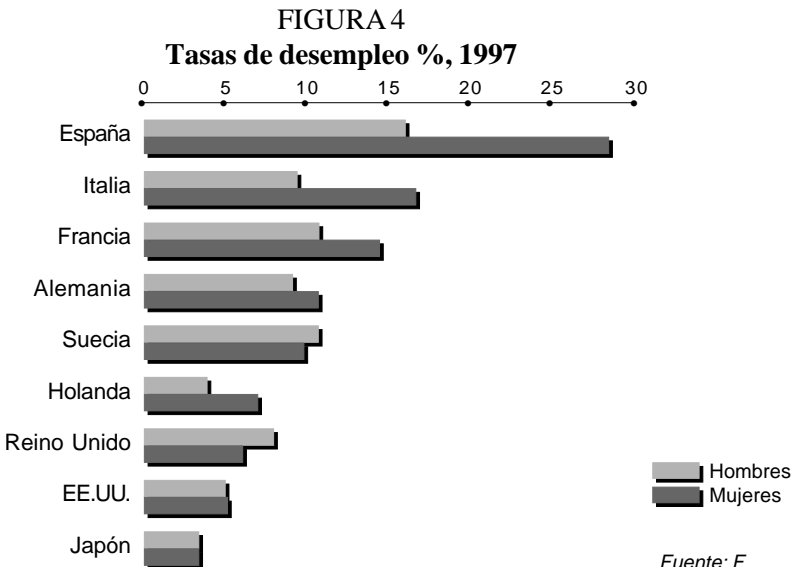
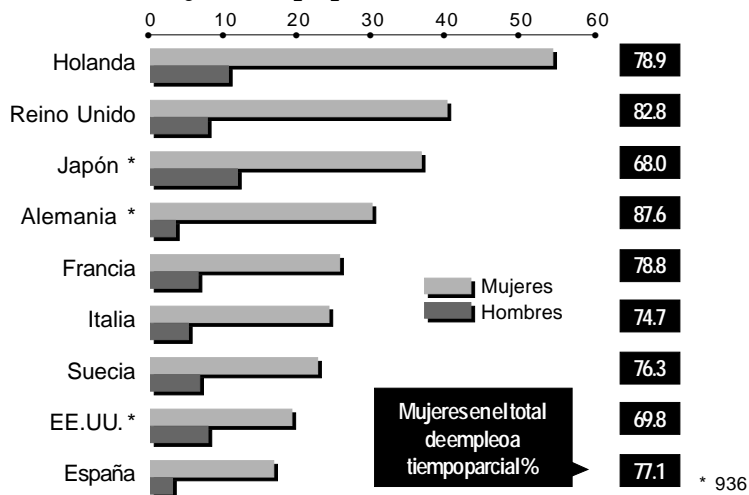


FIGURA 5
Trabajo a tiempo parcial %. 1997



Fuente: OCDE

son incompatibles con tener un empleo a tiempo completo, por lo que casi todas trabajan a tiempo parcial: el 87,6% de este empleo lo realizan mujeres. En 1997, el 15% de las alemanas no tiene ningún hijo y según las predicciones demográficas del Instituto Alemán de Investigaciones Económicas, de seguir esta tendencia para el año 2010 serán un 25% las mujeres que no tendrán ningún hijo.

La dificultad para compatibilizar la vida laboral y la vida privada está teniendo un doble precio para las mujeres: peores puestos laborales (o el paro) y menos hijos (o ninguno). Esta *exclusión social* de la mitad de la población que constituyen las mujeres, está dañando a la propia sociedad.

A esto se une la frustración de tener una buena preparación académica, ya que en este campo los resultados femeninos son espectaculares (4) y el mensaje social contradictorio que se da de que a mejor preparación, mayor igualdad de oportunidades para competir en el duro mercado laboral, lo que no se da de facto.

El contingente de mujeres en la UE es hoy día «la más grande reserva de

(4) Según el estudio de EUROSTAT (1998) «Cifras claves de la educación en la Unión Europea», por cada 100 hombres hay 110 mujeres con estudios superiores, y en enseñanza secundaria la tendencia es similar, por cada 100 chicos hay 124 chicas que terminan los estudios secundarios.

mano de obra cualificada desempleada o subempleada» según palabras de Jill Rubery, experta de la Comisión Europea, en el Congreso *Igualdad es el Futuro* (Septiembre 1998). Las europeas con estudios superiores o medios son el 31% del total de personas en edad laboral.

Cuando en el 2005 para España y a partir del 2010 para el resto de Europa, la población activa empieza a descender y la anciana a crecer, se producirán desequilibrios demográficos y sociales, que o son paliados por la inmigración de mano de obra cualificada externa o se empieza ya a incorporar esa reserva de mano de obra cualificada femenina.

La inclusión de las mujeres en el mundo laboral requerirá la creación de nuevas empresas de servicios, lo que incrementará los puestos de trabajo. A excepción del coche, las mujeres con recursos económicos propios, gastan más en servicios financieros, cuidados sanitarios, vivienda, muebles, ropa, telecomunicaciones, informática, libros, vacaciones, y todo tipo de servicios que le faciliten una vida mejor. Son muchos y variados los servicios que hace un ama de casa típica, sobre todo en el ámbito urbano y si tiene estudios medios y superiores: cocinera, limpiadora, lavandera y planchadora, transportista, niñera, enfermera, cuidadora de ancianos, intendente, administrativo, profesor particular, etc.; si se cuantificasen como trabajos de servicios remunerados y fuesen realizados por profesionales ajenos a la familia, supondrían unos costos aproximados al salario de un directivo de alto nivel; este es otro de los «nuevos yacimientos de empleo».

El problema de la incorporación de la mujer cualificada a los puestos directivos se enmarca en la problemática general de la discriminación de la mujer en el mundo laboral. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en todo el mundo hombres y mujeres tienen ocupaciones estereotipadas por sexos. Las ocupaciones de las mujeres suelen estar relacionadas con servicios sociales, actividades sanitarias, educación, comercio, nutrición, restauración y servicio doméstico principalmente.

Según la OCDE, mas de la mitad (53%) de las mujeres trabajadoras de los países que hemos considerado se emplean en el comercio, sobre todo en ventas; realizan trabajos administrativos, servicios de medicina y enfermería, enseñanza y cuidados a otros. Esta segregación del trabajo lleva a las mujeres a oficios de menor rango y remuneración y, por lo general, con menos posibilidades de promoción que las ocupaciones de los varones. Solo el 15% de los hombres se

dedica a trabajos considerados «femeninos» y no tratan de acceder a ellos a no ser que haya crisis o alto desempleo, como ocurrió en Alemania del Este tras la Unificación o como ocurre en España.

Paradójicamente, un mismo puesto de trabajo infravalorado en un país y ocupado mayoritariamente por mujeres, puede ser muy valorado en otro y, en consecuencia estar mejor pagado, y ser ocupado por hombres. Por ejemplo, en España los maestros de enseñanza primaria son casi todos mujeres, mientras que en Suiza los maestros están muy bien considerados y remunerados y son mayoritariamente hombres. De forma análoga, en el sector de alta tecnología los puestos de analista, programador, estadístico suelen estar ocupados por hombres y sólo un tercio son mujeres.

La elevación del nivel de educación hace que las mujeres tengan mayor probabilidad de acceder a un empleo pero, por lo general, no en igualdad de condiciones, salvo en el empleo público, e incluso en el Sector Público pocas mujeres acceden a puestos de alta responsabilidad y poder.

El 80% de los empleos mejor pagados están acaparados por hombres y sólo el 20% por mujeres. Casi todas las ocupaciones donde mayoritariamente trabajan mujeres están peor remuneradas, especialmente los servicios de limpieza, ventas e intendencia. Las diferencias se dan en todos los países. Así, en 1997, las ganancias por hora de las mujeres como porcentaje de las de los hombres eran: 84%, en Suecia; 73%, en Francia y España y hasta del 64% en el Reino Unido. No obstante, el «gap» o diferencial parece que tiende a disminuir. En Estados Unidos en los últimos 20 años el salario por hora ganado por las mujeres ha pasado de ser el 64% a ser el 80% del salario hora ganado por los hombres. Se está dando el caso de que a las profesionales jóvenes con cualificación y sin hijos se les está pagando igual que a los varones.

Cuando la mujer decide tener hijos su salario relativo tiende a decrecer. Estudios recientes comparan las ganancias teóricas posibles del ciclo vital de una mujer que trabaje a tiempo completo, sin discontinuidad en su empleo, con el de una mujer que abandone su trabajo y se dedique ocho años a tener y cuidar dos hijos y retorne a trabajar a tiempo parcial mientras sus hijos van a la escuela. Las expectativas de ganancias de la segunda lo largo de su ciclo vital es menos de la mitad de la que no interrumpe su trabajo por la maternidad. Esta merma no se debe sólo a lo que deja de ganar mientras se dedica a los hijos y al hogar, sino a la pérdida de posibilidades de promocionarse y ascender en el trabajo, ya que,

en muchas ocasiones, la vuelta al trabajo ha de hacerla desde cero o en un trabajo de menor cualificación. Para evitar, en parte, esta problemática, en la UE se están tomando medidas paliativas que ponen en práctica los estados miembros (5).

Las rentas de las mujeres suelen ser menores que las de los hombres aunque ganen el mismo salario por hora, ya que, como hemos visto, debido a las obligaciones familiares, es más frecuente que realicen trabajos a tiempo parcial. En una sociedad que valora altamente lo económico, el colectivo de mujeres al tener menos renta, detentará menos poder.

Participación en el poder

La ausencia de mujeres en puestos de responsabilidad es total. Ya sea en los negocios, el mundo académico o la política, el que ocupa los primeros puestos es siempre un hombre. Este hecho se da tanto en países de poca participación laboral femenina como en los que las mujeres son la mitad de la mano de obra como en Norteamérica. Un estudio de Catalyst's para *Fortune* sobre 500 compañías muestra, que aunque se esté fomentando la promoción femenina, las mujeres ocupan sólo el 3% de los puestos directivos, eso sí, en todos los consejos de dirección de las grandes empresas, hay una al menos. Las mujeres suelen ser jefes en empresas dedicadas a cosméticos, líneas aéreas, servicios alimentarios, ordenadores e informática, no las hay en empresas de ingeniería ni en las constructoras. En puestos de ejecutivos o mandos intermedios las mujeres son el 10%.

Hay empresas que dicen que tienen como objetivo emplear y promocionar a las mujeres, como las británicas Sainsbury y Marks and Spencer, aunque en ellas el personal es femenino en un 85%, sólo el 60% son gestores (manager), el 30% accede a la categoría de senior manager, y sólo hay una mujer director ejecutivo.

Sí se encuentran mujeres directivas a la cabeza de su propio negocio.

En el mundo académico ocurre algo parecido, muy pocas mujeres alcanzan el

(5) Para España ver diario *El País*, 5 de Septiembre de 1998, donde en la página 52 se habla de la «Exención de cuotas empresariales a la Seguridad Social para los contratos de sustitución por baja maternal», la medida denominada «coste cero»

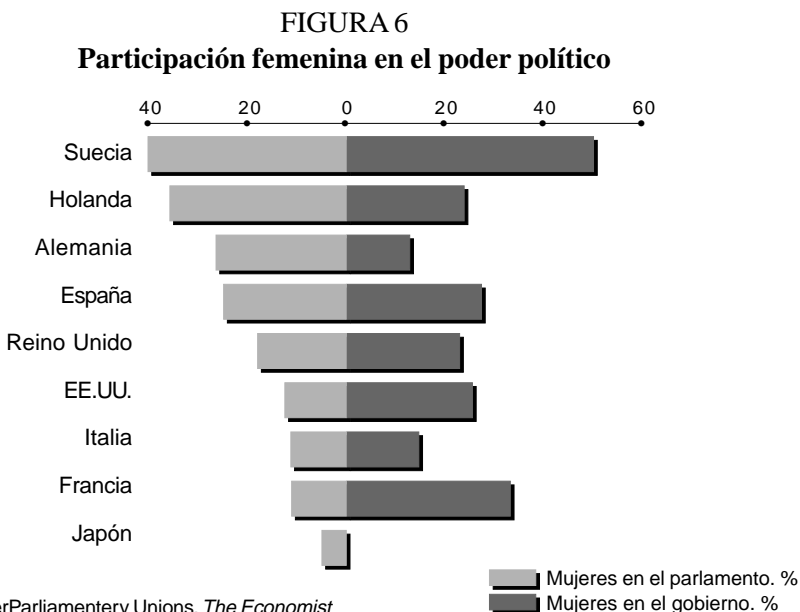
nivel de Catedrático.

En cuanto al poder político, a lo largo de la Historia, pocas mujeres han sido jefe de gobierno o primer ministro. Pero la mujer ha recorrido un largo camino desde la consecución del voto que parece estar dando sus frutos. El sufragio femenino se alcanzó antes de 1920 en Estados Unidos, Alemania y los Países Nórdicos, en 1922 en Irlanda, en 1928 en el Reino Unido, en España en 1931, en Francia en 1944, en Italia en 1945, en Grecia en 1952, en Portugal en 1974.

En la Figura 6, se refleja, para 1997, el porcentaje de mujeres en el Parlamento y en el Gobierno, en los países que comparamos. No parece haber una correlación, digamos razonable, entre la participación femenina en las Cámaras y en altos cargos del gobierno o del país.

Por ejemplo en Alemania más de un cuarto de los parlamentarios son mujeres, pero hay pocas en el gobierno. En Norteamérica las mujeres en el Parlamento son 12,6% y en el Senado 9%, muy por debajo de la participación de las europeas, pero las que forman parte del Gobierno son más numerosas, como en Francia y España.

Sólo en los países nórdicos se ha llegado a la participación paritaria del cin-



Fuentes: InterParliamentary Unions. *The Economist*

cuenta por ciento de mujeres en el Parlamento y en el Gobierno. Pero incluso en el avanzado Norte los ministerios «duros» como Asuntos Exteriores, Trabajo, o Economía los detentan hombres y las carteras «blandas» como Educación, Cultura o Asuntos Sociales son llevadas por mujeres.

En la Comisión Europea, en 1996, de los veinte Comisarios cinco eran mujeres, lo que equivale a un 25%. En las últimas elecciones al Parlamento Europeo, en el año 1994, fueron elegidas 171 mujeres, que representan el 27,3% de sus 626 miembros. Esta cifra es superior al porcentaje medio de mujeres en los Parlamentos nacionales de los estados miembros, que es del 17%, en 1997.

Si las mujeres constituyen el 51,31% de la población de la UE y representan sólo el 17% de los mandatarios políticos, se puede llegar a la conclusión de que algo falla en la democracia europea, y que algo habrá que hacer para remediarlo. Deberían adoptarse medidas para mejorar las instituciones y eliminar los obstáculos con los que tienen que enfrentarse las mujeres para poder lograr la participación igualitaria en el poder político.

Conclusiones

Aunque se diga que mujeres y hombres son iguales ante la ley y como personas tienen el mismo derecho a que su dignidad sea respetada, a participar en el gobierno de su país y al trabajo (6), los hechos y las cifras muestran que, como resultado de una cultura social, económica y empresarial desfasada, aún persisten las desigualdades de género; prueba de ello es que al finalizar un milenio y en los albores del siglo XXI, en una economía globalizada y tecnificada y en la sociedad de la información y el conocimiento, asistimos al debate sobre el grado de participación femenina, la mitad de los seis mil millones que constituyen la población del planeta.

Si existe *cohesión social* cuando la sociedad ofrece las mismas oportunidades a todos sus miembros dentro de un marco de valores e instituciones generalmente aceptado, la no inclusión de las mujeres en todas las facetas de la acción social, está significando un freno a la cohesión social.

(6) NACIONES UNIDAS, 10 de diciembre de 1948. Declaración Universal de Derechos Humanos. Naciones Unidas, 31 de marzo de 1953. Convenio sobre los derechos políticos de la mujer. Entró en vigor en España el 14 de abril de 1974.

Los datos demográficos apuntan a la necesidad de la inclusión de las capacidades de la población femenina, tanto en los mercados laborales como en los centros de decisión y de poder.

El acceso de la mujer a la educación y al trabajo remunerado, está cambiando los roles de los sexos y la estructura familiar. La dificultad para conciliar vida laboral y vida familiar, está teniendo un alto coste para las mujeres que han de tener peores empleos y que se están absteniendo de tener hijos. Esta exclusión femenina está distorsionando a la sociedad que en el futuro tendrá problemas de desajuste demográfico.

En los países ricos que estudiamos en este trabajo se observan diferencias en la participación laboral entre los países del norte y los del sur de Europa.

Las mujeres realizan mayoritariamente trabajo a tiempo parcial, y en todos los países se da una segregación horizontal del trabajo, hay profesiones femeninas y masculinas, y la segregación vertical, las mujeres ocupan los niveles más bajos, de menor remuneración, y tienen muy difícil ascender en sus carreras.

En los centros de poder económico, académico o político, la representación femenina es siempre inferior. El derecho a la plena ciudadanía, implica una participación igualitaria en todos los niveles de la toma de decisiones de la vida política y pública. Esto sólo se logrará cuando se garantice una democracia paritaria donde todos participen.

Las mujeres y los hombres son los dos grupos básicos de la sociedad, y sin embargo las mujeres están infrarrepresentadas en todos los niveles del proceso de toma de decisiones económicas públicas y políticas; esta exclusión de la mitad de la población dificulta la cohesión y la armonía social.

Bibliografía

- BARKER, C. y HUNT, F. (1998). *A Brief History of Women at Cambridge*. Cambridge. Ed. Cambridge University Press.
- CASTELL, M. (1997). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*. Vol. I, II, y III. Madrid. Ed. Alianza.
- COMISIÓN EUROPEA (1996). *Cuarto Programa de Acción Comunitaria para la Igualdad de Oportunidades entre hombres y mujeres (1996–2000)*. Madrid. Ed. Instituto de la Mujer. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- COMISIÓN EUROPEA. DGV. (1996). *Las mujeres en la toma de decisiones. Hechos y cifras sobre las mujeres en la adopción de decisiones políticas y públicas en Europa*. Bruselas. Ed. Dirección General V.
- COMISIÓN EUROPEA. DG V. (1998). *Families and child care: New Ways*. Bruselas. Ed. Dirección General V.
- COMISIÓN EUROPEA. DG V. *New Ways*. Boletín Informativo trimestral de la red Europea *Families, Work and Solidarity between Generations*. Bruselas. Ed. Dirección General V.
- COMISIÓN EUROPEA. DG X. (1993) *The Directorate General for Information, Communication and Culture. Encuesta 37*. Bruselas. Ed. Dirección General X.
- GOBIERNO VASCO (1996). «El Reparto del Trabajo». *EKONOMIAZ. Revista Vasca de Economía*. N^o 34. 1^{er} cuatrimestre.
- JOHNSON, P y ZIMMERMANN, H. (1993) *Labour Markets in a Ageing Europe*. Cambridge. Ed. Cambridge University Press.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (1997). *III Plan para la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres 1997–2000*. Madrid. Ed. Instituto de la Mujer.
- MINISTERIO PARA LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (1996). *Informe sobre creación de riqueza y cohesión social en una sociedad libre*. Madrid. Ed. Instituto Nacional de Administración Pública.
- MONTIEL TORRES, A.M. (1994). «Bienestar, estadísticas sociales e indicadores de calidad de vida». *Temas de Economía y Empresa*. Málaga. Ed. SPICUM.
- NACIONES UNIDAS (1995). *Women in a Changing Global Economy. 1994 World Survey on the Role of Women in Development*. Nueva York. Ed. Naciones Unidas.

- NACIONES UNIDAS (1998). *Las nuevas generaciones. El estado de la población mundial*. Nueva York. Ed. Naciones Unidas.
- OCDE. (1994). *Women and Structural Change. New Perspectives*. Paris. Ed. OCDE
- OCDE. (1998). *Employment Outlook*. París. Ed. OCDE.
- EL PAÍS (1998). El País Negocios, 15 de Marzo, página 41; diario de 5 de Septiembre, página 52; diario de 6 de Septiembre, página 14; diario de 27 de Septiembre, página 30.
- RICHARD, P. (1998). «Fifty years of women's degrees». *CAM Cambridge Alumni Magazine*. Easter Term.
- RUIZ LOZANO, M. (1998). «La mujer y el mercado laboral: una especial referencia a los puestos directivos». *Revista de Fomento Social*. N 209,53,pp 119–130.
- THE ECONOMIST (1998). *A Survey of Women and Work*. Monografía sobre el trabajo femenino. Londres. The Economist. 18 de Julio.



Revista de Fomento Social, 53 (1998), 525-539

Argelia, de la independencia a la crisis

Nos apunta el autor de este estudio que «las muertes, las matanzas, el horror y la desesperanza de las gentes de Argelia requiere de nosotros, al menos, una atención más objetiva, que no se limite al desprecio y la incomprensión», ya que si no «cuando queramos reaccionar podemos tener instalado el horror en nuestras ciudades, pueblos y campos, (...) no por invasión sarracena, sino porque el horror de la sinrazón es el mismo entre musulmanes, cristianos, budistas y hasta ateos». Este artículo pretende precisamente eso: darnos una visión más objetiva de lo que está aconteciendo en la Argelia actual, y para ello se realiza un breve análisis de la situación político-social de este país desde su independencia hasta el día de hoy.

Juan C. GAY ARMENTEROS (*)

(*) Catedrático de Historia Contemporánea de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Granada.

Un nuevo estado

El fin del imperialismo fue problemático en Argelia (seguramente lo ha sido siempre); en julio de 1962 el Gobierno Provisional de la República de Argelia recibía un país sin tradición estatal y destrozado por una larga guerra, que tuvo mucho de guerra civil: población desplazada por los últimos años de la contienda, ausencia de administración, regreso de numerosos exiliados y de los combatientes, huida de los *pieds-noirs*, que paralizó las explotaciones agrarias e industriales más productivas. Y además de estas dificultades propias del final del imperialismo francés, otros elementos políticos, que desde un primer momento hay que recordar y tener en cuenta, porque después de casi cuarenta años, políticamente hablando, Argelia sigue padeciendo algunos síndromes; agravados, es cierto, por el desarrollo de nuevos elementos. El principal elemento a tener en cuenta será la debilidad política derivada de la pugna por hacerse con el poder entre el Gobierno Provisional de la República, encabezado por Ben Jedda, y el Frente de Liberación Nacional (FLM), liderado por Ben Bella (procedente del sector militar), que naturalmente recibió el apoyo del Ejército de Liberación Nacional del coronel Houari Boumediane. Después de un corto periodo de enfrentamientos entre partidarios y adversarios de Ben Bella, entre civiles y militares en las distintas wilayas (provincias o departamentos), se logró un alto el fuego y el triunfo de las tesis del FLN y el predominio de Ben Bella, presidente del país desde finales de septiembre de 1962, y que fue refrendado un año más tarde con casi seis millones de votos.

El nuevo estado se basaba en la Constitución de septiembre de 1962, que establecía un régimen de partido único, y otorgaba unos enormes poderes al presidente. Desde luego era un sistema autoritario, que provocó no sólo un ajuste de cuentas entre los propios luchadores por la independencia (salida al exilio de Ben Jedda, Ferhat Abbas, Belkacem Krim, etc), sino purgas entre los harkis (musulmanes profranceses) y casi 2000 desaparecidos entre los europeos que aún no se habían marchado. Además, el control del partido único (FLN) quedaba garantizado por el hecho de que todos los candidatos a la Asamblea Nacional debían ser propuestos por el citado partido. No sólo fue un régimen de partido único, sino que además se eligió la vía del socialismo estatal, tal y como se concebía en el bloque del Este (con algunas modificaciones del modelo yugoeslavo: la autogestión), como la mejor vía para el desarrollo: reforma agraria

ria, nacionalizaciones, independencia total respecto a las empresas extranjeras, necesidad de extender una educación política e ideológica (crear un pensamiento socialista), papel vanguardista del FLN, edificación de una sociedad socialista y afirmación de la identidad árabe–islámica del pueblo argelino, con olvido del elemento bereber.

Sin embargo, a pesar de tan sólidos principios y de las apariencias durante tanto tiempo mantenidas, Argelia parece uno de los casos más débiles de estructuras políticas en todo el Magreb, pues se rompió el consenso básico fraguado en la lucha por la independencia estableciéndose importantes diferencias, sin duda, con Marruecos y Túnez. A pesar de los apoyos recibidos, Ben Bella se encontró, junto con problemas económicos de hondo calado, sobre todo con problemas políticos que eran la expresión de lo que acabamos de indicar: disidencias internas graves, como la del coronel Chaabani en el Aurés, o la de Ait Ahmed, que había fundado el Frente de Fuerzas Socialistas (FFS) y oposición del Partido de la Revolución Socialista de M. Boudiaf. Añadamos problemas y choques fronterizos con Marruecos, etc. Ben Bella evolucionó hacia un auténtico poder dictatorial en octubre de 1963 (prohibición de los partidos y suspensión de la Constitución).

La situación económica era la herencia del período colonial: producción esencialmente de materias primas y productos agrícolas, que alcanzaban el 98% de la exportación. En contrapartida, los productos manufacturados y de consumo representaban el 76% de las importaciones.

Demasiados problemas para un sistema revolucionario de inspiración nasserista, que rechazaba oficialmente el marxismo y el sistema comunista, pero que creía en la capacidad organizativa y revolucionaria del partido único y que en sintonía con Franz Fanon preconizaba un socialismo de base campesina, que reconocía un importante papel al islam, declarado religión del estado, que quería impulsar la arabización de la enseñanza y de la cultura, pero que fue incapaz de dar respuesta, más allá de la retórica de los discursos y el romanticismo revolucionario de Ben Bella, a los problemas planteados.

La era de Boumedien

19 de junio de 1965, Houari Boumedien al frente de un autodenominado Consejo de la Revolución, que se consideró, junto con el FLN, como los únicos

auténticos herederos del proceso revolucionario, que siguió el proceso de restricciones iniciado con la independencia, se hace cargo del poder. Ben Bella permaneció arrestado hasta 1980.

Se intentó establecer un modelo soviético: orden en el país y economía moderna, a través de un acercamiento a la URSS. La planificación sustituyó a la autogestión. Se dio prioridad de un determinado modelo industrial frente a la agricultura: entre 1967 y 1977 el 62% de las inversiones se destinaron a la industria, el 6% a la agricultura y el 32% a otras necesidades del estado. Se pondrá el acento, de acuerdo con el modelo soviético, en lo que Benissad o Balta han denominado las «industrias industrializantes», que se pensaban eran indispensables para potenciar un desarrollo económico independiente: siderurgia, industrias mecánicas, química y petroquímica, etc. Se nacionalizó la producción de los recursos naturales, y se procedió a mejorar la escolarización y la cualificación técnica de los trabajadores (probablemente aquí nos encontremos con los mejores resultados de la etapa de Boumedien). Políticamente se tenderá a potenciar aún más el sistema de partido único, así como al monopolio del poder por parte del gobierno. Respecto a la política internacional, la Argelia de Boumedien se convirtió en un auténtico líder del sector más duro de los no Alineados, pero claramente escorado hacia el Este, potenciando la ayuda de todo tipo a los movimientos revolucionarios o terroristas de casi todo el mundo, desde los Panteras Negras de EEUU hasta la ETA.

A partir de 1975, se iniciaron las dificultades del «modelo soviético», que se quieren paliar con una culminación de reforma institucional: Constitución de 1976, que contenía pocas novedades respecto a lo anterior (sigue el control del FLN, etc.), si hay que destacar alguna cuestión es algo que estaba implícito desde la independencia, el papel preponderante del ejército, ahora definido explícitamente como «instrumento de desarrollo». Boumedien fue elegido presidente en diciembre de 1976. Dos años después moriría.

El balance de la etapa Boumedien no es demasiado bueno y buena parte de los lodos actuales proceden de aquellos polvos. La opción por un modelo de industrialismo, ya comentado, significó dejar un tanto marginada a la agricultura, que a pesar de su crecimiento productivo en esa década, no fue suficiente para garantizar el alimento de la población (el crecimiento de la importación de cereales fue continuo: de los 10 millones de quintales de 1972 se pasó a más de 23 en 1978, a unos precios cada vez más elevados). Por otra parte la evolución

de las exportaciones no mostraron cambios sustanciales de lo que era la estructura tradicional de las exportaciones, basadas en el predominio de los hidrocarburos: el 96% del total de la exportaciones entre 1974 y 1977.

La crisis del modelo de estado y social

En enero de 1979, la presidencia pasó a otro militar: el coronel Chadli Benyedid, que se convirtió en el albacea de los graves problemas estructurales de la economía y la sociedad: fuerte dependencia financiera y tecnológica del exterior, fuerte caída de la cobertura alimenticia, escalada de los precios. El crecimiento demográfico, que desde la independencia se había duplicado, fue espectacular en la población urbana lo que produjo graves restricciones de agua, falta de viviendas, escasez de infraestructuras, falta de escolarización, problemas de transportes, etc., así como un grave desarraigo social: Argel, una hermosa ciudad del Mediterráneo, se transforma en una metrópoli del Tercer Mundo. Otro fenómeno importante fue la agitación social: la década de los ochenta está llena de protesta «del pan», de huelgas de estudiantes y de agitación en la Cabília.

Se plantea un cierto programa reformista: plan quinquenal económico (1980-85), ciertas medidas liberalizadoras en lo político (el gesto, por ejemplo, de liberar a Ben Bella), pero el sistema seguía siendo de partido único, sin legalizar a la oposición, que incluía a los socialistas de Ait Ahmed y a los islamistas. Además, el tibio reformismo de Benyedid se vió obstaculizado por la auténtica casta de los dirigentes del FLN, que vieron peligrar su hegemonía y predominio político-económico; esto nos recuerda el caso del PRI mexicano. Los años ochenta presentan una caída en picado de un modelo económico insostenible, que se vió agravado aún más por el descenso de los precios del crudo, elemento fundamental en la economía argelina. La única salida era liberalizar el sistema en lo económico y en lo político, reconociendo, por ejemplo, la aportación bereber en el país, etc. Pero como suele ocurrir en sistemas de escasos controles democráticos, la liberalización favoreció la especulación, el contrabando, el mercado negro, etc., de modo que no se consiguió la reactivación económica.

El 1988 fue un año crucial de protesta social y política, sobre todo durante el mes de octubre, con una presencia activa de los islamistas en el barrio de Bad el Oued. Hubo que declarar el estado de sitio, con un balance de más de 600 muertos.

Todo esto forzó la apertura real del sistema: nueva Constitución (febrero de 1989), que pretendía una transición a la democracia. Se establece la responsabilidad política ante la Asamblea Nacional; Argelia deja de ser un país socialista y revolucionario; renuncia al sistema de partido único y el ejército pierde en teoría su papel predominante en la política; se empiezan a reconocer «asociaciones políticas», pero no el multipartidismo todavía, y en poco tiempo, a pesar de las cortapisas, empiezan a aflorar grupos políticos: Frente de Fuerzas Socialistas (Ait Ahmed), Movimiento Democrático Argelino (Ben Bella) (ambos vuelven del exilio en 1989 y 1990 respectivamente), el Frente Islámico de Salvación, el Reagrupamiento por la Cultura y la Democracia (berberista de Sai Said) y el Partido de Vanguardia Socialista (comunistas).

Pero la crisis económica era extraordinaria: la deuda exterior no cesaba de aumentar; la inflación era galopante; la dependencia alimenticia en muchos productos era prácticamente total. Además el FLM sufrió una crisis política que lo dejó totalmente dividido. A comienzos de los noventa Chadli Benyedid se encontraba totalmente solo. El sistema definitivamente había dejado de funcionar. La deslegitimación del gobierno era total. Se produce un avance del islamismo: victoria del FIS en las elecciones municipales de 1990, lo que representó el triunfo de la dialéctica de la violencia desde el poder. El proceso se acelera durante las elecciones generales a finales de 1991: primera vuelta, 188 escaños para el FIS, 25 para los socialistas, 16 para el FLN y 3 para los independientes. Ya sabemos que no hubo segunda vuelta; Chadli dimitió en enero de 1992 y de nuevo el ejército adquiere un fuerte protagonismo: se crea el Alto Comité del Estado, que sirvió de cobertura para el golpe de Estado. La figura de Mohamed Boudiaf le dará una cierta legitimidad histórica. Se inicio un doble proceso: represión contra el FIS, por lo que se crearon campos de concentración en el Sahara y depuración de la corrupción de los viejos cuadros del ejército y el FLN. De ahí la oscuridad del atentado que acabó con la vida de Boudiaf en junio de 1992 y de los intentos de diálogo marcados por el ejército en una situación dramática.

La cuestión en la actualidad

Las elecciones legislativas celebradas el 5 de junio de 1997 pretendían culminar una restauración parlamentaria, que empezó con los comicios presidenciales

de noviembre de 1995 (elección de Zerual) y la reforma constitucional que le siguió justo un año después (noviembre de 1996). De acuerdo con el discurso oficial, dicho proceso deberá permitir dar un paso importante en la resolución de la crisis que vive el país y poner fin al terrorismo «residual» en que vive la sociedad argelina.

Pero este discurso no es creíble. En realidad, cada vez más, se piensa que los comicios responden, sobre todo, a una estrategia de supervivencia del régimen militar, que evita afrontar las verdaderas causas de la crisis con respuestas políticas efectivas, entre otras razones porque ello significaría aceptar una transición democrática basada en el consenso y la aceptación de la alternancia, en contra de cuyos principios se dió un golpe de estado en enero de 1992. La amenaza de perpetuación de la crisis es evidente.

Nos encontramos con un régimen de apariencias, sobre todo de apariencias de pluralismo político, pero también con importantes apoyos exteriores: el 4 de marzo de 1997 Argelia y la Unión Europea abrieron negociaciones sobre el Acuerdo de Libre Comercio, que debería aportar un buen flujo financiero al país. El artículo 2 de este Acuerdo establece que las relaciones entre las partes deberán basarse en el «respeto de los derechos humanos y los principios democráticos», si bien se establecen cautelas por motivos de seguridad nacional y mantenimiento de la ley y el orden. De modo que esto presiona igualmente al régimen argelino a incrementar las apariencias de pluralismo democrático, pero paradójicamente le apuntala con los flujos de dinero y comercio exterior. Del mismo modo, aquellos que antaño se beneficiaron del proyecto de modelo socialista, son los que también se apropian hoy en día de los resultados de la liberalización económica. Pero la mayoría de la población está al margen de esto. Los relativos avances de los índices macroeconómicos contrastan con el grave deterioro de la situación de la mayoría de los argelinos.

Los elevados flujos financieros aportados por el Fondo Monetario Internacional, que han llegado a 14.000 millones de dólares entre 1994 y 1996, y que se elevarán a más de 20.000 millones de dólares en 1998, están sirviendo para cubrir un enorme déficit, importación de bienes de consumo (10.000 millones de dólares en 1995–96), pero también para pagar la guerra (el sector de la seguridad aumentó su presupuesto en 1995 un 150%). No están sirviendo ni para educación, sanidad, vivienda o inversión en empresas: de las 450 empresas públicas existentes, 400 son deficitarias y de las ochenta sacadas a la venta

ninguna ha sido comprada, dado el clima que existe en el país. La mendicidad (femenina) y el paro crecen de forma desorbitada (más del 35% de paro sobre la población activa, según cifras relativamente seguras), en tanto que las únicas reformas económicas puestas en marcha, de acuerdo con las recetas del FMI son aquellas que infligen grandes penalidades a la población: ajuste de precios, congelación de los salarios, disolución de empresas públicas y despidos en masa. El endeudamiento de Argelia ha crecido de forma impresionante superando en 1996 los 36.000 millones de dólares.

La situación de desamparo de muchas gentes se ha acrecentado no sólo por la pérdida de prestaciones por parte de un estado empobrecido, sino también por la desaparición, junto con el Frente Islámico de Salvación, de muchas asociaciones de solidaridad y caridad islámicas.

De acuerdo con esta situación es lógico preguntarse si Argelia no está al borde de una explosión social, que podría romper el régimen, como no lo ha logrado el terrorismo. La existencia de mecanismos de mantenimiento del statu quo es lo que tal vez impida esto: el régimen utiliza parte del caudal financiero disponible para invertir en sectores sociales clave –en tanto la mayoría de la población se encuentra paralizada por el terror–: los funcionarios han sido los únicos beneficiarios de un aumento salarial de más del 10% a fin de asegurarse su fidelidad; se están creando puestos de trabajo improductivos para intentar absorber parte de la juventud tentada de unirse al maquis; la liberalización del comercio desde 1994 ha hecho aflorar negocios de importación y exportación, especulativos muchas veces, que favorecen sobre todo a la burguesía urbana, que antaño financió al FIS. Añadamos la financiación, a partir de 1995, de una milicia civil de más de 80.000 personas para realizar operaciones contra el maquis islamista lo que crea una gran confusión en muchas matanzas rurales. Esto ha incitado la concentración de los combatientes islamistas en las grandes ciudades y en la región de la Mitidja, lo que explica el crecimiento de la violencia en los alrededores de Argel y el uso de atentados con coches-bomba. Todo esto está incrementando todavía más la militarización del régimen (creación de unidades especiales, etc). La constante de la militarización desde la independencia de Argelia, es una losa política difícil de superar.

Los grupos políticos

Naturalmente los comicios de junio de 1997 tenían el objetivo de borrar lo que ocurrió en diciembre de 1991, pero la última reforma constitucional (1996) ha anulado buena parte de las características de un régimen parlamentario. Además, se ha debilitado a la oposición y se ha hecho desaparecer al FIS.

Buena parte de la oposición argelina se reagrupó en la denominada Plataforma de Roma de 1995, que reunía al FIS y otros partidos y representantes no islamistas, que fue un desafío para el régimen, ya que ponía de manifiesto la existencia de grupos y fuerzas que no se acomodaban al diseño de las estructuras oficiales. Pero también desde 1995 las fuerzas políticas se definieron con más precisión sobre lo que estaba pasando en el país.

De un lado, estaba el poder en torno al cual se agrupa la denominada «familia revolucionaria», sustrato político-ideológico que siempre ha dominado la política argelina; es el grupo que se considera heredero de la legitimidad histórica, heredero de la generación de la independencia (asociación de ex-combatientes, veteranos del Ejército, sindicato del antiguo partido único, etc). Todo este sector se agrupaba antes en el Frente de Liberación Nacional, y en la actualidad se encuentra repartido entre el mismo FLN y el Reagrupamiento Nacional Democrático (RND), partido creado el mes de marzo de 1997 a fin de «renovar» la imagen del partido del presidente Zerual y del gobierno, para borrar la imagen de fracaso unida al FLN. Pero, al fin y al cabo este RND no es sino una plataforma electoral del propio gobierno, que con apenas tres meses de existencia acaparó más del 40% de los escaños parlamentarios en las elecciones de junio de 1997. Es decir, el poder vuelve a reproducir, en cierto sentido, los viejos esquemas del FLN.

El FLN es la mejor expresión de la fragmentación del clan que ha caracterizado desde siempre al sistema político argelino. Desde 1992 ha experimentado cambios: en los momentos del golpe, el partido estaba dominado por el sector reformador, cuyo líderes más significativos eran Mulud Hamruche y Abdelhamid Mehri, próximos al dimitido Benyedid y opuestos a la interrupción electoral. Esto llevó al FLN, por primera vez en su historia, a apartarse del gobierno y mantener una posición crítica, que desembocó en la firma de la plataforma de Roma. Pero el «gubernamentalismo» del FLN le afectará inevitablemente: en enero de 1996 Mehri y Hamruche fueron sustituidos por Bualem Benhamuda,

que reintegra al partido a su tradicional fidelidad gubernamental. Además, la creación del RND ha supuesto el transfugismo de muchos miembros del FLN. Esto, unido al desgaste de 30 años de poder autoritario, le ha hecho perder terreno, pero la vuelta al «redil» le ha garantizado el 16,8% de los escaños en las elecciones de junio de 1997.

Junto a este grupo político, del poder o cercano al poder, existe otro polo constituido por fuerzas políticas heterogéneas, que no cuestionan al régimen, constituyendo una oposición que siempre ha aceptado el marco del diálogo propuesto por el régimen dentro de las reglas de juego marcadas por el poder. Se trata fundamentalmente de dos partidos: el Reagrupamiento por la Cultura y la Democracia (RCD) y Hamas. El primero es un partido claramente anti-islamista, con alguna base bereber, y su dirigente es Saad Saadi, y junto con el partido comunista argelino Ettehadi, apoyó y pidió explícitamente al ejército el golpe de estado de 1992. Es un partido laico, lo que le ha facilitado bastante propaganda en Europa, mucha más que en la propia Argelia (¿apenas un 3% del electorado?). Para algunos estudiosos, en Europa se ha apoyado a este partido en la creencia de que son democráticos porque son laicos.

El caso de Hamas es distinto. Cuando el FIS existía como partido legal, Hamas tenía una base social bastante estrecha (apenas el 5 % del electorado en 1991). Su líder actual es Mahfuz Nahnah que busca beneficiarse de la ausencia del FIS. Se trata de un partido islámico, que no es políticamente constestatorio y que acepta lo que le ofrece el régimen, en un acuerdo común para neutralizar definitivamente todo lo que representó el FIS. Se trata de un sucedáneo del FIS desde su nacimiento, propiciado desde el poder, en 1990, en que nació el Movimiento a favor de la Sociedad Islámica (Hamas), teniendo como base una asociación cultural que propiciaba la progresiva islamización de la sociedad, pero sin tener metas de participación activa.

El papel político de Nahnah, tras unos comienzos más subversivos que le llevaron a la cárcel, ha sido el de un fundamentalismo de «oposición constructiva», cuando no de compromiso con el propio poder, desde que en 1981 fue liberado de la cárcel por Benyedid, disociándose de sus colegas Madani, Sahnun, Benhadj, y negándose a formar parte de la fundación del FIS. Las tensiones entre Nahnah y Abbasi Madani han sido constantes desde 1989 y 1990, cuando Nahnah negó el apoyo al FIS en las municipales de 1990.

Hamas cuenta con una doctrina islámica más profunda y elaborada que los

esquematismos populistas del FIS, pero su acomodación con el poder le ha deslegitimado bastante como oposición, cosa contraria a lo ocurrido con el FIS. Nahnah ha argumentado, probablemente con razón, que existen dos tipos de ulemas: los tradicionales, que se erigen en conciencia de la comunidad musulmana ante el gobernante, sin privilegiar la cuestión del poder político, y el que reclama el ejercicio directo del poder. Desde luego, Hamas se ubicaría entre los primeros (los únicos aceptables por el régimen), y el FIS entre los segundos. Sin embargo, el mensaje que el FIS supo transmitir, pero no Hamas, fue que la cuestión estriba en que existe un enorme rechazo de la población argelina hacia el poder establecido y hay que buscar agentes políticos para sustituirlo. Esta es la diferencia sustancial entre un movimiento islamista, que representa el cambio sociológico experimentado en Argelia desde los años ochenta (los años del fracaso del modelo de estado de la independencia), con el que se identifica una nueva generación demográfica numerosa y joven, y un grupo islámico conservador de los valores tradicionales, pero sin capacidad de promover el relevo generacional.

Para el régimen está claro que Hamas no es una alternativa política, sino más bien una conciencia moral y cultural islámica (el peligro del FIS estaba en que implicaba un cambio de elite política en 1992), de ahí que obtuviese el 18 % de los diputados en las elecciones de junio de 1997 (el propio Nahnah había obtenido más votos como contrincante de Zerual).

El tercer polo de la escena política lo constituye el grupo de los firmantes de la Plataforma de Roma, con el Frente de Fuerzas Socialistas (FFS) y el FIS a la cabeza. El FFS cuenta con el gran caudal simbólico de su líder carismático Aït Ahmed; es un partido socialdemócrata bien insertado en la comunidad internacional (miembro de la Internacional Socialista). Su implantación social es muy desigual: su origen y parte de su base social es bereber (zonas de la Cabilia y Argel), por esta razón es rival del RCD de Saadi. Desde que el FFS se unió a la Plataforma de Roma se ha visto criticado por los sectores que no aprobaban la aceptación del FIS. Esto le ha costado incluso, con el benplácito del poder, disidencias internas, como la capitaneada por Said Khelil, que ha llegado a fundar un nuevo partido, el Movimiento por la Democracia y la Ciudadanía que quiere estar «distante del poder y de los islamistas», pero que en realidad lo que ha hecho es debilitar aún más a la oposición.

Naturalmente habría que añadir otros grupos menores de la Plataforma de

Roma, como el MDS del viejo Ben Bella y otros más, pero no merece la pena dada su escasa implantación.

El FIS nació en 1989 como fruto de la decisión de varios líderes de asociaciones religiosas de reagrupar sus fuerzas para desarrollar una acción colectiva dentro del marco legal y representar en Argelia al sector político islamista. Son mayoría los que quieren esto frente a los grupos radicales y revolucionarios. El movimiento se dotó de unas estructuras centralizadas para controlar las iniciativas locales radicales, y aunó el registro político (en sus formas de movilización) con el religioso (uso del juramento para establecer la fidelidad al grupo, protagonismo de la mezquita en la comunicación, uso del lenguaje religioso y una forma de vestir considerada musulmana).

Dentro del FIS se fueron configurando dos tendencias, que coincidían con los dos líderes del grupo, Abbasi Madani y Ali Benhadj, de edad avanzada, de personalidad y formación diferentes. Una, denominada salafista, representada sobre todo por Benhadj, que apelaba al universalismo musulmán, y sus seguidores, de formación religiosa tradicional bastante limitada, eran sobre todo eficaces en su predicación social. Este sector mostró que era más dado a la movilización de las corrientes populares por medio de un discurso radical que a adaptarse a la organización partidista. Junto a esta corriente estará la denominada Al-Djazara (argelinista), formada por los cuadros de formación moderna en el campo de la educación o de las ciencias. En esta corriente se ubicaba Abbasi Madani (doctor en Ciencias de la Educación por la Universidad de Londres) y Abdelqader Hachani (ingeniero). Es una tendencia defensora de un islam «argelino» y se caracterizó hasta 1992 por ser la vertiente organizadora y negociadora del FIS.

En la crisis de junio de 1991 Madani y Benhadj fueron encarcelados, y Hachani tomó el liderazgo de la organización y fue el director de la campaña electoral de diciembre de 1991, que dió un resonante triunfo al FIS. En los últimos años, desde su ilegalización, el movimiento parece haber madurado sus propuestas políticas, sobre todo desde que entró en la Plataforma de Roma, proponiendo el diálogo como camino político y el pluralismo. No obstante, ha tenido serias dificultades para hacer llegar sus mensajes moderados y desmentir la creencia occidental de que es un movimiento violento y radical.

Los problemas de la imagen del FIS en Occidente se basan en primer lugar, en una demonización mutua entre Occidente y los islamistas. No ha habido puentes intelectuales comunes, como los que existieron, por ejemplo, entre los

movimientos socialistas y nacionalistas del Tercer Mundo y la izquierda europea, por lo que los islamistas necesitan intermediarios (fuerzas políticas democráticas no islamistas) para hacer llegar a Occidente sus propuestas y explicar las causas del problema. Esta fue una de las virtualidades de la Plataforma de Roma.

Por otro lado, la estrategia de los militares, que controlan férreamente la información en materia de seguridad, ha estado dirigida a transmitir una realidad maniquea, ocultando la diversidad de protagonistas en el conflicto. Es cierto que existe una guerrilla radical y terrorista, el Grupo Islámico Armado (GIA) y el Movimiento por el Estado Islámico (MEI) (asesinatos de periodistas, mujeres, extranjeros, etc). Junto a esto, está el EIS (Ejército Islámico de Salvación), más vinculado al FIS, cuyos objetivos son los militares y los cuerpos de seguridad, pero que no podemos aceptar como «políticamente correctos».

Naturalmente que las autoridades tratan por todos los medios desacreditar al FIS, y para ello asimila al FIS a grupos menores, que no pertenecen al mismo. De ahí la importancia propagandística que se ha dado al GIA, que ha hecho nacer en Occidente la posible imagen de una Argelia gobernada por emires extremistas y, por contra, la imagen de un gobierno como el actual considerado como un «mal menor». Esta es una hipótesis plausible, visto el control y secretismo de las informaciones gubernamentales.

Pero el terror de Argelia también tiene otras hipótesis basadas en la confusión: el descontrol de las propias fuerzas de seguridad, que castigan a aldeas que ayudan a los otros terroristas; así mismo, provocan el despoblamiento de ciertas zonas campesinas para aprovecharse, ahora que se está privatizando la propiedad. Incluso se ha hablado de nuevos caminos del narcotráfico, etc. Pero como ha escrito Ben Jelloun lo que sucede en Argelia es cada vez más incomprensible, porque se trata de un horror y una barbarie que habría que unir a las de Camboya y Ruanda. Las carnicerías de inocentes, sobre todo de niños y mujeres no pertenecen a ninguna tradición ni árabe ni musulmana. No se sabe de donde proviene esta obsesión por degollar y ver correr la sangre: la sangre de bebés que duermen en sus cunas, la sangre de mujeres, madres, esposas o jóvenes solteras. Se ha pensado que eran sacrificios rituales, como pasa en algunas sectas. Nos hemos dicho que los locos de Dios hacen correr la sangre de inocentes esperando así obtener no se sabe qué recompensa en el más allá – y André Glucksmann se ha preguntado amargamente para qué sirve la religión—. Se ha

hablado de guerra civil, pero la comparación con otras guerras civiles no es apropiada: en Líbano, durante más de 15 años de guerra sólo dos mujeres fueron asesinadas. Por eso, junto con todas las hipótesis e interrogantes, hay que añadir la más inesperada, la más demente y, tal vez, la más plausible, en la que uno se mueve en el terreno de auténtica novela fantástica negra, donde Satán sustituye a Dios, en la que el Bien ha sido sustituido por el Mal.

Se trataría de jóvenes que se habrían enrolado en la lucha contra la corrupción, la podredumbre, la mentira, el robo, todo lo que levanta a una juventud que se siente traicionada por el poder y que ha encontrado en el discurso islamista razones suficientes para unirse a las filas de una oposición decidida a que triunfe el islam en Argelia. Pero estos jóvenes comprendieron un día que habían perdido la guerra. Dios no estaba con ellos. Dios ha dado ventaja a sus enemigos. ¿Qué hacer? ¿Deponer las armas y verse encarcelados o, en el mejor de los casos, parados y sin ninguna posibilidad de reinserción social? La única solución es continuar la guerra desesperada ¿Pero cómo? Atacando a los inocentes, a civiles sin armas, preferentemente cuando están dormidos. Cuanto más sumidos estén en la inocencia primera, más total será la carnicería. Algunos de estos jóvenes han abandonado a Dios o, para ser más exactos, han sido abandonados por Dios. Y, como han sido condenados por Dios, se vuelven contra él, y se vengan en criaturas absolutamente inofensivas e inocentes. Se han hecho llamar los «Ghadhiboune», es decir, los reprobados, los que han sido rechazados por Dios, condenados y malditos. Se afeitan el cráneo y las cejas, se cortan el índice derecho, el dedo que se levanta cuando se hace la profesión de fe musulmana, el dedo que se levanta al cielo para interpelar a Dios. Como han sido reprobados, no tienen nada que temer y la toman con las mujeres. Sabemos por un testimonio que una mujer fue violada por 70 hombres antes de ser descuartizada y tirada en los bosques. ¿Por qué las mujeres? Porque dan la vida y simbolizan lo prohibido. ¿Por qué los niños? Porque simbolizan el porvenir y los «reprobados» no tienen ninguno. Por eso matan, queman, cortan los senos de las jóvenes con un sable, se hunden en el horror y no escuchan ninguna súplica, porque ya no son de este mundo, están fuera, en el infierno, en el desierto donde no hay ni fe ni ley, en la fractura donde no subsiste nada humano o civilizado.

Esto es muy literario, pero no por ello incierto: las muertes, las matanzas, el horror y la desesperanza de las gentes de Argelia requiere de nosotros, al menos, una atención más objetiva, que no se limite al desprecio y la incomprensión,

porque si recordamos a Brecht, no estamos tan seguros de que lo de Argelia no va con nosotros y, entonces, cuando queramos reaccionar ya tengamos el horror instalado en nuestras ciudades, pueblos y campos. Pero ¡por favor! no por invasión sarracena, sino porque el horror de la sinrazón es el mismo entre musulmanes, cristianos, budistas y hasta ateos.

Bibliografía básica

- BALTA, P. (1991), *L'Islam dans le monde*, París.
- CARRÉ, O. (1993), *Le nationalisme arabe*, París.
- DJAÏT, H. (1990), *Europa y el Islam*, Madrid.
- GELLNER, E. (1986), *La sociedad musulmana*, México.
- HOURLANI, A. (1992), *Historia de los pueblos árabes*, Barcelona.
- KHADER, B. (1988), *El mundo árabe ante el año 2000*, Madrid.
- MARTÍN MUÑOZ, G. (1994), *Democracia y derechos humanos en el mundo árabe*, Madrid.
- MARTÍNEZ MONTAVEZ, P. (1997), *El reto del islam. La larga crisis del mundo árabe contemporáneo*, Madrid.
- SEGURA Y MAS, A. (1994), *El Magreb: del colonialismo al islamismo*, Barcelona.
- ZERAOUI, Z. (1981), *El mundo árabe. Imperialismo y nacionalismo*, México.



Revista de Fomento Social, 53 (1998), 541-555

La influencia del estilo directivo en el compromiso organizativo

La dirección de personas en las organizaciones ha sufrido un proceso de evolución cuyo futuro parece encontrarse en la gestión de los activos intelectuales –el conocimiento– y emocionales –los valores–. Este último aspecto es el objeto fundamental del presente trabajo. El compromiso individual con la organización constituye, en opinión del autor, un elemento clave que condicionará la gestión de las empresas y organizaciones del próximo siglo. Conocer cuáles son las implicaciones que se derivan de la utilización de un cierto estilo de dirección permitirá, por tanto, diseñar una política eficaz en la gestión del compromiso.

— José Antonio ARIZA MONTES(*) —

(*) Profesor del departamento de Economía General, Ciencias Jurídicas y Sociología.

1. Un nuevo enfoque directivo para un nuevo entorno

Las organizaciones son entidades sociales creadas deliberadamente para la consecución de unos fines y objetivos de manera racional. Lograr la contribución voluntaria y entusiasta de las personas en la organización es una meta perseguida con empeño por los investigadores del comportamiento humano.

A pesar de esta preocupación casi obsesiva, la dirección ha concentrado tradicionalmente sus estrategias en la inversión en automatización, maquinaria y otras tecnologías que ignoran casi por completo al capital humano. Tales prácticas han demostrado su incapacidad para responder integralmente a los cambios del entorno actual. Al considerar al individuo exclusivamente como un medio a mejorar –y del que se debe extraer el máximo rendimiento– se obstaculiza el desarrollo de sus potencialidades y se imposibilita la aparición de sentimientos de cohesión entre los miembros del grupo y de misión común.

La actuación de los órganos de dirección se ha desarrollado de forma paralela. Así, en el pasado las teorías sobre el *management* se fundamentaban en el cumplimiento estricto de *instrucciones y procedimientos*. En este ambiente se transmitían –explícita o implícitamente– valores como la fidelidad, la conformidad, el cumplimiento o la disciplina entre otros. Posteriormente, el interés de los directivos se desplazó hacia la consecución de *objetivos* que fueran realistas, alcanzables y cuantificables. La racionalización, la motivación o la medición de resultados constituyen algunos de los principales elementos culturales en este tipo de organizaciones.

En la actualidad, la complejidad e incertidumbre del entorno exige un cambio de perspectiva que gire alrededor de los *valores*. Esta nueva dirección, tal y como advierten García y Dolan (1997: 31), debe *estar orientada a rediseñar culturas y facilitar así el gobierno de los cambios estratégicos de la empresa para adaptarse a su entorno y para superar sus tensiones internas*. Algunos valores predominantes bajo este nuevo prisma son el desarrollo, la participación, el aprendizaje continuo, la creatividad, la confianza mutua o el compromiso. En este trabajo insistimos en este último valor que consideramos fundamental para la adaptabilidad de la empresa al entorno y creemos, precisamente, que es el estilo de dirección el que debe aglutinar, cohesionar y desarrollar los valores de los individuos. De esta forma, se fomentará una visión o propósito común que generará ilusión,

esfuerzo y sentido de pertenencia con los objetivos organizativos.

A pesar de los argumentos previos, la política adoptada por la mayor parte de las organizaciones para la resolución del problema de la integración ha sido, durante mucho tiempo, el uso de la disciplina como instrumento de alineación de los objetivos individuales con los organizativos. A lo sumo se han desarrollado sistemas de incentivos económicos vinculados a la consecución de los objetivos. Pese a la innegable utilidad de estos últimos, no creemos que el compromiso se deba fundamentar exclusivamente en la política retributiva.

En esta línea, la dirección debe tener la capacidad de crear y fomentar ideas de futuro, así como de *convencer* a los demás de que éstas son válidas, justas y legítimas. Lograr que las personas contribuyan a la consecución de los objetivos organizativos requiere el desarrollo de políticas y estrategias que fomenten la actitud favorable de éstas y que libere todas sus energías en pos de la organización. El éxito de este proceso debe concluir en el desarrollo del compromiso personal.

En conclusión, llegar a comprender la influencia del estilo directivo en el fenómeno del compromiso proporcionará una ayuda inestimable para el sistema de gestión y administración de los recursos humanos. En este trabajo sintetizaremos las contribuciones más importantes pero antes haremos una breve referencia sobre qué entendemos por compromiso organizativo.

2. Estilo directivo y compromiso organizativo

Las aportaciones teóricas sobre el compromiso organizativo se han desarrollado paralelamente a las investigaciones empíricas que confirman las ventajas que se derivan de fomentar el vínculo individuo–organización. De forma general, Etzioni (1975) considera como compromiso la implicación positiva del individuo. En sentido más estricto se pronuncia Franklin (1975) al referirse a este concepto como el deseo de acatar las normas de la organización y de permanecer en la misma. Porter (1968) lo asocia con el deseo de esforzarse por el bien de la organización, con el anhelo de permanecer en la misma y de aceptar sus principales objetivos y valores. En términos similares se expresan Cook y Wall (1980: 40) al entenderlo como la *reacción afectiva de una persona hacia las características de su organización*. En concreto se refieren a los sentimientos de apego hacia los objetivos y valores de la organización y a la vinculación con

la misma por su propio bien más que por una motivación puramente instrumental. Por último, Buchanan (1974) afirma la existencia de tres componentes en el compromiso: *identificación* o adhesión personal a los objetivos y valores de la organización; *implicación* entendida como una inmersión psicológica en las actividades del trabajo y, *lealtad* considerada como un sentimiento de afecto y apego hacia la organización.

En la actitud personal hacia la organización se aprecia una doble dimensión: cuando es de carácter positivo e intensidad fuerte se refiere al *compromiso* organizativo, mientras que cuando es de naturaleza negativa e igual ímpetu se habla de *alienación* con respecto a la organización.

La vinculación entre el estilo de dirección y el compromiso organizativo fue enunciada —explícitamente y de forma modelizada— por Etzioni (1975). Este autor considera que existe una relación natural entre las fuentes del poder sobre las que se fundamenta la política directiva —coercitivo, remunerativo o simbólico— y el nivel de implicación —alienativa, calculativa o moral— desarrollado por el individuo (ver figura 1). La implicación moral supondría el reconocimiento de los objetivos y valores de la organización y, por tanto, el compromiso con la misma.

FIGURA 1
Los modelos de Etzioni

| Formas de poder | Formas de implicación | | |
|-----------------|-----------------------|--------------------|--------------------|
| | Alienación | Cálculo | Moral |
| Coercitivo | Congruentes | Incongruentes | Incongruentes |
| Remunerativo | Incongruentes | Congruentes | Incongruentes |
| Normativo | Incongruentes | Incongruentes | Congruentes |

Fuente: Elaboración propia.

Como veremos a continuación, la investigación empírica en este terreno pretende demostrar que en las organizaciones con una dirección más flexible —es decir, donde no se realiza una gestión rígida y estrecha sobre los comportamientos individuales— el compromiso con los objetivos de la organización será ma-

yor. De esta manera, ciertas prácticas de dirección favorecerán el desarrollo de las conductas comprometidas, mientras que otras obstaculizarán este proceso. Utilizando los pensamientos de Handy (1996: 18) podemos afirmar que *en el nuevo lenguaje de la organización uno de los elementos clave es compromiso en lugar de obediencia.*

3. Gestionar el compromiso por medio del estilo de dirección

Alvin Toffler (1995) se refiere a las diferencias de *calidad* en las fuentes del poder calificando al coercitivo de *malo*, al poder remunerativo de *medio* y señalando como *buena* la influencia inspirada en valores, ideas y símbolos. De forma similar, Boulding (1993: 71) afirma que *en general el poder amenazador [coercitivo] tiende a destruirse a sí mismo a menos que consiga poder integrador [simbólico], es decir, legitimidad, respetabilidad y todo lo demás.*

Pese a la presumible virtud que acompaña al estilo directivo apoyado en el poder simbólico, las investigaciones empíricas sobre los efectos originados por la aplicación de las penalizaciones y la distribución de incentivos económicos, también obtienen resultados de signo positivo tal y como veremos en los apartados siguientes.

3.1. La incapacidad de la disciplina en la gestión del compromiso

De forma generalizada, los estudios empíricos elaborados sobre los efectos directos que originan las sanciones tienen como finalidad demostrar las *consecuencias negativas* que se derivan de su aplicación. A pesar de esta línea dominante de análisis, una revisión más profunda descubre otro grupo de investigaciones que sugieren que las sanciones pueden estar igualmente relacionadas de forma *positiva* con la actuación del subordinado.

Desde esta última perspectiva, algunos estudios han hallado una vinculación directa entre la aplicación de penalizaciones y el aumento de la *productividad* en la organización, hasta tal punto que Franke y Karl (1978: 636) llegan a afirmar que el uso de este instrumento de control directivo *parece haber sido el mayor factor de incremento en los ratios de productividad.* Las investigaciones empíricas más interesantes en este sentido las constituyen los estudios de O'Reilly y Weitz (1980), Podsakoff (1982) o Beyer y Trice (1984). Todos ellos contrasta-

ron que los directivos que empleaban un estilo fundamentado en el uso de las sanciones eran los que obtenían los mejores resultados en sus departamentos.

La relación entre aplicación de sanciones y aumento del *compromiso organizativo* surge de modo indirecto. Es más, cuando ésta se produce se debe a la intervención de variables intermedias como el nivel de *ambigüedad* o los sentimientos de *equidad*. Así, Sims y Szilagyi (1975) demostraron –en una investigación sobre el personal de un hospital– que la aplicación de sanciones servía para reducir las incertidumbres que pudieran existir en relación al desempeño del trabajo. Esta situación se traducía en un aumento de motivación, satisfacción personal y, en última instancia, en un mayor compromiso con la organización. Por otra parte, Schnake y Dumler (1989) observaron que cuando los directivos ignoraban las faltas de los subordinados, se percibían entre los miembros del grupo sentimientos de inequidad: los individuos consideraban que estaban siendo implícitamente penalizados debido a que sus compañeros eran *perdonados* por comportamientos que deberían ser *castigados*. La administración justificada de sanciones se convierte de esta forma en un instrumento instigador de los sentimientos de equidad, lo que provoca un mayor compromiso con la organización.

Pese a los intentos por demostrar los efectos positivos que se derivan del empleo de la coerción como mecanismo de gestión directiva, otros argumentos consideran mucho más relevantes los efectos negativos originados por el uso de las penalizaciones. Las evidencias empíricas demuestran que el uso excesivo de la disciplina acarrea efectos contraproducentes que se manifiestan directamente sobre la organización –descensos de productividad, absentismo u otras– o, provocan reacciones individuales –agresividad, insatisfacción...– con repercusión indirecta en la misma.

Uno de los primeros trabajos realizados en este terreno fue el desarrollado por Hamblin (1964). Este autor observó que la aplicación de penalizaciones provocaba un aumento de la *agresividad* en los subordinados que se traducía en descensos de la *productividad* y en aumentos de la *rotación*. Desde otra perspectiva las investigaciones de Hammer y Organ (1978) y O'Reilly y Puffer (1989) comprueban que la aplicación de sanciones provoca *insatisfacción*, *absentismo* y una mayor *rotación*.

Por último, existen numerosas evidencias empíricas que confirman los efectos negativos de las penalizaciones sobre el *compromiso organizativo*. General-

mente, estos estudios han demostrado que ante el refuerzo de la coerción se reduce el nivel de compromiso (Etzioni, 1975; Larson y Nelson, 1984; Goffman, 1992; Drummond, 1993; Ariza y Morales, 1997 o Ariza, 1999). Paradójicamente, bajo circunstancias de coerción extrema, las investigaciones de Leighton (1945), Cohen (1953) y el propio Etzioni (1975), coinciden en que la presunta vinculación penalización-compromiso no se manifiesta en la dirección prevista.

3.2. *La eficacia limitada de incentivar a los colaboradores*

La concepción del *castigo* como instrumento para obtener la conducta deseada implica supuestos sobre la naturaleza humana diferentes de los que fundamentan el efecto motivador de las recompensas. El temor al castigo parece adecuado para prevenir –o impedir– ciertos actos, pero si se persigue un esfuerzo sostenido en el tiempo, los incentivos económicos parecen más efectivos.

La investigación desarrollada en relación al uso de los incentivos de naturaleza económica como mecanismo de dirección parece producir resultados bastante satisfactorios. De esta manera, recompensar el desempeño ocasiona efectos directos e inmediatos sobre el nivel de *productividad*, la *satisfacción*, la *implicación con el trabajo* o, en la línea de este estudio, en el *compromiso con la organización*.

Así, la investigación desarrollada por Bowey y otros (1982) en cincuenta y dos empresas del Reino Unido entre los años 1977 y 1980 pone de manifiesto el efecto positivo de los sistemas de incentivos sobre la *ejecución*: el 71% de las empresas aumentaron su nivel de esfuerzo, el 68% mejoraron en productividad y, el 85% consiguió que las ganancias de sus empleados se incrementaran. Estos autores también observaron que en el 55% de los casos analizados, junto con las mejoras estrictamente cuantitativas se había logrado un aumento en los niveles de calidad. La revisión efectuada por Argyle (1989) –sobre 514 casos de empresas estadounidenses desde el año 1940– descubre de nuevo los efectos positivos de los incentivos económicos sobre los niveles de ejecución (el 39% de las empresas en las que se implantaron estos sistemas aumentaron su productividad; las ganancias se incrementaron en un 17,5% y, los costes de producción se redujeron en un 11,5%). La investigación desarrollada en 1991 por el Instituto de Dirección de Personal (IPM, 1992) ahonda aún más en la relación incentivo-productividad. Los resultados de este estudio ponen de manifiesto que en el

74% de las organizaciones investigadas se utilizaba algún tipo de política de incentivos económicos. La mejora en la actuación organizativa se conseguía en el 62% de los casos, no obstante, cuando estos mecanismos se complementaban con otras políticas los resultados aumentaban hasta el 95%.

Desde otra perspectiva, la distribución de incentivos ha demostrado provocar un efecto directo sobre la *actitud del empleado hacia su trabajo*. Por ejemplo, la investigación de Miller (1967) confirmó que los sentimientos de alienación hacia el trabajo disminuyen cuando la organización aplica los sistemas de incentivos de forma habitual. De otra forma, el uso de los incentivos económicos conduce hacia una conducta más *implicada* con el trabajo.

Otros investigadores se han preocupado por la relación entre incentivos y *satisfacción*. Así, Podsakoff y otros (1984) observaron que los directivos que administran recompensas y mantienen un adecuado sistema de comunicación interna –de tal forma que los trabajadores perciban que ante una mejora en su rendimiento se producirá un aumento en su gratificación– son los que están rodeados de un personal mucho más satisfecho.

La política de retribución también ha demostrado provocar efectos positivos sobre variables directamente relacionadas con la productividad, como por ejemplo el *compromiso organizativo*. Desde este punto de vista, Hume (1995) confirma que los sistemas de incentivos facilitan los procesos de cambio organizativo permiten la atracción, reclutamiento y mantenimiento de empleados valiosos y refuerzan el *compromiso* del empleado con la organización. Osorio y otros (1997: 48) también se pronuncian en este sentido cuando indican que *en la actualidad resulta difícil encontrar una compañía que no aspire a lograr el compromiso del personal, la gestión participativa, la mejora de las condiciones de trabajo o el espíritu de equipo*. Estos objetivos ofrecen la posibilidad de lograr progresos en la competitividad y el rendimiento de la organización. Sin embargo, en muchas ocasiones estas nuevas metas no están respaldadas por los sistemas retributivos tradicionales, tales como incrementos por méritos, discrecionales, etc. Esta desavenencia puede ser debida a que los anteriores sistemas fueron diseñados para las condiciones de otra época, bajo diferentes criterios económicos, sociales y comerciales y bajo pautas de gestión también diferentes.

La investigación empírica sobre el poder remunerativo y su relación con el compromiso organizativo ha dado lugar a estudios como los desarrollados por Podsakoff y otros (1984), quienes encontraron una vinculación positiva entre

los incentivos y el compromiso organizativo ($p < 0,001$), o Ariza (1999) en el que se encontró una correlación intensa entre ambas variables ($p < 0,001$) para una muestra de más de mil empleados de diferentes organizaciones.

Pese a la aparente virtud del poder remunerativo, existen indicios prácticos que aconsejan que la gestión del compromiso no se fundamente exclusivamente en los incentivos de naturaleza económica. A veces, en la aplicación de la política retributiva aparecen una serie de inconvenientes que diluyen los efectos positivos atribuidos a este estilo de dirección sobre la aparición del *compromiso organizativo*.

De esta manera se ha constatado: a) la importancia trascendental que adquiere la *equidad* en la distribución de los incentivos, al transmitir implícitamente el mensaje de que la contribución del individuo es valorada y reconocida por la organización (Lawler, 1983); b) las *preferencias individuales* pueden poner en peligro los resultados del sistema (Etzioni, 1975) o; c) la *implementación* segmentada según los diferentes grupos que integran la organización se debe acomodar a las particularidades del trabajo. Por ejemplo, los sistemas de incentivos en los trabajadores que desarrollan actividades intelectuales se fundamentan en recompensar la actuación individual, mientras que la ocupación manual se retribuye en mayor medida utilizando índices colectivos de ejecución (ACAS, 1988).

Si a estos condicionantes añadimos el efecto a corto plazo de los incentivos –debido a que la distribución periódica tiende a transformar la recompensa en un derecho adquirido que pierde toda su capacidad motivadora– comprenderemos por qué es necesario indagar en la existencia de otros mecanismos con una influencia más permanente sobre el compromiso organizativo.

3.3. La capacidad de la influencia simbólica en la generación de compromiso organizativo

La influencia obtenida con la utilización de ideas, valores o símbolos se ha relacionado tradicionalmente con el concepto de poder simbólico (Etzioni, 1975) o referente (French y Raven, 1968). Aunque es cierto que este mecanismo constituye un concepto multidimensional de difícil cuantificación, existen motivos sobrados para pensar, tal y como propone Boulding (1993: 129) que, *en el fondo, es la más importante de las tres categorías principales del poder*. Este

argumento se fundamenta en la legitimidad que acompaña a esta manifestación del poder, y que es ajena a la influencia ejercida mediante la coerción o el uso de las recompensas por parte de la dirección.

La característica principal del poder simbólico es que se fundamenta en una aceptación voluntaria, legitimada por los individuos. El carácter libre y espontáneo provoca que las relaciones interpersonales en la organización sean de mayor calidad en comparación con los supuestos de control remunerativo y/o coercitivo. El crecimiento de las organizaciones no gubernamentales –donde predomina la integración voluntaria de los miembros y el control basado en el poder simbólico– constituye un claro ejemplo del desplazamiento que se está produciendo en la sociedad actual desde modelos coercitivos hacia diseños organizativos más normativos.

La investigación empírica en este campo confirma que los directivos que cimentan su influencia en el poder de las ideas y los valores están rodeados de personas más satisfechas, menos conflictivas y más disciplinadas y, por supuesto, más comprometidas con la organización.

Desde esta perspectiva, el estudio de Busch (1980) constató que la influencia simbólica estaba positivamente asociada a la *satisfacción* de los empleados con la dirección, mientras que la aplicación de incentivos económicos no afectaba significativamente a esta variable. Por otra parte, Rahim y Buntzman (1989) comprobaron –con una muestra de 301 personas– que el uso de un estilo de dirección basado en los valores reducía la *conflictividad* en la organización, al mismo tiempo que aumentaba la *sumisión* de los empleados. No obstante, la subordinación que logra el poder simbólico permite a estos mantener cierto grado de control sobre su actividad, lo que fomenta la percepción de que más que aceptar la sumisión se está concediendo de forma racional, es decir, se está *haciendo un favor* a la organización sin ser obligados a ello.

El efecto directo de la dirección fundamentada en valores sobre el *compromiso organizativo* se aprecia en diferentes investigaciones. Por ejemplo, Drummond (1993) –utilizando una muestra de personas integrantes de diferentes tipos organizativos– demuestra que la influencia de carácter simbólico se traduce en un mayor compromiso con la organización. En nuestro estudio posterior –realizado con una muestra de diferentes organizaciones– se obtuvieron conclusiones similares (Ariza, 1999). Aquellos modelos organizativos que enfatizaban la influencia simbólica eran los que integraban a las personas más comprometidas.

4. A modo de conclusión

En este trabajo se han indicado los principales efectos y la importancia que para las organizaciones actuales supone contar con personas comprometidas. Potenciar los sentimientos de identidad con los objetivos y valores de la organización puede constituir un factor de competitividad y diferenciación determinante para las empresas que aspiren a sobrevivir en un entorno cada vez más cambiante y competitivo.

Pese a su utilidad, las tendencias organizativas de finales de siglo están afectando al compromiso organizacional haciéndolo cada vez menos profundo y más transitorio. Si a ello unimos el ambiente actual –con un trabajo más profesional y un mercado laboral más flexible– entenderemos la reducción en los niveles de cohesión entre los miembros del grupo, y la sustitución de la lealtad del empleado hacia la organización por la *lealtad profesional*. Aún existen demasiadas organizaciones de nuestro ámbito que prefieren el control a la flexibilidad, utilizando la disciplina como principal mecanismo de control y corrección de las conductas no deseadas. Esta práctica repercute negativamente sobre el nivel de compromiso de los miembros de la organización, lo que dificulta cualquier opción hacia la flexibilización de la estructura.

Aún reconociendo el aumento de contingencias que obstaculizan el desarrollo del compromiso organizativo, nuestra propuesta pretende rehabilitar a este fenómeno como factor de competitividad en la gestión de los recursos humanos. En este sentido hemos constatado que la investigación empírica sobre esta materia parece coincidir en que la mejor forma de dirigir a los individuos hacia los objetivos de la organización es conseguir que estos los interioricen, que los hagan propios, que los compartan, en definitiva, que se sientan comprometidos con la organización. Para conseguir este fin, hemos comprobado que el estilo de dirección más efectivo es aquel fundamentado en las ideas, los valores y el simbolismo. Así se pronuncia Boulding (1993: 60) cuando afirma que *existen abundantes pruebas de que el poder integrador [simbólico] es el más importante de los tres, y de que sin él ni el poder militar [coercitivo] ni el poder económico [remunerativo] puede durar mucho tiempo*. Aunque en determinadas circunstancias de carácter excepcional el uso de los incentivos económicos –o incluso la distribución equitativa de sanciones– puede provocar el aumento del compromiso con la organización, lo más seguro es conseguir propagar un

estilo de dirección fundamentado en la influencia simbólica (ver figura 2).

FIGURA 2
Efectos de los diferentes estilos de dirección

| | EFFECTOS POSITIVOS | EFFECTOS NEGATIVOS |
|-------------------------|---|---|
| APLICACIÓN DE SANCIONES | ▲ Productividad ▲ Equidad ▼ Ambigüedad ▲ Compromiso | ▼ Productividad ▲ Agresividad ▲ Absentismo ▲ Rotación ▲ Insatisfacción ▼ Compromiso |
| SISTEMA DE INCENTIVOS | ▲ Productividad ▲ Implicación en el trabajo ▲ Satisfacción ▲ Compromiso | ▼ Compromiso J Factores: <ul style="list-style-type: none"> • Problemas de equidad • Falta de individualización • Inadecuación con naturaleza del trabajo |
| DIRECCIÓN DE VALORES | ▲ Satisfacción ▼ Conflicto ▲ Sumisión ▲ Compromiso | |

Fuente: Elaboración propia.

Las propuestas de este trabajo apuntan hacia una nueva concepción directiva de la organización muy distinta al modelo, más o menos generalizado, fundamentado en la desconfianza y en el control. Por un lado, las personas deberían ser consideradas, tanto en las estructuras como en los procesos, verdadero activo y genuino origen de sus potencialidades. Por otro, el auténtico desafío

organizativo consiste en crear un ambiente de motivación inducida que potencie el compromiso y libere sus fuerzas motivadoras: la energía, la emoción, el entusiasmo y el esfuerzo en la consecución de los objetivos organizativos.

Bibliografía

- ACAS (1988), *Developments in Payment Systems: The 1988 ACAS Survey*, ACAS, Londres.
- ARGYLE, M. (1989), *The Social Psychology of Work*, Penguin.
- ARIZA, J. A. y MORALES, A. C. (1997), «Flexibilidad y compromiso: cemento de las estructuras organizativas emergentes», *Estudios Financieros*, 175, pp. 95–150.
- ARIZA, J. A. (1999), «Poder y compromiso en las organizaciones», Ed. ETEA (en prensa).
- BEYER, J. M. y TRICE, H. M. (1984), «A field study on the use and perceived effects of discipline in controlling work performance», *Academy of Management Journal*, 27 (4), pp. 743–64.
- BOULDING, K. E. (1993), *Las tres caras del poder*, Paidós, Barcelona.
- BOWEY y OTROS (1982), «Effects of incentive payment systems, United Kingdom (1977–1980)», *Department of Employment Research Paper*, Reino Unido, 36.
- BUCHANAN, B. (1974), «Building organizational commitment. The socialization of managers in work organizations», *Administrative Science Quarterly*, 19, pp. 533–46.
- BUSCH, P. (1980), «The sales manager's bases of social power and influence upon the sales force», *Journal of Marketing*, 44 (4), pp. 91–101.
- COHEN, E. A. (1953), *Human Endeavour in Concentration Camps*, Norton, New York.
- COOK, J. D. y WALL, T. D. (1980), «New work attitude measures of trust, organizational commitment and personal need non-fulfilment», *Journal of Occupational Psychology*, 53, pp. 39–52.
- DRUMMOND, H. (1993), *Power and Involvement in Organizations*, Avebury, Vermont.
- ETZIONI, A. (1975), *A comparative analysis of complex organizations*, The Free Press of Glencoe, New York.

- FRANKE, R. y KARL, J. (1978), «The Hawthorne experiments revisited: First statistical interpretation», *American Sociological Review*, 43, pp. 623–43.
- FRANKLIN, J. L. (1975), «Power and commitment—empirical assessment», *Human Relations*, 28 (8), pp. 737–53.
- FRENCH, J. R. y RAVEN, B. (1968), «The bases of social power», en D. Cartwright and A. Zander (Eds.), *Group Dynamics*, Harper and Row, New York.
- GARCÍA, S. y DOLAN, S. L. (1997), *La dirección por valores*, McGraw–Hill, Madrid.
- GOFFMAN, E. (1992), *Internados: Ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales*, Amorrortu editores, Buenos Aires.
- HAMBLIN, R. (1964), «Punitive and non–punitive supervision», *Social Problems*, 11, pp. 345–59.
- HAMNER, W. C. y ORGAN, D. W. (1978), *Organizational behavior: An applied psychological approach*, Business Publications, Dallas.
- HANDY, C. B. (1996), «El nuevo lenguaje de la labor de organización y sus consecuencias para los líderes», *Harvard Deusto Business Review*, 74, pp. 18–21
- HUME, D. A. (1995), *Reward Management: Employee Performance, Motivation and Pay*, BLACKWELL, Massachusetts.
- INSTITUTE OF PERSONNEL MANAGEMENT (IPM) (1992), *Performance Management in the UK: An Analysis of the Issues*, Institute of Personnel Management, Londres.
- LARSON, J. H. y NELSON, J. (1984), «Women, friendship and adaptation to prison», *Journal of Criminal Justice*, 12, pp. 601–15.
- LAWLER, E. E. (1983), *Pay and Organisation Development*, Addison–Wesley, Massachusetts.
- LEIGHTON, A. H. (1945), *The governing of men: General principles and recommendations based on experience at a japanese relocation camp*, Princeton University Press.
- MILLER, G. A. (1967), «Professionals in bureaucracy: alienation among industrial scientists and engineers», *American Sociological Review*, 32, pp. 755–68.
- O'REILLY, C. A. y PUFFER, S. M. (1989), «The impact of rewards and punishments in a social context: a laboratory and field experiment», *Journal of Occupational Psychology*, 62, pp. 41–53.

- O'REILLY, C. A. y WEITZ, B. A. (1980), «Managing marginal employees: The use of warnings and dismissals», *Administrative Science Quarterly*, 25, pp. 467–84.
- OSORIO, M., TOVAR, P. y FORNIELES, A. (1997), «Gain Sharing: Cómo generar y estimular la participación y el compromiso de los empleados mediante la política retributiva», *Capital Humano*, 98, pp. 45–50.
- PODSAKOFF, P. M. (1982), «Determinants of supervisors use of reward and punishment. A literature review and suggestions for future research», *Organizational Behavior and Human Performance*, 29, pp. 58–83.
- PODSAKOFF, P. M., TODOR, W. D., GROVER, B. A. y GUBER, O. L. (1984), «Situational moderators of leader reward and punishment behavior –fact or fiction», *Organizational Behavior and Human Performance*, 34, pp. 21–63.
- PORTER, L. W. (1968), *The Etiology of Organizational Commitment: A Longitudinal Study of Initial Stages of Employee–Organization Relationships*, Manuscrito no publicado.
- RAHIM, M. A. y BUNTMAN, G. F. (1989), «Supervisory power bases, styles of handling conflict with subordinates, and subordinate compliance and satisfaction», *The Journal of Psychology*, 123 (2), pp. 195–210.
- SCHNAKE, M. E. y DUMLER, M. P. (1989), «Some unconventional thoughts on the use of punishments in organizations: Reward as punishment and punishment as reward», *Journal of Social Behavior and Personality*, 4 (1), pp. 97–107.
- SIMS, H. P. y SZILAGYI, A. D. (1975), «Leader reward behaviour and satisfaction and performance», *Organizational Behavior and Human Performance*, 14, pp. 426–38.
- TOFFLER, A. (1995), *El cambio del poder*, P&J, Barcelona, 3ª ed.



Revista de Fomento Social, 53 (1998), 557-565

Flexibilidad laboral y mejora continua: algunas consideraciones éticas ⁽¹⁾

Recientemente, el premio Nobel de economía James A. Mirrlees, presentaba la siguiente conclusión: la eliminación del salario mínimo interprofesional hace disminuir el desempleo. Como una humilde aportación podríamos añadir: también las guerras, las epidemias, ..., hacen disminuir el desempleo, y de paso, permiten el desarrollo de determinadas industrias.

Esta provocación inicial solamente pretende abrir paso a una idea: el trabajo que desarrollamos cada uno de nosotros, desde el punto de vista «técnico», puede resultar más o menos valioso, pero lo que realmente lo llena de sentido es la reflexión que hagamos sobre su impacto. La falta de esa reflexión, además puede llegar a ser incluso peligrosa.

El presente artículo pretende ser un pequeño ejercicio de esa tarea.

— Vicente FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ —

(1) Este artículo es una adaptación del discurso pronunciado por el autor en el acto fin de

Actualmente imparto clases sobre dirección de la producción en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Córdoba (ETEA). Sin embargo, este artículo, al igual que el discurso del que es adaptación, no tiene pretensiones técnicas o científicas, simplemente recoge algunas reflexiones del autor.

Los destinatarios de esas reflexiones podemos ser todos; solamente hace falta que queramos ver la parte en la que nos afectan.

Este artículo se centra en dos temas: la flexibilidad de los sistemas productivos y la mejora continua de la calidad de sus productos y servicios, analizados ambos desde el punto de vista del papel que el personal juega en su consecución.

Posiblemente, en estos momentos, una de las características más deseables en cualquier sistema productivo sea su flexibilidad, entendida ésta como la capacidad de adaptarse de manera rápida y económica a las necesidades del mercado, tanto en lo que se refiere a cantidad como a tipos de productos o servicios diferentes.

Las industrias intentan a toda costa mejorar su adaptación al mercado, y para ello, fabrican series de productos cada vez más cortas. Este es parte del fruto de la filosofía de producir Justo a tiempo («Just in time»): producir justo lo que se necesita, y justo en el momento en el que se necesita. Sin duda ninguna, todo ello ha supuesto un gran avance para hacer frente a las incertidumbres, cada vez mayores, a las que tiene que enfrentarse la empresa. Cualquier avance en ese terreno solo se consigue de la mano de la flexibilidad.

Sin embargo, este beneficio para las empresas –el de la flexibilidad– viene acompañado, necesariamente, de la exigencia de flexibilidad también en los recursos con los que las empresas cuentan para el desarrollo de sus procesos: instalaciones y equipos, recursos financieros y mano de obra.

La flexibilidad de instalaciones y equipos se afronta, en gran medida, mediante la adopción de innovaciones tecnológicas; la de recursos financieros mediante la presencia en el mercado de una gama, cada vez mayor, de instrumentos financieros; y por último, la flexibilidad de la mano de obra se afronta, en muchos casos, mediante su utilización temporal (contratación a tiempo parcial y

carrera de la XXXI promoción de Licenciados en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Córdoba.

contratación temporal). Todo ello, sin embargo, debe estar coordinado coherentemente para conseguir resultados satisfactorios.

Por lo que respecta a la flexibilidad de la mano de obra, existen tres formas genéricas de afrontarla: 1ª) utilizándola de forma alternativa en diferentes tareas, 2ª) utilizándola de forma intermitente en el tiempo (contratación temporal), y 3ª) la reducción en su intensidad de uso (unas cuantas horas al día, a la semana o al mes). Puesto que la primera de las formas comentadas no se presenta con la suficiente frecuencia, entre otras razones porque requiere mucha más imaginación, se hace necesario en muchos casos, recurrir a alguna de las dos restantes.

Este hecho afecta en general a cualquier persona que forme o aspire a formar parte del mercado de trabajo, pero muy especialmente a los titulados universitarios, sobre los que el efecto se produce en un doble sentido: por un lado como futuros trabajadores, y por otro como integrantes de los equipos directivos de empresas.

Como futuros trabajadores, la primera reflexión que podríamos hacer es la siguiente: ¿en qué medida las necesidades de cualquier trabajador, y muy especialmente las básicas (vivienda, alimentos, familia), responden a ese esquema de ahora sí pero la semana próxima no? ¿En qué medida esas necesidades son temporales o a tiempo parcial?

Como miembros de equipos directivos, la reflexión sería la misma, pero referida en este caso a las personas que dependerán de sus decisiones.

Como en tantas otras ocasiones, existe –en relación con este tema– un claro conflicto entre los intereses de la empresa y los de todas o una buena parte de las personas que trabajan en ella.

Desgraciadamente, como suele ocurrir en la mayor parte de los conflictos, la parte más débil es la más perjudicada.

Nuestro ordenamiento jurídico interviene en este conflicto estableciendo la norma de que los trabajos indefinidos sean cubiertos con contratos indefinidos, y los temporales –los derivados de necesidades temporales o los que tienen una clara finalidad formativa– puedan serlo con contratos temporales. De la misma forma, se admite la posibilidad de contratación a tiempo parcial por razones de organización del trabajo. Ambas posibilidades constituyen, sin duda, un valioso instrumento de flexibilidad laboral y están plenamente justificadas desde el punto de vista económico y –por si eso fuera poco– avaladas por la ley para una serie de supuestos.

Otra cosa muy distinta es nuestra capacidad para interpretar o incluso tergiversar ese ordenamiento jurídico; nuestra capacidad para salvar o incluso burlar la ley a favor del resultado de nuestra cuenta de explotación, pero en detrimento, claro está, de los derechos de personas concretas.

A muchos de esos próximos licenciados, y muy especialmente a los licenciados en administración y dirección de empresas, se les asignarán, en un futuro más o menos inmediato, puestos de responsabilidad y se les pagará bien; a cambio, y bajo la excusa de velar por el interés y la consecución de los fines de la institución que les paga, se les exigirá que adopten decisiones difíciles. Y si llegase a ser necesario, se les reprochará el que sean demasiado blandos, resaltando el carácter «no social» de la empresa. Y en relación con esa idea, se distingue entre políticas sociales y las que no lo son tanto, entre instituciones con fines sociales y las que buscan otros fines distintos. ¿Qué debe deducirse de ese planteamiento, que las políticas y las instituciones que no se incluyen bajo el epígrafe de sociales son antisociales?, ¿o simplemente asociales?

No debemos renunciar a la idea de que cualquier empresa o institución tiene —ante todo— unos fines sociales que cumplir, y debemos contribuir a concienciar a nuestros alumnos de ello. Pero el cumplimiento de esos fines tiene que empezar por nuestro prójimo, por aquellos que están más cerca de nosotros. En cualquier caso, el bienestar de unos no debe basarse nunca en la explotación de otros.

Por muy bien que paguen los servicios de cualquier directivo, hay cosas que ni están ni deben estar nunca en venta. Durante los cuatro o cinco años que dura una Licenciatura, cualquier alumno recibe una serie de influencias que van mucho más allá de las materias que cursa, y que contribuyen a modelar su forma de ser, a reafirmarse en ciertos principios y valores. Y eso, desde luego, no puede ser intercambiable por el sueldo de ningún directivo, si se trata de una persona íntegra.

Esos alumnos, al finalizar sus estudios, son dignos de admiración por muchos motivos. Yo personalmente, una de las características que más valoro de ellos es su ímpetu y su inconformismo, entendido éste como el deseo de mejorar esta sociedad.

En ese conflicto de intereses al que antes me refería, es muy frecuente oír hablar de aspectos tales como los principios institucionales; la verdad es que suelen ser muy socorridos. Pero cuando alguien utiliza esos fines institucionales

como único argumento para apoyar sus decisiones sospecho que se ha rendido, que no quiere o no tiene la imaginación suficiente para ver la parte de razón que siempre asiste a su interlocutor. Y eso sin perder de vista que los mentados fines institucionales, argumentos como la prosperidad y el progreso, suelen ir de la mano de los fines particulares de quienes los esgrimen. No olvidemos nunca aquella vieja frase de que el poder corrompe, y el poder absoluto corrompe absolutamente.

Volviendo al tema de la necesaria flexibilidad de la mano de obra, el debate está abierto, y la solución, en gran medida, en nuestras manos, o mejor aún, en las manos de todos aquellos jóvenes –sean o no titulados universitarios– que van a ocupar puestos de responsabilidad en las empresas.

Los datos de los últimos meses sitúan la contratación temporal por encima del 90% del total de contrataciones. Cabe pensar que en la mayor parte de los casos, las necesidades de las empresas implicadas no tienen el mismo grado de temporalidad. ¿Cuál puede ser entonces la razón? ¿el ahorro de unos cuantos miles de pesetas? Y aún en el caso de que se produzca realmente un ahorro, lo cual es discutible en muchos casos, ¿es éticamente admisible todo aquello que la ley permite? Posiblemente lo sería si no fuese porque se hace a costa de la situación del mercado de trabajo, de la situación de necesidad, o incluso precariedad, de una buena parte de esos contratados.

Deberíamos creer, aunque a veces cueste mucho trabajo, que no somos tan malos; se trata simplemente de que no nos hemos parado a pensarlo o –cómo no– que lo vemos de una manera distinta. Confiemos en que los futuros Licenciados en Administración de Empresas no lo vean desde la óptica puramente economicista y contribuyan así a que otros cambien sus planteamientos.

La defensa a ultranza de esa vía de flexibilización de los sistemas productivos, debe interpretarse en mi opinión, no como una toma de postura plenamente consciente, sino como un indicio claro de desconocimiento, de ignorancia. Los que optan libremente por ella, posiblemente no han aprendido nada importante durante su formación. Quizás algo de estadística o de matemáticas financieras, o incluso algo de producción. A lo mejor han aprendido muy bien a maquillar una cuenta de resultados para que brille su imagen como gestores eficientes, pero seguramente no habrán aprendido nada importante.

El último argumento, posiblemente el más contundente, a favor de la flexibilidad a ultranza, suele ser el de la competitividad. Y desgraciadamente es cierto: a

igualdad de todos los demás factores, una empresa es más competitiva si consigue trabajar con menores costes, y por consiguiente, a igualdad de todos los demás factores, una empresa será tanto más competitiva cuanto menores costes de personal tenga que soportar. Pero ¿acaso existe alguna vez esa supuesta «igualdad de todos los demás factores»? ¿Acaso esa política de intentar obtener el máximo rendimiento posible al mínimo coste de todos los «factores» productivos de la empresa, incluido el factor humano, no supone una clara debilidad para la empresa que la practica? ¿Acaso está prohibido utilizar la imaginación y la inteligencia para provocar cambios (en mercados, en productos, en servicio, en imagen,...) que compensen con ingresos unos mayores costes de personal?

Con ello se conseguiría mantener intacta la competitividad, o incluso aumentarla, pero claro está: se aumentará mucho más si a una variación positiva en los ingresos, añadimos una variación negativa en los costes.

Es absolutamente necesario mantener una actitud ante los problemas y ante la vida lo más abierta posible. Sólo esa actitud permite, por un lado, la generación de ideas y soluciones creativas, y por otro, la posibilidad de que aflore la razón, aunque la tengan los demás. Pero tampoco hay que apurarse, si tenemos autoridad suficiente, siempre podremos imponerla cuando nos fallen los recursos y las ideas, siempre podremos hacer callar a quienes manifiesten opiniones contrarias a las nuestras, a quienes osen cuestionar nuestras decisiones.

El otro tema que quería tratar es el de la calidad; la calidad de aquello que hacemos, y la mejora continua de la misma.

Con demasiada frecuencia, las cosas se piensan bien, y se hacen mal. Las razones –más allá de las leyes de Murphy– son muy variadas, y los mecanismos y controles para contrarrestarlas, también. Sin embargo, si ahondamos un poco nos damos cuenta de que existe una curiosa coincidencia entre la presencia del ser humano y la aparición de errores de todo tipo. Tal vez haya un componente genético en todo ello: de hecho Adán fue el primero en cometer algún que otro error de bulto.

Por la parte de razón que pueda haber en los anteriores enunciados, deberíamos plantearnos la sustitución de la mano de obra por eficientes máquinas, las cuales reúnen una enorme lista de virtudes: no se cansan (o no se cansan tanto), tienen el mismo estado de ánimo durante toda la semana, duermen bien todas las noches, nunca les duele nada ni se quedan embarazadas, no piden aumentos de sueldo, e incluso les da igual quién sea el jefe. Además hay que añadir a la

lista su capacidad para generar productos que se adaptan con una fidelidad escalofriante a las especificaciones establecidas.

Pues bien, como tantas ventajas no podían pasar desapercibidas, ese proceso de sustitución ya se ha producido en gran medida, consiguiéndose con ello elevar enormemente los niveles de calidad y productividad en muchos procesos productivos, o incluso realizar muchas funciones y tareas para las que los humanos, sencillamente no tenemos aptitudes.

Sin embargo, de la misma forma que allí donde se produce un error hay un humano para provocarlo ó permitirlo (normalmente algo torpe), siempre que se subsana cualquier error, que se corrige cualquier defecto, siempre que se produce cualquier mejora consistente en un proceso, casualmente también hay allí una persona (normalmente distinta de la anterior).

Cualquier trabajador tiene esa doble faceta: es al mismo tiempo fuente de errores y de soluciones a los problemas. El ser capaz de entender eso y de potenciar esa segunda faceta más que recriminar la primera constituye una enorme virtud en un directivo. Pero al igual que ocurría con aquella historia del evangelio sobre los talentos, también las virtudes están repartidas desigualmente.

El directivo que goce de esa virtud, comprenderá rápidamente que cualquier trabajador, cualquier persona, valorada o evaluada como una máquina (esto es, valorada por su capacidad para ejecutar –sin pensar– una tarea encomendada), siempre será peor que cualquier máquina. Por el contrario, si hacemos la comparación desde la perspectiva humana, o sea, admitiendo la posibilidad de pensar, de aportar ideas, de sugerir soluciones, entonces la comparación no tiene ningún sentido. La conclusión contraria significaría que todos aquellos que defienden la idea de que el equipo humano es el principal activo de cualquier empresa, están equivocados. Aunque bueno, pensándolo bien, también podría sacarse la conclusión de que hay dos tipos o grupos de personas diferentes en la empresa: aquellos que saben –y por consiguiente– deben pensar, y aquellos otros que deben limitarse a obedecer. Sin duda ninguna, ese es un camino muy peligroso, y posiblemente muy poco inteligente.

Para conseguir que el equipo humano de una empresa aporte lo mejor de sí mismo, es necesario crear el ambiente adecuado: invitar a la gente a que se exprese, y saberla escuchar.

En el camino profesional que aguarda a una buena parte de nuestros Licenciados o Diplomados, les va a corresponder la tarea de dirigir grupos humanos,

ya sea en el subsistema productivo, en el financiero, en el administrativo, o en el comercial. Al mismo tiempo se les pedirá o se les exigirá que mejoren aquellos procesos en los que participen. Pues bien, una de las claves para alcanzar esas mejoras la encontrarán en su inteligencia, en su formación, y en esa creatividad e imaginación a la que antes apelábamos.

Sin embargo, todo eso sirve de muy poco si no se sabe combinar con otra de las claves –para mí la fundamental– de cualquier proceso de mejora de la calidad: las aportaciones del personal implicado.

Existen dos razones fundamentales de tipo operativo: la primera es que, por muy inteligente que sea un director –de producción, por ejemplo–, como comentábamos anteriormente, los talentos suelen estar repartidos, no los tiene uno todos, y además el que mejor conoce una determinada tarea, las dificultades que implica, y las posibles vías de solución, suele ser la persona que la realiza.

La segunda razón reside en el hecho de que mientras las máquinas ejecutan fielmente las instrucciones recibidas –incluso las necesitan–, las personas solemos tener la maliciosa tendencia a racionalizarlo todo, incluidas las órdenes que recibimos, y cuando no nos sentimos partícipes de alguna forma, nuestra capacidad de contribución a la mejora de la calidad de lo que hacemos se ve gravemente disminuida.

Aparte de esas dos razones que he llamado operativas, habría otras de índole más –digamos– humano, tales como el respeto a las opiniones de los demás, o incluso a la propia dignidad de las personas, pero no voy a detenerme en ellas, quizás porque su simple enunciado resulte suficientemente claro.

Por consiguiente, también en lo relativo a mejora de la calidad, los jóvenes titulados tienen mucho que aportar a las empresas en las que trabajen, pero en contra de lo que pudiera pensarse, posiblemente aportarán más oyendo que hablando, sabiendo escuchar más que haciendo callar a los demás.

Como resumen de las reflexiones hasta aquí vertidas podría servir el siguiente: la flexibilidad laboral constituye un instrumento útil para el empresario, pero suele resultar profundamente inhumano, por lo que solamente debería utilizarse como último recurso, en casos muy aislados, tal como la ley contempla, y justo al contrario de lo que está ocurriendo actualmente. Por lo que respecta a los procesos de mejora de la calidad, es del factor humano del que dependen en mayor medida, pero el aprovechamiento de ese potencial requiere niveles importantes de «calidad humana» en los directivos.

La tarea que tiene por delante cada uno de los jóvenes que pasa por nuestra Facultad, o por la Universidad en general, es tan importante y valiosa como apasionante. Nuestro apoyo debe ser incondicional. La recompensa será una empresa y una sociedad más humanas.

Bibliografía (2)

MARTÍNEZ ABASCAL, J.A. (1994), «Flexibilidad laboral y reforma de la normativa sobre movilidad funcional». *REDT*, nº 67.

MONTOYA MELGAR, A. (1989), «Poder del empresario y movilidad laboral». *REDT*, nº 38.

—(1982), «Estabilidad en el empleo: la regla y sus excepciones». *REDT*, nº 10.

LÓPEZ LÓPEZ (1990), «La contratación temporal y el fraude de ley». *RL*, nº 23 (1990).

(2) Aunque el contenido de este artículo es más el resultado de una reflexión personal que de una revisión bibliográfica, se aportan algunos artículos que —desde el punto de vista técnico— pueden ayudar a conformar la opinión del lector. Estos artículos me han sido aportados por la profesora de Derecho del Trabajo de esta Facultad, D^a Teresa Velasco Portero.



Revista de Fomento Social, 53 (1998), 567-574

XII Reunión del Grupo de Fomento Social

(Madrid, 28-29 noviembre 1998)

Ildefonso CAMACHO LARAÑA S.J. ()*

Una vez más el Grupo Fomento Social celebró su encuentro anual en la Casa de Espiritualidad de las Esclavas del Sagrado Corazón, en Madrid (c/. General Martínez Campos), este año bajo la coordinación de un nuevo secretario (el que firma esta crónica), ayudado por una comisión compuesta por Miguel Juárez (Universidad Comillas, Madrid) y Lluís Recolons (Migrastudium, Barcelona). El número de participantes se elevó a 32, entre los que se contaban tres jesuitas portugueses, uno italiano, uno chileno y el encargado del Secretariado Social de la Compañía de Jesús, P. Michael Czerny.

El tema de fondo escogido para este encuentro fue: «Pensamiento económico crítico, economía alternativa». Se dedicó también una parte del encuentro al

(*) Profesor de la Facultad de Teología de Granada y de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales - ETEA, de la Universidad de Córdoba.

estudio del documento «Características del apostolado social de la Compañía de Jesús» y a la función de este Grupo Fomento Social en el marco de esas orientaciones; como es costumbre, se presentaron además algunas comunicaciones.

El tema de fondo: pensamiento económico crítico, economía alternativa

Carlos Berzosa, catedrático de economía aplicada en la Universidad Complutense, presentó una ponencia con el título «Pensamiento económico crítico, economía alternativa». Definió la economía crítica como aquella que milita contra la teoría económica dominante o contra el sistema vigente. Pero subrayó inmediatamente —y ésta quería ser como la tesis de su exposición— que en la confrontación histórica entre ortodoxia y heterodoxia, la ortodoxia ha ido cambiando, porque lo que en una época fue ortodoxia ahora es heterodoxia y viceversa. Para mostrar la exactitud de este punto de vista contrapuso los años del auge económico de la posguerra a la etapa actual que se inicia con la crisis de los años 70.

En la posguerra el keynesianismo representaba la ortodoxia económica. Los keynesianos creían poseer los mecanismos esenciales para controlar la actividad económica. Los liberales eran los desfasados. El pensamiento radical surge —paradójicamente, en Estados Unidos— como cuestionamiento del keynesianismo. Aunque se trata de un movimiento heterogéneo, con más o menos presencia del marxismo, se puede considerar a Baran y Sweezy como los autores más representativos. La «Monthly Review» será el principal portavoz de esta corriente. Ante la constatación de que la desigualdad continúa, el poder económico se concentra y las desigualdades a nivel mundial se acrecientan, para estos autores el análisis económico no puede quedarse en agregados macroeconómicos (como la demanda agregada), sino que debe introducir factores sociales (esencialmente, las relaciones sociales). Es cierto que el capitalismo genera un gran excedente que necesita una demanda, pero ésta la encuentra en los países desarrollados en los gastos militares; en los países subdesarrollados este excedente, que también se produce, queda en manos de poca gente y no llega a invertirse en actividades productivas.

Mientras que en Europa, el pensamiento crítico está bastante vinculado a los partidos comunistas, de tendencia más bien dogmática, en los países subdesarrollados se orienta hacia la teoría de la dependencia. En ésta pueden distinguir-

se dos ramas: una, marxista (representada por el propio Baran, Gunder Frank, T. dos Santos, Samir Amir); otra, que se desarrolla desde la CEPAL (Celso Furtado, Otto Sunkel, Fernando Henrique Cardoso, Faletto, Emmanuel). Estos autores vinculados a la CEPAL experimentaron un fuerte choque entre las ideas que habían recibido durante sus años de estudio en universidades anglosajonas y la realidad que encontraban al volver a sus propios países; sentían además un creciente rechazo hacia la insistencia monetarista del FMI y hacia la tendencia a identificar desarrollo con crecimiento. La teoría de la dependencia tuvo un fuerte impacto en el mundo occidental, antes de su declive posterior: es indudable su influjo en autores reformistas, como Ian Tinbergen, o en los trabajos de la Comisión Brandt.

Este panorama ha cambiado radicalmente en nuestros días, en un proceso que arranca de la crisis de los 70: porque ahora la ortodoxia liberal sustituye a la keynesiana, mientras que el keynesianismo tiene que ser defendido por los economistas radicales (los que antes lo habían criticado).

El neoliberalismo es una vuelta al pensamiento neoclásico apoyándose en Hayek y Friedman, que popularizaron la teoría de las expectativas racionales. En un principio se pensaba que sólo podía aplicarse bajo regímenes dictatoriales (el Chile de Pinochet). Thatcher y Reagan se encargaron de demostrar que no. Aplicaron la estrategia neoliberal de desinflar el papel del Estado, reducir el déficit público, desregular sobre todo el mercado laboral, combatir la inflación con políticas monetarias, facilitar la integración de las economías nacionales en la economía mundial. Se trata de un ataque furibundo al Estado de bienestar (o al Estado asistencial, en el caso de los Estados Unidos). La Sra. Thatcher se distinguió por su dureza con los sindicatos y por su clara política de privatizaciones, sobre todo en el sector servicios. En el caso de Ronald Reagan, se mezcló paradójicamente una política de fuertes gastos militares de corte keynesiano (su Iniciativa Estratégica le permitió superar la potencia nuclear soviética) con una drástica desregulación laboral.

El neoliberalismo es, en pocas palabras, un ataque en toda regla contra el keynesianismo, al que se culpa de todos los males de nuestras sociedades: a la solidaridad, típica del Estado de bienestar, se opone ahora la competitividad. Tan duro es este ataque, que la economía radical tiene ahora que salir en defensa del keynesianismo, al que en otro tiempo tanto criticó. Detrás de aquella crítica al keynesianismo existía el convencimiento de que había una alternativa

al capitalismo; hoy, este convencimiento se ha desvanecido...

Esta ortodoxia neoliberal también tiene una fuerte repercusión en el tercer mundo. En la propuesta que parece imponerse desde los años 80 se exige que sea el Sur el que se ajuste al Norte. Esa es la política seguida por las instituciones de Bretton Woods. Sólo en estos últimos meses parece desmoronarse uno de los ejemplos que siempre se aducía: el de los «tigres asiáticos». Porque ahora empezamos a comprender que el milagro no era tal, ni la política aplicada en ellos tan liberal como se decía...

¿Cabría resumir en pocas palabras la esencia de la heterodoxia económica? Quizás el denominador común a todas las corrientes que se incluyen aquí sería su fuerte sentido crítico frente a la coherencia formalista de los neoliberales, que seduce por su impresión de neutralidad científica. Esta actitud crítica se dirige contra la teoría y contra la realidad, contra todo intento de reducir el análisis económico al individuo, las preferencias y las utilidades. Porque el pensamiento crítico insiste en introducir las relaciones sociales (de poder, de dominación, etc.) que subyacen a los fenómenos económicos y son la fuente de desigualdades a todos los niveles. En este sentido, el mercado es el reflejo de esas relaciones sociales, lo que significa que no todos acceden a él en las mismas condiciones. Lo que está aquí en juego, en el fondo, es aceptar que la economía no es una ciencia pura y matemática, sino una ciencia social: en otras palabras, que las relaciones sociales han de ser objeto de la economía, y no sólo de la sociología o de la psicología.

A la exposición siguió un diálogo animado, en el curso del cual se tocaron variados temas. Se analizaron distintos aspectos de la evolución reciente de la Unión Europea, especialmente ante el giro político que supone la vuelta de los partidos socialdemócratas a muchos gobiernos de los países miembros; ¿puede esperarse de esta nueva coyuntura política una aplicación menos rigurosa del Pacto de Estabilidad, que permita un mayor crecimiento económico e incremento del empleo? Se comentaron también algunos extremos del llamado «pensamiento único» y la interpretación que se hace desde él del pretendido éxito económico de los «tigres asiáticos», subrayando algunas matizaciones derivadas de los últimos acontecimientos. La cooperación al desarrollo fue otro objeto de atención, comparándola con lo que es una beca para estudios: es una ayuda importante, pero no sirve de nada si el beneficiario no colabora con su trabajo. Por último, se subrayó el papel del pensamiento ecologista, de los Informes al

Club de Roma y de los nuevos conceptos de desarrollo humano elaborados por el PNUD como elementos que enriquecen con otras perspectivas toda esta línea del pensamiento económico crítico.

El documento *Características del apostolado social de la Compañía de Jesús*

Una parte importante del encuentro de este año se dedicó al estudio del documento recientemente publicado *Características del apostolado social de la Compañía de Jesús*. Este documento no es todavía definitivo, pero recoge los frutos de un largo trabajo que se inició en 1995, en el que han participado jesuitas de todo el mundo. Un momento esencial de este proceso fue el congreso mundial que se celebró en Nápoles (Italia) en junio de 1997, en el que tomaron parte 160 jesuitas representantes de todos los países donde la Compañía está presente. El texto ahora disponible es aún provisional. Se espera que su aprobación definitiva se haga en el año 2000.

El estudio que se hizo del citado documento, bajo la dirección de Michael Czerny, Director del Secretariado Social de la Compañía de Jesús (Roma), tenía por objeto contribuir a una clarificación del apostolado social de los jesuitas en España. Este proceso, que se considera necesario después de los nuevos caminos abiertos en las últimas décadas, es la verdadera razón de ser de este documento: está concebido como un instrumento para animar el proceso de clarificación del apostolado social de los jesuitas.

Michael Czerny expuso el sentido último del apostolado social en la Compañía, así como la complejidad de actuaciones que pueden incluirse bajo esta denominación.

Los orígenes del apostolado social están en la misma *Fórmula del Instituto*, por medio de la cual fue aprobada la Compañía de Jesús por el Papa Paulo III: en ella se afirma que la Compañía es fundada para «atender principalmente a la defensa y propagación de la fe y al provecho de las almas en la vida y doctrina cristiana... reconciliar a los desavenidos, socorrer misericordiosamente y servir a los que se encuentran en las cárceles y en los hospitales, y ejercitar todas las demás obras de caridad, según que parecerá conveniente para la gloria de Dios y el bien común». Hay que esperar hasta la revolución industrial para que la Iglesia comience a descubrir que su misión de evangelizar ha de dirigirse, no sólo a los individuos, sino también a la misma sociedad en su conjunto, criticando

do sus estructuras injustas, defendiendo los derechos humanos, exhortando a la gente a que transforme la sociedad a la luz del Evangelio. Estas orientaciones van impregnando también, sobre todo a lo largo del siglo XX, las actividades de los jesuitas en el campo social.

En este proceso es esencial el giro de la Compañía en su Congregación General 32 del año 1975, en consonancia con los cambios de la Iglesia a partir del Concilio Vaticano II: en ese momento la Compañía reformula su misión como «el servicio de la fe, del que la promoción de la justicia constituye una exigencia absoluta, en cuanto forma parte de la reconciliación de los hombres exigida por la reconciliación de ellos mismos con Dios». Esta tarea de servicio de la fe y promoción de la justicia se entiende como dos aspectos indisolublemente unidos de una única misión: más aún, ellos constituyen el «factor integrador» de todas las actividades de los jesuitas, algo que debe ser dimensión irrenunciable de cualquier tarea o actuación.

Veinte años más tarde, en la Congregación General 34 de 1995, esta perspectiva se ha ampliado con nuevas dimensiones: el servicio de la fe y la promoción de la justicia «no puede realizarse si, al mismo tiempo, no se cuidan las dimensiones culturales de la vida social y la manera como una determinada cultura se sitúa con respecto a la trascendencia religiosa».

Estas coordenadas (carisma fundacional y adaptación del mismo a las condiciones de nuestro mundo) sirven de marco para el apostolado social. Su objetivo específico es tender «a que las estructuras de la convivencia humana se impregnen y sean expresión más plena de la justicia y de la caridad» (NC 298), llevando así la justicia del Evangelio a la sociedad y a la cultura.

La expresión genérica *apostolado social* es rica en contenido. El adjetivo *social* apunta a toda la coexistencia humana en cuanto vivida, en cuanto cambiante, en cuanto estructurada y enculturada, en cuanto analizada o estudiada; lo social incluye lo político, lo cultural, lo religioso, etc., pero acentúa el impacto político o público de cualquier trabajo o actividad. El sustantivo *apostolado* alude a la misión, al testimonio, a la presencia redentora y liberadora de la Iglesia entre los hombres. En fin, la expresión *apostolado social* sugiere preocupación por los que sufren, por la injusticia y la pobreza. «Estrechamente ligado con la obra de evangelización», el apostolado social incluye «la transformación de las estructuras [sociales] en busca de la liberación tanto espiritual como material del hombre» y el «trabajar directamente con las personas mismas, con quienes son

las víctimas de las injusticias de las estructuras y con quienes sobre éstas tienen cualquiera responsabilidad o influencia» (Congregación General 32, decreto 4, n. 40).

La expresión *apostolado social* pretende ser una denominación genérica capaz de englobar multitud de actividades que en distintos lugares reciben nombres diferentes: acción social, ministerios sociales, pastoral social, sector social, misión obrera, justicia social, misión popular, Cuarto Mundo, etc. Ninguna actividad o enfoque concreto está especificado o excluido. Para concretar más su significación en la Compañía suele distinguirse entre dimensión social (inherente a cualquier actividad) y sector social: dentro de éste pueden incluirse, tanto las instituciones («centros sociales de investigación, divulgación y acción») como la «acción social directa con y por los pobres» (NC 300).

En el diálogo que siguió a la exposición de M. Czerny se destacó la importancia de la elaboración de este documento, que algunos valoraban más que el mismo texto final: ha supuesto un esfuerzo de reflexión, de lectura común de los problemas, de convergencia de personas que trabajan en actividades y en líneas diferentes. El documento es extenso: su estilo es reflexivo, y dice muchas cosas que parecen obvias, pero que, en la práctica de cada día, de ninguna manera lo son. El documento es amplio en su concepción del apostolado social, precisamente para incluir a todas sus formas. Algunos temían que se fuese hacia una excesiva institucionalización del sector social; otros creían que una cierta institucionalización era necesaria como resorte para dinamizar la vida de los jesuitas y todas sus instituciones en esta línea.

El Grupo Fomento Social y el apostolado social de la Compañía

Toda la reflexión sobre el documento *Características...* tenía una indudable incidencia sobre el Grupo Fomento Social, que se reunía en este encuentro. Dicho Grupo nació en 1986 como una agrupación de jesuitas españoles que trabajan en ciencias sociales y en la acción social con un doble objetivo: el contacto, los intercambios periódicos y la cooperación entre ellos; las relaciones con otras organizaciones similares y con los jesuitas de dedicación paralela en otras partes del mundo.

En el curso de este diálogo hubo un acuerdo básico en torno a algunos puntos:

1) Se ve la necesidad de *promover el fortalecimiento de la presencia*

institucional del sector social. Esta «presencia institucional» se entiende en un doble sentido: como una presencia *colectiva*, y no sólo individual y/o excesivamente dependiente del carisma de una persona; como una presencia *ignaciana*, es decir, que exprese lo específico de la espiritualidad y de la pedagogía ignaciana en sus objetivos, estilo y organización.

2) El Grupo Fomento Social debe seguir, en el sentido de que no se debería perder lo que ha conseguido en sus doce años de existencia; pero al mismo tiempo debe avanzar en líneas tales como una mejor conexión entre pensamiento y acción como dimensiones complementarias, una relación más explícita con las instituciones de la Compañía con incidencia en este campo (centros superiores, revistas, centros fe-cultura, etc.), una mayor presencia de laicos colaboradores en las obras de la Compañía, una mayor inserción en la red europea.

Otros contenidos del encuentro

En la sesión de la mañana del domingo día 29 hubo también tres comunicaciones, de otros tantos participantes en el encuentro: «Hacia un gobierno mundial» (Javier Gorosquieta, Universidad de Deusto) «La red jesuítica para el estudio de la globalización» (Josep Mària, Cristianisme i Justícia, Barcelona), «La ley de extranjería y su previsible reforma» (Daniel Izuzquiza, Madrid).

El encuentro concluyó con una breve asamblea estatutaria del grupo. Tras hacer una breve evaluación de su desarrollo, se propusieron temas para el año próximo. De entre los sugeridos fue elegido: «Las ONGD y la cooperación al desarrollo: reflexión crítica sobre sus fortalezas y debilidades». Se pidió además que este tema se planteara en relación con el voluntariado, que insiste más en la acción solidaria, pero a veces se resiste a una aproximación estructural a los problemas.



Revista de Fomento Social, 53 (1998), 575-596

RECENSIONES

POLÍTICA

CAMARERO SANTAMARÍA, J. (1998), *El déficit social neoliberal. Del Estado del bienestar a la sociedad de la exclusión*, Sal Terrae, Santander, 294 págs.

Este libro es una apuesta por el Estado de bienestar en el marco de las críticas que se dirigen contra él desde el pensamiento neoliberal. Y desde esa posición básica, se abordan los dos retos más importantes que tienen hoy nuestras sociedades: el empleo y la obtención de rentas de subsistencia para aquellos ciudadanos excluidos del mercado que además no acceden a los sistemas generales de protección social. Estado de bienestar, desempleo y exclusión social son los tres ejes de la obra, que ocupan, respectivamente, las tres partes en que se divide.

El autor ha manejado un material ingente para elaborar este estudio. Con ello busca establecer con el mayor rigor el contenido de esos tres conceptos, deteniéndose en cómo se han ido elaborando históricamente. Esta atención a la historia contemporánea es uno de los aspectos más enriquecedores del libro, aunque a veces se tiene la impresión de cierta prolijidad y falta de síntesis de toda la bibliografía manejada con este fin. Pero esto no quita valor a las páginas que, en cada una de las tres partes, dedica a delimitar bien los tres conceptos mencionados: el Estado de bienestar, en su génesis y en las modalidades que ha producido, para subrayar el carácter paradigmático del modelo sueco; el desempleo y las principales causas que lo explican hoy; la exclusión social, el origen del concepto, sus diferencias con la pobreza y las principales políticas para combatirla.

Ahora bien, la clarificación de con-

ceptos no es el objetivo último del libro. Su verdadera finalidad, como reflejo de las preocupaciones del autor, consiste en la defensa del Estado de bienestar y en la discusión de las tareas que tendría hoy que asumir con urgencia para actuar contra el paro y la exclusión social.

La defensa del Estado de bienestar se hace, no tanto frente a las críticas que el neoliberalismo le ha dirigido, cuanto atendiendo a los efectos negativos que han tenido las políticas neoliberales en términos de exclusión social: es lo que recoge el título del libro (el neoliberalismo ha producido un déficit social) y el mismo subtítulo (las reformas introducidas en el Estado de bienestar se han traducido en aumento de la exclusión social). En efecto, el modelo de crecimiento impuesto por el neoliberalismo se despreocupa de tareas tan centrales en el Estado de bienestar como la abolición de la pobreza o la elevación de los niveles de protección social de la población, lo que causa graves deficiencias en la estratificación social, nacional y mundial, provocando un abismo cada vez mayor entre los incluidos y los excluidos (el caso de Estados Unidos es paradigmático); provoca además pérdida de empleo, así como un empeoramiento de las condiciones de trabajo; contribuye, por fin, a extrapolar los valores típicos del mercado libre especialmente la competitividad, como esfuerzo productivo para mejorar la calidad y el precio del bien a ofertar a todos los ámbitos de la vida personal y social. Por

otra parte, las condiciones de este crecimiento económico y los medios para alcanzarlo son cuestiones que están cargadas de incertidumbre entre los economistas.

Uno de los rasgos que más distinguieron al Estado de bienestar fue la prioridad del pleno empleo como objetivo de la política económica. Pero el consenso en torno a esta cuestión, que tenía sus raíces en el pensamiento keynesiano, se ha roto con la crisis reciente. Y el paro ha alcanzado cotas alarmantes. El autor se detiene en un análisis pormenorizado de las cuatro causas que se aducen usualmente para explicar el paro: el insuficiente crecimiento económico general de los países europeos (y la falta de interrelación estricta entre crecimiento y empleo); los cambios sociales estructurales de algunos países europeos (especialmente la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo y el aumento de la población activa); los cambios tecnológicos y la aparición de una nueva era que requiere diferentes tipos de trabajo y de actividad; la rigidez del mercado de trabajo que origina falta de competitividad de sus productos con los de otros países. Al hilo de la discusión de estas causas emerge una y otra vez como contrapunto el modelo norteamericano: pero no piensa el autor que sea preferible, sobre todo cuando se tienen en cuenta las contradicciones que encierra (las cuales son normalmente silenciadas).

La lucha contra el desempleo, que debe volver a ser prioritaria en nuestras

sociedades europeas, se concreta preferentemente en políticas activas (que estimulen a la creación de empleo y a la mejora de los ciudadanos para enfrentarse al mercado de trabajo, y no se limiten a compensar las situaciones de paro). Desde esta perspectiva se presta una atención preferente a dos: al reparto del tiempo de trabajo y a la búsqueda de nuevos yacimientos de empleo. La posición de Jesús Camarero respecto a las posibilidades del reparto de trabajo no es excesivamente optimista, teniendo a la vista los resultados de las investigaciones disponibles: pero no la excluye como una línea más en la promoción del empleo. Más interés parece mostrar por la búsqueda de nuevos yacimientos de empleo, pero con tal de que los nuevos puestos de trabajo resultantes vayan siendo incorporados al mercado laboral con todas sus características y no queden en la ambigua situación de una actividad voluntaria y apenas remunerada.

También el estudio de la exclusión social y la clarificación del concepto que se ha hecho al hilo de la crisis del Estado de bienestar son un exponente del rigor con que ha trabajado Jesús Camarero. Si el estudio de la pobreza ha despertado nuevo interés en los países de la Unión Europea desde los años 80, la noción de exclusión social lo completa destacando su relación de efecto a causa con el modelo de Estado y la organización de la sociedad. En este contexto la exclusión social es concebida como el proceso que conduce a

situaciones graves de carencia y deterioro humano, que son consecuencia de la nueva estructuración social, de los nuevos modelos de crecimiento y de la postergación de algunos valores que fueron básicos en el Estado social (sobre todo los relativos a la solidaridad intercudadana).

Tal estado de cosas afecta a uno de los logros más sustanciales del Estado de bienestar: lo que T. H. Marshall llamó *ciudadanía social*, que no es sino la condición de miembro de pleno derecho de la comunidad y que está fundamentada en una igualdad humana básica, independiente de diferencias de clase o de nivel de riqueza. He aquí otra de las responsabilidades que el Estado tiene que recuperar y cuyos beneficiarios van a ser los excluidos, o personas que no pueden satisfacer sus necesidades por el mercado. En estos casos hay que establecer una renta mínima existencial y desmercantilizada para todos los que la necesiten, así como unos servicios sociopersonales de apoyo primario.

La lectura de este libro resulta confortante para todo aquel que se siente incómodo ante la ola dominante del pensamiento neoliberal y las continuas estrategias dirigidas a desmontar el Estado de bienestar, olvidando sus logros irrenunciables para la integración social de nuestros países. El autor refleja bien su familiaridad con los distintos aspectos del problema, no sólo por la bibliografía que aduce, sino por su experiencia en distintos puestos del área social de la Administración pública española.

Las preocupaciones prácticas ocupan el primer plano, sin duda: aguijoneado por la gravedad del paro y de la exclusión social, Jesús Camarero se siente urgido a discutir respuestas concretas, directrices de política económica y social. Falta, en cambio, en el libro un debate más a fondo con los presupuestos del neoliberalismo, y quizás un análisis más pormenorizado de las críticas que dirigen los neoliberales contra el Estado de bienestar en su reciente desarrollo histórico. Pero sobresale por encima de todo la urgencia por reconstruir ese Estado de bienestar, ante la evidencia de que su reciente desmantelamiento sólo ha servido para incrementar los índices de exclusión social en nuestras sociedades desarrolladas.

Idefonso Camacho Laraña S.J.

ECONOMÍA

LAFONTAINE, O y MÜLLER, C. (1998), *No hay que tener miedo a la globalización. Bienestar y trabajo para todos*, Biblioteca Nueva, Madrid, 333 págs.

En pocas palabras, este libro contiene una decidida defensa de la economía social de mercado a partir de la experiencia alemana y frente a las desviaciones que se critican a la era Kohl. Pero esta defensa exige hoy una actua-

lización para convertir el modelo en *economía social y ecológica de mercado*. Por otra parte dicho modelo, no sólo vale para Alemania y otros países particulares, sino también para la Unión Europea e incluso para organizar la economía mundial. Y todo eso hay que reafirmarlo con objeto de salir al paso de las dificultades que se aducen para la supervivencia de dicho modelo desde el contexto de la globalización. De ahí el título «No hay que tener miedo a la globalización», lo que en el fondo significa: la globalización no es un obstáculo –como tantas veces se dice– para la viabilidad de la economía social y ecológica de mercado.

Este breve resumen permite comprender que el libro abre perspectivas y ofrece alternativas frente al pensamiento dominante, tan marcado por la ideología neoliberal. Sólo por este motivo resulta atractivo desde su primera página. La personalidad de su autor principal y el papel relevante que le ha cabido en el escenario político alemán como alternativa a Helmut Kohl, aunque sean circunstancias más extrínsecas, contribuyen también a incrementar el interés del lector.

El libro comienza con un capítulo consagrado a deshacer algunos tópicos sobre la globalización. Porque, más que de globalización en el sentido pleno, habría que hablar de incremento de las relaciones económicas, comerciales y financieras dentro de determinadas áreas geográficas: el comercio se ha incrementado sobre todo en la Unión

Europea, y entre ésta, Estados Unidos y Japón; y el 70% de las inversiones directas se concentra en Estados Unidos, Europa occidental y Japón. La misma competencia en cuanto a la mano de obra, que tanto alarma, es también limitada: afecta más a la mano de obra no cualificada que a la cualificada. Dos cosas, sin embargo, preocupan: el proceso de redistribución de la renta en favor del capital y de la empresa, y en perjuicio del trabajo; el dominio de los mercados financieros, y de la economía financiera en general, sobre la economía real.

Los autores de este libro no dudan que el mercado no basta para regular la economía. Insisten por doquier en la necesidad de que exista una instancia reguladora, una ordenación del mercado, unos objetivos sociales. Este fue el modelo cuyas bases se sentaron en Alemania en los años 50, como reacción a experiencias anteriores. Sus resultados permiten considerarlo hoy como modelo válido, no sólo para la organización socioeconómica de los países, sino también para la Unión Europea: incluso merece la pena que se plantee su implantación en todo el mundo. Es preciso, por tanto, promover un ordenamiento fuerte, no sólo a nivel estatal, sino europeo y mundial: y ello implica restituir sus derechos a la política, a la que el radicalismo mercantilista ha declarado una guerra a muerte.

Ahora bien, ese modelo de economía social de mercado exige hoy ser

ampliado introduciendo la dimensión ecológica. Estas dos dimensiones, la social y la ecológica, constituyen dos ejes de toda la obra y exige una mayor atención.

Recuperar la dimensión social de la economía significa ante todo un golpe de timón respecto a la tendencia dominante en estos momentos, tendencia que se desarrolla bajo el miedo a la globalización. Se ha impuesto una estrategia de competencia destructiva: reducción de salarios y costes laborales, reducción de los impuestos empresariales, reducción de los requisitos medioambientales. Pero ese camino es erróneo: la economía de los países desarrollados —y muy especialmente la alemana— saldrá adelante con una competencia eficiente, basada en la calidad, en el crecimiento y en la productividad, en la innovación, en llegar al mercado con los productos antes que lleguen otros. Es más, el principal problema de los países industrializados no viene de la competencia de los países donde los salarios son muy bajos, sino de la competencia entre ellos por disminuir los costes en esa carrera absurda de competencia a la baja. ¿No se ha caracterizado siempre la economía alemana por su competitividad, a pesar de sus salarios altos, su menor jornada laboral y sus altas prestaciones sociales? Por otro lado, este enfoque de la actividad económica está conduciendo de hecho a una reducción del crecimiento, que termina perjudicando a las empresas mismas y a la economía toda.

La dimensión ecológica no puede considerarse aisladamente, sino en relación con esta funesta tendencia que se acaba de denunciar. Muchas empresas viven una contradicción entre economía y medio ambiente. Y, sin embargo, la doctrina económica incluye el medio ambiente dentro del axioma de la racionalidad económica de lograr con el mínimo empleo de medios un determinado objetivo. Desde el siglo XIX se ha venido ahorrando el trabajo porque resultaba el factor que se encarecía más, y ello ha supuesto recurso creciente y irrestricto al medio ambiente porque los costes derivados de ese comportamiento no se incluía en los costes de producción. También aquí se impone un giro de timón: no seguir abaratando el trabajo, sino encarecer el uso del medio ambiente. Es preciso replantear toda la producción para hacerla más ecológica: revisar la abundancia de productos desechables, baratos y de corta duración; reexaminar la tendencia a la «producción ajustada» (just in time), que incrementa el tráfico, sobre todo en las ciudades, hasta el bloqueo; evolucionar hacia una producción de máxima calidad y durabilidad, vendiendo más servicios que productos; matizar el reciclado como solución, a la vista de sus importantes limitaciones (nunca es total, lo reciclado es de peor calidad).

En resumen, «entre lo que es razonable para una empresa aislada y lo que lo es para el conjunto de la economía media un mundo. Esto no sólo vale para la protección del medio ambiente, sino

para los costes del desempleo también, que son causados por las estrategias empresariales de reducción de costes pero deben ser asumidos por el conjunto de la sociedad» (pág 149). Frente a los fines lucrativos de las empresas privadas en una economía de mercado, la sociedad tiene que velar por otros intereses más globales.

En resumen, una de las propuestas centrales de libro es la nueva armonía entre trabajo y medio ambiente. Eso implica una política de precios reales de los productos, que provoque un uso más ahorrativo de las materias primas y de la energía. Para ello se propone una reforma del impuesto ecológico, de modo que su aumento repercuta en las empresas y en los presupuestos privados mediante una reducción de los gastos salariales adicionales. En resumen, «el encarecimiento de la energía y de las materias primas y el abaratamiento del trabajo contienen, en términos de economía general, sólo efectos positivos: una menor carga sobre la naturaleza, ya que un comportamiento no contaminante también merece la pena financieramente; una competitividad mejorada de la economía alemana, porque sus productos y procesos tienen más futuro que los de otras naciones industriales; y, finalmente, un aumento del empleo, porque la creación de nuevos puestos de trabajo volverá a ser rentable» (págs. 187).

Desde estos presupuestos se aborda también el tema crucial de la crisis del empleo. Los autores piensan que el pleno empleo sigue siendo un objetivo posi-

ble, al tiempo que rechazan el modelo americano que conduce a la multiplicación de los «working poors». Pero para alcanzarlo dentro de una economía que no renuncie a los objetivos sociales, no basta con políticas dirigidas al mercado de trabajo (que también son necesarias, como por ejemplo la reducción de la jornada laboral en todas sus variantes), sino que es preciso abordar políticas macroeconómicas: además del establecimiento del impuesto ecológico con la consiguiente disminución de los costes laborales, ya mencionado, hay que propiciar un crecimiento económico fuerte y sostenido. En este sentido, los autores se muestran muy críticos respecto a la orientación de la política monetaria de la Unión Europea (que es fiel reflejo de la alemana) de centrarse casi exclusivamente en la estabilidad de precios.

La propuestas de Lafontaine y Müller tienen un alcance global, pero no cabe duda que estas páginas están muy marcadas por la urgencia política de hacer la crítica a la política democristiana de Helmut Kohl. Aunque el tema está presente de forma continua, hay un capítulo dedicado expresamente a la cuestión. En él se sintetizan en siete los errores que Kohl ha cometido. Por su interés y porque reflejan bien el contenido de toda la obra los reproducimos a continuación:

1) La globalización es la culpable de todo (ya que ha hecho no competitiva a la economía alemana, infinanzable la seguridad social, insoportable la carga fiscal).

2) Lo que es correcto para una em-

presa no puede ser equivocado para el país.

3) La mejor política económica es no tener política económica.

4) Si la exportación va bien, todo va bien.

5) La reducción de gastos mejora las condiciones de competitividad de la economía nacional.

6) Bajos impuestos a las empresas = ganancias elevadas = más inversión = más puestos de trabajo.

7) La redistribución de abajo arriba fortalece la dinámica económica.

La impresión que se tiene al leer la obra es doble: suscita optimismo en el lector, sobre todo si está ya algo cansado de las recetas neoliberales y es consciente de que ya resulta difícil ignorar sus limitaciones; pero suscita también una cierta perplejidad sobre la viabilidad de las propuestas. La primera de esas sensaciones es quizás más estimulante, por su fuerza crítica y creativa; precisamente por eso uno quisiera haber visto una discusión más pormenorizada de algunos puntos. ¿No hay una excesiva infravaloración de la globalización? ¿No hay una insuficiente atención a las condiciones actuales de la economía en general? Pero el debate, evidentemente, no está cerrado: este libro lo lanza, y probablemente no quedará sin réplicas. Esperamos que esas reacciones contribuyan a enriquecer el pensamiento económico, tan empobrecido y unidireccional en los últimos tiempos.

Ildelfonso Camacho Laraña S.J.

ECONOMÍA SOCIAL

SAJARDO-MORENO, A. (1998), *El sector no lucrativo en el ámbito de los servicios sociales de la comunidad valenciana*, Ciriéc-España, Valencia.

Voluntariado, cooperativas de iniciativa social, sector no lucrativo, donaciones, ONG-Organizaciones no lucrativas, etc. constituyen un vocabulario de uso cada vez más extendido y de plena actualidad en la sociedad española de los noventa. La realidad social a la que estos vocablos hacen referencia se encuentra en plena ebullición y transformación mientras la clase política va haciéndose lentamente eco aprobando una regulación específica (Ley de fundaciones, 1994; Ley de fiscalidad de las donaciones y de las entidades sin fin de lucro, 1994; Leyes regionales sobre voluntariado y sobre cooperativas de iniciativa social, etc.). El dinamismo de esta realidad contrasta con la escasa atención prestada por los científicos sociales de habla hispana, los economistas en particular, contexto que se ve agravado por la escasa traducción de obras de gran trascendencia internacional a la lengua de Cervantes. Esta última situación se ve atemperada por el desarrollo de campos de investigación próximos como el cooperativismo y la economía social.

La publicación de este libro resulta encomiable, por la, a la vez, oportuni-

dad académica y política y por la confirmación de la trayectoria de la profesora SajarDO en el análisis y divulgación de conocimiento científico versado en este campo.

Cuál es la identidad y composición del Tercer Sector; qué papel desempeña en las economías; qué tipos de relación tiene establecidos con el Sector Público en el ámbito de los servicios de bienestar social; etc. conforman las líneas directoras del área de investigación que viene abordando en los últimos años la autora y que son tratadas en este trabajo en dos planos, uno teórico y otro empírico, el de la realidad española de la región valenciana.

La obra comienza con la controvertida pero obligada cuestión de la conceptualización y delimitación del campo. Identifica y delimita el sector institucional en cuestión, el Tercer Sector (Sector No Lucrativo) en relación al resto de sectores (Público y Capitalista). Lejos de limitarse a una conceptualización residual y negativa de este Sector, la autora explora los rasgos y elementos que le caracterizan y que le dotan de entidad, partiendo de una definición restringida para luego edificar una concepción más amplia y clarificadora del mismo. La perspectiva conceptual del Tercer Sector utilizada para la parte empírica es la de la Economía Social, perspectiva más amplia que la procedente de la literatura anglosajona del Nonprofit Organizations. El universo de entidades consideradas contempla, junto a las asociaciones y fundacio-

nes, entidades típicas del denominado Nonprofit y Voluntary Sector, también a las cooperativas, las organizaciones más representativas del subsector de empresas de economía social.

En este primer capítulo se introducen también determinados elementos del sector de actividad de referencia, los servicios sociales. La idoneidad de esta elección sectorial se justifica por la importancia cualitativa y cuantitativa que en él presentan las organizaciones del Tercer Sector a nivel español e internacional, por la riqueza de relaciones interinstitucionales (sobre todo con el Sector Público), y por ser uno de los ámbitos de actuación económica más sensibles social y políticamente y por tanto más necesitados de análisis rigurosos.

Dos partes vertebran el grueso de la obra. La primera, de naturaleza empírica, acomete el análisis del papel desempeñado por el Tercer Sector en la oferta de servicios sociales de la Comunidad Valenciana. En la segunda, la autora se interroga sobre los fundamentos teóricos que pueden justificar la existencia y rol de este Sector institucional en la realidad española.

Consciente de que toda realidad presente se halla condicionada por su historia y su contexto institucional, en primer lugar, aborda el estudio del marco jurídico-institucional del sector de servicios sociales en España desde una perspectiva histórica, identifica los objetivos, valores, dinámica evolutiva y lógica que informan el desarrollo desigual de los distintos sectores oferentes

de servicios sociales en España, poniendo especial énfasis en el papel de la regulación como determinante del peso relativo de cada uno y condicionante de sus evoluciones y desarrollos respectivos.

La edificación del Estado de Bienestar español en el ámbito de estos servicios sociales, apunta la autora, ha acaecido desde el advenimiento de la democracia en este país (1977-78) en un contexto de profundo cambio social y político y de crisis económica. Esta tardía edificación contrasta con la de sus vecinos países europeos dotándole de una idiosincrasia. Entre los rasgos característicos de este modelo se encuentran la paradoja de una coexistencia entre una extensa adhesión social al sistema público de bienestar con una intensa crítica a su eficacia protectora y la aceptación pasiva al recorte y contención del gasto social, aun sin haberse completado la universalización de derechos y servicios sociales básicos; la expansión selectiva del Sector Capitalista en nichos de demanda rentable, recientemente al calor de la gestión privada de servicios públicos; y la particular evolución del Tercer Sector, profundamente ligada al poder político, aunque sin una adecuada regulación (dependencia financiera, mutua desconfianza a la cooperación funcional, alto crecimiento organizativo sobre bases ideológicas, alta segmentación y atomización social, dificultades organizativas y de coordinación y fuerte competencia intra-interinstitucional). El modelo de Estado de Bienestar

finalmente implantado en este país responde al denominado modelo latino (Ferrerera, 1993; Saraza, 1995; Ranci, 1995; Archambault, 1996).

La configuración del Estado español en regiones autónomas con amplias competencias (próximas a estados federales) ha propiciado la articulación de Estados de bienestar a nivel regional en el sector de servicios sociales. Con casi tres lustros con esta configuración, se ha ido afianzando significativas diferencias interregionales que han tenido su reflejo en la composición y desarrollo de sus correspondientes Sectores No Lucrativos.

En este trabajo el análisis se ha enfocado sobre una región, la valenciana, con niveles de competencia del gobierno regional próximos al vasco y catalán y que representa aproximadamente el 10% de las diferentes macromagnitudes españolas (población, PIB-GNP, etc.). Tras analizar el marco institucional del Sector de servicios sociales en esta región valenciana, la autora traza la silueta de su Sector No Lucrativo. Las fuentes informativas son dobles. Por una parte, procede de las bases de datos proporcionadas por el Gobierno regional responsable en materia de bienestar social, y por otra parte, de entrevistas realizadas a ciertos testigos privilegiados del Sector. Se trata de un extenso análisis, donde se explora tanto la perspectiva macroeconómica como empresarial. Desde la perspectiva macro la autora ofrece unos datos reveladores de la importancia del Sector No Lucrativo: re-

presenta el 44,1% del empleo y gestiona más de la mitad de los centros (establecimientos) del sector de servicios sociales en la región. En este contexto, y ante la tendencia internacional hacia los modelos pluralistas de bienestar, la autora aborda el tema de la llamada gestión privada (vía Tercer Sector) de servicios sociales, de actualidad en España. El análisis empresarial se dirige a la variable financiera y al factor humano del Tercer Sector, indagando el papel de la financiación pública, del voluntariado y de las donaciones.

La segunda parte de la obra es marcadamente teórica. Cuestionándose los fundamentos analíticos de la existencia y rol del Sector No Lucrativo, la autora realiza una rigurosa revisión crítica de las teorías económicas dominantes al respecto, básicamente la literatura sobre Nonprofit Organizations. Aborda el análisis del Tercer Sector en relación a la producción pública, respecto de la oferta de las organizaciones capitalistas en contextos de asimetría informativa, la perspectiva de la oferta en cuyo contexto se analizan las motivaciones que llevan a determinados grupos a crear entidades del Tercer Sector y las eventuales limitaciones operativas de estas entidades. Un tema al que concede un trato especial es el de las relaciones entre el Sector Público y el Tercer Sector. Estudia los modelos de colaboración entre ambos sectores, realizando un especial énfasis en las posibilidades de una implementación de una oferta mixta de bienestar social. Por ello se

cuestiona sobre los argumentos que justifican esta colaboración sobre las limitaciones de la misma, y sobre la forma de llevarla a cabo.

El resultado es un extenso y clarificador trabajo que, sin embargo, a mi juicio, carece de un estudio de la eficacia y eficiencia de este Sector No Lucrativo y de su papel en la consolidación de derechos sociales y en el reconocimiento de nuevos, es decir de su papel no sólo como oferente sino como grupo de presión y reivindicador, y su rol en la detección de nuevas demandas sociales. Somos consciente que, sin duda, estos puntos desbordan los límites de este libro y pueden ser objeto de otro, espremamos que el siguiente.

Rafael Chaves Ávila

ECONOMÍA DEL DESARROLLO

HIDALGO CAPITÁN, A.L. (1998), *El pensamiento económico sobre desarrollo. De los Mercantilistas al PNUD*, Universidad de Huelva Publicaciones, Huelva, 256 págs.

Las teorías del desarrollo están en crisis, por la sencilla razón de que después de varias décadas de intentos variados, se puede afirmar –con Pablo Bustelo– que «el propio desarrollo económico del Tercer Mundo ha fracasado»

y «ya no es posible contar con una teoría general del subdesarrollo».

Paradójicamente, la pobreza y la desigualdad son quizás mayores que nunca y, por su parte, el movimiento de solidaridad internacional y las iniciativas de cooperación al desarrollo, especialmente en el variopinto y complejo mundo de las ONG, nunca han sido tan intensos como en la actualidad. Diríase que hay un hiato entre la orfandad teórica de la Cooperación y la plétora de acciones –más o menos acertadas– de lucha contra la pobreza.

Y sin embargo, compartimos el convencimiento de que «nada hay más práctico que una buena teoría». Recordando a Keynes, «...las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad el mundo está gobernado por poco más que esto».

Por eso comentamos complacidos el libro de Antonio Luis Hidalgo. Como explica su autor al comienzo, este trabajo es producto de una tesis de Licenciatura dirigida por la Doctora Manuela de Paz, Catedrática de Economía Aplicada de la Universidad de Huelva, a nuestro juicio uno de los puntos focales universitarios de España –a pesar de su juventud– con mejores planteamientos en el estudio, la enseñanza y las publicaciones acerca de la economía mundial. Haciendo honor exactamente al título, se trata de un compendio estructurado, sistemático y completo de las teorías

económicas sobre el desarrollo.

La estructura del libro en capítulos es muy clara y pedagógica. El autor parte de «Los antecedentes de la Economía del Desarrollo» (capítulo 1º), donde analiza básicamente el pensamiento clásico, el marxista, el historicista, institucionalista, neoclásico, schumpeteriano y keynesiano. En el capítulo 2º aborda «La teoría de la modernización», deteniéndose en la teoría de las etapas, los modelos dinámicos postkeynesianos, los círculos viciosos, los modelos neoclásicos de cambio estructural y el debate acerca del crecimiento equilibrado. El capítulo tercero está dedicado a «La teoría estructuralista del desarrollo»; en él se analiza la tendencia al deterioro de los términos de intercambio, el modelo centro-periferia, la teoría de los obstáculos al desarrollo, el dualismo, la teoría de la dependencia y la interdependencia y el neoestructuralismo de la CEPAL. El capítulo 4 está todo él dedicado a «La teoría neomarxista del desarrollo» con sus diferentes expresiones: la moderna teoría del imperialismo, la teoría del intercambio desigual y la teoría neomarxista de la dependencia, terminando con la tesis de la desconexión de Samir Amin. En el capítulo 5 se analiza «La teoría neoliberal del desarrollo» de tan grande influencia en los años recientes, y se explican los posicionamientos de los conservadores desde los más radicales a los más moderados. Por último en el capítulo 6, que lleva por título «Las teorías alternativas del desarrollo», recorre los planteamientos

de la satisfacción de las necesidades básicas, el endodesarrollo, el desarrollo autónomo, el ecodesarrollo o desarrollo sostenible, el desarrollo multidimensional de Todaro, y el desarrollo humano del PNUD.

El libro no es meramente expositivo o descriptivo. En cada uno de los modelos analizados, además de una descripción básica del mismo se aporta un juicio crítico claro y atinado de las fortalezas y debilidades de cada uno de los planteamientos.

Quizás por deformación profesional de profesor, destacamos en este libro su gran claridad conceptual y su sencillez expositiva. Hablamos con conocimiento de causa por haberlo utilizado con gran provecho en el trabajo en talleres de estudio sobre las teorías del desarrollo en un curso de post-grado sobre «Cooperación al Desarrollo y gestión de ONGD» que está impartiendo ETEA en colaboración con Intermón en Sevilla.

Para cada una de las grandes «familias» de pensamiento se aportan excelentes síntesis previas que son de una considerable utilidad pedagógica. Los gráficos sintéticos de las páginas 61 («Pensamiento económico sobre desarrollo antes de la segunda guerra mundial») y, sobre todo, 232 («Pensamiento económico sobre desarrollo») son muy atinados.

La última conclusión del autor, que pudiéramos quizás calificar de optimista, es que se está produciendo una cierta convergencia moderadora y homogé-

neizadora entre las diferentes Economías del Desarrollo todavía vigentes. «Los *neoliberales* han conseguido que se acepte de forma generalizada la necesidad de una estabilización y de un ajuste estructural que orienta las economías hacia el exterior con el fin de aprovechar las ventajas que ofrece un entorno internacional globalizado. Los *neestructuralistas* han conseguido que se acepte que el papel del Estado es esencial en el proceso de desarrollo y que éste debe seguir interviniendo en la economía, aunque si bien con un nuevo enfoque. Los *alternativos* han conseguido que las cuestiones sociales, y particularmente la lucha contra la pobreza, ocupen un lugar prioritario en las estrategias de desarrollo, evitando que estas cuestiones queden reducidas al efecto cascada del crecimiento económico» (p. 235, la cursiva es nuestra).

Si hubiera que resumir en una palabra las virtudes de esta obra diríamos que es un libro claro y útil. O, como dice Carlos Berzosa en su elogioso prólogo, «pedagógico y didáctico». El mismo Berzosa indica que esta obra, junto con las dos obras de Carlos Bustelo: *Economía del desarrollo. Un análisis histórico* (Ed. Complutense, Madrid, 1991) y *Teorías contemporáneas del desarrollo económico* (a la que ya hemos aludido), constituye una valiosa aportación a la literatura en castellano sobre Economía del Desarrollo.

José J. Romero Rodríguez S.J.

DERECHO DEL TRABAJO

MARZAL, A. (Ed.) (1999), *Dialéctica empleo–desempleo y Derecho social*, Bosch y ESADE–Facultad de Derecho, Barcelona, 333 págs.

Este libro es el resultado del 2º Seminario de Derecho social comparado organizado por la Facultad de Derecho (ESADE) de la Universidad Ramón Llull y dirigido por el profesor Antonio Marzal.

Se ha seguido la misma metodología del primer seminario titulado «Crisis del Estado del bienestar y derecho social» que dio lugar a un volumen anterior, también recensionado en nuestra Revista de Fomento Social (véase nº 208, octubre–diciembre 1997, págs 573–575); de hecho, este segundo seminario no fue más que una visión ampliada en un punto concreto de aquella panorámica general primera. Los profesores Lyon–Caen (Universidad de París–Panthéon) y Marzal (Facultad de Derecho–ESADE) enviaron a los diferentes participantes en el seminario, representantes de 8 países europeos, un cuestionario, precedido de una aproximación histórico–conceptual al problema que sirviera de presupuesto común para todos. Cada participante elaboró un informe nacional sobre la situación del problema en su país.

El planteamiento del seminario era el siguiente. El derecho al trabajo, la duración indefinida del empleo (estabilidad)

y la protección mediante prestaciones de los «fracasos» de dicho paradigma caracterizaron el modelo laboral económico y jurídico de la segunda posguerra. Ese modelo entra en quiebra a partir de la crisis de los años 70 y la economía parece cada vez más incapaz de responder a esa política de empleo afirmada por el derecho clásico. Y la reacción reciente del derecho consiste —de alguna manera— en renunciar a sus viejos ideales para adaptarse a los postulados de flexibilización y liberalización, según los cuales el empleo deja de ser un valor a proteger, quedando cada vez más subordinado a la protección del interés de la empresa, crecientemente multinacionalizada. Eso sí, no se discute la necesidad del derecho, de las «reglas», sino que se les pide más flexibilidad (Lyon-Caen, p. 303).

En este contexto, y en el seno del referido proceso, el seminario que dio origen a este libro analizó lo que está sucediendo en varios países europeos, tanto en términos normativos y jurisprudenciales como de política social.

Según la metodología citada, los distintos informes respondían en esencia, para cada situación nacional, a las siguientes preguntas del cuestionario:

1. ¿Cómo está organizado el «mercado de trabajo»?
2. ¿Cómo funcionan las indemnizaciones de los trabajadores sin empleo?
3. La «dialéctica empleo/desempleo» ¿es materia de negociación colectiva?

4. ¿Cuáles han sido las transformaciones de la relación de trabajo en el momento de la contratación, en el momento de la ejecución del contrato y en el momento de la ruptura?

El mero enunciado de las cuestiones abordadas por cada uno de los informes nacionales —que se atienen bastante fielmente al cuestionario citado, aunque con niveles de detalle muy variados— permite adivinar el gran interés de la obra que comentamos.

Relacionamos a continuación los ocho informes nacionales y sus autores:

1. Informe italiano (pp.21–63), por Umberto Carabelli, Universidad de Bari.
2. Informe alemán (pp. 65–83), por Manfred Weiss, Universidad de Frankfurt.
3. Informe británico (pp. 85–163), Por Jo Carby–Hall, Universidad de Hull.
4. Informe español (pp. 165–184), por Miguel Rodríguez Piñero, Universidad de Alcalá de Henares.
5. Informe suizo (pp. 185–199), por Gabriel Aubert, Universidad de Ginebra.
6. Informe francés (pp. 201.246), por Alain Supiot, Universidad de Nantes.
7. Informe belga (pp. 247–285), por Marcel Boulard, Universidad de Louvain la Neuve.
8. Informe austríaco (pp. 287–300), por Franz Marhold, Universidad de Konstanz.

Sería excesivamente prolijo enumerar las distintas características de la problemática planteada por cada uno de los informes nacionales. Sin embargo, consideramos que su interés es muy grande

para el estudio comparado de la economía y el derecho del trabajo en dichos países. Pero –como dice Marzal (pp. 9–10)– más allá de su valor descriptivo o enciclopédico, todos ellos nos remiten, mucho más profundamente, sobre todo a la función del derecho social en la dialéctica empleo/paro que hoy nos configura. Se trata de abordar el grave problema del desempleo en una sociedad que está toda ella hecha para su opuesto, para el empleo, y de descubrir la función del derecho del trabajo, o, más ampliamente del derecho social, en este difícil y problemático reparto del trabajo o del paro.

Por eso, una cuestión de gran interés, agudamente planteada en el informe español por el profesor Rodríguez Piñero, es la del propio status del derecho del trabajo. Hoy se le exigen al derecho del trabajo resultados económicos, la creación y promoción de empleo, objetivos hasta ahora no propios de aquél. Se le quiere instrumentar al servicio del aumento de la competitividad y de la creación de empleo, con tendencia a achacarle la culpa de los graves problemas de empleo de las sociedades avanzadas; ¿es eso verdad?, ¿es sencillamente posible? (cf. p. 170). ¿el empleo no lo crea el derecho, lo crea la economía! El derecho sólo lo ordena. «Nunca habrían sido tan borrascosas –según el

profesor Carabelli– las relaciones entre el hermano menor, modesto, el derecho del trabajo, y la hermana mayor, arrogante, la economía» (p. 12).

La obra concluye con un excelente informe de síntesis (pp. 301–324) del profesor Gérard Lyon–Caen. Una de las conclusiones de este informe de síntesis con que termina el trabajo –nada optimistas por cierto, en consonancia con la mayor parte de los ponentes del seminario– es que:

«En el conjunto de los países de la Unión Europea es posible observar una misma tendencia, que podríamos resumir de la siguiente manera: se ha hecho cada vez más difícil en estos países la cohabitación entre la economía de mercado y el derecho al trabajo. Es como hermanos que se han vuelto enemigos, y cuya reconciliación sólo es verbal (economía «social» de mercado)» (p. 303).

Ello lleva inevitablemente a otra conclusión, en parte desesperanzada, en parte revolucionaria. Y es que, en último término, como bien indica Marzal en su presentación citando a Alain Supiot, de lo que se trata es de reclamar «otro status para el trabajo, y otra función más utópica para el derecho». ¿Será posible? ¿Llegaremos a tiempo?

José J. Romero Rodríguez S.J.

CIENCIA POLÍTICA

PRIETO, F. (1998), *Historia de las Ideas y de las Formas Políticas, II. Edad Media*, Unión Editorial, Madrid, 351 págs.

Tras una larga espera, si tenemos en cuenta el ritmo de publicación de los anteriores tomos de esta obra, y no tan larga, si tenemos en cuenta que en estos años el autor ha publicado un ingente *Manual de historia de las teorías políticas*, aparece este tomo que tiene entre otras virtudes la de cerrar un hueco en la secuencia de esta magna obra, pues contábamos desde hace años con los tomos que estudian el Mundo Antiguo y el Mundo Moderno (dos volúmenes), echando en falta la época intermedia.

El enfoque general, el método de trabajo, la sistematización son análogos a los de los otros tomos que ya hemos reseñado en esta Revista. Es una historia que quiere ir más allá de las ideas políticas dando el paso obvio, aunque no lo hacen otras historias, de ir a las formas, y todavía con más ambición ir hasta la cultura. Al emprender un proyecto tan ambicioso, que por sí mismo sería ilimitado, el autor tiene siempre que quedarse más acá de lo que podría reclamar un lector más ambicioso, pero este más acá ofrece al menos la materia indispensable para facilitar al lector la

comprensión de los fenómenos estudiados. Pongamos por ejemplo las páginas que dedica a reseñar el inicio de las universidades europeas, tema que no corresponde a una historia de las ideas políticas, sino de la cultura.

El autor estudia los temas clásicos de las historias al uso: los grandes autores como Juan de Salisbury, Santo Tomás, Dante, etc. Pero también ofrece novedades respecto a esas historias como es el tratamiento del mundo bizantino, el del mundo islámico, y el particular interés que dedica a autores hispanos que no suelen aparecer en las historias generales de pensamiento político, como es el caso de Alfonso X el Sabio.

Original y, a nuestro entender, acertada es la solución que ha dado al difícil problema de la sistematización de una época tan poco sistematizable. Ha recurrido a la organización de las formas políticas para sobre ella exponer el pensamiento político, con lo que ha conseguido una disposición muy atractiva de la época que llamamos Baja Edad Media.

Por todo ello este tomo conserva una cualidad que señalamos en la recensión de los anteriores: una obra de amplias dimensiones que puede ser leída también puntualmente. Es decir, la obra está escrita para ser leída secuencialmente, pero el lector que desee una información sobre el pensamiento político de Inocencio III puede acudir a las páginas

correspondientes que forman en sí mismas un todo coherente. Y esto vale para los otros autores.

Es claro que una crítica especializada tendría que señalar las insuficiencias de este tomo, pero no es el caso para una información dirigida al público de esta Revista, que en la medida que se interese por la historia del pensamiento político tiene en el tomo que presentamos no solamente una buena fuente de información, sino un buen material para una agradable lectura.

Vicente Theotonio Cáceres S.J.

EMPRESA

CAMPBELL, S.M. (1997), *Del caos a la confianza. Estrategias para sobrevivir en el nuevo entorno laboral*, Paidós, Barcelona, 318 págs.

En el entorno actual donde el cambio ya no supone la excepción sino la regla, es necesario el diseño de nuevas estructuras de organización y modelos de liderazgo, que deben venir acompañados de estrategias y actitudes personales diferentes. Si años atrás a los trabajadores se les solía valorar por los bienes que producían y los servicios que prestaban, en la actualidad se deberían considerar por su capacidad de responder al cambio. Para Susan Campbell el

aprendizaje constituye la base de esta nueva organización.

Esta autora considera la existencia de dos conjuntos de suposiciones básicas sobre la vida que conducen a formas diferentes de enfrentar los problemas. Por un lado, la actitud de *resguardo-control* da por sentado que las cosas van a ser siempre iguales. Inquietan la incertidumbre, el cambio, la ambigüedad, la falta de estructura y las personas que ven las cosas de una manera distinta. Para esta mentalidad el objetivo es ganarse la vida; por lo tanto, cualquier inseguridad que pueda poner en peligro la situación actual será motivo de temor y resistencia. Aunque no lo queramos reconocer la mayoría tenemos cierto apego a esta actitud. Por otra parte, la conducta denominada de *aprendizaje-descubrimiento* está abierta a lo inesperado. Se acepta la incertidumbre, el cambio, la ambigüedad, la diversidad y la falta de estructura. Se valoran a las personas diferentes por lo que se aprende de ellas. Con esta actitud aceptamos la relación con nuestro entorno en lugar de intentar la utopía de controlarlo.

La obra de Susan Campbell titulada *Del caos a la confianza* trata precisamente sobre cómo adoptar la actitud del aprendizaje-descubrimiento como postura esencial en la vida. Su experiencia de consultora en materia de cambio organizativo y manejo de conflictos la llevan a afirmar que las personas que triunfan en los entornos cambiantes actuales son los que enfrentan los problemas desde esta actitud. Este com-

portamiento está incorporado en las seis *metaaptitudes* descritas en la segunda parte del libro de Campbell. Las metaaptitudes son consideradas como las aptitudes básicas que nos permiten realizar otras actividades vitales. Su desarrollo debe permitirnos vivir una vida de continuo aprendizaje–descubrimiento.

La primera metaaptitud consiste en la capacidad de sentirnos participes en el proceso de cambio, no sus controladores o sus víctimas. Para ello debemos entender los ritmos y ciclos del cambio. Susan Campbell describe en el Capítulo 4 las ocho etapas por las que todos pasamos frente a la necesidad del cambio: inestabilidad, negación–resistencia, enfrentamiento de la situación, entrega a lo desconocido, imaginación del futuro deseado, exploración de nuevas opciones, compromiso con la acción y, finalmente, integración del cambio.

En segundo lugar se sugiere la necesidad de desprendernos de nuestra idea acerca de cómo deberían ser las cosas para analizar como son realmente. Según la propia autora debemos alejarnos de *modos de ser, ver y hacer que ya no funcionan; de lo pasado o de lo que supondría que debería suceder, para dar cabida a lo que sucede* (p. 110).

Otro aspecto fundamental para desarrollar la actitud de aprendizaje–descubrimiento es la capacidad de expresar en el trabajo nuestro *sí–mismo esencial*, nuestras cualidades y dones más preciados. El *sí–mismo esencial* está en el núcleo de nuestro ser. Se le reconoce

como *sí–mismo verdadero o real*, distinguiéndose del *sí–mismo condicionado* que solemos mostrar al mundo. Según Campbell el *sí–mismo esencial* constituye la semilla de nuestras potencialidades. Su conocimiento y la actuación en concordancia permitirá que todo lo que hagamos tenga más credibilidad, estabilidad y autoridad.

Para poner en funcionamiento el *sí–mismo esencial* debemos reconocer las diferencias de éste con el *sí–mismo condicionado*; identificar los valores esenciales en los que se fundamenta nuestro *sí–mismo interior*; y, por último, manifestar en nuestra actividad laboral dichas finalidades.

La siguiente metaaptitud se fundamenta en la capacidad para comunicarnos abiertamente con los demás, de forma que nos conduzca a la confianza y al aprendizaje mutuo. La confianza hace posible el aprendizaje, por eso es fundamental en las actuales organizaciones de aprendizaje basadas en la resolución de problemas de forma conjunta.

Un nuevo aspecto a considerar es la capacidad para mantenernos fieles a las opiniones propias y al mismo tiempo abiertos a las de los demás. En este sentido es fundamental desarrollar el pensamiento de inclusión que, a diferencia del de exclusión, nos permite crear un espacio más amplio que abarca dos o más opciones rivales. Entender y aceptar la condición inclusiva de nuestra personalidad nos ayudará a resolver las discrepancias y los conflictos entre las personas y los grupos.

La sexta y última metaaptitud propuesta por Campbell se fundamenta en la capacidad para aprender con los demás y sentirnos conectados con ellos cuando trabajamos en equipo. Peter Senge declara que *dominar el aprendizaje en equipo es un paso crítico para formar organizaciones de aprendizaje*. El desarrollo de esta aptitud se fundamenta en lo que Susan Campbell denomina *autorreflexión grupal*, es decir, la capacidad de escuchar y responder a la realimentación proveniente tanto del medio externo como del propio equipo. La autorreflexión exige dos condiciones esenciales: un sentido de *propósito común* y la habilidad de los miembros para comunicarse entre sí de una forma que dé cabida a las *diferentes perspectivas y talentos*.

La obra de Campbell supone una guía práctica para el ejercicio y desarrollo de las seis metaaptitudes estratégicas. Éstas constituyen el vehículo que nos conducirá a pasar de una preocupación extrema por los valores de resguardo-control a una apertura para un aprendizaje profundo y constante. No obstante, esta mentalidad debe estar respaldada necesariamente por la organización. Algunas culturas organizativas están comprometidas realmente con el aprendizaje constante, aunque hay otras que sólo lo aparentan. Los líderes formales de la organización deben ejercer su poder de una manera que dé lugar a que emerjan y sean apoyados por los líderes informales. Dirigir no significa lograr que los de-

más sean o hagan las cosas a nuestro modo. Se trata más bien de facilitar el aprendizaje personal y de las organizaciones. Las organizaciones que consigan desarrollar esta cultura estarán en una posición más favorable para hacer frente a los cambios imprevisibles que, indudablemente, nos depara el futuro.

José Antonio Ariza Montes

THE HAY GROUP (1997), *Personas, Desempeño y Pago: Compensación dinámica para el nuevo entorno de los negocios*, Paidós, 362 págs.

Con más frecuencia de la que sería deseable, los cambios producidos en las organizaciones contemporáneas no han sido correspondidos con nuevas estrategias y políticas salariales. En este sentido, la solución no consiste simplemente en reemplazar un viejo programa por otro nuevo, sino más bien en integrar el salario con los otros cambios organizacionales y en compatibilizarlo con otros procesos de recursos humanos de la organización.

Para conseguir este objetivo, The Hay Group sugiere en esta obra que un programa de remuneración bien diseñado debe sincronizarse adecuadamente con la cultura, los valores y las metas estratégicas de la organización. Desde este punto de referencia, y tras realizar un recorrido por los principales sistemas de

remuneración existentes en la actualidad, el Capítulo 5 se dedica a la compatibilidad entre culturas organizativas y prácticas remunerativas.

La cultura *funcional* se caracteriza por la escasa variabilidad del salario base, por el empleo limitado de los incentivos individuales y por la remuneración grupal basada en el reconocimiento por el desempeño excepcional. En la cultura organizativa del *proceso* la variabilidad en el salario base oscila de baja a moderada. Además, se hace un uso intensivo de los incentivos individuales concedidos mediante pagos eventuales. Por último, esta cultura gratifica el trabajo en equipo con la aplicación de recompensas de grupo y/o mediante la participación en las ganancias. El ambiente cultural *basado en el tiempo* aplica una elevada variabilidad en el sueldo básico, hace un uso moderado de los incentivos individuales y recompensa la consecución de los proyectos con la aplicación de programas de beneficios compartidos. Finalmente, la cultura en *red* también se caracteriza por la amplia variabilidad en el sueldo base. En este entorno se utilizan escasamente los incentivos individuales y se recompensa conjuntamente la consecución de objetivos mediante el reparto de beneficios compartidos.

El mensaje es claro, sólo las organizaciones que adapten sus estrategias de remuneración a los cambios culturales y organizativos, podrán sobrevivir a las turbulencias del entorno actual. Si se utiliza correctamente, la

remuneración –actuando de forma sistémica con otros elementos de la política de recursos humanos– puede constituir una clave para mejorar el rendimiento organizativo.

Pero aún más importante, la remuneración es una poderosa fuerza para motivar al personal. Una estrategia de compensación total, bien planeada y cuidadosamente sincronizada, puede ayudar a transformar a los empleados «*termino medio*» en individuos de alto rendimiento, con un mayor nivel de compromiso y responsabilidad hacia la organización.

José Antonio Ariza Montes

GERBER, M.E. (1997), *El mito del emprendedor: Por qué no funcionan las pequeñas empresas y qué hacer para que funcionen*, Paidós, Barcelona, 233 págs.

Michael E. Gerber –presidente de la empresa Gerber Business Development especializada en el asesoramiento al pequeño negocio– pretende explicar en esta obra por qué no funcionan este tipo de empresas y qué hacer para que lo hagan con mayor eficacia. El eje sobre el que gira todo su trabajo es la fuga del emprendedor, así como la idea de que el impulso que incita a una persona a iniciar su negocio es exclusivamente la de convertirse en su propio jefe.

En demasiadas ocasiones, estas per-

sonas presuponen que *si se comprende el trabajo técnico de un determinado negocio, se comprende el negocio para el que ese trabajo supone un elemento fundamental* (p. 26). En esta creencia tienen su origen grandes fracasos empresariales, ya que el trabajo técnico de un negocio y el negocio sustentado en ese tipo de trabajo son dos cosas totalmente distintas.

De esta manera, según este autor, el mito del emprendedor es un malentendido mediante el cual se piensa que los negocios son puestos en funcionamiento por *emprendedores* cuando realmente, en la mayoría de las ocasiones, no es así. Un negocio es tan sólo un reflejo de su propietario, si éste no es realmente emprendedor difícilmente podrá superar los obstáculos que sobrevendrán en los primeros años de vida de la empresa.

En realidad, cuando alguien pone en marcha una iniciativa empresarial debe actuar como tres personas al mismo tiempo: emprendedor, directivo y técnico. El *emprendedor* es el visionario que hay en todos nosotros y que se caracteriza por su fuerte personalidad creadora y por la búsqueda continua del cambio, ya que éste supone una permanente fuente de oportunidades. Las habilidades que diferencian al *directivo* son el pragmatismo, la planificación, el orden y la predictibilidad. Se trata de un individuo que vive anclado en el pasado y que únicamente persigue mantener el status quo, además cualquier indicio de cambio lo percibe como el origen de

nuevos problemas. Finalmente, la personalidad del *técnico* es la del hacedor, el individuo que vive el presente preocupándose por *cómo hacerlo*.

Toda empresa que presuma de ser eficaz está integrada por los tres tipos de personas. Además, todos tenemos algo de estas personalidades en nuestro interior, lo importante es lograr el equilibrio. En una organización el emprendedor es el encargado de forjar el futuro en nuevas áreas de interés, el directivo de solidificar las bases de las operaciones, y el técnico de realizar el trabajo operativo.

Según Michael E. Gerber una gran mayoría de los negocios fracasan porque no existe suficiente equilibrio en las personas que los promueven. Este autor se aventura a indicar que éstas son únicamente un 10% de emprendedores, un 20% de directivos y un excesivo 70% de técnicos. Obviamente, las necesidades de la organización cambian con el tiempo y, en consecuencia, requerirán diferentes composiciones de estos tres elementos.

Así, la fase inicial del negocio fundamentada en los conocimientos técnicos del *emprendedor* no suele llevar a buen puerto. El técnico se verá afectado por el impulso emprendedor, lo que se traduce en un trabajo complicado, frustrante y eventualmente sin sentido. Como señala el autor *si tu negocio depende de ti, no serás su propietario tan sólo dispondrás de un trabajo*. En la etapa adolescente se solicita ayuda exterior con la finalidad de complementar

las habilidades del promotor del negocio. Generalmente en esta fase se practica la dirección *por abdicación* en lugar de lo que debería ser: *delegación*, el emprendedor abandona la gestión en manos de un experto en la materia. Una vez superada la etapa adolescente se entra en lo que Michael E. Gerber denomina *más allá de la zona de confort*, un lugar donde se empieza a percibir la pérdida de control sobre el entorno que nos rodea. Las opciones que nos quedan en ese instante son tres: 1) hacernos pequeños de nuevo, 2) crecer incontroladamente hasta autodestruir el negocio o, la más drástica de todas, la 3) supervivencia adolescente, donde el emprendedor se consume por el negocio y por la posibilidad de perderlo, de tal manera que no es la empresa la que se destruye, sino el emprendedor.

Pese a las interesantes aportaciones realizadas por el autor de esta obra, no estamos de acuerdo con el modelo de organización ideal que propone: *la franquicia*. El autor opina que en esta forma organizativa pueden desarrollarse plenamente las diferentes personalidades que cada uno de nosotros llevamos en nuestro interior. Aún reconociendo la importancia que esta forma empresarial está adquiriendo en la economía occidental, nos negamos a creer que este tipo de negocios estén dirigidos por personas que se autodenominen emprendedoras. Si todos los que promueven una iniciativa empresarial lo hacen bajo la fórmula de la franquicia, entonces sí llegará un momento en el que podamos hablar de *la leyenda del emprendedor*.

José Antonio Ariza Montes

ÍNDICE GENERAL DEL VOLUMEN LIII (1998)

EDITORIALES

| | |
|---|-----|
| – La batalla del aceite... y otras batallas | 3 |
| – Reparto del tiempo de trabajo y lucha contra el desempleo | 153 |
| – La política económica del gobierno popular: España, ¿va bien? | 313 |
| – La crisis financiera mundial | 465 |

ESTUDIOS

| | |
|--|-----|
| – Globalización y localismo: nuevas oportunidades para el desarrollo, <i>por Clemente J. NAVARRO YÁÑEZ</i> | 31 |
| – La política agraria en el proceso de integración europea, <i>por Eduardo MOYANO ESTRADA</i> | 47 |
| – Las relaciones económicas entre la Unión Europea y los países del Sur y del Este del Mediterráneo, <i>por Jean DUCRUET</i> | 69 |
| – La violencia política y su reflejo en España, <i>por José CAZORLA</i> | 91 |
| – La modernización: del etnocentrismo occidentalista a la globalización, <i>por Francisco ENTRENA DURÁN</i> | 177 |
| – Una respuesta no ortodoxa: la crisis y la recuperación cubana, <i>por Alejandro DURÁN CÁRDENAS</i> | 203 |
| – Pobreza y desarrollo en el Este de Asia: ¿lecciones para América Latina?, <i>por José Antonio HERNÁNDEZ DE TORO</i> | 223 |
| – Consecuencias políticas de la unión monetaria para la Unión Europea y para Europa, <i>por H. TIETMEYER</i> | 271 |
| – La Universidad en los EE.UU.: igualdad de oportunidades y financiación, <i>por Ricardo MALDONADO MAJADA</i> | 345 |
| – La pequeña y mediana empresa: límites, alcance y posibilidades, <i>por Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ</i> | 367 |
| – La situación de la mujer trabajadora en España tras las últimas reformas laborales, <i>por Francisco ALEMÁN PÁEZ</i> | 399 |
| – La ejecución de la política monetaria en la unión monetaria europea. | |

| | |
|--|-----|
| Un enfoque espacial, <i>por Adolfo RODERO FRANGANILLO y M^a Carmen LÓPEZ MARTÍN</i> | 483 |
| – Cohesión Social y participación femenina, <i>por Ana M^a MONTIEL TORRES</i> | 505 |
| – Argelia, de la independencia a la crisis, <i>por Juan C. GAY ARMENTEROS</i> | 525 |
| – La influencia del estilo directivo en el compromiso organizativo, <i>por José Antonio ARIZA MONTES</i> | 541 |

NOTAS

| | |
|--|-----|
| – Manifiesto público sobre lo público, <i>por Nicolás M^a LÓPEZ CALERA</i> | 111 |
| – La mujer y el mercado laboral: Una especial referencia a los puestos directivos, <i>por Mercedes RUIZ LOZANO</i> | 119 |
| – La nueva reforma del I.R.PF., <i>por Javier GOROSQUIETA REYES S.J.</i> | 285 |
| – La deuda externa hoy, <i>por Javier GOROSQUIETA REYES, S.J.</i> | 427 |
| – Flexibilidad laboral y mejora continua: algunas consideraciones éticas, <i>por Vicente FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ</i> | 557 |

ÍNDICE DE TEMAS

COOPERACIÓN

| | |
|---|-----|
| – Globalización y localismo: nuevas oportunidades para el desarrollo, <i>por Clemente J. NAVARRO YÁÑEZ</i> | 31 |
| – Pobreza y desarrollo en el Este de Asia: ¿lecciones para América Latina?, <i>por José Antonio HERNÁNDEZ DE TORO</i> | 223 |
| – La deuda externa hoy, <i>por Javier GOROSQUIETA REYES, S.J.</i> | 427 |

DERECHO

| | |
|--|-----|
| – La situación de la mujer trabajadora en España tras las últimas reformas laborales, <i>por Francisco ALEMÁN PÁEZ</i> | 399 |
|--|-----|

ECONOMÍA

- La batalla del aceite... y otras batallas 3
- La política agraria en el proceso de integración europea, *por Eduardo MOYANO ESTRADA* 47
- Las relaciones económicas entre la Unión Europea y los países del Sur y del Este del Mediterráneo, *por Jean DUCRUET* 69
- Reparto del tiempo de trabajo y lucha contra el desempleo 153
- Una respuesta no ortodoxa: la crisis y la recuperación cubana, *por Alejandro DURÁN CÁRDENAS* 203
- Consecuencias políticas de la unión monetaria para la Unión Europea y para Europa, *por H. TIETMEYER* 271
- La nueva reforma del I.R.P.F., *por Javier GOROSQUIETA REYES S.J.* 285
- La política económica del gobierno popular: España, ¿va bien? 313
- La crisis financiera mundial 465
- La ejecución de la política monetaria en la unión monetaria europea. Un enfoque espacial, *por Adolfo RODERO FRANGANILLO* 483

EMPRESA

- La mujer y el mercado laboral: Una especial referencia a los puestos directivos, *por Mercedes RUIZ LOZANO* 119
- La pequeña y mediana empresa: límites, alcance y posibilidades, *por Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ* 367
- La influencia del estilo directivo en el compromiso organizativo, *por José Antonio ARIZA MONTES* 541
- Flexibilidad laboral y mejora continua: algunas consideraciones éticas, *por Vicente FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ* 557

POLÍTICA

- La violencia política y su reflejo en España, *por José CAZORLA* 91
- Argelia, de la independencia a la crisis, *por Juan C. GAYARMENTEROS* 525
- Manifiesto público sobre lo público, *por Nicolás M^a LÓPEZ CALERA* 111

SOCIEDAD

- La modernización: del etnocentrismo occidentalista a la globalización, *por Francisco ENTRENA DURÁN*..... 177
- La Universidad en los EE.UU.: igualdad de oportunidades y financiación, *por Ricardo MALDONADO MAJADA* 345
- Cohesión Social y participación femenina, *por Ana M^a MONTIEL TORRES* 505

ÍNDICE DE AUTORES

- *ALEMÁN PÁEZ, Francisco*: La situación de la mujer trabajadora en España tras las últimas reformas laborales 399
- *ARIZA MONTES, José Antonio*: La influencia del estilo directivo en el compromiso organizativo 541
- *CAZORLA, José*: La violencia política y su reflejo en España 91
- *DUCRUET, Jean*: Las relaciones económicas entre la Unión Europea y los países del Sur y del Este del Mediterráneo 69
- *DURÁN CÁRDENAS, Alejandro*: Una respuesta no ortodoxa: la crisis y la recuperación cubana 203
- *ENTRENA DURÁN, Francisco*: La modernización: del etnocentrismo occidentalista a la globalización 177
- *FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, Vicente*: Flexibilidad laboral y mejora continua: algunas consideraciones éticas 557
- *GAY ARMENTEROS, Juan Carlos*: Argelia, de la independencia a la crisis 525
- *GOROSQUIETA REYES, S.J., Javier*: La nueva reforma del I.R.P.F. 285
- *GOROSQUIETA REYES, S.J., Javier*: La deuda externa hoy 427
- *HERNÁNDEZ DE TORO, José Antonio*: Pobreza y desarrollo en el Este de Asia: ¿lecciones para América Latina? 223
- *LÓPEZ CALERA, Nicolás M^a*: Manifiesto público sobre lo público ... 111
- *LÓPEZ MARTÍN, M^a Carmen*: La ejecución de la política monetaria en la unión monetaria europea. Un enfoque espacial 483
- *MALDONADO MAJADA, Ricardo*: La Universidad en los EE.UU.:

| | |
|--|-----|
| igualdad de oportunidades y financiación | 345 |
| – MONTIEL TORRES, Ana M ^a : Cohesión social y participación femenina | 505 |
| – MORALES GUTIÉRREZ, Alfonso Carlos: La pequeña y mediana empresa: límites, alcance y posibilidades | 367 |
| – MOYANO ESTRADA, Eduardo: La política agraria en el proceso de integración europea | 47 |
| – NAVARROYÁÑEZ, Clemente J: Globalización y localismo: nuevas oportunidades para el desarrollo | 31 |
| – RODERO FRANGANILLO, Adolfo: La ejecución de la política monetaria en la unión monetaria europea. Un enfoque espacial | 483 |
| – RUIZ LOZANO, Mercedes: La mujer y el mercado laboral: una especial referencia a los puestos directivos | 119 |
| – TIETMEYER, H: Consecuencias políticas de la unión monetaria para la Unión Europea y para Europa | 271 |

BIBLIOGRAFÍA

| | |
|---|-----|
| – AMADOR HIDALGO, L. (1997), <i>Inteligencia Artificial y Sistemas Expertos</i> , Ed. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, Córdoba, 275 págs. | 310 |
| – AMADOR HIDALGO, L. (1998), <i>La aplicación de sistemas expertos a la gestión de la empresa agrícola</i> , Ed. Publicaciones ETEA, 225 págs. | 148 |
| – CAMARERO SANTAMARIÁ, J, (1998), <i>El déficit social neoliberal. Del Estado del bienestar a la sociedad de la exclusión</i> , Sal Terrae, Santander, 294 págs. | 575 |
| – CAMPBELL, S.M. (1977), <i>Del caos a la confianza. Estrategias para sobrevivir en el nuevo entorno laboral</i> , Paidós Empresa, Barcelona, 318 págs. | 591 |
| – CENTRO PIGNATELLI (Editor), (1977), <i>Seminario de Investigación para la Paz. Los derechos humanos, camino hacia la paz</i> , Ed. Departamento de Educación y Cultura del Gobierno de Aragón, Zaragoza, 350 págs. | 304 |

-
- CONTRERAS DOMINGO, J. (1997), *La autonomía del profesorado*, Ed. Morata, Madrid, 232 págs. 299
 - DEBLAS, A. (Dir.), (1997), *Enciclopedia del nacionalismo*, Ed. Tecnos, Madrid. 575 págs. 146
 - DÍAZ–SALAZAR, R. (1998), *La Izquierda y el Cristianismo*, Ed. Taurus, colección «Pensamiento», Madrid, 436 págs. 454
 - EDIS y Varios (1998), *Las condiciones de vida de la población pobre en España. Informe general*, Ed. Fundación Foessa, Madrid, 750 págs. 304
 - ENTRENA DURÁN, F. (1998), *Cambios en la construcción social de lo rural. De la autarquía a la globalización*, Ed. Tecnos, Madrid, 197 págs. 449
 - GERBER, M.E. (1997), *El mito del emprendor: Por qué no funcionan las pequeñas empresas y qué hacer para que funcionen*, Ed. Paidós Empresa, Barcelona, 233 págs. 594
 - GROUPE DE LISBONNE (1995), *Limites à la compétitivité. Pour un niveau contrat mondial*. Sous la direction de RICCARDO PETRELLA, Ed. Labor, Bruxelles, 230 págs. 295
 - HARRISON, B. (1997), *La empresa que viene*, Ed. Paidós Empresa Barcelona 337 págs. 147
 - HAY GROUP The (1997), *Personas, Desempeño y Pago: Compensación dinámica para el nuevo entorno de los negocios*, Ed. Paidós Empresa, 52 págs. 593
 - HIDALGO CAPITAN, A.L. (1998), *El pensamiento económico sobre desarrollo. De los Mercantilistas al PNUD*. Ed. Universidad de Huelva Publicaciones, Huelva, 256 págs. 585
 - LAFONTAINE, O. (1988), *No hay que tener miedo a la globalización. Bienestar y trabajo para todos*, Biblioteca Nueva, Madrid, 333 págs. 578
 - MARZAL, A. (1997), *Derechos humanos del incapaz, del extranjero, del delincuente y complejidad del sujeto*, Ed. Bosch, Barcelona, 259 págs. 144
 - MARZAL, A. (1999), *Dialéctica empleo–desempleo y Derecho social*, Ed. Bosch y ESADE, Facultad de Derecho, Barcelona, 333 págs. 587
 - PORRAS NADALES, A.J. (Editor) (1996), *El debate sobre la crisis de la representación política*, Ed. Tecnos, Madrid, 290 págs. 145
 - PRIETO, F. (1998), *Historia de las ideas y de las formas políticas*,

| | |
|--|-----|
| <i>II. Edad Media</i> , Unión Editorial, Madrid, 351 págs. | 590 |
| – SAJARDO–MORENO, A (1998), <i>El sector no lucrativo en el ámbito de los servicios sociales de la comunidad valenciana</i> , Ciriec–España, Valencia. | 582 |
| – SCHWEICKART, D. (1997), <i>Más allá del capitalismo</i> , Ed. Sal Terrae, Santander, 516 págs. | 307 |
| – SEBASTIÁN, L. de (1997), <i>El neoliberalismo global. Apuntes críticos de economía internacional</i> , Ed. Trotta, Madrid, 148 págs. | 130 |
| – SOGGE, D. (ed.) (1998), <i>Compasión y cálculo. Un análisis crítico de la cooperación no gubernamental al desarrollo</i> , Ed. Icaria, Barcelona, 286 págs. | 457 |
| – THEOTONIO, V. y PRIETO, F. (Directores) (1998), <i>Neoliberalismo, libertad y liberación</i> , Ed. Publicaciones ETEA, Córdoba, 182 págs. | 142 |
| – VALLES, J.M. y BOSCH, A. (1997), <i>Sistemas electorales y gobierno representativo</i> , Ed. Ariel, Barcelona, 271 págs. | 306 |