

REVISTA DE

FOMENTO SOCIAL

- LA DEMOCRACIA EN AMÉRICA CENTRAL
- ONG Y AJUSTE ESTRUCTURAL
- LA AGRICULTURA EN CUBA
- LA LEGISLACIÓN LABORAL (1982-1996)
- EL TRABAJO DEL DEFICIENTE MENTAL

LOS MEDIOS DE
COMUNICACIÓN

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL ABRIL JUNIO 1996

REVISTA
de FOMENTO SOCIAL

RFS

*Revista trimestral
de Ciencias Sociales*

— La Revista de FOMENTO SOCIAL nació en 1946 como un intento por parte de la Compañía de Jesús de promover y divulgar el conocimiento del pensamiento social cristiano y la doctrina social de la Iglesia.

— Desde hace muchos años, junto con esta misión, la Revista ha procurado servir de cauce de expresión de los variados temas relacionados con las ciencias sociales, enfocados a partir de los valores en juego desde la perspectiva cristiana, con especial consideración de la dimensión ética y de la promoción social necesariamente presentes, sobre todo, en el mundo socioeconómico.

Consejo de Redacción

Ildefonso Camacho Laraña S. J.
Julio Jiménez Escobar
Alfonso Carlos Morales Gutiérrez
Adolfo Rodero Franganillo
José Juan Romero Rodríguez S. J.

Director

Alfonso Carlos Morales Gutiérrez

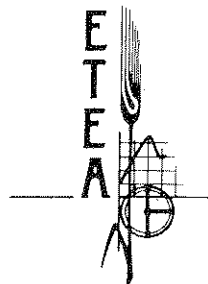
Suscripciones

M^a Carmen Haro Cáceres

Colaboradores

Gabriel M^a Pérez Alcalá
Antonio Porras Nadales
José Luis Trechera Herreros
Rafael Yuste Moyano S. J.

— La Revista no se identifica necesariamente con las opiniones expresadas por los autores.



**EDICIÓN, REDACCIÓN
Y ADMINISTRACIÓN
INSA-ETEA**

Escritor Castilla Aguayo, 4
Apartado de Correos, 439
14080 CORDOBA
Tels. (957) 29 61 33
29 63 33
29 65 33
Fax (957) 20 36 11

**PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN
PARA 1996**

ESPAÑA

4.200 ptas. (IVA incluido)

CORREO ORDINARIO

África y Latinoamérica . . . 45 \$
Resto extranjero 56 \$

CORREO AÉREO

Europa 64 \$
África y América 73 \$
Asia y Oceanía 92 \$

NÚMERO SUELTO

1.200 ptas. (IVA incluido)

DEPOSITO LEGAL:

N-1.437-1958

ISSN:

0015-6043

IMPRIME:

Gráficas Cañete, S.L.
Pol. Ind. Quiebracostillas
Tel./Fax (957) 67 09 66
14850 Baena (Córdoba)

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

Nº 202 - VOLUMEN 51

ABRIL-JUNIO 1996

EDITORIAL

- Medios de comunicación social en una sociedad democrática ... 169

ESTUDIOS

- América Central. ¿Qué clase de democracia?, por *André LINARD* 185
- Los dilemas en la actuación de las ONG en un contexto de ajuste estructural, por *João MOSCA* 201
- La agricultura en el centro de la problemática económica cubana, por *Benjamín GONZÁLEZ JORDÁN* 219
- La legislación laboral durante la etapa de gobierno socialista (1982-1996), por *Francisco ALEMÁN PÁEZ* 237

CRÓNICA

- La ética ante el trabajo del deficiente mental, por *José Luis TRECHERA HERREROS* 267

BIBLIOGRAFÍA

- Recensiones 275
- Reseñas 286

SUMARIO



Revista de Fomento Social, 51 (1996), 169-183

Medios de comunicación social en una sociedad democrática

Consejo de Redacción

Cuando el mensajero se transforma en noticia, algo va mal. Cuando los medios de comunicación y sus responsables se transforman en noticia, normalmente es mala señal. Lejos de nuestra intención «matar al mensajero» y menospreciar de esta forma aquellos hechos tan graves (corrupción política, guerra «sucía», etc...) que gracias, precisamente, a la labor desarrollada por los medios de comunicación, han sido conocidos por la opinión pública española. No obstante en los últimos meses ha sido muy frecuente su protagonismo como muestran los siguientes hechos significativos:

** la competencia feroz por la audiencia, a cualquier precio: buen ejemplo de ello es la contraprogramación televisiva, tan incómoda para el espectador;*

** la guerra de cifras a partir de los controles de audiencia de las grandes cadenas de radio y de las distintas cadenas de televisión, que se traduce*

EDITORIAL

muchas veces en una descarada manipulación de los datos de audiencia en favor propio;

** los contratos multimillonarios, casi faraónicos, para sus «divos»;*
** ataques mutuos relativos a los resultados económicos de los ejercicios contables de las empresas del sector;*

** insultos entre los propios grandes «divos» de la radio;*

** sospechas de que detrás de muchas «guerras» entre figuras de los medios se encuentran frustraciones y actitudes de despecho por historias anteriores, fracasos de algunos periódicos que tuvieron que cerrar, etc. (en un palabra, «ajustes de cuentas»);*

** presiones de unos periodistas sobre medios para imponer determinadas líneas editoriales (por ejemplo, sobre Diario 16);*

** sospechas de trato discriminatorio de la administración y de la banca a los diferentes «imperios» de los medios de comunicación;*

** campañas sucias contra profesionales de uno u otro medio, sacando a relucir por ejemplo historias pasadas de lucha antiterrorista (para dejarlos en evidencia ante los asesinos etarras);*

** competencia feroz por hacerse con los derechos de ciertas retransmisiones televisivas: el ejemplo más llamativo es el de los partidos de fútbol; en ellos se manejan cifras totalmente desproporcionadas, que llevan a sospechar que hay en juego mucho más que la lucha por el control de esas retransmisiones deportivas.*

En una palabra, el protagonismo de los medios de comunicación es verdaderamente desproporcionado, hasta el punto de crear en el usuario la sospecha de que su fiabilidad es más que dudosa: ¿no están demasiado hipotecados por las luchas que se ocultan tras ellos y por los intereses de los que los controlan?

La omnipresencia del cuarto poder: un balance inicial

Han pasado más de dos siglos desde que Edmund Burke, en 1774, se refiriera en la Cámara de los Comunes británica a la prensa como «cuarto poder». Tal calificativo podría generalizarse hoy a la totalidad de los medios de comunicación social. En otros tiempos tal afirmación pudo resultar exagerada; hoy no lo sería tanto si la comparamos con la

influencia de otros poderes sociales. Recordemos algunos acontecimientos y algunas tendencias recientes en la sociedad española.

La prensa ha sido, de hecho, la que ha destapado en España numerosos casos de corrupción política tomando la iniciativa en el seguimiento de los acontecimientos. Queda la «duda» de las motivaciones de tal comportamiento en el que se intuye un trasfondo no muy diáfano y que escapa totalmente al ciudadano. Llama la atención la dosificación de las noticias, el goteo de los datos que se van facilitando (algo que parece cuidadosamente programado). Es clara también la estrategia de personalización y ataque sistemático y específico (por ejemplo, el gobierno siempre tiene la culpa). No pasa desapercibida la correlación entra la orientación política de cada diario y su toma de posición frente a la noticia. Más difícil de precisar es la dimensión económica que hay detrás de todo ello (cuota de lectores, etc.). Quizás lo más grave es la forma como se dirige y manipula lo que debe ser atención del lector: la noticia estrella, el escándalo que toca hoy, suficientemente dosificado, termina dejando a un lado los problemas realmente importantes del país. En resumidas cuentas, lo «urgente» ha desplazado a lo «importante».

Hay que reconocer, sin embargo, los aspectos positivos de este fenómeno. Ante todo, ha servido para poner de relieve un mayor pluralismo en la opinión pública. Ha servido también para devolver un cierto «protagonismo» a la vida política, y para generalizar la idea de que nadie escapa al «control» en la vida pública. Sin embargo, y atendiendo sobre todo a la forma como se ha hecho, quizás no se han valorado suficientemente los costes de todo esto en términos de devaluación de la profesión «política» y de desconcierto e incertidumbre ante el panorama político y económico para la mayor parte de los ciudadanos, de lo cual no puede culparse únicamente a los medios. No puede olvidarse que la democracia española es joven.

Los medios de comunicación radiofónica, por su parte, informan, forman más bien poco, pero sobre todo crean opinión. Los españoles somos más dados a la escucha para «ratificar nuestras opiniones» que a la lectura. Aunque ha sido la prensa la que ha levantado la mayoría de los escándalos, ha quedado para la radio -especialmente para las «tertulias radiofónicas»- el ahondar en ellas y darles la interpretación más acorde

con su propia orientación ideológica. Ya se encargaría luego el oyente de sintonizar la frecuencia donde pensaba encontrar una mejor respuesta a sus deseos.

Resulta paradójico que los medios de comunicación con recursos más limitados hayan sido los que de hecho han «ganado» la batalla en esto del «poder». Hace algunos años una canción titulaba un futuro previsible «el video mató a la estrella de la radio». Hoy podríamos invertir totalmente el título: «las estrellas de la radio y los periódicos han eclipsado en cierta forma a la televisión». Los «reality shows» han pasado a convertirse en los nuevos modelos de espacios televisivos para ocupar el «ocio» -del negocio se ocupa la radio y la prensa-.

La llegada de las cadenas privadas de televisión se recibió con esperanza. Pero el resultado hasta el momento ha sido decepcionante. Las cifras de audiencia de programas no engañan: la gente pone la televisión para ver telecomedias -eso sí, mejor de producción española-, partidos de fútbol, programas de «búsqueda», tragedias y «cotilleo», algunos concursos -sobre todo si pueden proporcionar algo de dinero-, algunos informativos -mientras se come-, y algunas películas con cierto «gancho» -pues las reposiciones están a la orden del día-.

El balance cualitativo es bastante pobre. Sólo una de las cadenas de contenido más plural, sin objetivos de audiencia «masiva», con programas educativos y formativos para diversas clases de público, puede librarse de la quema. Si el objetivo de la televisión es -como de hecho parece ser- cubrir la oferta de ocio, lo único positivo de este balance es que el cine, el teatro y la lectura podrían salir algo beneficiados. Por el momento parece que el consumo televisivo se ha detenido: por primera vez en bastantes años las cifras de permanencia media ante el televisor no han aumentado, manteniéndose en las tres horas diarias por persona (¡solamente!).

Algunos otros datos positivos pueden añadirse a este balance. Resulta alentador que se haya producido cierta reducción de programas violentos en horas de audiencia con público infantil. Se nota también un cierto rechazo hacia los programas de contenido «morboso», que induce a las cadenas a reducirlos en sus ofertas.

Pero sigue siendo preocupante la presión de los medios audiovisuales sobre los escritos. No basta con constatar que vivimos en la cultura de la

imagen. Es conveniente preguntarse si la pérdida del hábito de lectura queda suplido por las posibilidades de lo audiovisual. En la lectura -de prensa escrita, por ejemplo- existe un mayor ejercicio de libertad personal y un abanico de opiniones más amplio. Aun queda mucho por recorrer para el logro de una televisión más personalizada.

La comunicación de masas

Es innegable que esta compleja y poderosa realidad de los medios de comunicación está exigiendo alguna reflexión ética, capaz de orientar nuestros juicios y nuestras actitudes y comportamientos. Y parece oportuno comenzar destacando aquellos rasgos más sobresalientes de los medios de comunicación en nuestro tiempo, en el que se han desarrollado de forma tan espectacular. Tres rasgos nos contentamos con recordar: a) su acentuado tecnicismo; b) su enorme idoneidad para comunicar; c) el que su área de difusión sea potencialmente ilimitada por la capacidad indefinida de reproducir mecánicamente sus productos. Estos rasgos se dan en muchos medios: prensa, radio, televisión, cine, vídeos, discos, cassettes, publicidad y propaganda... Nuestra atención se fijará preferentemente -como hemos hecho desde el comienzo- en los tres más importantes: prensa, radio y televisión.

Hablar de medios de comunicación implica referirse al fenómeno de la comunicación humana. Esta es una realidad compleja: transmite datos, pero transmite también mensajes. Los mensajes son más complejos que los datos fríos: incorporan también valores. Es más, es difícil una comunicación que transmita puros datos: sólo cabe preguntar cómo se equilibra en la comunicación el dato y su valoración, dentro de ese conglomerado que es el mensaje comunicado.

Pero los medios de comunicación social son, además, medios de masas, no de élites. Por eso tienen mucho que ver con la cultura de masas. Hoy el análisis social tiende a subrayar la vinculación intrínseca entre el sistema económico, el sistema político y el sistema cultural. Este último -en cuanto visión de la persona y de la sociedad y, consecuentemente, conjunto de valores jerarquizados que le dan sentido- impregna y legitima a los otros dos. Pues bien, los medios de comunicación tienen un papel decisivo en la

configuración de ese sistema cultural.

En efecto, la creación de una cultura de masas es obra, en gran parte, de los medios. Esta cultura de masas está hoy más condicionada por los medios de la imagen que por los orales o los escritos. La evolución desde los medios principalmente escritos (prensa) pasando por los orales (radio) hasta llegar a aquéllos en que predomina la imagen (cine y televisión) es un factor determinante de la cultura de masas. Es muy diferente una cultura basada en la imagen, que centra su atención en lo concreto, en lo inmediato. Nuestra cultura es una cultura de imagen, gracias a la televisión omnipresente, que se apropia de todos los tiempos libres y termina por convertirse en el obstáculo principal para la lectura y para la comunicación personal. Nos encontramos así con la paradoja de que es precisamente en la era de la comunicación cuando se ha generalizado la incomunicación a muchos niveles.

Los medios fomentan no sólo la incomunicación, sino también la pasividad. El ciudadano es receptor pasivo de los mensajes de los medios, cuando no es dócilmente modelado por ellos: los medios le sugieren las necesidades y los gustos, le indican en qué consiste el éxito y la felicidad. En este sentido, los medios dejan muchas veces de estar al servicio de la persona, para convertirse en instrumentos para dominar a ésta: le indican desde lo que hay que consumir en cada momento hasta lo que hay que pensar sobre cualquier cosa. Que su poder en este terreno es enorme lo muestra la lucha por hacerse con ellos: en España lo vemos cada día, pero el caso más paradigmático ha sido el fenómeno Berlusconi en Italia.

Al servicio de la sociedad: los fines

Nadie duda hoy del poder de los medios de comunicación. Ya mencionamos más arriba la expresión de Burke: la prensa es el «cuarto poder». Quería con ello completar la estructura del poder político divulgada por Montesquieu. El filósofo francés había propuesto la división de tres poderes (legislativo, ejecutivo y judicial) como un mecanismo de defensa del ciudadano frente al poder político. Burke pensaba que esto no era todavía suficiente y proponía que la opinión pública -y su instrumento, la prensa escrita- pasaran a ser un cuarto poder para controlar desde la

sociedad esos tres poderes. En los orígenes de la burguesía ilustrada, cuando ésta quiere tomar protagonismo político frente a la Corona, a la nobleza y al clero, no encuentra medio más adecuado que la opinión pública para hacer valer sus derechos buscando el equilibrio de los poderes sociales.

Esta función de los medios de comunicación -y no sólo de la prensa- tiene más interés si cabe en el contexto de las democracias contemporáneas. Porque el juego de los poderes es mucho mayor; por un lado, el estado mismo concentra más poder que en el pasado, por otro, el ejecutivo llega a controlar a los otros dos.

a) La opinión pública en una sociedad pluralista

Las sociedades contemporáneas -tan complejas y plurales- precisan de los medios no sólo como defensa del ciudadano frente al poder establecido; también como vehículo de comunicación y de formación de la opinión pública.

En una sociedad plural habría que aspirar a unos medios plurales y/o a unos medios públicos que estuviesen al servicio del pluralismo. Es lo contrario de lo que suele ocurrir. Los medios no reflejan el pluralismo social, sino la disponibilidad de los recursos económicos.

Cuando estos recursos son privados es difícil evitar que los medios estén al servicio de otros intereses que los representados por el capital que los respalda. Esto es inevitable. Sólo cabe desear que los distintos grupos creadores de opinión pudieran disponer de recursos para tener sus medios.

El caso de los medios públicos (sobre todo, radio y televisión) es distinto. Su única razón de ser consistiría en actuar como verdaderos servicios públicos. Pero para eso es preciso que estén al servicio de todos, que se conviertan en plataforma de comunicación y de intercambio, donde se valore ante todo la capacidad para expresar y defender unas ideas según los cánones de la racionalidad humana. El peligro consiste en confundir servicio público con servicio gubernamental: entonces los recursos públicos se emplean para difundir las ideas del grupo político en el poder. Y éste, por muy legitimado que esté para ocupar ese poder, no puede emplear

todos los recursos que la sociedad pone a su disposición para conservar su status. Estos principios obligarían a revisar el funcionamiento de la radio y la televisión públicas en España.

Los medios de comunicación desempeñan un papel esencial en la democracia, si contribuyen a formar la opinión pública potenciando el pluralismo social. Pero también pueden traicionar su propia función si se prestan a servir de instrumentos de domesticación de la sociedad. Por esos los medios son un arma de doble filo. Lo esencial es que sean cauces de participación social, sometiéndose escrupulosamente a las reglas del juego de una sociedad moderna y democrática: y éstas no pueden ser sino el respeto y la tolerancia como marco para el diálogo entre ideologías y cosmovisiones que aportan sentido global a la existencia y soluciones concretas para los problemas particulares de cada momento. En este debate público la máxima autoridad es moral: quien debería acabar imponiéndose es aquél que tiene capacidad para convencer, no quien invoca una autoridad que no puede ser discutida, ni quien manipula con técnicas sofisticadas los sentimientos de la gente, ni quien se aprovecha del monopolio u oligopolio económico de los medios. Si las cosas no ocurren así es porque los medios están muy lejos del ideal moral que daría sentido a su actuación: pero entonces no están contribuyendo a una sociedad más humana y más democrática, sino que están desvirtuando la verdadera democracia.

b) Derecho a informar y derecho a ser informado

Desde el punto de vista ético los medios de comunicación siempre suelen ponerse en relación con el derecho a la información. La Constitución española, por ejemplo, se refiere al derecho «a comunicar y recibir libremente información veraz por cualquier medio de difusión» (art. 20). Ahora bien, la información puede entenderse como derecho a ser informado o como derecho a informar: es decir, desde el punto de vista del ciudadano o desde el punto de vista del profesional de los medios.

Normalmente los medios mismos -como era de esperar- reflejan más los problemas del profesional de los medios: sobre todo sus conflictos con el poder político o con los poderes económicos. Estos conflictos son de gran

alcance y pueden pervertir profundamente el funcionamiento de los medios. Porque el poder político tiende a controlar a los medios cuando estos adoptan una actitud crítica frente a sus actuaciones; o incluso llega a manipularlos para que sirvan a los intereses del gobierno. Los poderes económicos, por su parte, desempeñan un papel esencial derivado de la misma complejidad de los medios y de su necesidad de financiación: lo grave es que esa aportación de recursos económicos parece darles el derecho a imponer criterios sobre los mensajes a transmitir.

Reconociendo la importancia de esos problemas, ¿no convendría subrayar la prioridad del derecho del ciudadano a ser informado, incluso como criterio último para tomar posición frente a los conflictos mencionados? En realidad, no suele ocurrir así. Quizás el derecho del ciudadano a ser informado queda muy en segundo término, hasta el punto en que éste queda reducido a mero consumidor de información, y su demanda llega a ser manipulada en función de otros intereses ideológicos o económicos.

En todo caso, el derecho a informar y a ser informado exige ciertas condiciones para su ejercicio, exactamente igual a lo que ocurre con otros derechos. Son limitaciones que proceden de su posible colisión con otros derechos, algunos de los cuales prevalecen sobre él porque está más cerca del núcleo de la persona: es el caso del derecho a la intimidad. Otras cuestiones que limitan el ejercicio de este derecho son la seguridad pública, la prevención del delito, la imparcialidad del poder judicial, etc. Por eso la frecuente invocación del derecho a informar (y/o a ser informado) no basta para justificar cualquier noticia o cualquier forma de tratar informativamente los acontecimientos.

c) ¿Transparencia o distorsión de la realidad?

Podría decirse que los medios de comunicación comparten con el creador su poder «genesiaco»: el «fiat» divino («Hágase la luz») está hoy en manos de los medios de comunicación: ellos deciden -con su cuasi ilimitada capacidad de seleccionar la información que reciben- lo que es noticiable y lo que no. Se puede discutir mucho sobre la mayor o menor veracidad de lo que los medios narran. Mucho más interesante sería, sin embargo, discutir las razones que tienen para comunicar algo, o para

silenciar otras cosas; incluso convendría investigar con qué criterios determinan el énfasis con que van a acompañar cada noticia o el empeño por seguir cada acontecimiento. En realidad, dar importancia a un acontecimiento es «crearlo»; ignorar una parte de la realidad es ya una forma de «aniquilarla», de «anularla».

En la sociedad «mediática» sólo existe lo que los medios destacan: la realidad sólo «existe» si es «mediada» y en cuanto es «mediada». La importancia real de un hecho entre el público depende de las proporciones en que los medios lo destaquen: el último fracaso deportivo del Real Madrid o del Barcelona o las aventuras amorosas de cualquier estrella de la pantalla tienen más importancia que la vida de millones de habitantes del planeta.

Especialmente significativo es esta capacidad de seleccionar en lo que concierne al ámbito internacional. Escuchando, por ejemplo, las tertulias radiofónicas nocturnas, uno tiene la impresión de que el mundo es la política; y, más en concreto, la política nacional; es más, básicamente, la política nacional que se cuece en Madrid. Los contertulios hablan rarísimas veces de cuestiones internacionales (el resto del mundo «no existe»). Esa selección continuada, sistemática, tremendamente restrictiva, falsea la realidad y plantea cuestiones de gran calado sobre la ética de los medios: si la veracidad en la información es un principio básico de la ética de los medios, los «pecados de omisión» y de «desproporción» son sin duda los más graves que se cometen en ese mundo.

De nuevo aquí hay que preguntarse dónde queda el derecho de ciudadano a ser informado. En realidad, lo que ocurre es que, ante este poder incontrolado, el ciudadano se siente impotente. En la era de la información, la transparencia de la sociedad (que sería la consecuencia de los adelantos técnicos) se vuelve opacidad. Si el usuario está acostumbrado a que se le transmita no lo que ocurre, sino lo que interesa transmitir, y cuando interesa hacerlo, a los medios o a quienes lo controlan, termina por sospechar y ponerse a la defensiva. Si además se siente desbordado ante la avalancha de información que es incapaz de asimilar, reacciona impermeabilizándose ante la misma. En resumidas cuentas, el exceso de comunicación también aquí se vuelve incomunicación o, al menos, desinterés por lo que está ocurriendo. Las posibilidades de los medios de

comunicación terminan volviéndose sobre ellos mismos: despojados ya de sus auténticos fines, se crean otros espúreos y entran en una verdadera dinámica de sinsentido y artificialidad.

Al servicio de la sociedad: los medios

La ética se ocupa ante todo de la finalidad de las acciones humanas. Pero en modo alguno puede desentenderse de los medios para alcanzar esos fines. Y, en el caso concreto que estamos estudiando, las empresas de comunicación precisan de cuantiosos recursos técnicos y económicos como consecuencia del mismo avance tecnológico y de las condiciones de nuestra sociedad. La disponibilidad de esos recursos condiciona de raíz la existencia y el comportamiento de los medios de comunicación. Más en concreto, los sitúa de lleno en el difícil escenario del poder, en la lucha entre los poderes sociales. ¿Es posible que unos medios de comunicación que acumulan tanto poder -irremediabilmente, por cierto- puedan seguir estando al servicio de la sociedad?

a) La concentración de poder

Hoy resulta más que problemático que el llamado cuarto poder esté al servicio de la sociedad debido, entre otras razones, a ese sustrato económico y técnico que los medios exigen. De hecho los medios están hoy más al servicio de quienes le suministran esos recursos. Cuanto mayor es poder -y no hay duda de que hoy lo es como no lo ha sido nunca- menos posibilidades parece haber de que su uso esté realmente al servicio de la sociedad.

En efecto, las innovaciones técnicas por una parte y la internacionalización de los mercados por otra han determinado diversos cambios en los medios de comunicación: aumento importante de la dimensión de las empresas, concentración de la propiedad y creación de grupos de comunicación (multimedia) que abarcan las diversas modalidades de los medios (prensa, radio y televisión). Este proceso no parece que tenga vuelta atrás: al contrario, la concentración se irá intensificando en el futuro, probablemente. Sólo queda esperar que en determinados ámbitos

geográficos, municipios o pequeñas áreas regionales, se puedan mantener algunos medios cuya difusión estará limitada al citado ámbito local.

Pero, en general, el grado de concentración de la propiedad de los medios no tiende sino a aumentar. El ejemplo más recientes lo tenemos en esos complejos llamados multimedia: en España en 1992 los cinco grupos más importantes controlaban el 40% del mercado de la prensa diaria de información general (el 100% de la información económica y el 74% de la deportiva), el 84% del mercado radiofónico y el 100% de la televisión privada.

Este proceso de globalización e internacionalización tiene aspectos positivos, especialmente desde el punto de vista técnico, ya que permite una calidad formal desconocida hasta ahora. La capacidad financiera de estos grandes conglomerados permite, asimismo, disponer de la colaboración de importantes escritores y pensadores, lo que da lugar a productos más perfectos en relación al contenido.

Pero esta realidad tiene también su parte negativa, que tiene que ver con el carácter monopolístico u oligopolístico de su actuación. La reducción de la competencia entre los medios, unida a la concentración del poder político y financiero, puede vaciar de contenido al sistema democrático. El famoso «cuarto poder» puede quedarse en una declaración sin contenido en estos últimos años del siglo XX. Todo esto no son meros supuestos como se ha puesto de manifiesto anteriormente.

b) Independencia y sectarismo

La concentración del poder en los medios tiene efectos decisivos sobre su independencia. Puede decirse que la independencia auténtica de un medio es algo desconocido en nuestra sociedad actual. Los medios estatales están, con frecuencia, al servicio del poder público, y no al servicio de la sociedad. Por su parte, los medios de titularidad privada respaldan, normalmente, los intereses económicos y sociales de los grupos que han aportado el capital; también es habitual en los medios privados, el apoyo a una línea política -es decir a un partido determinado- o la defensa de una ideología política, social o religiosa.

La inexistencia de medios independientes representa una pérdida im-

portante para una sociedad democrática y plural. Además, no parece probable que en el futuro surjan medios de comunicación que mantengan una línea independiente y que puedan sobrevivir en el mercado.

Esta característica de la prensa y otros medios de comunicación sería menos grave si no fuera unida a dos circunstancias poco deseables. La primera es el mantenimiento en la oscuridad de los verdaderos intereses que hay detrás de cada medio. Es cierto que el ciudadano sabe o intuye, con frecuencia, cuáles son esos intereses. No obstante, esta falta de transparencia puede confundir a más de uno. En segundo lugar hay que referirse al problema del sectarismo: si la defensa de unos intereses o de unas ideas es perfectamente legítima, esta legitimidad se pierde cuando se cae en el sectarismo. Es lo que ocurre cuando el apoyo de una posición va unida a la descalificación del contrario, al insulto, a la manipulación de los datos, a la mezcla de la información con la opinión. Por ese camino se llega incluso al engaño y a la falsedad, lo que convierte a estas entidades en verdaderos medios de «desinformación».

Se decía en el pasado que había que leer varios periódicos de tendencias opuestas para llegar a un juicio objetivo. Tal cosa resulta extremadamente difícil en la actualidad, ya que los medios no se limitan a exponer su postura sino que tratan de ocultar y manipular la del contrario; el llegar a una opinión razonada e imparcial valiéndose de los medios resulta tarea casi imposible. El lector o el oyente no es ajeno tampoco a esta situación, porque el elegir siempre el medio que nos dice lo que queremos escuchar y el rechazar sistemáticamente los medios que se oponen a nuestras ideas contribuye también a la manipulación de la información.

c) El recurso a la publicidad

Esta es otra de las consecuencias de la necesidad de recursos económicos de los medios. Porque la publicidad es para éstos, ante todo, una fuente de financiación. En términos cuantitativos, los ingresos que ésta proporciona superan ampliamente a los ingresos por ventas, en cuanto a la prensa, y a las subvenciones públicas, en su caso. La presencia de la publicidad en los medios puede encerrar enormes ambigüedades. Para evitar los abusos, existen unas normas legales que fijan unos límites a la

presencia de la publicidad, y que se refieren casi exclusivamente a la televisión. Pero los problemas no quedan resueltos con esta normativa legal.

El uso de la publicidad por los medios, en la actualidad, sigue presentando caracteres muy negativos. En la televisión, el tiempo dedicado a la publicidad alcanza unos valores que pueden vaciar de contenido las normas que restringen el papel de la publicidad. Casos tales como la propaganda sobreimpresa en la retransmisión de los espectáculos deportivos, la publicidad más o menos encubierta dentro de los programas de entretenimiento, la existencia de espacios «recreativos-publicitarios», son ejemplos de abusos poco justificables. Es cierto que la televisión pública es más respetuosa con los derechos del usuario, pero no está tampoco libre de algunos abusos que no deberían existir en un medio público.

En las emisoras de radio la situación es mucho peor: los «minutos» interminables de publicidad, las cuñas publicitarias presentadas por los propios locutores o realizadores de los programas, los espacios que mezclan la información con la propaganda, sin ninguna separación entre ambas, son sólo algunos de los muchos casos de excesos de la comercialización en las emisoras.*

Hay que reconocer que es la prensa el medio que tiene un mejor tratamiento de la publicidad, aunque no falten, tampoco, algunas actuaciones de carácter poco ético.

El contenido mismo de la publicidad tampoco está libre de comportamientos abusivos. La manipulación del público infantil, el uso de la sexualidad como medio de convencimiento del espectador, el machismo y el racismo, aparecen, con frecuencia, en los mensajes publicitarios, en los que parece imperar la máxima de que «en la publicidad todo vale».

¿Que hacer frente al poder de los medios de comunicación?

Hemos querido ser críticos. Pero no quisiéramos dar la impresión de que no encontramos casi nada que salvar en los medios de comunicación. Su valor es indiscutible. Nuestra opinión se vierte precisamente desde una revista. Los medios de comunicación son medios. Todo medio está al servicio de algo: en este caso, son medios al servicio de la comunicación.

Nuestra intención era subrayar esta subordinación, tantas veces negada en la realidad de cada día.

¿Soluciones? Ante todo, hay que ser conscientes de lo que ocurre, no dando por normal lo que no puede serlo. Una sociedad articulada y madura ¿podrá hacerse fuerte frente a los medios de comunicación? No es fácil, porque serían precisamente éstos uno de los recursos más efectivos para hacer frente a toda clase de poder: pero aquí resulta que el instrumento se vuelve contra el que tendría que valerse de él.

En cualquier caso podemos distinguir cuatro esferas de actuación. Por una parte a nivel individual siempre existe la opción de apagar la televisión, elegir un canal o seleccionar un programa. La pasividad es uno de los peores enemigos frente al poder que se ejerce desde los medios. Una actitud selectiva y una búsqueda de pluralidad de opiniones siempre supone un enriquecimiento a la hora de garantizarnos una información lo más veraz posible. Las organizaciones de consumidores, en sentido amplio, también tienen un papel a desempeñar en este tema y no sólo en aquellos aspectos referidos al ámbito publicitario

En otro nivel encontraríamos la posibilidad de autorregulación de los medios. Un periódico que rectifica, un programa de radio que reconoce un error,... no pierde credibilidad, la gana, ya que garantiza uno de los principales servicios que ofrece al ciudadano: su compromiso con la veracidad de la información. En otros sectores empresariales la prioridad del cliente se manifiesta en su capacidad para garantizar la satisfacción en el servicio. Sin embargo en los medios de comunicación aún no ha prendido con fuerza esta conducta. La figura del «ombudsman» ha supuesto cierta novedad y avance en este sentido. Sin embargo, sería una «gran noticia» un periódico que se retracta en su primera página o que devolviera el dinero del ejemplar cuando proporciona una noticia equivocada.

Por último, en un cuarto nivel, no debería descuidarse la acción de los poderes públicos en orden a garantizar la pluralidad de los medios. El desarrollo de una normativa eficaz que evite la concentración excesiva constituye un deber ineludible para que los medios tengan su papel, y no otro, en una sociedad democrática.



Revista de Fomento Social, 51 (1996), 185-199

América Central: ¿Qué clase de democracia?

El autor hace un análisis de los peligros que acechan a la democracia en los países de América Central: la transición, el problema militar y la gobernabilidad. La transición se halla bloqueada por herencias del pasado: desvertebración de la sociedad, autoritarismo caudillista etc.. Los militares no parecen tentados de nuevos golpes, pero ¿se han retirado definitivamente a los cuarteles? Finalmente, el concepto de gobernabilidad parece sustituir al antiguo eslogan «paz y orden» y corre el riesgo de servir como excusa a nuevas maniobras antidemocráticas. Todos ellos abocan a una misma conclusión: todavía no hay una democracia homologable en la región.

— André LINARD (*) —

(*) Profesor del Instituto Lumen Vitae de París. Traducción del original francés de Rafael Yuste Moyano.

ESTUDIOS

1. A propósito de la transición

La década de los ochenta será, para América Latina, la del *retorno a la democracia*: los regímenes militares fueron reemplazados por gobiernos civiles, los dictadores fueron expulsados, las elecciones se sucedieron por doquier. Aunque con un cierto retraso, ésa es también la imagen que da América Central. En diversos momentos, los países de la región habrían salido de la zona de turbulencias y emprendido el camino de la democratización. Se admite, generalmente, la necesidad de un período de transición, pero no se pone en cuestión el hecho de que el proceso en marcha es hacia la democracia y que el paréntesis de conflictos está cerrado. Como en Europa del Este y en el Cono Sur.

Sin embargo, la cosa no es tan simple. No se puede generalizar excesivamente sobre países tan diferentes. Ni siquiera es seguro que se pueda hablar de América Central como de un bloque homogéneo, borrando las características específicas de cada país. Lo que sí parece seguro es que todos aquellos países encuentran problemas de democratización. Es lo que parece desprenderse de la situación misma y de los análisis que intentan interpretarla. Por ejemplo, Simeón E. González, de la Universidad de Panamá, dice: *Aun partiendo de esta interpretación tan empírica y restrictiva de la democracia, las dificultades por las que atraviesa el conjunto de la región para construir un marco institucional adecuado a la formación de amplios consensos sociales que la estabilicen o que permitan el «libre juego de las ideas» apuntan más a condiciones sociales estructurales que a las fallas en el diseño político-jurídico* (1).

La primera de estas características heredadas del pasado es la ausencia de integración de las sociedades, sumidas como están en convulsiones permanentes, en tensiones centrífugas y en emergentes movimientos sociales más contestatarios que constructivos. El intento de construir un **orden** democrático se aplica en realidad a una situación de **desorden** social. El resultado es, concluye Simeón E. González, el carácter irrelevante de los procesos electorales, de los intentos de formalizar los partidos y de introducir mecanismos de representación política.

(1) E. GONZÁLEZ SIMEÓN (1994), "Democracia o crisis del autoritarismo: el caso de Panamá", en *Centro-América entre democracia y desorganización*, Flacso, p.77.

Segunda dificultad: el *sincretismo político*, según la expresión del mismo autor, o la irracionalidad de la cultura política. El ideal democrático se mezcla con relaciones de clientelismo, con la persistencia del autoritarismo a través de la figura del **caudillo** (2) y con el rápido recurso a la violencia. En una palabra, el tejido social está fragmentado y es conflictual.

Además, durante tiempo -y todavía en cierta medida- el derecho mismo y los mecanismos electorales se entendieron como medios para ocupar el poder. Así lo perciben, en primer lugar, las oligarquías, para quienes las elecciones son la ocasión de hacer al pueblo ratificar el reparto de poder decidido entre ellas. Pero también la izquierda ha desconfiado durante mucho tiempo de la democracia formal y la ha visto como una mistificación.

De arriba abajo y de abajo arriba

El problema que se presenta es el de si han desaparecido y en qué medida estas herencias del pasado reciente. Hay cambios que atestiguan sin duda preocupaciones democráticas. Pero esos cambios van acompañados de un desencanto masivo, como revela la tasa de abstención (hasta de un 80%) en Guatemala en diversos escrutinios. Estas características, más o menos fuertes según los países e inscritas en historias diferentes, condicionan las modalidades de la transición democrática, si es que existe realmente una transición. Siempre según Simeón E. González, quien sintetiza otros trabajos, la evolución se produce o *desde abajo* o *desde arriba*.

En Nicaragua (1979) y en el Salvador (1991-92), los movimientos de masas armados, que llevaron a cabo prácticamente una guerra civil, condujeron a una lógica de transformación social profunda. La intervención de un influyente actor externo, Estados Unidos, se inserta sobre esta dinámica nacida *de la base*, sin que constituya su factor principal. En Guatemala y Honduras, por el contrario, el impulso ha llegado *de arriba*, en una lógica de reforma política decidida por el ejército y el aparato del Estado, con la vista puesta en asegurar una estabilidad. Allí también la presencia de Estados Unidos ha sido influyente, sobre todo en el

(2) Caudillismo: dictadura o simple prepotencia de un jefe local nacional alrededor del cual se anudan fidelidades personales; ver por ejemplo, J. LAMBERT, *Amérique latine. Structures sociales et institutions politiques*, P.U.F., 1968, pp. 210 y siguientes.

caso de Honduras, pero tampoco primordial.

Finalmente, Panamá ha conocido dos fases en su transición: una *de arriba*, bajo el impulso de los generales Torrijos y Noriega y bajo el control del Estado; la otra, posterior, venida *de abajo*, ligada a un poderoso movimiento de masas no armado, que culminó con la invasión estadounidense de diciembre de 1989. Aunque los caminos recorridos son diferentes, un resultado, al menos, es común, dejando aparte Costa Rica: la democracia está lejos de ser algo ya adquirido. Si definimos la transición como el lento paso de una situación a otra, ¿no estará la democracia en América Central marcada más por la lentitud que por el progreso? ¿O es que hay solamente progreso?

A partir de estudios de casos (3), un grupo de investigadores distingue la fase de transición del autoritarismo a la democracia de la etapa de consolidación de ésta. Siguiéndolos, llegaremos a la conclusión, en cuanto a Guatemala por ejemplo, de que la primera fase ha tenido lugar, pero no la segunda. Los regímenes autoritarios, por lo demás debilitados y deslegitimados, toleran, por supuesto forzados, la transición, buscando mantener la mayor porción posible de poder. El optimismo de Guy Hermet, cuando afirma que *en América Latina el progreso democrático arrastra todo otro movimiento contrario, tanto si se miran los éxitos conseguidos en este terreno por siete u ocho países como si se mira el ejemplo inimitable que ellos ofrecen a los otros*, es prematuro en relación a América Central (4).

Los tres círculos de la democracia

En primer lugar, para apreciar este *progreso democrático*, es necesario saber qué es la democracia. Hay bibliotecas enteras consagradas a definirla. Sin pretender aportar nada nuevo a esa reflexión teórica, es posible proponer una interpretación de la democracia en tres círculos concéntricos que permiten medir los avances de la democratización (5).

(3) Bajo la dir. de G. SÁNCHEZ LÓPEZ (1993), *Les chemins incertains de la démocratie en Amérique latine*, L'Harmattan, 266p.

(4) *Ibid.*, p. 245.

(5) A. LINARD (1989), *Amérique latine: régimes civils en liberté surveillée*, *La Revue Nouvelle*, janvier; pp. 95-105.

El primer círculo, central, hace referencia a la manera de elegir los representantes. Sus componentes son las elecciones libres, la libertad para todo elector de inscribirse en las listas electorales, la libertad de constitución y de expresión de los partidos políticos, incluidos los de oposición, la ausencia de represión activa y *pasiva* (miedo), la ausencia de fraudes, la exactitud del recuento de los votos y la posibilidad de verificar tal recuento, el eventual recurso a un tribunal electoral... A este primer círculo se oponen: el clima de represión, el miedo a represalias por parte del poder, la ausencia de independencia del control judicial, la hegemonía de un partido-Estado (propaganda, recuento...).

El segundo círculo consiste en un entorno democrático permanente: se trata del respeto de los derechos del individuo (reunión, prensa...), la libertad de expresar ideas discordantes, de crear asociaciones, movimientos... y de poder actuar a la luz pública; la existencia de un estado de derecho y de una institución judicial independiente del ejecutivo; un reparto legal y efectivo entre los poderes ejecutivo y legislativo. Los eventuales obstáculos a este segundo círculo son: la confusión de poderes, las constituciones **a medida**, el control del Estado sobre la prensa, la presencia de un líder carismático y el poder personalizado, la permanencia de un poder militar, la privatización de la violencia...

En cuanto al tercer círculo, el más difuso, se refiere a la condiciones de participación. Se trata de asegurar, no tanto el derecho teórico, sino la capacidad efectiva de cada uno a ser copartícipe del poder local y nacional. O, en otras palabras, la posibilidad para cada uno de querer y de poder tener parte en las decisiones que le conciernen.

Esta exigencia supone a la vez condiciones materiales que permiten ejercer tales derechos (reunión, expresión, prensa, satisfacción de las necesidades vitales...) y una cultura política, un cierto nivel de educación social y de concienzación para comprender los entresijos... así como la convicción de que los centros de decisión son accesibles. Los frenos a este tercer círculo provienen del clientelismo, de la pobreza, de la falta de cultura política, del individualismo, del fatalismo, ... Considerar éste último círculo como una condición necesaria para la existencia de democracia no es, sin duda, unánime. Pero sí es, al menos, una condición para que puedan ejercerla el mayor número posible. *La democracia no es sino formal mientras no se dan las condiciones materiales de una participación efectiva de los ciudadanos en los procesos políticos. Cuando una democracia formal coexiste con unas desigualdades sociales impor-*

tantes, el poder se encuentra realmente en manos de las oligarquías, afirmaba en 1.986 Miguel de la Madrid, entonces presidente de México, que sabía de lo que hablaba.

De hecho, el *juego* político centro-americano ha perdido en la población una buena parte de su credibilidad precisamente porque la democracia, incluso donde formalmente funciona, no es un factor de transformación social. Y porque las condiciones para el ejercicio de la democracia hacen de ella frecuentemente una cosa de ricos.

2. Las fuerzas armadas: ¿En escena o entre bastidores?

Desmilitarización de la vida civil

Los acuerdos de pacificación de América Central preveían la disminución del número de combatientes: las fuerzas irregulares (**contra** nicaragüense, FMLN salvadoreño, movimientos guerrilleros guatemaltecos) estaban llamadas a desaparecer, mientras que las fuerzas armadas debían ser reducidas y ciertas unidades suprimidas.

Ambos casos se enfocaban con diferentes métodos: reinserción en la vida civil, constitución de policía destinada a recibir a los excombatientes,... En Nicaragua y en el Salvador, el proceso, no sin dificultades, se ha desarrollado. Sin embargo, la reducción de las fuerzas militares, que debía contribuir a la seguridad, se ha transformado en un factor desestabilizador, dada la imposibilidad económica, y tal vez psicológica, de integrar a estos hombres en la vida civil. Una buena parte de la inseguridad que reina actualmente proviene de la presencia de hombres sin porvenir y armados. En Costa Rica, desde 1948, y en Panamá, en 1994, el ejército está suprimido constitucionalmente. Lo que no hace desaparecer la obligación de verificar en qué medida las fuerzas *civiles* de seguridad, en ocasiones compuestas por antiguos militares, respetan el papel que se les asigna o, por el contrario, responden a una lógica pretoriana. En Honduras, como se ha podido ver, se ha reducido la influencia de los militares en la vida civil, sin que haya desaparecido totalmente. En el Salvador las fuerzas armadas ocuparon directamente la escena del poder de 1932 a 1982. Después, replegándose entre bastidores, los militares han continuado ejerciendo una considerable influencia, hasta los acuerdos de paz de 1991-1992 que prevén el

desmantelamiento, parcial pero significativo, de la fuerzas armadas. Entre enero de 1992 y enero de 1993, sus efectivos han pasado de 62.000 a 32.500 hombres. En cuanto a Guatemala, permanece el *status quo*.

En Nicaragua, en el momento de las elecciones de 1990, el ejército sandinista absorbía más de la mitad del presupuesto del Estado y contaba con 96.000 hombres. Eso en teoría porque, según el CIIR de Londres, el número de desertores y otras razones habían hecho bajar esa cifra a unos 80.000 (6) De ellos, unos 52.000 eran militares a tiempo completo, siendo el resto milicias encargadas de la defensa local. A final de 1990, quedaban sólo 28.000 hombres y a final de 1992, 17.000. Pese al cambio de mayoría política, los más altos responsables militares eran sandinistas, aunque Humberto Ortega, jefe del Estado Mayor, había renunciado a su papel dentro del FSLN. Ortega afirma su sumisión al gobierno, aunque en ningún momento ha llevado las tropas a violar los reglamentos sobre derechos humanos; no obstante, ha provocado el descontento del mundo popular interviniendo contra los manifestantes. Estados Unidos y la extrema derecha nicaragüense no han cesado de pedir la destitución de Humberto Ortega, acusándolo sobre todo de haber contribuido a ocultar las armas de la guerrilla salvadoreña en Nicaragua. Finalmente Ortega ha sido reemplazado, a comienzos de 1995, por otro oficial sandinista elegido por el Estado Mayor. A diferencia de los países vecinos, las *fuerzas armadas nicaragüenses no constituyen una fuerza represiva con la que la oligarquía pueda contar*, afirma Stéphane Rillaerts (7).

Todo lo contrario de Elliot Abrams, quien declaraba al rector de la UCA, Javier Gorostiaga, que *la situación es peor que en Guatemala y que en el Salvador, porque aquí las fuerzas armadas permanecen ligadas a un partido. En Washington, se considera que las fuerzas armadas permanecen como unas fuerzas armadas privadas. No se puede instaurar una verdadera democracia con unas fuerzas armadas privadas* (8).

¿En qué medida esta opinión de un antiguo responsable de la administración republicana de Washington se apoyaba sobre la voluntad de promover la victoria

(6) *Nicaragua. The price of peace*, Catholic Institute for International Relations, série Comment, 1993.

(7) S. RILLAERTS (1995), *Nicaragua - El Salvador: de la révolution au féodo-libéralisme*, Cahiers Marxistes, n° 199, juillet-août, p. 197-216.

(8) *Proceso*, El Salvador, 6 septiembre 1993.

de la derecha radical en Nicaragua? El hecho es que hoy día el poder de las fuerzas armadas no es, ni más ni menos que antes, un problema para aquel país. El aparato militar, aunque pueda ser llamado a intervenir en el mantenimiento de la seguridad interior, está sometido a las autoridades civiles.

Militares no funcionales

El análisis del poder y del papel actual de las fuerzas armadas no es sólo, ni primordialmente, una cuestión de cifras. En América Latina, por todas partes, se plantea la cuestión de la influencia real que todavía ejercen las fuerzas armadas en la vida política y en los gobiernos civiles. La tendencia general es efectivamente hacia la desmilitarización. Es cierto que en el Cono Sur (Chile, Argentina, Uruguay), lo mismo que en Venezuela y en Perú, otra vez se oyen ruidos de botas.

Pero, pese al ejemplo de Guatemala, ésto no significa necesariamente que las fuerzas armadas estén a punto de retomar el poder allí donde lo han perdido. En efecto, en los años ochenta, la mayor parte de los regímenes militares que habían surgido en el subcontinente se convirtieron en inútiles y en disfuncionales. En primer lugar, porque la preocupación por los derechos humanos había crecido en la opinión internacional, haciendo más costosos políticamente el apoyo y el mantenimiento de tales regímenes. Después, porque el *trabajo sucio* estaba ya hecho en el Cono Sur y en vías de quedar rematado en América Central. Los movimientos de oposición armada habían perdido su capacidad de acción y el mundo asociativo había perdido a sus líderes. Finalmente, los gobiernos militares no estaban en condiciones de hacer frente al endeudamiento, debido notablemente -no únicamente- a los gastos en armamento y en seguridad. Dado que el poder de decisión económica se privatizaba, la ocupación del poder del Estado era menos determinante.

Sopló el viento. En Estados Unidos, los estrategas se dieron cuenta de los peligros de la política anterior, aquella que distinguía entre regímenes **autoritarios** y **totalitarios**: los primeros, alineados con Washington, no debían ser objeto de presiones para la democracia, lo que los haría necesariamente más débiles; a diferencia de los segundos, generalmente comunistas o socialistas, que había que eliminar.

¿Se puede decir que las fuerzas armadas se han retirado definitivamente a sus

cuarteles? Una cierta efervescencia parece indicar lo contrario. Pero, mirada más de cerca, esta efervescencia reciente está menos motivada que hace 20 años por un proyecto político: salvo excepciones, lo que a los militares les interesa, es el mantenimiento de sus salarios individuales e institucionales, su estatus social, y la impunidad (hablaremos de ellos más abajo) por los crímenes cometidos contra los derechos humanos bajo las dictaduras (y, de manera secundaria, también por su implicación en el tráfico de drogas).

Esto en cuanto al futuro inmediato. A medio plazo no se excluye que la inestabilidad social, nacida de la cada vez más profunda brecha entre ricos y pobres, vuelva a dar ideas a los militares. Así pasó en Uruguay, donde las fuerzas armadas se creyeron llamadas a afrontar los nuevos peligros que amenazaban a la sociedad. O en Perú, donde el autoritario Alberto Fujimori tiene necesidad de las fuerzas armadas para contrarrestar toda contestación; frustrada la victoria en la guerra contra Bolivia, las fuerzas armadas exigen compensaciones; o bien en México, donde los militares pueden estar tentados de revalorizar su papel de cara a la inestabilidad. En cuanto a América Central, en Guatemala es donde este riesgo es más elevado.

Pero, incluso en este caso, no hay seguridad de que la imagen que las fuerzas armadas se hacen de su papel corresponda al que el contexto internacional les permitiría objetivamente. Ciertamente, un golpe de cólera, incluso irracional, no se puede nunca excluir. Sin embargo, el problema hoy se presenta en términos -más amplios- de **governabilidad** y no de un simple golpe de fuerza militar.

3. ¿Es gobernable América Central?

Los actuales debates sobre el porvenir de América Central se centran en la noción de gobernabilidad, neologismo correspondiente al término inglés *governance*. Espontáneamente se diría que la gobernabilidad consiste en la posibilidad para un gobierno de dirigir efectivamente un país. Pero esta definición sucinta no permite captar todas las implicaciones del término. La gobernabilidad hace referencia a la relación entre el gobierno y la sociedad civil, explica Manuel Rojas Bolaños, politólogo en el programa FLACSO (9), en Costa Rica.

(9) M. ROJAS BOLANOS (1995), *La gobernabilidad: su validez como categoría analítica*, en *Governabilidad y democracia en Centro América*, FLACSO, p. 11.

Relación que permite al gobierno gobernar, pero también a los ciudadanos manifestar a aquél las expectativas razonables, en términos de eficacia en las respuesta a las necesidades de la sociedad.

De apariencia técnica, el concepto no es, sin embargo, neutro. La primera en utilizarlo fue la Comisión Trilateral que lo formalizó en el momento en que empezaba a plantearse el problema del fin de las dictaduras militares. Luego, el Banco Mundial retomó la misma idea en los comienzos de los años 90. Los intereses de estas dos instancias son intereses cercanos: asegurar una suficiente estabilidad política que permita a los gobiernos realizar con eficacia las reformas económicas. Analizando el discurso europeo y norteamericano sobre el tema, Philippe C.Schmitter (10) menciona tres obstáculos a la gobernabilidad: la indisciplina (cuando los ciudadanos recurren a métodos ilegales para influir en las decisiones políticas -¿dónde comienza la ilegalidad?-); la inestabilidad (el fracaso de la élite política en la conservación de su posición dominante); y la ineficacia (la incapacidad de conseguir los objetivos perseguidos). Ciertos países pueden acumular las tres formas de ingobernabilidad, otros pueden ser ingobernables bajo uno u otro punto de vista.

Democracia, paz y orden

Hecha esta precisión, la finalidad del recurso al concepto de gobernabilidad aparece un poco más clara. *No puedo evitar que los vocablos docilidad y sumisión me contaminen el concepto de gobernabilidad*, afirma el periodista guatemalteco Pedro Miguel, quien teme que *el eslogan de la gobernabilidad ha venido a desempeñar la función que tenían «la paz y el orden» en el discurso de los viejos gorilas* (11). En esta acepción, lejos de ser un simple instrumento técnico neutro, la gobernabilidad se constituye en un límite a la democracia; no en el sentido de que se oponga radicalmente a ella, pero sí en cuanto que la democracia no aparece como el fin último; se convierte en un instrumento al servicio de la reforma económica de inspiración neoliberal. Una

(10) P. C. SCHMITTER (1988), *La medición entre los intereses y la gobernabilidad de los regímenes en Europa Occidental y Norteamérica en la actualidad*, en Suzanne Berger, compiladora, *La organización de los grupos de interés en Europa Occidental*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 355-402; citado por Manuel Rojas Bolaños, op. cit., p. 18.

(11) P. MIGUEL, *Guatemala: por una democracia habitable*, en *Gobernabilidad y...*, p. 48-49.

democracia limitada, restringida, delegada..., según los términos escogidos por los diferentes autores.

La situación actual de los países de América Central parece dar la razón a esta interpretación pesimista del término gobernabilidad. Como si el paso de regímenes militares a gobiernos civiles no fuese sino funcional: escoger la fórmula que garantice los mejores resultados económicos al menor coste político posible. Una fórmula eventualmente reversible si los términos del coste cambian.

¿Se podría decir, entonces, que América Central está al borde de un retorno a los negros poderes de la bota y el casco? Ciertamente no. Existe, efectivamente, una importante diferencia entre la dictadura y la democracia limitada, diferencia implícitamente evocada por el sociólogo Víctor Gálvez Borrell (12): las dictaduras asentadas sobre «la paz y el orden» podían aplastar en sangre (13) las veleidades de las protestas sociales, en una época en la que las exigencias de lucha entre las grandes potencias permitían cerrar los ojos sobre los «patinazos». Mientras que las democracias limitadas caminan permanentemente sobre el alambre de un equilibrista, tendido entre el descontento de la población, eventualmente desestabilizador, y el mantenimiento de un orden social favorable a la mayoría privilegiada. La tensión es constante entre la búsqueda de estabilidad, necesaria para poner en marcha modelos socioeconómicos que empobrecen a la mayoría, y los riesgos de una revuelta debida a las consecuencias de estas políticas. Más todavía cuando el argumento del peligro comunista ya no existe, haciendo más difícil la legitimación de regímenes que no respetan los derechos humanos. Y, todavía más importante, cuando los orígenes potenciales de violencia se multiplican y se privatizan: las fuerzas armadas y las eventuales guerrillas, pero también las milicias privadas de narcotraficantes, las bandas de delincuentes, cada vez más armadas, escuadrones de la muerte que se creen investidos de una misión de *limpieza social*, etc. En América Central casi cualquiera puede aprovisionarse de todo género de armas.

Por tanto, si los regímenes actuales no son una dictadura disfrazada bajo una máscara democrática, no constituyen, sin embargo, modelos de participación y

(12) V. GÁLVEZ BORRELL, *Gobernabilidad e intermediación política: las exigencias de la democracia en Guatemala*, en *Gobernabilidad y...*, pp. 57-74.

(13) En cierta medida, en todo caso, dado que es claro, a posteriori, que la reconstitución de los movimientos sociales internos en los países ha sido uno de los factores decisivos en la caída de los regímenes militares.

de estabilidad. Lo que, en cualquier caso, contradice las interpretaciones expresadas al día siguiente de las elecciones de 1990 en Nicaragua y a continuación de los acuerdos de paz en el Salvador, según las cuales la democracia había vuelto.

Democracia aseguradora

La democracia, tal y cómo se practica actualmente en América Central, no es un objetivo en sí misma, sino un medio, un modo de gobierno funcional en vistas a conseguir un objetivo: conservar el poder en manos de una élite. En un libro publicado en 1990 (14), la investigadora mexicana Ana María Ezcura constata una progresiva inversión de las ideas: el apoyo a las dictaduras se empezó a entrever poco a poco como un riesgo, dado que los grupos revolucionarios querían esconderse detrás de las legítimas luchas por la democracia y amenazar así el orden económico establecido. Era necesario, por tanto, tomar la delantera y favorecer una democratización real, pero controlada. *Hace 27 años occidente parecía descubrir que no era posible una seguridad a largo plazo sin un desarrollo económico. Hoy, estamos aprendiendo una nueva lección: además del vínculo entre seguridad y desarrollo existe el que une seguridad y democracia. Valores e intereses son recíprocamente esenciales*, afirmaba en 1989 Elliot Abrams, cuando era secretario adjunto para asuntos interamericanos (15). Y añadía: *se acabó la época en la que el golpe Estado era una elección que los responsables militares podían hacer sin costes en el plano nacional o internacional*. A las instituciones militares se les ha pedido que se (re) conviertan en instituciones apolíticas, sometidas a gobiernos civiles. La democracia se convierte en una garantía de la estabilidad y ésta, a su vez, asegura la salvaguarda de los intereses económicos y políticos de Estados Unidos, como hace notar también Ana María Ezcura. La seguridad nacional cede el paso a la *democracia aseguradora*.

(14) *El conflicto del año 2000*, El Juglar Editores, México.

(15) Citado por DIAL, nº 1612, 5 septiembre 1991.

Actores Fragmentados

La economía debe servir así de primer cortafuegos: las zonas de libre-intercambio han de permitir incrementar el comercio, cuyo crecimiento y, en la lógica liberal, el subsiguiente bienestar, alejará por sí mismo toda veleidad revolucionaria e incluso contestataria de la población. Segunda barrera: la ideología de la búsqueda del bienestar individual debe empujar a los descontentos a intentar montarse en el sistema, no a contestarlo. Tercer recurso: la hábil manipulación de las reglas electorales debe permitir evitar la llegada al poder de un partido o de un hombre perturbador. Finalmente, si todo esto no es suficiente y un líder con ideas socialistas es elegido, las presiones serán tales que no podrá llevar a cabo una política realmente divergente, a no ser meramente en detalles. Se ha llegado a la paradoja de ver responsables de izquierdas temiendo la victoria de Rubén Zamora en el Salvador -como de Lula en Brasil- porque, en caso de llegar a presidente, desacreditaría al mundo *progresista* al verse obligado a llevar a delante una política *conservadora*.

Según (16) Patricia Bleeker Massard, la pacificación no es, en absoluto, signo de una evolución hacia la justicia social; al contrario, de lo que se trata es de una lucha entre dos proyectos capitalistas. Uno tradicional, basado en la agro-exportación, la gran propiedad familiar, relaciones de trabajo casi feudales y el recurso sin escrúpulos a las fuerzas armadas para aplastar con la violencia toda tentativa de reforma: proyecto que también es nacionalista. El otro, *moderno*, más orientado hacia la industria y la integración económica, que tiene necesidad de seguridad, pero que la pone en peligro acentuando la miseria.

El gran trasfondo de esta transición y su nuevo perfil societal se caracteriza, esencialmente, por diversos procesos de modernización con empobrecimiento masivo de la mayoría de la población y con un deterioro considerable de las condiciones de vida de los sectores medios, especialmente los asalariados, escribe Guillermo Molina Chocano, de la Universidad nacional de Honduras (17).(...) *Esto coincide, siguiendo las tesis de Flacso,*

(16) P. BLEEKER MASSARD (1995), *Exils et résistance*, coédit. CETIM-CETRI-L'Harmattan, 326 p.

(17) G. MOLINA CHOCANO, *Actores sociales, Estado y sociedad en Centro América: apuntes sobre el problema de la gobernabilidad*, en *Centro América entre...*, p. 91.

con el fin de un ciclo histórico estatal, en el que predominó el llamado Estado desarrollista o populista.

El Estado nacional ha sido superado *por arriba*, por los procesos crecientes de internacionalización del poder privado de decisión económica (las empresas transnacionales) y público (los acuerdos regionales). Al mismo tiempo, el Estado es también superado *por abajo*. La fragmentación y la desarticulación social, acentuadas por el empobrecimiento, hacen aparecer nuevos actores y nuevos principios de acción política y de lucha social, a la vez individuales y colectivos. El sociólogo chileno Manuel Garretón ve ahí la pieza clave de la sociedad en *la afirmación de la capacidad propia para resolver los problemas sin renunciar al rol benefactor del Estado* (18).

¿Sin renunciar...? Puede ser, pero con una neta tendencia a sustituir la acción del Estado, percibida como ineficacia del mismo, por una original iniciativa privada. *Aparecen nuevas estrategias de sobrevivencia y nuevas formas de lucha y manifestaciones sociales entre los trabajadores informales, cuentapropias, vendedores ambulantes.(...) De esta movilización popular, aparentemente caótica y contradictoria, surgen y se consolidan diferentes tipos de movimientos sociales, que se estructuran bajo nuevas modalidades*, añade Molina Chocano (19). Sus reivindicaciones son parciales y locales. Estas nuevas formas de organización, fragmentadas, escapan también a las instituciones tradicionales (sindicatos, cooperativismo, iglesias...). Por lo tanto, son claramente menos controlables que las luchas políticas globales y estructuradas, acentuando así las dificultades de la gobernabilidad.

Chiapas: ¿Una experiencia obsoleta o premonitoria?

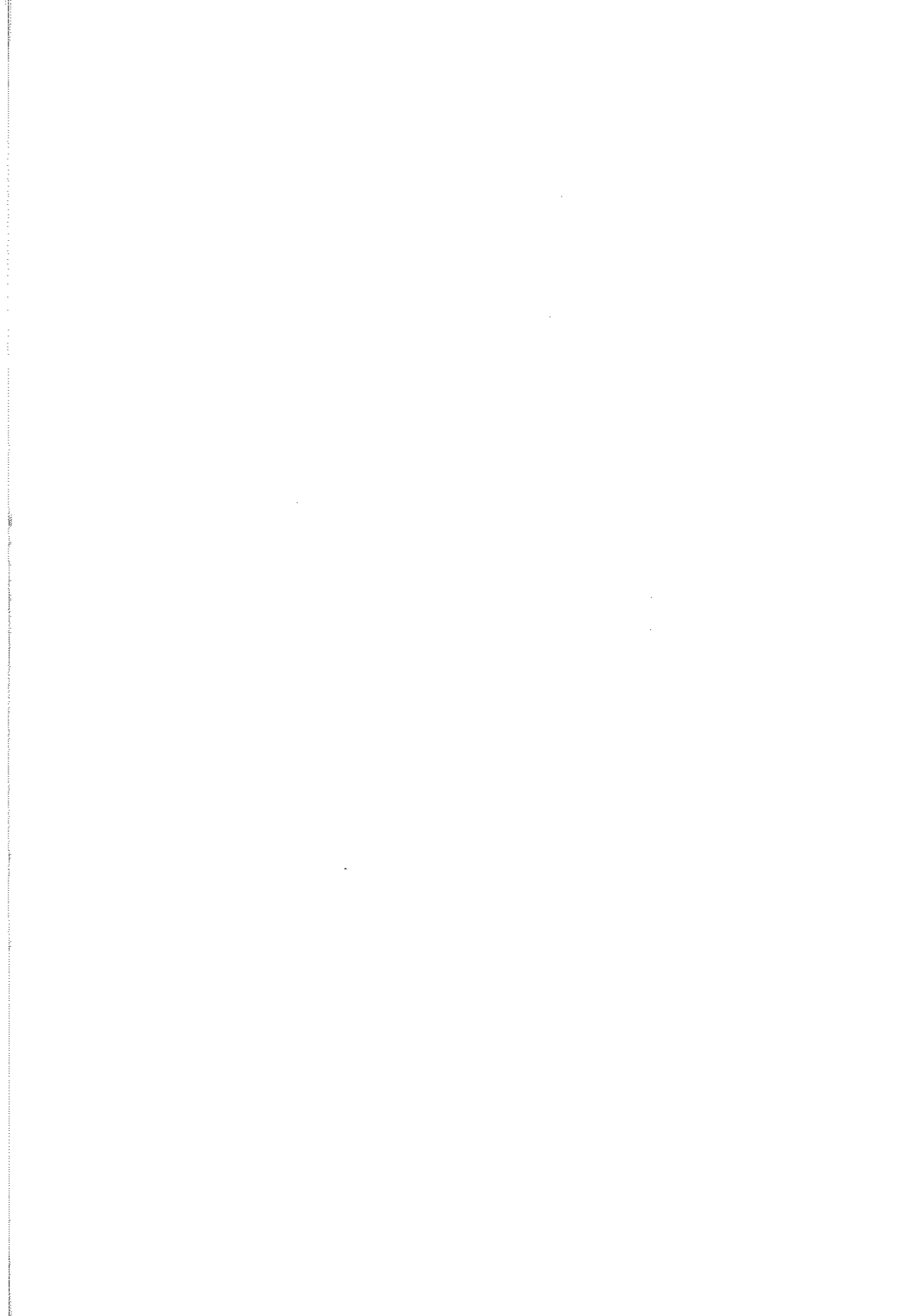
Esas dificultades son mayores cuando llegan al terreno de la seguridad a través de la violencia ilegal (las diversas mafias) o bajo la excusa de paliar carencias del Estado (milicias privadas de protección). En esos países, el Estado comparte el monopolio de la violencia con los ejércitos de los narcotraficantes, las milicias de los grandes propietarios, las bandas de delincuentes y los focos de

(18) M. A. GARRETÓN (1991), *Política, cultura y sociedad en la transición democrática*, en *Nueva sociedad*, Caracas, Editorial Texto, p. 47 (citado por Molina Chocano, G., op.cit. p.93).

(19) G. MOLINA CHOCANO, op. cit. p. 96.

revuelta contra la miseria, considerada como legítima, al menos en el espíritu de la población. Se pone así en entredicho uno de los atributos básicos del Estado.

Lo que hoy día amenaza la estabilidad del Estado en Centroamérica, no es tanto la implosión geográfica o étnica, ni los golpes de Estado, cuanto la internacionalización de la decisión económica, la emergencia de la sociedad civil y, sobre todo, la privatización de la violencia. La sombra de Colombia y de México, donde estas diferentes expresiones de violencia coexisten, planea sobre los otros países. Desde un punto de vista negativo, podemos ver aquí el peligro para los procesos -ciertamente frágiles- actualmente en marcha. De manera positiva, sin embargo, la evolución reciente manifiesta también una aspiración insatisfecha a una verdadera participación, más allá de los mecanismos democráticos formales. Precisamente por no haber sabido, ni querido, dar respuesta a una tal expectativa, el régimen priista mexicano se encuentra enfrentado a la emergencia de una revuelta zapatista en Chiapas. A esta revuelta se le ha acusado de ser una trasposición a México de los movimientos de liberación centroamericanos, en una época en la que éstos, se dice, se habían manifestado como obsoletos. Pero ¿y si el movimiento zapatista fuera la premonición de futuras explosiones en otras regiones?





Revista de Fomento Social, 51 (1996), 201-217

Los dilemas en la actuación de las ONG en un contexto de ajuste estructural

Este trabajo reflexiona sobre el papel de las Organizaciones no gubernamentales (ONG) en un contexto de ajuste estructural, es decir, en un marco de transformaciones globales en los respectivos países y sociedades. El autor tiene el propósito de contribuir a la reflexión del lector interesado por estos temas, llamando la atención de que los planteamientos poco comunes presentados en este artículo son fundamentalmente el resultado de algunos años de trabajo con una ONG en una región-piloto de desarrollo en Mozambique. Este artículo enfoca aspectos tales como la financiación, la preservación de las filosofías y las estrategias de actuación de las ONG; su capacidad para influir en los poderes políticos e instituciones financieras y en la definición de las políticas macroeconómicas; las limitaciones, los riesgos y las ventajas de las organizaciones no gubernamentales en la actuación sobre el terreno; los dilemas entre los programas de emergencia y de desarrollo, entre otros aspectos.

El autor argumenta que el papel de las ONG debe ser analizado en un

marco global de las relaciones internacionales, donde existen alianzas y actuaciones que poseen objetivos políticos y económicos diversos. El posicionamiento de cada ONG en la maraña de intereses políticos y económicos, internos y externos, varía con las filosofías y opciones de cada organización no gubernamental, aspecto que debe ser motivo de reflexión y debate en el seno de las organizaciones.

— João MOSCA (*) —

Introducción

El papel de las ONG en un contexto de estabilización y de ajuste estructural debe ser analizado en el marco global de las transformaciones que se operan en los países en desarrollo, que aplican estos programas «sugeridos» y financiados fundamentalmente por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y por el Banco Mundial (BM). Los principales objetos de análisis en un estudio de este tipo son los siguientes: las Instituciones de Bretton Woods (FMI y BM), los gobiernos, las comunidades donde se ejecutan los proyectos y las ONG.

Se pretende reflexionar sobre el papel de las ONG en este proceso de transformaciones a nivel macro (en la formulación de las políticas económicas y en la capacidad de influir en sus aplicaciones) y a nivel micro (elaboración y aplicación de proyectos de emergencia y de desarrollo). Se desprende así que este trabajo solamente se refiere a las ONG vocacionadas para la realización de proyectos de desarrollo (1). Las reflexiones expuestas son fundamentalmente el resultado de algunos años de trabajo con ONG en una región-piloto de desarrollo en Mozambique. Se intenta plantear, de forma positiva, aspectos poco comunes sobre la actuación de las ONG. Los planteamientos, aparentemente críticos aquí reflejados, no pretenden ignorar las virtudes, oportunidad, necesidad y gran importancia de las ONG como movimiento social y político, como agentes de

(*) Doctor Ingeniero Agrónomo. Actualmente es becario de post-doctorado de la Junta Nacional de Investigación Científica y Tecnológica de Portugal.

(1) Sobre el concepto de Organización No Gubernamental de Desarrollo (ONG), su evolución histórica y una referencia al caso español, véase por ejemplo, ORTEGA CARPIO (1992 y 1994).

desarrollo y de actuación en situaciones de emergencia y de conflictividad social. El papel de la sociedad civil es cada vez más necesario, tanto en las sociedades modernas y democráticas como en los países en desarrollo.

Con el propósito de contribuir a la reflexión del lector interesado por estos temas, advertimos que los planteamientos presentados deben ser enmarcados en situación de algunos países que atraviesan por crisis globales en sus sociedades y que aplican programas de ajuste estructural, aspectos éstos que introducen matices y particularidades en la actuación de las ONG. Este artículo está estructurado en seis secciones. En la primera se hace un breve resumen sobre el contexto de las sociedades en crisis que aplican programas de ajuste estructural, considerado como el objetivo de la exposición. La segunda plantea algunos dilemas entre las filosofías y las capacidades financieras de las ONG en el marco de la creciente financiación gubernamental para los programas realizados por estas organizaciones. La sección tercera presenta algunas reflexiones sobre los equilibrios y compromisos de orden filosófico y sobre las formas de actuación, entre las ONG y los gobiernos y las Instituciones de Bretton Woods en la realización de proyectos. La cuarta sección resalta los ventajas de las ONG en el trabajo directo con las comunidades y refiere los peligros de algunas actuaciones desconectadas de las realidades y de los intereses de los beneficiarios. Por último se presentan algunos aspectos sobre los peligros de los programas de emergencia de transformarse en frenos al despegue de las crisis a medio y largo plazo. Finalmente se hace una breve conclusión.

1. El contexto de los programas de ajuste estructural (PAE) (2)

Generalmente, los PAE son aplicados en países que atraviesan por crisis globales en las respectivas sociedades cuyos principales síntomas son los siguientes: inestabilidad política, conflictos internos de diferente naturaleza, recesión económica, pautas de valores sociales en crisis, inseguridad ciudadana y, en muchos casos, situaciones en las que un elevado porcentaje de la población vive en la pobreza absoluta. Simultáneamente, coexisten en estos mismos países, centros comerciales de lujo, centrales nucleares, ciudades modernas, grupos

(2) Sobre algunos aspectos teóricos y los principales temas de debate de los Programas de Ajuste Estructural, véase, MOSCA (1994).

sociales con niveles de renta comparables con las rentas más elevadas de los países desarrollados. Los indicadores económicos no reflejan la gravedad de los problemas ni la heterogeneidad de estas realidades.

Este estudio no analiza las causas de estas crisis. Solamente se pretende adelantar que no son sólo consecuencia de factores internos y que es difícil medir el coeficiente de determinación entre los factores internos y externos, y entre los factores económicos y no económicos. Se asume la tesis de muchos autores, según los cuales, la actual situación del «tercer mundo» es parte integrante de la crisis del capitalismo a escala mundial cuyos centros de poder han sabido concentrar los costes más allá de las fronteras de los países más desarrollados. Las políticas recesivas de los países desarrollados, el proteccionismo, la evolución desfavorable de los términos de intercambio para los países en desarrollo, las políticas monetarias restrictivas aplicadas principalmente desde finales de los 70, son sólo algunos de los aspectos que han contribuido negativamente a la crisis. La deuda externa fue en los primeros momentos una de las importantes consecuencias de la crisis que se transformó, con posteridad, en una causa y en un factor acelerador de la misma crisis.

Como factores internos de estas crisis generalmente se refieren los siguientes: las estructuras económicas distorsionadas desde la penetración colonial; las políticas internas no adaptadas e incoherentes, aplicadas después de las independencias; y, la poca articulación entre los estados-nación modernos y las estructuras de las «sociedades tradicionales». La corrupción de los gobiernos y los conflictos «locales» fueron, como la deuda, una de las consecuencias de la crisis que se transformaron en factores agravantes de la misma.

Los Programas de Estabilización surgen, inicialmente, con el objetivo de solucionar el problema de la deuda. La experiencia demostró que ésta no era el resultado de situaciones coyunturales y las medidas específicas para su solución no resolvieron los desequilibrios externos de dichas economías. Los programas de estabilización se transformaron gradualmente en un conjunto de medidas de política económica globales que actualmente son aplicadas en la mayoría de los países de América Latina (AL) y del Africa Sub-Sahariana (ASS) y que se denominan Programas de Ajuste Estructural (PAE).

Los objetivos principales de los PAE para el FMI/BM, son los siguientes: 1) la eliminación de las distorsiones y de los desequilibrios macroeconómicos; y, 2) a creación de un ambiente que permita el desarrollo estable a largo

plazo. Se considera que, para el efecto, son necesarias un conjunto de medidas y de condiciones, fundamentalmente las siguientes: 1) la libre circulación de los recursos a escala internacional; 2) la paridad de los precios internos con los del mercado mundial ajustados por el tipo de cambio; 3) la privatización, esto es, la reducción del papel del estado en la economía; y 4) reformas políticas (esencialmente la democratización de esos regímenes y de las respectivas sociedades).

Los críticos de los PAE argumentan que los objetivos más importantes del ajuste estructural son la integración subordinada de las economías en crisis en el marco de la división internacional del trabajo, facilitando así la penetración del capital internacional. Añaden que la crisis no será resuelta con medidas solamente económicas y que no habrá transformaciones estructurales importantes sin que también se experimenten cambios en las relaciones internacionales dominantes. Este planteamiento supone la necesidad de cambios en los países desarrollados.

Después de casi dos décadas de aplicación de los PAE, no existe consenso sobre el comportamiento de las economías en respuesta a las medidas de ajuste. En muchos de los trabajos existentes al respecto, se empieza admitir que los ajustes implican costes sociales y que éstos están, por regla general, socialmente concentrados en los grupos sociales «más vulnerables» (mujeres, niños y estratos sociales más pobres). Está también aceptado por el BM (1989), que los proyectos de desarrollo (particularmente los de desarrollo rural) no tienen resultados positivos en la mayoría de los casos.

Las reformas que las Instituciones de Bretton Woods (IBW) pretenden y «sugieren» no son solamente económicas. WUYTS (1989) refiere sobre los procesos de ajuste: «Las reformas económicas visan reestructurar los padrones de acumulación y de distribución en una economía y, consecuentemente, tales reformas afectan la estructura del modo de vida de las poblaciones... El contenido de las reformas económicas tiene invariablemente importancia en la conformación del proceso de desarrollo económico y social así como el balance de fuerzas políticas». Para la aplicación de estos programas, BAKER (1989) y BERNSTEIN (1990), consideran necesaria una triple alianza: las IBW, el capital externo más el capital interno, y los gobiernos locales.

¿Qué alianzas hay o son necesarias entre estos protagonistas y las ONG?
¿Qué papel juegan las ONG en los procesos de ajuste estructural? Estas

preguntas forman parte de las reflexiones que se intentan resumir en este trabajo.

Los debates entre las IBW y los gobiernos se concentran en la formulación de las políticas, en las medidas de aplicación y en la financiación (nivel macro y meso económico) y en la implantación de los proyectos de desarrollo (nivel micro económico). Es en estos dos niveles donde se debe analizar el papel de las ONG (3). ¿Qué influencia pueden ejercer las ONG en la formulación de esas políticas? ¿Qué ventajas poseen las ONG a nivel de la realización de los proyectos? ¿Qué volumen de recursos poseen las ONG para la realización de proyectos? ¿Cómo se pueden «mover» las ONG en el contexto de las alianzas e intereses políticos y económicos, internos y externos?

En las secciones siguientes se procura reflexionar sobre estos temas para, a partir de ahí, efectuar algunas consideraciones sobre el papel de las ONG en un contexto de ajuste.

2. ONG. El dilema entre las filosofías y las capacidades

En general, las ONG actúan en los países con crisis más graves, es decir, la presencia de estas organizaciones coincide con las realidades más críticas en los países en desarrollo. Existen motivaciones de varios tipos que impulsan a colectivos de ciudadanos a la formación y a la participación en las ONG, tales como: razones humanitarias y de solidaridad, motivaciones políticas, ideológicas y religiosas, intereses deportivos y culturales, razones de defensa de intereses económicos, etc.

La cantidad y variedad de ONG aumentó significativamente a partir de la década de los ochenta. La toma de conciencia de la opinión pública sobre la crisis, la incapacidad por parte de muchos gobiernos para solucionar los problemas, las dudas sobre las cooperaciones intergubernamentales, entre otros aspectos, justifican este incremento de la participación de la sociedad civil en el intento de solucionar y/o reducir los problemas de las sociedades desarrolladas y en desarrollo.

Como resultado de este movimiento, el volumen de la cooperación desarrollada a través o por medio de las ONG se ha incrementado rápidamente en los

(3) A. LINARD (1994) hace una interesante exposición sobre las filosofías y la praxis en el contexto de la cooperación para el desarrollo.

últimos años. No obstante, el peso específico de estas organizaciones podría ser mucho más significativo si no fuera por las limitaciones financieras de las ONG. Hasta 1985, los fondos de la cooperación eran sobre todo obtenidos por las propias ONG (CERNEA, 1989), aspecto que ha cambiado radicalmente.

La contribución de los gobiernos y organismos internacionales en los presupuestos de cooperación de las ONG es creciente. A partir de este hecho, algunos autores se cuestionan sobre las posibles interferencias de los financiadores en las filosofías, estrategias y en los programas de las ONG. Los grados de autonomía financiera son muy variados, desde las ONG que mantienen una gran independencia en relación a las contribuciones públicas (y por lo tanto, un alto grado de independencia en la filosofía de cooperación), hasta otras que se transforman crecientemente en agencias «casi-públicas» de cooperación a través de la aplicación de programas con diferentes niveles de compatibilización y «coordinación» con los programas de cooperación intergubernamental y con las instituciones financieras internacionales.

Los proyectos apoyados por las ONG abarcan áreas de intervención muy diversas, que van desde la asistencia de emergencia y la donación de productos alimenticios y sanitarios, hasta la realización de proyectos de desarrollo en diferentes sectores de la economía y de la vida de las poblaciones beneficiadas. Por regla general, los emprendimientos de las ONG son de pequeña dimensión y localizados. Las ONG son considerados por Cernea (1989:13), como entidades que poseen una «capacidad técnica limitada», sin un «contexto de programación ampliado» y «con limitaciones para hacer de los proyectos autosostenibles».

No obstante las ONG poseen, en relación a las agencias de cooperación gubernamental y a las instituciones financieras internacionales, algunas ventajas comparativas para la realización y ejecución de proyectos en el terreno. Cernea (1989) considera las siguientes: «(a) la capacidad para llegar a los pobres rurales y áreas remotas ...; (b) la capacidad para promover los recursos y potencialidades locales ...; (c) la capacidad para operar con costes bajos ...; y (d) la capacidad de innovar y adaptar».

Los proyectos de las IBW (así como los de la mayoría de las agencias de cooperación gubernamental), poseen características diferentes. Se concentran en las tareas destinadas a influenciar las políticas económicas y sociales de los países receptores de las ayudas (a través de estudios y de las conversaciones para la concesión de las financiaciones), en la formulación y ejecución de

proyectos a escala sectorial y regional y en el ámbito de grandes inversiones en infraestructuras. Estos proyectos poseen, en general, dificultades de compatibilización y coordinación a nivel del territorio donde se implantan, requieren grandes volúmenes financieros, demandan un apoyo significativo en personal extranjero, son de gestión sofisticada y están sometidos a reglas y aparatos administrativos complicados. Estos aspectos implican que las IBW tienen dificultades de actuación local.

Para suplir esta dificultad, el BM intenta «integrar» los programas de las ONG en sus proyectos de desarrollo de acuerdo con los objetivos globales de los PAE. CERNEA (1989:18), se refiere al tema del modo siguiente: «Las agencias multilaterales y bilaterales de ayuda que apoyan financieramente programas a escala macro deberán por lo tanto interrelacionarse no sólo con las agencias del gobierno central sino también con los actores claves a nivel local: gobierno, comunidad y, cuando existen, organizaciones no gubernamentales». Más adelante concreta: «Es por tanto útil aplicar estrategias para intensificar tal integración y, particularmente, para facilitar los roles de las ONG locales».

A través de estas afirmaciones plasmadas en el estudio realizado para el Banco Mundial (CERNEA, 1989), es fácil concluir sobre la intención del BM para integrar las ONG en sus estrategias. De este hecho se pregunta: ¿Es posible que las ONG se integren en programas del BM preservando a la vez sus filosofías? ¿Esta integración facilita el acceso a los centros de formulación de políticas hasta conseguir influenciarlas? El incremento de fondos gubernamentales y de instituciones financieras en los presupuestos de las ONG ¿permitirán mantenerlas «independientes»?

No obstante, el análisis de algunos años de experiencia con sucesivos fallos en los intentos de «coordinación» obligan (CERNEA, 1989:18) a afirmar que «las debilidades y la desconfianza son visibles en ambos lados».

En resumen, el gran dilema es el siguiente: para que las ONG puedan tener capacidad para influenciar y presionar a las IBW y a los gobiernos locales, necesitan tener una importante capacidad financiera que se refleje en los programas ofrecidos a los países con PAE. Pero si se reciben fondos gubernamentales y del FMI/BM, posiblemente las ONG quedarán condicionadas al punto de comprometer sus filosofías y estrategias de actuación.

3. ONG: ¿Qué equilibrios existen entre los gobiernos y el FMI/BM?

Las ONG prefieren generalmente actuar directamente con los beneficiarios de los proyectos, evitando la presencia de los gobiernos. Algunas ONG hacen de esta intervención directa un punto de honor de la organización. Este principio implica, por ejemplo, lo siguiente: 1) los recursos destinados a los proyectos son asignados directamente, a través de compras e importaciones realizadas en muchos casos por las propias ONG; 2) la existencia simultánea de una gran diversidad de métodos y de filosofías de intervención en las comunidades puede contrariar las políticas internas, como por ejemplo, de las redes de extensión rural; 3) los colectivos a beneficiar con los proyectos (generalmente los más pobres), son elegidos por las ONG lo cual puede dificultar los equilibrios sociales y de poderes fácticos (por ejemplo la jerarquía social de las sociedades tradicionales); y, 4) la elección de las zonas y sectores para la aplicación de los proyectos puede no corresponder con las situaciones que atraviesan las mayores dificultades.

Con esta estrategia de actuación, muchas de las ONG pretenden lo siguiente: 1) garantizar la llegada directa de los recursos a los beneficiarios, como forma de evitarse los costes a pagar a las empresas e instituciones locales (comisiones de importación, costes de transporte, etc); 2) evitar posibles desvíos de estos recursos (o de parte de ellos) para otros fines como consecuencia de la intervención de los poderes públicos; 3) muchas ONG poseen técnicos que prestan su contribución en base a ideales humanitarios deseando por eso, «trabajar junto al pueblo» y obtener resultados prácticos rápidos.

Estas estrategias representan pequeñas quitas de poder y de legitimidad de los gobiernos locales. Los beneficiarios reciben de los proyectos y de sus técnicos (generalmente extranjeros) lo que no consiguen del gobierno (recursos, apoyo técnico, semillas, fertilizantes, medicinas, material escolar, etc). Por ejemplo, es común escuchar en una comunidad que la semilla les fue vendida (o regalada) por ... y refieren la nacionalidad del técnico o el nombre del proyecto (generalmente conocido por unas siglas seguidas de números).

Estas múltiples pequeñas reducciones de poder y de legitimidad no contrarían uno de los objetivos de los PAE que es la liberalización de los mercados y la reducción del papel y de las funciones del estado en la economía. En este sentido no hay contradicción entre el FMI/BM y las ONG en la medida que estas son

ajenas al flujo de poder y a los circuitos de distribución de recursos de las administraciones. Pero, por otro lado, la asignación directa de los recursos contraría la liberalización, lo que supone que los recursos disponibles en la sociedad deben ser asignados por el mercado. Se añade que cuando los recursos son regalados, este hecho puede distorsionar el mercado (sobre todo por la influencia sobre los precios) y puede crear vicios en las comunidades.

Del lado positivo, las ONG poseen el conocimiento práctico de las realidades por su vivencia cerca de las comunidades. Conocer en detalle los efectos sociales de los PAE les da mayor capacidad de presión y de denuncia. No es casual que el FMI y el BM empiecen a incluir en sus discursos políticos los conceptos y preocupaciones relacionados con la equidad, la sostenibilidad, la accesibilidad a los servicios sociales por parte de los más pobres y el medio ambiente, entre otros aspectos.

El trabajo directo con las comunidades y los proyectos de desarrollo (aunque de pequeña escala, y por lo tanto con poca capacidad para influir en los poderes), puede ser interpretado como una estrategia para mantener la equidistancia entre los gobiernos locales por un lado y las agencias de cooperación gubernamentales y las organizaciones financieras internacionales por otro lado, y como una forma de preservar los principios filosóficos de las ONG.

Por su lado, los gobiernos receptores están en muchos casos incapacitados para imponer sus políticas y criterios debido a sus limitaciones financieras y técnicas. En situaciones de hambre, enfermedades,... en que viven las poblaciones, los gobiernos locales no poseen otra alternativa que no sea la negociación y aceptación de las filosofías y estrategias de las ONG, terminando por hacerles concesiones de soberanía con el objetivo de resolver o reducir, puntualmente, los graves problemas existentes.

4. La actuación directa de las ONG

La actuación directa en programas de desarrollo plantea determinados dilemas. El deseo de resultados rápidos y concretos obliga a programas de asistencia y/o de producción con resultados a corto plazo. Se piensa que así se contribuye de forma más efectiva a la solución de los problemas inmediatos de la población (que seguramente son enormes). Como consecuencia, los estudios de la realidad en sus múltiples aspectos y las acciones de formación e



investigación para promover un desarrollo sostenible no siempre son la regla de las actuaciones de muchas ONG. No obstante, cabe resaltar que cada vez existen más organizaciones que orientan sus proyectos al desarrollo sostenible y que una importante parte de sus actividades se concentran en el estudio de las condiciones económicas y socioculturales de las comunidades, con el objetivo de potenciar los recursos endógenos y la formación de elementos de los colectivos beneficiados. Estas estrategias se diferencian en que los que obedecen a los primeros principios pueden ser más espectaculares a corto plazo, asumiendo riesgos importantes de largo plazo, sobre todo después del periodo de vigencia de los proyectos.

Los insumos importados, las máquinas y la asistencia técnica extranjera y la financiación (inclusive en moneda externa para adquisición de recursos no disponibles en el mercado local), dejan de existir en cuanto los proyectos cesan sus programas. Durante la vigencia de los proyectos, la población asume hábitos y formas de organización y de producción basados en los recursos y medios técnicos de los proyectos. Después de su finalización, la población presiona sobre los poderes locales para mantener estos recursos y para asegurar la continuidad de la accesibilidad a las instituciones. Es difícil retornar del tractor al trabajo manual, del abono químico al orgánico, del transporte motorizado a la bicicleta, de la representatividad al anonimato. Los conflictos derivados de estos hechos enfrentan a la comunidad con los órganos locales del poder, que no poseen recursos para sustituir a las ONG. En la mayoría de los casos, la población no dispone de capacidad de organización para la autogestión, para la formación de cooperativas u otras formas de gestión asociativa.

Por estas y otras razones, en el marco de la estrategia económicamente sostenible, se recomienda que los proyectos consideren los aspectos siguientes: primero, lo fundamental de un programa de desarrollo es solucionar los problemas realmente sentidos por la colectividad; segundo, es importante involucrar a los beneficiarios en la definición de esos objetivos, en las acciones y en la organización de los proyectos; tercero, es fundamental promover acciones que tengan continuidad después del fin del proyecto, a través de formas de organización y de gestión garantizadas por la comunidad.

¿Qué es lo más importante: suministrar (en muchos casos regalar) semillas durante 3 ó 4 años u organizar una asociación para que los pequeños productores puedan tener acceso al crédito y de esta forma a la semilla existente en el

mercado local?; ¿comprar una máquina para limpieza de los canales de drenaje con posibles futuros problemas de mantenimiento y de adquisición de piezas de reemplazo, u organizar a los interesados para participar en la limpieza de los mismos?; ¿es mejor importar una variedad de semilla (generalmente no adaptada a las condiciones ecológicas locales) o estudiar las variedades locales ya adaptadas a la región, garantizando la cantidad a través de un programa de producción de semillas? Miles de ejemplos se pueden plantear. Cómo aplicar en cada caso el refrán «si ves a un pescador con hambre, no le des un pez, dale un anzuelo» es el secreto de los resultados de los proyectos. En el caso de proyectos localizados en comunidades con economías y culturas diferentes de las del donador, habría que añadir «... dadles un anzuelo considerando sus artes de pescar». Si existe una situación de emergencia, «será necesario considerar los hábitos alimentarios locales».

Para los «outsiders», como les apellidó Robert CHAMBERS (1983), refiriéndose a los proyectos y a los técnicos foráneos que actúan desde arriba y sin considerar las realidades locales, todo parece importante y urgente. No obstante los miembros de las comunidades saben lo que necesitan. Ellos pueden ser analfabetos, pero seguramente que no son tontos. No es novedad para nadie que los campesinos de las zonas más «interiores» (o «profundas») tienen sistemas de producción con una perfecta adaptación al medio y que poseen una lógica de reproducción económica y social bien establecidos. Para los técnicos de los proyectos es indispensable detectar lo que quieren las comunidades, cómo lo quieren y que sean ellos los que decidan.

Es decir, el conocimiento sociológico de las comunidades es básico para trabajar en ellas y con ellas. Las sociedades están estructuradas, tienen diferenciaciones y poseen mecanismos de reproducción del poder. Hay reglas y pautas sociales que, al ser despreciadas, producen resultados negativos en los proyectos. Entre el técnico y las plantas están individuos orgullosos de su cultura y de sus tradiciones seculares (buenas y malas), aspecto que hay que conocer y respetar para lograr un trabajo técnico exitoso.

5. Cooperación: entre la emergencia y el desarrollo

La ayuda alimentaria es uno de las formas de cooperación que contienen los conflictos típicos existentes entre lo que es la emergencia y la cooperación para

el desarrollo. HOPKINS (1988), resume en cinco los dilemas existentes entre la «ayuda alimentaria» y los PAE (considerándolos un programa global para el desarrollo) : 1) la ayuda estimula los subsidios; 2) ella está relacionada con proyectos y no con políticas macroeconómicas; 3) la ayuda refuerza el papel del estado en la economía; 4) crea inestabilidad tanto en la producción como en el consumo; y, 5) la ayuda puede frenar la recuperación de la producción.

Se podría añadir otros aspectos como los siguientes: 1) en muchos casos, los contravalores monetarios de los alimentos y equipamientos vendidos a las poblaciones (pero que fueron donados por las agencias de cooperación a los respectivos países) son utilizados para financiar los presupuestos públicos, lo que contraria uno de los principios de los PAE (reducir el peso de los gastos, el déficit y la deuda pública); 2) los recursos de la cooperación y ayuda son muchas veces transportados y comercializados por empresas públicas, lo que privilegia a estas empresas que generalmente actúan en situación oligopolista, permitiendo de este modo su fortalecimiento en un contexto de privatización.

Todos estos aspectos están relacionados con los circuitos comerciales que los proyectos utilizan para la asignación de los recursos previstos en sus propios presupuestos (aspecto ya referido en este artículo), con los precios practicados (muchas veces sin considerar las condiciones de mercado y otras veces son regalados) y por el papel de la administración en los diversos niveles.

La emergencia está muchas veces desligada de cualquier visión global y de desarrollo. Existen muchas experiencias en las cuales los programas de emergencia se multiplican y se reproducen. Un programa de emergencia alimentaria exige otro, también de emergencia, de transportes, otro para la construcción de almacenes, otro de comunicaciones, etc. De este modo, cuando la emergencia es prolongada, estos programas se transforman en una necesidad permanente con reflejos sobre el conjunto de la economía. Una cuestión fundamental en estos casos es encontrar las formas de transformar la emergencia en desarrollo sin crear dependencia.

La operatividad de estos conceptos es en muchos casos difícil, aunque parezcan teóricamente evidentes. Se apuntan algunos ejemplos de casos referidos por HANLON en relación a Mozambique (1988, en WUYTS, 1989): «por ejemplo, muchos donadores están dispuestos a pagar transporte aéreo masivo de alimentos, semillas y ropa para las personas desplazadas de la guerra en las ciudades distritales; en algunos casos el transporte aéreo es necesario

debido a problemas de seguridad, mientras en otros casos las carreteras están estropeadas... Mozambique ha solicitado equipos para la recuperación de carreteras, lo que sería más barato que el transporte aéreo en algunas zonas, pero los donantes prefieren pagar más por el transporte aéreo porque éste es 'emergencia' y construcción de carreteras es 'desarrollo' ... Mozambique ha pedido 'vehículos de protección' -camiones blindados- para la protección de los convoyes de transporte de alimentos, lo que costaría menos que el transporte aéreo. La mayoría de los donantes se han negado por que esto es 'asistencia militar no letal' y no emergencia. Igualmente, las agencias donantes ... prefieren importar ropa, instrumentos, etc., que ayudar a la industria local a producirlos y luego comprar en las empresas locales».

La emergencia, cuando es grande y prolongada, puede crear una «economía de emergencia» paralela, lo que significa por ejemplo, la creación de instituciones especializadas para la gestión y ejecución de la emergencia, la existencia de recursos y de circuitos paralelos (organismos públicos, medios de transporte, almacenes, sistemas de comunicaciones, mercados, precios, etc.). La institucionalización de la emergencia desarrolla intereses económicos, empresas para servir y/o para aprovechar los negocios relacionados con los programas de emergencia. Estos recursos, capacidades e intereses entran en conflicto con el desarrollo de diferentes formas tales como: la competitividad entre los productos de la emergencia y los de la producción local; la capacidad de gestión de las administraciones y empresas locales provocada por la salida de técnicos cualificados para las agencias extranjeras que pagan mucho más (WUYTS, 1989); entre otros aspectos.

Este juego de intereses no es solamente económico. Existen intereses políticos en los países receptores y en los países donantes. Un estudio más amplio obliga a enmarcar la ayuda en el contexto global de las relaciones internacionales, gubernamentales y no gubernamentales. De este modo, se podría obtener algunas respuestas a las siguientes cuestiones: ¿los programas de ayuda humanitaria, de los gobiernos, instituciones financieras y de algunas ONG, solamente poseen motivaciones y objetivos humanitarios?; ¿de qué forma estas ayudas refuerzan los poderes locales, en muchos casos dictatoriales?; ¿es posible separar lo que es ayuda alimentaria y humanitaria de la naturaleza de los regímenes?; ¿qué intereses existen detrás de los programas de ayuda?

No es tarea fácil integrar las filosofías de las ONG (verdaderamente no

gubernamentales) en este marco global, así como es difícil actuar en estos contextos sin comprometer, por lo menos en lo fundamental, las filosofías de cada organización.

6. Conclusión

Se puede afirmar que el papel de las ONG debe ser analizado en un marco global de las relaciones internacionales, donde existen alianzas y actuaciones que poseen objetivos políticos y económicos diversos. El posicionamiento de cada ONG en esta enmarañada trama de intereses es un tema que varía también con las filosofías y opciones de cada organización no gubernamental, aspecto que debe ser motivo de reflexión y debate en el seno de las organizaciones no gubernamentales. En contextos de ajuste, la complejidad puede ser mayor. Por tratarse de períodos con transformaciones estructurales, en los cuales el juego de intereses (internos y/o externos) también sufren cambios importantes. Los centros de poder intentan colocar a las diversas agencias de cooperación bajo una estrategia política unitaria cuyos objetivos son simultáneamente políticos, económicos y sociales.

Para las ONG es un reto importante mantener las capacidades de actuación local a la vez que se intenta influir en los centros de poder y, simultáneamente, preservar sus opciones (políticas, ideológicas, y de otras naturalezas), en la medida que la financiación de estas organizaciones son crecientemente de origen gubernamental y de otras instituciones financieras. Si las ONG procuran tener una capacidad importante de actuación no poseen muchas alternativas a la financiación mencionada, corriéndose de este modo los riesgos referidos. Por otro lado, si la opción de las ONG es la de mantener un importante grado de autonomía financiera, difícilmente tendrán capacidades para la realización de proyectos con efectos impactantes sobre la crisis y, de este modo, tendrán un difícil acceso a los círculos del poder.

Las condicionalidades del FMI y del BM, así como las múltiples microrrestricciones sobre el uso de los fondos de los donantes, pueden influir en los contenidos de las políticas económicas y sociales» (WUYTS, 1989). Cómo encontrar un equilibrio razonable entre el derecho de los donantes, y saber cómo son utilizados sus fondos, con la soberanía de las naciones, es una cuestión que también se plantea a las ONG.

La cooperación y la ayuda pueden transformarse en dependencia y la emergencia puede prolongarse sin dar origen a procesos de desarrollo. Definir lo que es urgente y más importante es algo que tiene que ver con los beneficiarios. Pero, en muchos casos, ayudar directamente a una colectividad puede no representar la mejor manera de resolver los problemas globales de las sociedades en crisis. Por otro lado es en muchas ocasiones absolutamente necesario aliviar algunas situaciones traumáticas de las comunidades. ¿Cuál es el equilibrio entre estas estrategias? ¿Cómo transformar la ayuda de emergencia en desarrollo?

Para terminar, es importante que la unidad de las ONG esté dentro del contexto de las nuevas relaciones internacionales con transformaciones tanto en los países del «centro» como en los de la «periferia», para que el nuevo orden internacional sea de todos y no el orden de las minorías de los países desarrollados y de las élites del tercer mundo.

Bibliografía

- BANCO MUNDIAL (1989). *Desarrollo Rural. Experiencia del Banco Mundial, 1.965-86*. Washington, Banco Mundial, Departamento de Evaluación de Operaciones.
- BANCO MUNDIAL (varios años). *Informe sobre el Desarrollo Mundial*. Washington, Banco Mundial.
- BAKER, J. (1989). «The Political and Social Context of Structural Adjustment in Sub-Saharan Africa». *NR 24*, Nordiska Afrikainstitutet, Upsala.
- BERNSTEIN, H. (1990). «Agricultural 'Modernisation' and the Era of Structural Adjustment: Observations on Sub-Saharan Africa». *The Journal of Peasant Studies*, 18(1):3-35.
- CERNEA, M.M. (1989). *Organizaciones No-Gubernamentales y Desarrollo Local*. Documentos para discusión del Banco Mundial, Washington, Banco Mundial.
- HOPKINS, R.F. (1988). «The Politics of Adjustment: The African Case». *Food Policy*, 13(1):47-56.
- LINARD, A. (1994). «Seis desafíos para la cooperación al desarrollo». *Revista de Fomento Social*, nº 196, Volumen 49, pp.495-515.

- ORTEGA CARPIO, M^a. L. (1992). El desarrollo de las organizaciones no gubernamentales: el caso español. *Revista de Fomento Social*, nº 188, volumen 47, 447-464.
- ORTEGA CARPIO, M^a. L. (1994). *Las ONG'S y la crisis del desarrollo. Un análisis de la cooperación con Centroamérica*. Ed. ETEA-IEPALA, Madrid.
- WUYTS, M. (1989): *Economic Crisis and Third World Countries: Impact and Responde*. Institute of Social and Economic Reseach (ISER), University of the West Indies, Jamaica, Kingstone.





Revista de Fomento Social, 51 (1996), 219-236

La agricultura en el centro de la problemática económica cubana

Por motivos de sobra conocidos, Cuba está en «el ojo del huracán» de la atención internacional. A pesar de los grandes logros de la sociedad cubana, la difícil evolución de su economía y la penuria de sus habitantes saltan a la vista cuando se visita la isla. Particular interés revisten el estudio de la evolución y perspectivas de la agricultura cubana. El presente trabajo, elaborado por un profesor visitante en la Facultad de CC.EE. y Empresariales - ETEA de Córdoba, pretende analizar algunos de los factores que han influido en los resultados alcanzados y no alcanzados por la agricultura cubana, eje central de la problemática económica del país, y exponer determinadas consideraciones sobre los cambios que, en opinión del autor, aún son necesarios realizar.

Benjamín GONZÁLEZ JORDÁN (*)

(*) Profesor de la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana.

ESTUDIOS

La agricultura cubana ha experimentado en los últimos treintaiséis años profundos cambios organizativos y estructurales que han generado determinados resultados, algunos importantes desde el punto de vista cuantitativo, pero que en lo fundamental han quedado muy por debajo de las expectativas en lo que a eficiencia, generación de exportaciones y satisfacción de las necesidades alimentarias nacionales se refiere.

Su evolución no es, no puede serlo, independiente de la evolución general de la economía; todo lo contrario, los problemas de la agricultura cubana se encuentran en el centro del quehacer económico y de las principales dificultades por las que atraviesa el país, por tratarse del sector donde se genera el grueso de las exportaciones tradicionales cubanas y donde se genera también el grueso de los alimentos que debe consumir la población.

Este trabajo comienza con un somero análisis de los principales aspectos generales, positivos y negativos, que caracterizaron a la economía cubana en el periodo 1959-1989, para luego entrar en el análisis particular de la agricultura: su comportamiento en ese propio periodo (logros y debilidades), un análisis de las transformaciones que han tenido lugar en los últimos tiempos y de los principales problemas que aún subsisten, así como de las principales medidas que, en opinión del autor, es necesario introducir aún para lograr su desempeño eficiente y la satisfacción de las necesidades alimentarias nacionales.

Antecedentes generales de la economía

En el periodo 1959-1989 en la economía cubana tuvo lugar una profunda transformación, con notables resultados positivos y determinadas debilidades, algunas de ellas de carácter esencial, muy relacionadas con la actual problemática del país.

Entre los **resultados más importantes alcanzados hasta 1989** se encuentran:

- Crecimiento importante de la economía (4,3% promedio anual), del Producto Interior Bruto per cápita (2,8% promedio anual) y de la productividad del trabajo (2% promedio anual) (MARTÍNEZ, 1995).
- Cambios apreciables en la estructura económica del país, y en particular de la industria, que pasó del 24 al 46% del Producto Interno Bruto (RODRÍGUEZ MESA, 1989).

- Solución completa del problema de la disponibilidad de la fuerza de trabajo calificada, lo cual de una fuerte limitación para el desarrollo pasó a ser una de las principales ventajas comparativas de la economía cubana.
- Apreciable desarrollo de la infraestructura, sobre todo eléctrica (se multiplicó la capacidad de generación y se electrificaron más del 90% de las viviendas), portuaria, vial y de la capacidad de embalse.
- Reducción de las desproporciones entre el desarrollo de la ciudad de La Habana y el resto del país.
- Incomparable mejoría de la situación social del país; en ello se destaca:
 - * sistema universal de salud totalmente gratuito, que cubre hasta los territorios montañosos más agrestes. Esto ha permitido extender la esperanza de vida en más de 10 años y reducir la tasa de mortalidad infantil de 60 a 10 por 1000 (en América Latina es de 52), lo que representa, para el nivel de nacimientos de Cuba, haber salvado la vida de decenas de miles de niños;
 - * sistema universal de educación totalmente gratuito, que cubre todo el país, incluyendo más de 30 centros de educación superior, de ellos cuatro en las montañas;
 - * sistema universal de seguridad social, con protección absoluta en caso de enfermedad (60% del salario), embarazo (salario completo seis semanas antes y seis meses después), jubilación (50% del salario más el 1% adicional por cada año superior a 25 años de trabajo), interrupción laboral (60% del salario), etc;
 - * se crearon opciones de empleo para todos, muchas veces a costa de la eficiencia económica;
 - * precios ínfimos para los productos de primera necesidad, la vivienda, etc.;
 - * igualdad de oportunidades de ascenso social.

Los principales **puntos débiles** o aspectos no logrados en este periodo son, a nuestro modo de ver, los siguientes:

- El crecimiento de los sectores vinculados al desarrollo social fue superior al crecimiento económico del país, por lo que tuvo que apoyarse en el incremento de las importaciones (7,9% promedio anual), muy superior al de la economía (4,3%). En general, las importaciones per cápita crecieron el 6,3% como promedio anual (más que la economía) y, de ellas, las de

alimentos el 3,7% (menos que la economía) (1).

- Excesiva centralización de la dirección y, consecuentemente, gigantismo empresarial. El gran tamaño de las empresas estatales, que las hacía muy fáciles de dirigir desde fuera con criterio centralizado (al estar concentrada la producción en muy pocas empresas), las hace prácticamente imposibles de administrar desde dentro.
- Excesiva integración de la economía y el comercio con los países del campo socialista (en 1988 se llegó a niveles de intercambio con el campo socialista del orden del 88% de las exportaciones y el 87% de las importaciones) (2).

La influencia del bloqueo del gobierno de los Estados Unidos durante más de 30 años con los consiguientes efectos sobre nuestro desarrollo, los mercados potenciales frustrados por él y la necesidad de comprar en mercados situados a muchos miles de kilómetros ante la imposibilidad de hacerlo en nuestro continente; todo ello unido a las ventajosas condiciones de crédito y precios logradas en los países socialistas, explican en buena medida los niveles de integración económica a que se llegó.

Internacionalmente, en las finanzas está definida una ley empírica que recomienda no comprometer más del 25% del negocio con el mismo cliente, proveedor o prestamista, ley que nuestros campesinos definen más simplemente como «no poner todos los huevos en la misma canasta». Es, por supuesto, muy fácil para mí citar ahora esta ley y hacer cualquier otro razonamiento, pero no sé si de haber tenido en su momento que tomar las decisiones, hubiera sido capaz de resistir las tentaciones de un mercado estable, seguro, de excelentes precios y condiciones de crédito y poco exigente en cuanto a calidad y plazos de entrega, para un país ahogado por el bloqueo y sediento de créditos, de importaciones y de mercado para sus exportaciones.

- No se logró suficiente integración nacional de la economía y, consecuentemente, se mantuvo una alta dependencia de las importaciones.
- La industria azucarera continuó teniendo el peso decisivo en las exportaciones del país (en ningún año inferior al 73%) (3), es decir, no se logró

(1) Cálculos del autor a partir de PÉREZ MARÍN (1991; 24) y *Anuario Estadístico de Cuba*, 1989, pp. 260-261.

(2) Banco Nacional de Cuba y Comité de Estadísticas, 1988, p. 5.

(3) *Anuario Estadístico de Cuba*, 1989, p. 260.

- diversificar suficientemente las exportaciones.
- Exceso de trabajadores en la mayoría de los centros laborales, versus déficits en la agricultura y la construcción, principalmente.
 - Baja eficiencia de la producción, malgasto de recursos.
 - Baja eficiencia y calidad del proceso inversionista (voluntarismo y serias insuficiencias en la evaluación de las inversiones, largos plazos de ejecución, gigantismo, costos de inversión extraordinariamente altos y, como regla, baja calidad de las construcciones).
 - Insuficiente solución al problema de la vivienda, que constituye el problema más agudo del país en el plano social.

Antecedentes relativos a la agricultura

Al triunfo de la Revolución, en 1959, Cuba tenía una agricultura muy subdesarrollada, poco diversificada y muy poco productiva (con sólo el 22% de las tierras en cultivo), con gran predominio de latifundios improductivos: el 8% de las fincas ocupaba el 72% de las tierras cultivables. La fuerza laboral agrícola representaba más del 35% del total del país, el 10% de ella laboraba un mes, el 52% cuatro meses, y sólo el 6% alcanzaba los nueve meses de trabajo (RODRÍGUEZ MESA, 1985).

En 1959 se aplicó la Primera Ley de Reforma Agraria, que limitó la propiedad de la tierra a un máximo de 400 ha; posteriormente la Segunda Ley de Reforma Agraria, en 1963, la limitaría a 60 ha.

Una característica importante y particular de estas reformas fue que se le dio gratuitamente la propiedad de la tierra a todos aquellos campesinos que la trabajaban y no eran dueños, mientras que aquellas que no eran atendidas directamente por nadie y que excedían el máximo establecido por la ley, pasaron a propiedad estatal, constituyéndose en ellas las grandes empresas estatales. Como resultado de las dos reformas agrarias, pasó a propiedad del Estado el 81% de la tierra; el resto quedó como propiedad individual.

En el periodo 1959-1969 la agricultura cubana recibió una especial atención en el marco de la estrategia de desarrollo seguida. En su primera fase, en el periodo 1959-1975, se define la agricultura como sector pivote de la economía, para integrar el resto en función de abastecerla de bienes de capital y bienes intermedios y de procesar las materias primas de origen agrícola.

¿Por qué la agricultura?:

- el país posee condiciones naturales ideales para la producción agropecuaria;
- es, en ese momento, la principal fuente de materias primas en condiciones de ser desarrollada;
- requiere relativamente pocas inversiones;
- no demanda alta cualificación de la fuerza de trabajo;
- es fuente de alimentos y de desarrollo del mercado interno.

Por tanto, se ajustaba perfectamente a las características y potencialidades del país en esos momentos y se le dio el peso fundamental en el destino de las inversiones y de los recursos de todo tipo (RODRÍGUEZ MESA, 1985; 133-139).

En la segunda fase de la estrategia de desarrollo, en el periodo 1976-1989, la atención se centró en acelerar el desarrollo de la industria. En este periodo la agricultura, aunque recibía menos recursos que la industria, continuó recibiendo volúmenes importantes, llegando Cuba a ser uno de los primeros países del mundo en aplicación de fertilizantes por hectárea, disponibilidad de tractores por hectárea y en algunos otros indicadores de este tipo, que reflejan una alta densidad en términos de bienes de capital e intermedios.

Un rasgo importante de esta etapa fue que se trató de estimular por muchas vías políticas y económicas la incorporación de los campesinos independientes a cooperativas; no se violó la voluntariedad (el propietario individual que no quiso entrar a una cooperativa no entró y siguió siendo independiente), pero se estimuló tanto la cooperativización que llegaron a crearse en muchos casos cooperativas demasiado grandes, o con áreas dispersas, y conformadas por sumas de áreas y personas, sin la necesaria integración productiva. Este fenómeno fue muy marcado en los territorios montañosos (GONZÁLEZ JORDÁN, 1992).

Luego del proceso de cooperativización, la estructura de la propiedad de la tierra en Cuba quedó de la siguiente forma (PÉREZ MARÍN, 1991; 3):

Estatal	81%
Cooperativas de producción agropecuaria	8%
Productores individuales	11%

Entre los principales logros alcanzados en la producción agropecuaria en el periodo 1959-1989 se destacan sobre todo dos:

- la producción de azúcar, que promediaba 5,6 millones de toneladas (MMT) anuales en el decenio de los 50, promedió 7,5 MMT anuales en el decenio

- de los 80, con sólo el 20% de los obreros utilizados antes (se alcanzó un altísimo nivel de mecanización y humanización del trabajo);
- apreciable crecimiento promedio anual en la producción de alimentos. Entre 1969 y 1989 los crecimientos productivos, en unidades físicas, fueron los siguientes (PÉREZ MARÍN, 1991; 22):
 - * 4% en tubérculos, raíces y plátano;
 - * 8% en hortalizas;
 - * 6% en arroz;
 - * 8% en cítricos;
 - * 3% en huevos;
 - * 6% en carne de cerdo;
 - * 5% en carne de ave;
 - * 3% en leche vacuna.

Los principales **puntos débiles** en este periodo son, a nuestro modo de ver, los siguientes:

- El gigantismo empresarial alcanzó límites extremos. Este mal, importado de Europa del Este junto a una concepción, en nuestra opinión equivocada, de las economías de escala en la agricultura, elevó el tamaño de nuestras empresas a niveles del orden de los varios miles de caballerías (decenas de miles de hectáreas). Al respecto, sirva de referencia el tamaño actual promedio de las explotaciones agrícolas en algunos países desarrollados (ROMERO, 1994):
 - * Europa Occidental. 4-60 hectáreas;
 - * Estados Unidos: 240 hectáreas;
 - * Japón: menos de una hectárea.
- Se mantuvieron **muy bajos salarios e insuficiente estímulo real al trabajo en la agricultura**. Adicionalmente, la mejora acelerada de las condiciones de vida en las ciudades (más rápida que en el campo), las inmensas posibilidades de educación que se abrieron (en las cuales se prestó mucha atención a los campesinos) y la existencia de pleno empleo (y sobre-empleo), con innumerables opciones mejor pagadas y menos duras que la agricultura, fueron mermando marcadamente la disponibilidad de fuerza de trabajo en la agricultura, lo que frenó apreciablemente los resultados de este sector y del esfuerzo hecho por el país en términos de recursos, que fue gigantesco.

Sin embargo, el autor considera que la causa fundamental de los bajos resultados de la producción agropecuaria cubana es la baja productividad de la fuerza de trabajo y no la reducción de la cantidad de ocupados en la agricultura. Ningún país desarrollado del mundo ocupa más del 10% de su fuerza de trabajo en la agricultura (la mayoría menos del 5%) y todos producen excedentes de alimentos. En Cuba, en 1989, se ocupaba en la agricultura el 18% del total de ocupados en el sector estatal civil y habitaba en zonas rurales el 27% de la población (4).

- Altísima **centralización** de las decisiones económico-productivas, y paralelamente, altas dosis de «reunionismo», que ocupa más del 70% de la dirección empresarial (GONZÁLEZ JORDÁN, 1992; 3).
- Se desarrolló **una agricultura altamente consumidora de recursos importados y poco eficiente**. Por lo general, los crecimientos obtenidos en la producción fueron acompañados de crecimientos mayores en el valor de los activos (fijos y circulantes) de la agricultura y en los gastos productivos, o sea, crecieron mucho más rápidamente los recursos invertidos (sobre todo de importación) y los gastos, que la producción, aunque ésta creció apreciablemente en algunas ramas agrícolas, con baja rentabilidad y un volumen importante de subsidios estatales, del orden de los 600-800 millones de pesos (MMP) anuales (PÉREZ MARÍN, 1991; 7).
- Marcada **desatención al sector no estatal**, fundamentalmente en términos de recursos.
- La **estructura de las fuentes de calorías** en 1988 era la siguiente: producción nacional 57%, importación 43% (PÉREZ MARÍN, 1991; 2).
- La ganadería vacuna especialmente, pero en general toda la producción agrícola no cañera, fueron afectadas apreciablemente por el esfuerzo realizado en el país en 1970 para alcanzar la cifra de 10 MMT de azúcar, para lo cual se redujeron sensiblemente las tierras agrícolas no cañeras (PÉREZ MARÍN, 1991; 7).

* Una parte muy significativa de la tierra agrícola estaba dedicada a producir para la exportación; el 60% del área cultivada en Cuba en 1989 estaba ocupada por la caña de azúcar y los pastos artificiales, en el resto tienen un peso mayoritario los cultivos no alimentarios como el café,

(4) *Anuario Estadístico de Cuba*, 1989, pp. 49 y 111.

tabaco, las fibras y los cultivos exportables como el cítrico (PÉREZ MARÍN, 1991; 3).

- *Estructura del uso del suelo en 1989:*

- Superficie agrícola, 63%.

- Superficie cultivada, 48%

de ella: caña de azúcar, 18%

pastos cultivados, 11%

café, 1%.

- Superficie no agrícola, 37%.

* Se calcula que en Cuba se pierden en el campo sin cosechar unos 225 kg/ha en los cultivos de tubérculos, raíces, hortalizas y granos: unos 13 kilogramos per cápita (PÉREZ MARÍN, 1991; 4).

* En la ganadería porcina influyó negativamente la falta de una base alimentaria nacional y en los años 70 un brote de fiebre porcina africana.

Efectos de la caída del campo socialista y el recrudecimiento del bloqueo

En esta situación (altos niveles de vida, pero con alta dependencia de las importaciones para mantenerlos), sobreviene la caída del campo socialista y el recrudecimiento del bloqueo de Estados Unidos.

De 1989 a 1992 la capacidad de importación del país se redujo de 8.100 MMP a 2.100 MMP, es decir, pierde más del 75% de su mercado (tanto del mercado de suministros de materias primas para las producciones nacionales y de bienes de consumo que importaba, como del mercado de sus productos de exportación), por lo que de pronto el país debe vivir con el 75% menos de productos, y en esas condiciones buscar nuevos mercados, ya sin créditos ni precios altos.

Esto significa que, por ejemplo (LAGE, 1992; 4, 11):

- la producción de azúcar dispuso en esos tres años de un 15-20% de los fertilizantes que consumía normalmente, y el país en general ha estado consumiendo alrededor de un 23% de su consumo promedio anual de la década de los 80. En general la producción azucarera cubana está trabajando hoy con sólo el 30% de los recursos que usaba en 1989; la producción ha caído un 45-50% de los niveles de 1989.
- El país, que consumía más de 13 millones de toneladas de petróleo, ahora tiene que arreglárselas con unas seis, que representan un 60% de las

- necesidades reales estimadas; la agricultura, por su parte, consumía diariamente unas 1.500 toneladas de diesel y desde 1992 no ha podido disponer de más del 75% de esa cifra, a pesar de toda la prioridad que el país le sigue otorgando, por su papel en la satisfacción de las necesidades de alimentos de la población y en el mantenimiento de la capacidad adquisitiva del país.
- A finales de la década de los 80 se importaban 1.600 MT de alimento animal y desde 1992 se han podido importar menos de 500 MT.
 - El consumo de calorías a finales de 1993 era de unas 2.000 kcal/hab.día, un 30% menos que en 1989 (5).

La Agricultura Cubana: cambios recientes

Los cambios fundamentales en la agricultura que han tenido lugar desde 1993 son los siguientes:

1. Organización de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) en tierras estatales.
2. Reducción drástica de los subsidios por pérdidas a las empresas.
3. Creación del Mercado Agropecuario regido por la oferta y la demanda y con la participación de productores individuales, cooperativos y estatales.
4. Inicio de la entrega de tierra en usufructo familiar en las montañas y en las zonas tabacaleras.

A continuación expondremos algunos aspectos que caracterizan estos cambios:

1. Organización de Unidades Básicas de Producción Cooperativa en tierras estatales, que se entregaron en usufructo permanente a sus trabajadores, organizados en cooperativas, que funcionan bajo cuatro principios:

- son dueños de la producción y, por tanto, les corresponden los resultados de la misma;
- los medios para producir se les venden, con facilidades de crédito;
- cada cooperativa tiene su propia cuenta en el Banco y estados financieros independientes;
- ellos eligen a su administrador en votación abierta (con el 75% de los votos).

(5) 1989-PÉREZ MARÍN (1991; 27); 1993-estimación del autor.

Como consecuencia de esta medida se redujo apreciablemente el tamaño de las empresas agrícolas estatales, aunque en nuestra opinión son todavía excesivamente grandes para las necesidades de la producción y para la capacidad de dirección con que se cuenta en la agricultura cubana en términos de recursos para dirigir (medios de transporte y comunicación, por ejemplo) y en términos de técnicas de dirección y preparación de los cuadros en general. El tamaño promedio de las empresas, en 1989, y de las UBPC, en 1993, por ramas agrícolas, es el siguiente (según datos del Ministerio de la Agricultura - MINAGRI):

	Empresas(1989)	UBPC(1993)
Viandas y hortalizas	4.300 ha	416 ha
Cítricos y frutales	17.000 ha	100 ha
Arroz	27.000 ha	5.000 ha
Pecuarias	28.000 ha	1.600 ha

Teniendo en cuenta las características económico-productivas de la agricultura, donde **no se obtienen economías sino deseconomías de escala**, y el carácter manual del trabajo en muchas actividades que no permite obtener ventajas de la formación de grandes colectivos y sí desventajas al separar los resultados económicos de los resultados productivos individuales, el autor considera que el mencionado problema del excesivo tamaño (en términos de área y cantidad de trabajadores), que aún tienen las actuales UBPC **es clave en su baja eficiencia productiva y económica**.

Aproximadamente el 78% de las tierras estatales fueron entregadas en usufructo a cooperativas de trabajadores agrícolas bajo los cuatro principios mencionados; de las cuales existen más de 2.400 con 240.000 trabajadores y 2.600.0000 ha. La estructura de tenencia de la tierra hoy en Cuba es la siguiente (6):

- en poder del Estado - 18 % (principalmente en las montañas, por alta sensibilidad del medio);
- en poder de las Unidades Básicas de la Producción Cooperativa (usufructo permanente) - 63%;

(21) Estimaciones del autor.

- en poder de cooperativas (dueñas de la tierra) - 8%;
- en poder de productores privados - 11%.

Por otra parte, existen otros factores que limitan sus resultados productivos y económicos, entre ellos:

a) Las antiguas empresas estatales y las delegaciones provinciales del MINAGRI continúan dirigiendo a las UBPC con métodos esencialmente administrativos, sin reconocer en la práctica diaria su independencia económica, legalmente establecida. Por su parte, muchas de las UBPC no hacen, ni remotamente, uso de toda la autonomía de que disponen para su gestión y siguen esperando a que «los niveles superiores» les indiquen lo que deben hacer.

b) El actual sistema de precios de acopio no estimula la producción ni las ventas al Estado, por dos razones fundamentales:

- son muy bajos, no estando en correspondencia con el nivel general de los precios en la economía;
- no estimulan las producciones que más necesita el país, por lo que muy a menudo entran en contradicción los intereses sociales (representados por las entidades estatales del Ministerio de Agricultura, el Poder Popular etc.) y los intereses económicos de los productores, que deben marchar unidos y pueden entrar en correspondencia con un buen sistema de precios.

Hoy, aunque en otras condiciones, las producciones estratégicas de la agricultura cubana (producciones exportables, productos generados en la ganadería vacuna) siguen enfrentando el mismo problema esencial que afectó a toda la agricultura hasta 1989: **siguen siendo las actividades de la economía menos estimuladas económicamente en términos reales**, ya que, al no tener acceso al Mercado Agropecuario y a los altos precios que éste permite, y mantener aún precios de acopio muy bajos, en la práctica está sucediendo que los productores cuya actividad garantiza el funcionamiento de la economía del país (cañeros, tabacaleros, cafetaleros, ganaderos) están recibiendo ingresos incomparablemente inferiores a los restantes productores agrícolas y a los trabajadores de otras áreas menos importantes pero que operan en divisas, por lo que las producciones clave para el país se ven en la práctica relegadas a un segundo o tercer plano en el interés económico inmediato de los productores y, por lo tanto, en su esfuerzo productivo directo.

2. *Reducción drástica de los subsidios por pérdidas a las empresas*

Durante muchos años, las empresas agrícolas recibieron como subsidio el monto total de sus pérdidas, independientemente de que su origen estuviera en dificultades objetivas reales o, simplemente, en una mala gestión productiva y económica. Hoy, este panorama viene cambiando aceleradamente; se han reducido drásticamente los subsidios por pérdidas y se transita gradualmente hacia otras formas de subsidio que estimulen las producción y la eficiencia.

3. *Creación del Mercado Agropecuario regido por la oferta y la demanda y con la participación de productores individuales, cooperativos y estatales*

Este mercado, que indiscutiblemente ha constituido una alternativa para la alimentación de la población, presenta todavía precios prohibitivos, en particular los productos cárnicos, aunque estos últimos han bajado más de un 40% desde que fue abierto este mercado. La carne es el punto obligado de referencia, porque para el resto de los productos se han reducido un poco más los precios; sin embargo, no puede perderse de vista que, por razones biológicas y de creación de la necesaria base alimenticia, la producción de carne de cerdo o avícola no puede recuperarse al mismo ritmo que la de arroz, frijoles o viandas.

Así mismo, la presencia del sector estatal y de las UBPC, que debía tender a bajar los precios al incrementar la oferta, es aún muy escasa, ya que aún no obtienen los resultados necesarios en términos productivos, debido a lo cual cuando concurren lo hacen también con altos precios pues, ante la baja producción, necesitan cubrir los subsidios que hasta ahora han estado recibiendo y ya no recibirán más.

Por otra parte, es conocido que la demanda de alimentos, como artículos de primera necesidad, es poco elástica a los precios; es decir, la población tendrá que seguir comprando los alimentos que necesita para vivir, independientemente de que sus precios sean altos y, como existe demanda, los vendedores no bajan los precios.

Unido a esto, la situación general de la economía, con altos niveles de atesoramiento monetario entre los productores e intermediarios privados y limitadas posibilidades para gastar el dinero una vez cubiertas las necesidades de alimentos (al no haberse desarrollado aún otros mercados), otorga a los vendedores un amplio colchón de liquidez que amortigua ampliamente cualquier presión de la demanda hacia la reducción de los precios, que se vuelve un factor de desestímulo al incremento de la oferta de productos agropecuarios.

4. Inicio de la entrega de tierras en usufructo familiar en las montañas y en las zonas tabacaleras

Esta medida, surgida de los estudios realizados durante 1992 y 1993 por el Grupo Multidisciplinario del Plan Turquino en las montañas de los municipios santiagueros de II Frente, III Frente y Guamá (GONZÁLEZ JORDÁN, 1993), en nuestra opinión responde acertadamente a las características económico-productivas de la agricultura cubana y debe tener efectos importantes sobre sus resultados a mediano plazo, pero es aún muy reciente para poder ser evaluada. Esta medida debe ser seguida muy de cerca para evitar que se convierta en un boomerang en contra de los ecosistemas montañosos (si no se protegen el suelo y los bosques), y del desarrollo de las producciones futuras, ante la visión a corto plazo de algunos productores no comprometidos con la tierra.

Conclusiones y propuestas

Los cambios introducidos hasta ahora, en particular el mercado agropecuario, han generado una determinada mejoría en la situación alimentaria del país, pero en nuestra opinión, aún no han sido resueltos una parte importante de los problemas que han afectado a la agricultura cubana en todos estos años, en particular **el problema del tamaño de las empresas y el estímulo real al trabajo agrícola y a la productividad individual**, pero tampoco suficientemente los problemas de centralización de las decisiones, reunionismo, etc. Los cambios realizados son aún insuficientes para lograr los resultados necesarios y quedan todavía cuestiones esenciales por resolver.

Algunos de los problemas pendientes tienen que ver con la situación macroeconómica del país, que condiciona necesariamente las posibilidades de **elevación de la oferta de productos de los restantes sectores a los productores agrícolas, como factor imprescindible para el crecimiento sostenido de los resultados de la agricultura en términos de producción y eficiencia**. Sin embargo, el propio sector agrícola tiene aún importantes reservas de perfeccionamiento que no requieren esperar por el resto de los sectores; todo lo contrario, su solución puede convertirlo una vez más en el sector pivote de la transformación de la economía cubana.

Entre los cambios más importantes que aún deben producirse en la agricultura para elevarla al nivel de sus posibilidades en términos de satisfacción de las necesidades de alimentos de la población y de generación de divisas, se encuentran, en nuestra opinión, los siguientes:

- **Incrementar la autonomía empresarial** (entendiendo como empresas a todas las entidades productivas, independientemente de su forma de propiedad, y no a las superestructuras que aún subsisten con el nombre de empresas pero que ya no tienen tierras ni medios de producción), sobre todo en términos de:
 - * decisiones relativas a los cultivos a sembrar;
 - * tamaño (por debajo de las cinco caballerías) y estructura, que debe conducir a reducciones y simplificaciones importantes;
 - * selección de clientes y proveedores;
 - * moneda utilizada para sus cobros y pagos;
 - * uso de recursos financieros, **con la consecuente responsabilidad ante los resultados negativos;**
 - * definición de precios para los productos no estratégicos.
- Modificar acelerada y sistemáticamente todo el sistema de precios de los productos estratégicos de la agricultura (caña, café, cacao, tabaco, leche, carne de res, etc.), buscando la correspondencia entre los intereses sociales y los intereses económicos de los productores y acercándolos cada vez más a la relación oferta-demanda.
- Mientras sigan circulando las dos monedas (7), **pagar directamente en pesos convertibles las producciones estratégicas y, paralelamente, cobrar en dicha moneda los insumos vendidos a los productores.**

Estos productos esenciales para el país necesitan de una estimulación inmediata y eficaz, que va mucho más allá de lo que las tiendas de estímulo puede proporcionar en las condiciones actuales. El autor (que en 1992 fue promotor de la creación de las tiendas de estímulo en las montañas, en su trabajo en el municipio santiaguero de Segundo Frente como jefe del Grupo Multidisciplinario

(7) Nota de la redacción: en Cuba coexisten el peso cubano, que podríamos llamar normal, y el peso convertible que es una moneda «intermedia», canjeable con el dólar a la par. Este último sólo puede gastarse en las tiendas llamadas «de estímulo», establecidas para los trabajadores del campo.

del Plan Turquino) (GONZÁLEZ JORDÁN, 1992) considera que, en las actuales condiciones, en particular con la libre circulación de las monedas convertibles en el país, las tiendas de estímulo han envejecido y ya no son capaces de apropiar el factor de estímulo requerido para la necesaria productividad del trabajo en la agricultura cubana, sobre todo teniendo en cuenta que casi sin excepción estas tiendas han ganado poco crédito de los productores por sus pobres ofertas y por sus condiciones de intercambio inadecuadas.

- **Acelerar el tránsito del subsidio por pérdidas al subsidio a los productos y posteriormente sólo a las familias necesitadas.**
- **Modificar el sistema de créditos**, con intereses bancarios estimulantes y diferenciados en función de la situación financiera real de la empresa y de los intereses económicos del país.
- **Acelerar la entrega de tierras a familias en usufructo**, no sólo en las montañas, sino en cualquier parte en que haya familias dispuestas a atenderlas adecuadamente, como vía para facilitar el regreso de la población al campo.
- **Legalizar el sacrificio de ganado mayor**, con las regulaciones imprescindibles, como vía para estimular la cría, que se ha visto frenada.
- **Fomentar la creación de centros de gestión** contable, financiera, técnica y jurídica que presenten estos servicios a las empresas mediante pago, manteniéndolas al día en su contabilidad y asesorándolas en todo lo que concierne a su actividad financiera, técnica y jurídica.
- **Implantar un programa de entrenamiento sistemático en administración de empresas desde el puesto de trabajo.**

Consideraciones finales

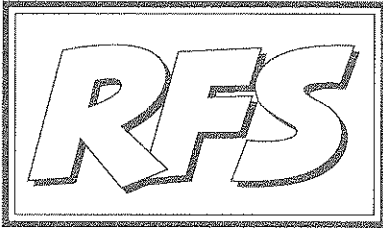
En nuestra opinión, se han comenzado a crear las condiciones para un incremento acelerado de la eficiencia productiva y económica de la agricultura cubana, pero se requieren aún cambios profundos en su funcionamiento que conformen un sistema adecuado de gestión.

Si se logra crear las condiciones adecuadas, es de esperar una recuperación, que será necesariamente diferenciada por las características biológicas y naturales de los cultivos, en algunos casos a corto plazo (producciones de ciclo corto) y en otros a mediano o largo plazo, así como una reducción gradual y sostenida de los precios.

Bibliografía

- BANCO NACIONAL DE CUBA Y COMITÉ ESTATAL DE ESTADÍSTICA (1988). *Cuba, informe económico trimestral*, diciembre.
- CASTILLO, D. (1986). «La economía cubana en la década del 50». *Economía y desarrollo*, 5/88.
- CASTRO RUIZ, F. Discursos del 26 de julio de 1989 al 92 y 1995.
- CASTRO RUIZ, F. (1991). *Presente y futuro de Cuba*. Oficina de publicaciones del Consejo de Estado.
- CASTRO TATO, M. (1986). «Características principales del desarrollo industrial de Cuba en el periodo de 1975 a 1985». *Economía y desarrollo*, n° 88.
- COMITÉ ESTATAL DE ESTADÍSTICA (1988 y 1989). *Anuarios Estadísticos de Cuba*.
- GONZÁLEZ JORDÁN, B. (1992). *Estrategia para el desarrollo integral y autosostenido del municipio montañoso de Segundo Frente*. Grupo Multidisciplinario del Plan Turquino, Santiago de Cuba.
- GONZÁLEZ JORDÁN, B. (1993). *Vías para elevar la productividad del trabajo en las condiciones actuales*. Grupo Multidisciplinario del Plan Turquino, Santiago de Cuba.
- GONZÁLEZ JORDÁN, B. (1993). *Estrategia para el desarrollo integral y autosostenido del municipio montañoso de Guamá*. Grupo Multidisciplinario del Plan Turquino, Santiago de Cuba.
- GONZÁLEZ JORDÁN, B. (1993). *Acerca de las medidas de carácter económico a aplicar en los territorios de montaña*. Grupo Multidisciplinario del Plan Turquino, Santiago de Cuba.
- LAGE DÁVILA, C. (1992). «El desafío económico de Cuba». Entrevista en el programa «Hoy Mismo», 6-11-92, Ediciones Entorno.
- LAGE DÁVILA, C. (1993). Entrevista en el periódico *Gramma*, 31-10-93.
- MARTÍNEZ, O. (1995). «Situación actual y perspectivas de la economía cubana». Conferencia impartida en el Seminario Internacional «El rol de la pequeña empresa en el desarrollo económico y social», 21-7-1995.
- PÉREZ MARÍN, E. Y MUÑOZ BAÑOS, E. (1991). *Agricultura y alimentación en Cuba*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- RODRÍGUEZ, C.R. (1985). *Letra con Filo*, Tomo II, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

- RODRÍGUEZ, J.L. (1982). «La economía cubana entre 1976 y 1980. Resultados y perspectivas». *Economía y Desarrollo*, nº 66.
- RODRÍGUEZ, J.L. (1995). «La solución es producir». Entrevista en el periódico *Juventud Rebelde*, 26-2-95.
- RODRÍGUEZ MESA, G. (1985). *La estrategia de industrialización de la economía cubana*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- RODRÍGUEZ MESA, G. (1986). «El desarrollo industrial de Cuba y la maduración de las inversiones». *Economía y Desarrollo*, nº 68.
- RODRÍGUEZ MESA, G. (1990). «Apuntes sobre el desarrollo industrial de Cuba, 1976-1985 y sus perspectivas». *Economía y Desarrollo*, nº 99.
- ROMERO, J.J. (1994). *La política agraria comunitaria*. ETEA, Universidad de Córdoba.
- TORRAS RODRÍGUEZ, R., MARCELO VERA, L. (1995). «Criterios sobre el perfeccionamiento del sistema empresarial estatal cubano». *Cuba, investigación económica*, INIE, nº 3.



Revista de Fomento Social, 51 (1996), 237-264

La legislación laboral durante la etapa de gobierno socialista (1982-1996)

Durante los trece años de gobierno socialista la legislación laboral ha experimentado importantes, densos y profundos cambios que constituyen el objeto de estudio de este artículo. Para lograr su objetivo el autor analiza las normas más relevantes aparecidas durante este período poniendo de manifiesto sus aspectos más significativos y los motivos que en cada momento llevaron al legislador a promulgarlas. Se coteja también la influencia que ha ejercido la evolución del mercado laboral sobre las decisiones legislativas adoptadas en el ámbito del Derecho del Trabajo.

Francisco ALEMÁN PÁEZ (*)

(*) Profesor Titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social en la Escuela de Relaciones Laborales de la Universidad de Córdoba.

ESTUDIOS

1. Introducción

Declarar que durante los últimos años el ordenamiento laboral español ha sido objeto de un continuo proceso adaptativo es una afirmación demostrable con la persuasividad de lo evidente. En verdad, el «dislocamiento normativo» es una característica que ha acompañado el proceso de juridificación del Derecho del Trabajo en todas las experiencias comparadas. Desde hace más de una década, numerosos países han introducido alguna reforma importante en sus respectivos ordenamientos laborales, reformas, dicho sea de paso, marcadas con un acentuado sesgo flexibilizador. En unos casos, las actuaciones legislativas han tenido un alcance limitado, incidiendo en alguna de las rigideces más sentidas de cada experiencia concreta o en algún aspecto determinado de las relaciones laborales (entrada -por regla general- permanencia o salida del mercado de trabajo; o bien, sistema de seguridad social). Por contra, en otros ejemplos la flexibilización ha tenido un mayor relieve, con un carácter continuado en el tiempo y con modificaciones introducidas en la mayoría de las instituciones y de los puntos neurálgicos de dicha disciplina. En este último caso puede encuadrarse, sin temor al equívoco, nuestra experiencia concreta.

Los cambios experimentados en nuestro ordenamiento y en nuestro sistema de relaciones industriales demuestra que dicho proceso revisionista ha sido especialmente marcado en lo que a España se refiere. Sin embargo, no ha sido únicamente el sustrato socioeconómico lo que ha inducido a intervenir legislativamente en esta materia. Otros vectores, indudablemente políticos, también han latido con bastante intensidad en la ordenación laboral. Primero, y retrospectivamente, se tuvo que acometer el desmantelamiento del sistema Franquista amoldando su filosofía (intervencionista) y la formulación técnica de sus instituciones a las directrices del modelo democrático de relaciones laborales instituido constitucionalmente en 1978. Más tarde, se acometería un proceso de «convergencia laboral» con el orbe comunitario tras nuestro ingreso en la Unión Europea. Ahora, por simplificar el exordio, planea como objetivo básico la lucha por el desempleo, soslayando para ello las múltiples «rigideces» existentes en nuestro sistema de relaciones laborales, unas heredadas de épocas pretéritas, otras persistentes con motivo del lógico

funcionamiento y aplicación de las categorías jurídicas (1).

Aunque con cierto retraso en las reacciones acometibles al respecto, el peso de las exigencias económicas ha tenido, lógicamente, un papel determinante en la evolución de la legislación laboral española. La flexibilidad, como factor caracteriológico y como «esgrimadura catárquica», la competitividad, como motor dinamizador del sistema productivo, y la desregulación, como técnica específica de articulación jurídica, se han repetido habitualmente, con cierta gratitud en muchas ocasiones, a la hora de justificar el acometimiento de cualquier acción orientada en este sentido (2). Al amparo de la propia inercia de los hechos, el afrontamiento de estos factores parece ser un objetivo insoslayable desde cualesquiera de los múltiples terrenos de incidencia sobre los que actúan. Pero al trasluz del aparente paliativo, no puede ocultarse la extrañeza mostrable por algún observador debido al hecho de haberse vehiculado esos vectores flexibilizadores (en la amplia acepción del término) durante la política laboral realizada precisamente durante la larga etapa de gobierno socialista.

Durante el periodo comprendido entre la primera victoria del PSOE en 1982 hasta la derrota infligida por el Partido Popular en las elecciones generales del tres de marzo, se han ejecutado, para algunos contradictoriamente con la filosofía política o cuanto menos «nominal» del partido en el poder, un amplio elenco de reformas flexibilizadoras. Unas voces han entendido dichas acciones como pasos inexorablemente acometibles, conceptuándolas globalmente como una fase más del proceso de adaptación institucional del derecho laboral. Otros, por contra, lo han interpretado como una regresión de los derechos de los trabajadores, como un paso atrás en el lento y costoso proceso de conquistas

(1) Sobre estas reflexiones, cfr. mis estudios «Flexibilidad, desregulación y adaptación institucional del derecho del trabajo», *Rev. Fomento Social* n. 196, oct-dic 1994; «La reforma del mercado de trabajo: balance y perspectivas», así como «La ley 11/1994, de 19 de mayo. Directrices y régimen jurídico», *Rev. Derecho y Opinión*, núms. 1 y 2, años 1993 y 1994, respectivamente, editada por el Departamento de Disciplinas Histórico-Jurídicas y Económico-Sociales, Universidad de Córdoba.

(2) Sobre la conmixtión del empleo, la flexibilidad y la competitividad como factores anudados en las recientes reformas legislativas, cfr. nuestro estudio «Dos rasgos para la caracterización del Derecho del Trabajo: la «economización» y «empresarialización» de las relaciones laborales», *Rev. Fomento Social* n. 200, oct-dic. de 1995, pp. 545 a 550.

sociales. En cualquier caso, se pueden acotar estos trece años y considerarlos como un periodo clave en la evolución de nuestra disciplina (3).

Las sustanciales reformas acometidas en esta época la convierte en un paso obligado para el iuslaboralista español, para el académico, dedicándole un tema concreto en cualquier programa que se precie, y para el visionario que futurológicamente coteje la evolución de nuestra materia tras el resultado político sentenciado en las urnas. Cuantitativamente, se han triplicado el número de disposiciones legales y, sobremanera, reglamentarias, que regulan, bajo una creciente e inacabada tendencia expansiva, los distintos focos de normación que componen nuestra disciplina. Pero, sin dejarnos arrastrar por los datos numéricos, es la vertiente cualitativa de lo legislado lo verdaderamente significativo. Durante este período no sólo han cambiado la configuración de numerosas instituciones o la formulación de las mismas. El dato técnico tan sólo es la **«punta de un iceberg» en cuya base se conjugan**, por poner algunos ejemplos, **la reordenación del sistema de fuentes, la puesta en práctica de nuevos métodos de normación y de articulación internormativa, o la revisión de postulados y principios tradicionales del Derecho Laboral**. Un iceberg, además y ahondando en lo anterior, que ha tenido que aprender aceleradamente a cambiar su morfología interna, a segmentar de sí algunos de sus fragmentos al amparo de la desregulación, y a saberse orientar en las «turbulentas aguas de la flexibilidad», y todo ello, empero, con el reto de no poder perder sus caracteres realmente significativos.

Así pues, el presente artículo ha sido confeccionado en base a tres premisas. La primera, y fundamental de todas, no es otra que acotar el denso proceso de juridificación laboral acometido entre los prolegómenos de 1982 hasta 1996. Metodológicamente, su hilo conductor gira, por tanto, en torno a la sucesión legislativa de las normas más relevantes promulgadas durante este período, resaltando sus puntos más significativos y los motivos textuales que en cada momento movieron al legislador a elaborarlas. La segunda, o lo que es igual, la hipótesis central de trabajo, consistirá en trazar un puente sobre dicho caudal normativo cotejando, al amparo de algunas gráficas estadísticas, cuál ha sido

(3) Futurológicamente, y a juicio del que suscribe, no habrá que esperar mucho a una «contrarreforma laboral» que incida en la materia más «inmaculada» de la reciente modificación del Estatuto de los Trabajadores: el régimen jurídico del despido individual.

la influencia ejercida por la evolución del mercado laboral a la hora de acometer una determinada actuación política en momentos especialmente difíciles o significativos de dicha génesis evolutiva. Finalmente, terminaremos nuestro estudio con unas breves consideraciones conclusivas.

2. Periodización

2.1. Situación precedente a 1982

Antes de la llegada al poder del gobierno socialista, se llevaron a cabo importantes modificaciones en el ordenamiento laboral que condicionarían sus primeras actuaciones tras su victoria en 1982. Desde el ínterin de la transición política (1976 en adelante), el objetivo básico de las acciones normativas consistió en el desmantelamiento, tanto jurídico como institucional, de lo legislado en la etapa Franquista con vistas al asentamiento de un modelo democrático de relaciones laborales. El derecho colectivo, inexistente durante la dictadura por mor de los postulados autoritarios del régimen, lo convertiría en una de las materias más retocadas durante esta fase. Se perseguía la desmembración del sindicalismo vertical y la liberalización de las relaciones colectivas, lo que adquirió carta de naturaleza mediante el R.D.L. de 8 de octubre de 1976, creador de la A.I.S.S., la Ley de Asociación Sindical de 1977, la ratificación de instrumentos internacionales en materia de libertad sindical (v.gr. Convenios n. 87 y 97 de la O.I.T.), o, sobremanera, la nueva regulación de los conflictos colectivos y de la negociación colectiva de manos del D.L. de Relaciones de Trabajo de 1977. De la misma forma, al experimentar el ordenamiento laboral los efectos de un contexto de crisis económica, se emprenden, ya desde ese momento, puntuales pero importantes acciones flexibilizadoras(4). También 1977 brilla con luz propia por acometerse durante

(4) Tal fue el caso de la reforma del despido y de los expedientes de regulación de empleo en la Ley de Relaciones Laborales de 1976, la ruptura del principio de «estabilidad en el empleo» asentado durante la etapa franquista mediante el contrato-tipo a tiempo completo y de carácter indefinido en el RDL. 17/1977 de Relaciones de Trabajo, o la utilización de modalidades de contratación temporal como vías subvencionadas de acceso al mercado laboral en los Decretos de fomento del empleo de 1977. Cfr. al respecto, con mayor detenimiento, M. RODRIGUEZ PIÑERO, «La ley de relaciones laborales, diez años después», *Relaciones Laborales*, n.4, 1986.

esa fecha a raíz de la suscripción de los «Pactos de la Moncloa» una dinámica de concertación a dos y tres bandas (sindicatos, patronal y gobierno, en su caso) donde los agentes sociales se comprometían a realizar una serie de medidas en la contratación colectiva, lo que, además de racionalizar la negociación, marcaron unos objetivos con una impronta decisiva para la evolución económica en un momento, además, políticamente delicado (5).

En 1978 dos vectores van a condicionar la evolución normativa del Derecho del Trabajo. Uno político, la promulgación de la Constitución y la configuración en dicho texto de un sistema democrático de relaciones laborales; y otro económico, el comienzo de un proceso de revisión continua del patrimonio laboral para dar una respuesta eficaz a las exigencias flexibilizadoras motivadas por un nuevo contexto económico fluctuante y competitivo (6). Junto a las lógicas acciones de «coloración política» dirigidas a paliar las «rigideces» de un sistema heterónimo de relaciones laborales, quizás uno de los rasgos más significativos fuera el encuadre, ya sin solución de continuidad, de las modificaciones normativas en un proceso de adaptación institucional del Derecho del Trabajo a la crisis (7).

Sin embargo, también pueden distinguirse dos subfases dentro de esta antesala enmarcables a tenor de la promulgación del Estatuto de los Trabajadores en 1980 (Ley 8/1980 de 10 de marzo). Hasta la entrada en vigor de dicho texto, los retoques normativos se digieron a las demandas empresariales más sentidas (retoques ciertamente flexibilizadores), carentes de programación unitaria, y de forma bastante desordenada y fluctuante (8). La norma estatutaria, completada con su correspondiente regulación procesal (RD.Leg. 1568/1980 de 13 de agosto, Texto Refundido de la Ley de Procedimiento Laboral), supuso,

(5) Sobre la trascendencia de dichos pactos, cfr. A. MONTOYA MELGAR, «Ideología y lenguaje...» op. cit. p. 416 y ss.

(6) Cfr. al respecto, A. MARTIN VALVERDE, «Las transformaciones del derecho del trabajo en España (1976-1984) y la Ley 32/1984 de reforma del Estatuto de los Trabajadores», en AA. VV. «Comentarios a la legislación laboral», Tecnos, Madrid, 1985, p. 18.

(7) Más ampliamente sobre dicho período, cfr. nuestra obra «Derecho del trabajo y relaciones laborales en España», Pontificia Universidad Javeriana, Santafé de Bogotá, (Colombia) (en prensa).

(8) Cfr. a este respecto, M.E. CASAS BAAMONDE, A. BAYLOS GRAU y R. ESCUDERO RODRIGUEZ, «Flexibilidad legislativa y contractualismo en el derecho del trabajo español», en R.L. n.23, 1987, p. 12; o A. MARTIN VALVERDE, «El derecho del trabajo de la crisis en España», R.E.D.T. n.26, 1986, p. 22 y ss.

sin embargo, una revisión del garantismo normativo que la legislación Franquista había proyectado sobre la relación individual de trabajo. Su promulgación tenía como objetivo básico adecuar el modelo laboral a los tres principios básicos constitucionales sostenedores del mismo: «la contraposición de intereses en el mundo del trabajo, la autonomía colectiva de las partes sociales y el otorgamiento al Estado de la correspondiente potestad normativa en materias laborales», instaurándose para ello un cauce normativo que, reconocedor del libre desarrollo de las relaciones colectivas, las incardinara en el ordenamiento jurídico propio de un Estado de Derecho (9).

Aunque dicho texto fue producto del consenso existente en aquellas fechas entre las distintas fuerzas políticas, y pese a que el contenido de los institutos en él contemplados transcribieron en el 75% de los casos la regulación de la que eran objeto en normas preconstitucionales (básicamente la Ley de Contrato de Trabajo de 1944 y el régimen jurídico de las Reglamentaciones y Ordenanzas Laborales), lo cierto es que en su virtud se introdujeron importantes acciones de indudable tamiz flexibilizador (10). Pese a todo, se trataron de transformaciones con un marcado carácter coyuntural, motivadas por la crisis económica de aquel momento, sin cuestionar sobremanera el mantenimiento de los principios informadores del derecho laboral (11).

(9) Exposición de Motivos de la Ley 8/1980. Como directrices igualmente justificativas, se argüían las siguientes. Primero, dicho modelo debía articularse mediante un marco legal que reconociera a los sindicatos y a las asociaciones empresariales el debido protagonismo en esta materia, fundamentalmente a través de la negociación colectiva complementada, a su vez, con el derecho de huelga. Tales medios diferían, evidentemente, de una situación precedente basada en la asunción por el Estado de la defensa de los intereses de los trabajadores y empresarios. Las nuevas materias reguladas daban un nuevo sentido a la libertad y autonomía de las partes contratantes mediante normas de derecho necesario u orden público laboral. Asimismo, la regulación de la negociación colectiva sustituía un régimen de intervencionismo y correlativo bloqueo en las relaciones laborales por un sistema de libertad y consiguiente responsabilidad de los interlocutores sociales.

(10) Tal fue la incentivación de la contratación por tiempo determinado, la apertura de la contratación parcial a trabajadores desempleados y jóvenes menores de 25 años, la pontenciación del «ius variandi» empresarial, o la regulación de modificaciones, suspensiones y extinción del contrato.

(11) Cfr. S. GONZÁLEZ ORTEGA, «La difícil coyuntura del derecho del trabajo», *Relaciones Laborales*, n. 21, 1987, p. 23.

2.2. Primera fase (desde 1982 a 1985)

La política laboral desarrollada desde la victoria del partido socialista en 1982 hasta 1985 va a conjugar la continuación y la quiebra respecto de las líneas de actuación seguidas en nuestro país hasta ese momento. Continuación, en la medida que las manifestaciones del intervencionismo estatal en las relaciones laborales seguían perviviendo en nuestro sistema jurídico, lo que obligaba a seguir adoptando una serie de medidas para soslayar, o cuanto menos mitigar, sus efectos, con nuevos equilibrios entre normas imperativas y autonomía privada en la determinación de las condiciones de empleo (12). Quiebra, empero, porque desde ese momento las modificaciones legislativas ya no van a ser de mero ajuste transitorio o coyuntural a la crisis económica sino que van a tener un mayor alcance y un acentuado cariz flexibilizador.

Contextualmente, este período supuso una prolongación del proceso de destrucción de empleo ya iniciado a finales de los años 70 y agudizado al comienzo de los años 80. Tal proceso minoró durante los dos primeros años de gobierno socialista (1982-1983) para volver a repuntar en 1984. Es, sin embargo, a partir de esta última fecha cuando se experimenta un crecimiento económico lento, lo cual tuvo un correlativo efecto en la elevación de las tasas de desempleo, especialmente en tres sectores: industria, construcción y agricultura (13).

Así pues, estos dos factores, contextual e iniciativo de una determinada opción política, sentaron las bases para una importante actuación legislativa en nuestra materia, tanto en extensión como en intensidad. Ciertamente las reformas realizadas durante este período afectaron a la mayor parte de los puntos neurálgicos de nuestra disciplina, con especial énfasis en el derecho individual, pero sin olvidar aspectos colaterales de vital importancia como la seguridad social.

No hubo que esperar mucho a una primera medida legislativa con efectos trascendentes. La **Ley 4/1983 de 29 de julio** modificaría por primera vez el

(12) A. MARTIN VALVERDE, «Las transformaciones del derecho del trabajo en España», en la obra «Comentarios a la nueva legislación laboral», tecnos, Madrid, 1985, p. 33.

(13) Cfr. al respecto, Anexos del presente trabajo (gráfico 1), así como el estudio de M. ALCAIDE CASTRO, «Algunos aspectos relevantes en la evolución del mercado de trabajo en España», *Relaciones Laborales*, n. 5, 1995, p. 80 y ss.

Estatuto de los Trabajadores de 1980 en aspectos tan significativos como la jornada máxima legal o las vacaciones anuales. La situación anterior mostraba, respectivamente, unos baremos de 43 horas semanales de trabajo y veintitrés días naturales al año. El nuevo texto mejoraría sensiblemente ambos módulos fijando la jornada semanal en cuarenta horas, elevando a treinta las vacaciones anuales retribuidas, y estableciendo, asimismo, un descanso mínimo de quince minutos en jornadas continuadas (14).

La segunda actuación tendría, a su vez, una mayor envergadura y trascendencia. Al año siguiente, una nueva Ley, la **32/1984 de 2 de agosto**, además de modificar en este caso un número elevado de preceptos del Estatuto, introdujo nuevas categorías en nuestro ordenamiento jurídico. Los argumentos aducidos en dicho texto conjugarían lo que en adelante vendría a ser una justificación habitual en las políticas laborales: acometer los retos del contexto económico modificando el marco institucional para atemperarlos con la creación de empleo (15). Desde ese momento, crecimiento económico (versus competitividad), flexibilidad (versus desregulación) y creación de empleo se anudarían entre sí, de manera que cualquier incidencia acontecida en alguno de esos tres compo-

(14) Con un evidente sentido progresista y espíritu protector, la reforma se justificaba por la «necesidad de ajustar la normativa legal a las tendencias mostradas por la negociación colectiva durante los últimos años, marcando así una línea de aproximación a la situación existente en los países de nuestro entorno económico y social, así como la urgencia de agotar todas las posibilidades en orden a la creación de empleo». Se añadía, además, que la medida constituía «una de las importantes piezas que contribuirán a la creación de empleo a través de la solidaridad de los que ya cuentan con un puesto de trabajo, al mismo tiempo que propiciará que una parte de las mejoras de la productividad efectivamente alcanzadas por la economía española se traduzcan principalmente en reducciones de jornada» (Exposic. de Mot. de la Ley cit.).

(15) «La adaptación del marco institucional que regula el mercado de trabajo a las nuevas circunstancias de la economía española, tras la crisis económica del último decenio, constituye una necesidad imperiosa en orden a conseguir que las perspectivas de un crecimiento económico futuro más sustancial que el de los últimos años se traduzcan en la creación del mayor número de empleos posibles, objetivo fundamental y prioritario del programa de gobierno...El objetivo central de estas modificaciones es dotar al marco legal de una mayor claridad y estabilidad para reducir las incertidumbres empresariales de las actuaciones que conducen a la creación de nuevos puestos de trabajo y en el necesario ajuste de la demanda a las características de la oferta de trabajo. Al mismo tiempo se persigue facilitar la inserción de jóvenes trabajadores y la vuelta de trabajadores desempleados a puestos de trabajo generados por el proceso productivo» (Exposición de Mot. de la Ley 32/1984).

nentes originaría un inmediato efecto en cadena sobre los otros. El paro se convertiría, cuanto menos formalmente, en la principal preocupación del legislador, especialmente respecto de los demandantes del primer empleo (16). Para atajar estas situaciones, y en general para dinamizar el mercado laboral y romper así la «alergia» empresarial al empleo, la Ley reformó sustancialmente nuestro sistema de contratación introduciendo nuevos tipos jurídicos. En su virtud, se redefinieron los contratos formativos, los contratos por tiempo determinado (obra o servicio, eventual, interinidad y lanzamiento de nueva actividad), parcial y relevo (17), y se liberalizó la contratación temporal como medida del fomento del empleo, convirtiéndose así la legislación española en unas de las más flexibles en materia de «entrada» al mercado de trabajo desde una óptica comparada (la denominada «contratación a la carta») (18). Otras materias quizás menos emblemáticas, pero igualmente reformadas, fueron la regulación del fondo de garantía salarial, el sistema de elección de representantes de los trabajadores y algunas normas de derecho colectivo para cohesionarlas con la Ley Orgánica de Libertad Sindical.

Asimismo, en cuanto a la **seguridad social**, se reguló la protección por desempleo modificándose la ley básica de empleo de 1980 en lo concerniente al ámbito objetivo y subjetivo de dicha contingencia (ley 31/1984 de 2 de agosto), y se reformó la acción protectora de la seguridad social en términos limitativos por la ley 26/1985 de 31 de julio de medidas urgentes para la

(16) «La intensidad alcanzada por el paro juvenil aconseja perfeccionar las formas contractuales que permitan la integración progresiva de estos colectivos en el trabajo..., (para que) encuentren la posibilidad de una etapa de adaptación al trabajo a la salida del sistema educativo, y para que se creen puestos de trabajo que les permitan familiarizarse con la vida laboral y completar su formación a través del trabajo» (Exposición de Mot. cit.).

(17) Mediante el contrato a tiempo parcial, el legislador apuntaba «tres objetivos deseables»: satisfacer los deseos de una parte de la población dispuesta a trabajar en jornada incompleta, disminuir la unidad mínima de trabajo que las empresas pueden contratar y, en general, obtener por esta vía un reparto de trabajo disponible de carácter estrictamente voluntario. Y mediante el contrato de relevo (extinción parcial de la jornada de personas cercanas a la jubilación que pasa a ser cubierta por desempleados), «completar esta posibilidad de reparto de trabajo mejorando además el bienestar social de trabajadores con edad próxima a la jubilación» (Exposición de Mot. cit.).

(18) Aparte de ello, en dicha ley se confería una nueva regulación del fondo de garantía salarial, de las reglas sobre legitimación para negociar convenios colectivos, de la representación unitaria y de las elecciones a representantes de los trabajadores. Cfr. sobre todos estos temas, la obra conjunta «Comentarios a la nueva legislación laboral», Tecnos, Madrid, 1985.

racionalización de la estructura y la acción protectora de la seguridad social.

2.3. Segunda fase (desde 1985 a 1990)

A partir de 1985, cambia el marco económico y jurídico sobre el que se estaba realizando el proceso de acomodación institucional del Derecho del Trabajo. Desde ese momento se experimenta una fuerte recuperación económica, lo que unido a los efectos flexibilizadores de la reforma laboral de 1984 abrirían una etapa de creación sostenida de empleo (cerca de un millón de puestos de trabajo) (19). Tal involución de tendencia, junto a la consolidación de los cambios estructurales operados en el ordenamiento laboral en años anteriores, bifurcó el debate en torno a la profundización de las reformas ya iniciadas o al mantenimiento e incluso reformulación de las operadas ante un contexto de «salida de la crisis». Empero, debido a la tendencia aún insegura de recuperación económica, no se ensayó durante este período ninguna reforma laboral en profundidad y sí solo algunas novedades normativas de claro tenor progresista.

Entre ellas, cabría citar la promulgación de la **Ley Orgánica de Libertad Sindical** (Ley 11/1985 de 2 de agosto) (20). Desarrollando las previsiones del art. 28/1 CE, la ley reguló el contenido básico de dicho derecho, tanto en su aspecto positivo como negativo, y tanto en su acepción individual y colectiva (21). En su virtud, se clarificó el panorama sindical mediante la institucionalización de los sindicatos más representativos, reconociéndoles una serie de prerrogativas a dichas organizaciones y un elenco de garantías a sus miembros una vez alcanzados unos umbrales mínimos en las elecciones celebradas al efecto. Todo

(19) Por sectores, los servicios serían los más beneficiados (23% de puestos creados), junto a la construcción (45% de los puestos), y, en menor medida, la industria. Por debajo de ellos, la agricultura mostraría una tendencia negativa estructural, desapareciendo una cifra cercana al 23% de empleos existentes; cfr. al respecto Anexos, gráfico nº 1.

(20) Aunque se trataba de una ley elaborada antes de dicha fecha, su promulgación definitiva se suspendió por la interposición de tres recursos de inconstitucionalidad, los cuales fueron, sin embargo, desestimados en la STCO. 98/1985 de 29 de Julio.

(21) «La ley orgánica pretende unificar sistemáticamente los precedentes y posibilitar un desarrollo progresivo y progresista del contenido esencial del derecho de libre sindicación reconocido en la constitución, dando un tratamiento unificado en un texto legal único que incluya el ejercicio del derecho de sindicación de los funcionarios públicos» (Exposición de Mot.).

lo cual confirió un espaldarazo importante en la juridificación del derecho colectivo en España.

Otra norma, el **RD.Ley 1/1986 de 14 de marzo de medidas urgentes administrativas, financieras, fiscales y laborales**, incidiría igualmente en el objetivo de facilitar la creación de un entorno institucional adecuado para que, mejorando las expectativas de crecimiento económico, se impulsara la creación de empleo (22). A tal efecto, se modificaría nuevamente el Estatuto de los Trabajadores en dos materias: horas extraordinarias y procedimiento de contratación. En cuanto a las primeras, la norma pretendió desincentivar la realización de trabajo extra mediante tres tipos de previsiones: limitando cuantitativamente el número máximo de horas extraordinarias anuales (de 100 a 80), penalizándolas mediante cotizaciones adicionales a la seguridad social, y auspiciando su compensación mediante tiempos de descanso equivalentes. Asimismo, se agilizaron requisitos burocráticos, como el visado administrativo de los calendarios laborales, y se eliminó la inscripción previa de los trabajadores en las oficinas de empleo cuando se llevaran a cabo convocatorias públicas para celebrar pruebas objetivas de acceso a las mismas.

En 1988 se promulga otra norma con una importancia cardinal en nuestra materia: la **Ley 8/1988 de 7 de abril sobre Infracciones y Sanciones del Orden Social**. En su virtud, se logró conferir un tratamiento unitario del derecho laboral sancionador unificando en un único texto las diferentes conductas reprochables contrarias al orden social (23). Tal ley, sucesivamente reformada en años posteriores, amén de instituir los principios actuariales en materia sancionadora, realizó una exhaustiva y detallada compilación de las infracciones acometibles en las diversas materias que componen nuestra disciplina (materia laboral, en general, seguridad e higiene, seguridad social, empleo y prestaciones de desempleo, emigración), graduándolas en leves, graves o muy graves, y especificando las sanciones económicas correspondientes.

En igual tónica protectora, otra norma, la **Ley 3/1989 de 3 de marzo**, ampliaría a dieciséis semanas el permiso por maternidad, estableciendo asimismo una serie de medidas para favorecer la igualdad de trato de la mujer en el

(22) Exposición de Mot. de RD. Ley cit.

(23) Exposición de Mot. de la Ley cit.

trabajo (24). Entre ellas, se configuró un tipo específico de excedencia por cuidado de hijos con un año de duración y derecho a reserva del puesto de trabajo (25). Tales garantías se extenderían al padre si fuese él quien pidiera la suspensión temporal del vínculo, asimilándolas además a las adopciones de menores de cinco años.

También la **seguridad social** fue objeto de dos importantes actuaciones normativas. El R.D.L. 3/1989 de 31 de marzo de medidas adicionales de carácter social extendería la cobertura del subsidio de desempleo. En igual tónica universalista, la Ley 26/1990 de 20 de diciembre instituyó en nuestro país un régimen de pensiones no contributivas.

2.4. Tercera fase (desde 1990 a 1993)

La tercera fase, iniciada a partir de la segunda mitad de 1990, coincide con un retroceso del crecimiento económico y de los niveles de empleo existentes en los años anteriores. Al término de la década de los ochenta, indicadores favorables, como el P.I.B., la inversión, el empleo, o la creación de empresas, llevaban a considerar que la economía española había superado la crisis para entrar en la fase de crecimiento sostenido. Sin embargo, desde comienzos de los noventa las variables económicas volvían a estancarse: el ritmo de crecimiento se ralentizaba y el déficit público llegaba a alcanzar cotas alarmantes (26).

(24) A juicio del legislador, la regulación hasta ese momento existente «no ofrecía los niveles adecuados para evitar que la atención de las situaciones derivadas del nacimiento de hijos incida negativamente sobre la vida laboral de los trabajadores». La ampliación a dieciséis semanas (antes eran catorce) se justificaba para «garantizar, de acuerdo con las directrices de la organización mundial de la salud, la adecuada atención de la salud de la madre y la mejor relación de ésta con su hijo» (Exposición de Mot.).

(25) Según reconocía expresamente dicha ley, «la configuración (anterior) de la misma como excedencia voluntaria, y sin derecho por tanto a la reserva de puesto de trabajo en la empresa podía constituir, bien un serio factor de disuasión para el pase a esta situación, bien un elemento de apartamiento del mercado de trabajo de quienes se acogiesen a esta fórmula».

(26) Resultaba significativo sobre todos estos aspectos la declaración contenida en el preámbulo de la ley 39/1992 de 29 de Diciembre de Presupuestos Generales del Estado para 1993, en donde se establecía lo siguiente: «En el año 1993, la particular situación de la coyuntura financiera internacional y las consecuencias de la misma sobre el panorama económico interno imponen al estado español tres retos económicos fundamentales. En primer lugar, asegurar que los efectos de la reciente crisis financiera sean los mínimos posibles sobre la economía española. En segundo lugar,

Lógicamente, este retraimiento general marcaría la pauta de un período caracterizado por una masiva destrucción de empleo (400.000 durante 1992 y más de 500.000 durante 1993) (27).

Lo anterior replanteaba con urgencia la necesidad de llevar a cabo medidas legislativas tendentes a paliar las altas cotas de paro y a adecuar la normativa laboral a un nuevo contexto de crisis o reajuste del sistema productivo. No habría entonces lugar a actuaciones «de emergencia», en el sentido de situaciones excepcionales, coyunturales, puntuales o transitorias, sino acciones «emergentes», esto es, de alcance estructural, de adaptación de las estructuras normativas e incluso reformulación de algunos postulados dogmáticos del Derecho del Trabajo a una nueva realidad social y económica (28).

Básicamente, nos vamos a encontrar con un **período preadaptativo**, de sondeo, reajuste y preparación a una reforma laboral de mayor envergadura respecto al elenco de modificaciones normativas ejecutadas hasta ese momento. En puridad, las actuaciones acometidas entre 1990 hasta mediados de 1993 se caracterizarían por su **puntualidad «ratione materiae», su contención y constricción**, tanto para los trabajadores como para las empresas. Se limitarían, por ejemplo, las prestaciones por desempleo, suprimiéndose además las ayudas económicas a la realización de cursos de formación profesional (D.L. 1/1992 de 3 de Abril -el denominado «decretazo»-), se trasladaría al empleador la obligación de abonar el subsidio por incapacidad laboral transitoria entre el cuarto y decimoquinto día de baja, o se congelarían las rentas salariales de los funcionarios públicos por tercer año consecutivo (v.gr. Ley 39/1992 de 29 de diciembre de P.G.E. para 1993). Como contrapunto, la Ley 22/1992 de 30 de julio, Ley de Fomento del Empleo, confirió un tratamiento unitario a los incentivos

mantener los objetivos de corrección de los desequilibrios macroeconómicos contenidos en el programa de convergencia, a pesar del contexto económico más adverso, tanto en el ámbito interno como externo, en el que pueden conseguirse. Y en tercer lugar, consolidar la política de modernización de nuestra economía, avanzando en la puesta en práctica de reformas estructurales y creando las condiciones adecuadas para reemprender la senda de crecimiento no inflacionario que ha caracterizado el pasado creciente (...)».

(27) Por sectores, la industria y la construcción fueron los más afectados, seguidos del sector servicios y la agricultura. Cfr. al respecto, Anexos del presente trabajo, gráficos 1 y 2.

(28) Cfr. a este respecto J. RIVERO LAMAS, «Política de convergencia, flexibilidad y adaptación del derecho del trabajo», en la obra «La flexibilidad laboral en España», Zaragoza, 1993, p. 9. Igualmente, nuestro libro «Derecho del trabajo y relaciones laborales en España» cit.

públicos al empleo concedidos por la administración estatal, especialmente para aquellos colectivos de trabajadores que tuviesen mayores problemas para su inserción laboral (demandantes de primer trabajo, parados de larga duración, minusválidos, mayores de 45 años, mujeres en sectores subrepresentados etc...) Para paliar dichas situaciones, dispuso varios tipos de medidas: deducciones en el impuesto de sociedades al incrementarse la plantilla con trabajadores minusválidos, bonificaciones en las cotizaciones sociales (29), y subvenciones a determinados contratos si se convertían en indefinidos y a jornada completa (30).

2.5. Cuarta fase (desde 1993 a 1995)

La última fase puede incardinarse en el concepto genérico de «reforma del mercado de trabajo». Desde 1993 hasta finales de 1995 se han sucedido una serie de actuaciones que suponen la modificación legislativa más importante realizada en nuestro ordenamiento desde la promulgación en 1980 del Estatuto de los Trabajadores. Aquélla fue un objetivo inmediatamente acometible por el gobierno socialista tras vencer nuevamente, y contra pronóstico, en las elecciones celebradas en junio de 1993. Sin embargo, no era una reforma inducida exclusivamente por las transformaciones económicas antes descritas.

Dos hechos, entre otros muchos barajados, vendrían a operar como auténticos detonadores en el acometimiento de las nuevas actuaciones normativas. El primero de ellos tenía, lógicamente, una dimensión «interna». Las tasas de desempleo volvían a alcanzar niveles alarmantes, demandándose actuaciones legislativas tendentes a romper las resistencias a la contratación, fundamentalmente flexibilizando la norma en clave desreguladora, sin perjuicio de introducir

(29) 50% de las cuotas empresariales a la seguridad social en favor de trabajadores mayores de 45 años en situación de desempleo de larga duración; 70% si se contrata a minusválidos por tiempo indefinido y a jornada completa (elevable al 90% si tienen, a su vez, más de 45 años); cuota única para los contratos de aprendizaje; o 50% de la cuota empresarial para los contratos en prácticas a tiempo completo celebrados con trabajadores minusválidos.

(30) 400.000 pts. para la contratación de jóvenes; 500.000 pts. para la contratación de mayores de cuarenta años y para la contratación de mujeres en sectores de subrepresentación femenina o cuando se reintegran a su actividad laboral después de una interrupción de más de 5 años; 550.000 pts. para conversión de contratos en prácticas y para la formación (entiéndase aprendizaje) en contrato por tiempo indefinido.

nuevos mecanismos reactivadores del funcionamiento hasta entonces anquilosado del mercado laboral. Por otro lado, el segundo detonador tendría una dimensión «externa», cual fue la instauración el 1 de enero de 1993 del mercado interior europeo y la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea firmado en Maastricht el 7 de febrero de 1992. Este marco comunitario obligó a que los estados miembros suscribieran un «programa de convergencia económica», dentro del cual la reforma de las estructuras jurídicas laborales ocupaba, lógicamente, un lugar privilegiado en el marco de una flexibilidad general de los mercados y de una mejora de su funcionamiento.

La reforma se convirtió, de esta manera, en uno de los retos políticos de mayor resonancia para el gobierno recién surgido de las elecciones de 1993. Los términos de la misma así como las razones que movían al legislador a acometer dicho proyecto se reflejaron en el denominado «libro verde», donde el ejecutivo exponía las difuncionalidades del sistema español de relaciones laborales y las posibles líneas de actuación acometibles para atajarlas. No hubo que esperar demasiado para ver enraizada la polémica con voces a favor y en contra de la misma, fundamentalmente por las centrales sindicales. Su trasfondo (flexibilizador) y dos de sus temas neurálgicos, los denominados «contratos basura» (v.gr. aprendizaje) y la posibilidad de liberalizar los despidos colectivos eliminando la autorización administrativa, se convirtieron en un continuo flanco de ataque sindical que erosionó sobremanera la imagen del ejecutivo (31). Así las cosas, y aun pesando como una losa la celebración de una huelga general, la reforma emprendió una andadura inexorable e intermitente. Una sucesión de leyes y disposiciones reglamentarias han retocado todos los núcleos normativos de nuestra disciplina: el derecho individual, y dentro de él todas sus facetas (entrada, permanencia y salida del mercado de trabajo), el derecho colectivo, la seguridad social, el derecho procesal laboral, el derecho sancionador, y la seguridad y salud en el trabajo.

Técnica y panópticamente observado, no nos encontramos, a pesar de la

(31) La falta de consenso volvió a repetirse al analizarse los términos de la reforma en el Consejo Económico y Social. La propuesta enviada por el gobierno a dicho órgano consultivo no fue consensuada en su seno. Tan sólo se dió un pronunciamiento global ejecutado por un «grupo de expertos» de dicho órgano. Para un análisis sobre el estado de la cuestión en sus momentos iniciales, me remito a mi estudio «La reforma del mercado de trabajo: balance y perspectivas», Rev. «Derecho y Opinión», n. 1, 1993, Universidad de Córdoba, p. 169 y ss.

entidad y trascendencia de la reforma, ante un cambio de sistema de relaciones laborales. Lo que ha acontecido son modificaciones en el sistema, pero no alteraciones del sistema en sí, en la medida que sus bases siguen estando en la Constitución y en las directrices que en su día se condensaban en la Exposición de Motivos del Estatuto de los Trabajadores (32). Ahora bien, nada oculta el hecho de encontrarnos ante la modificación normativa más importante operada en nuestro ordenamiento. Se han removido gran parte de sus pilares normativos, se han actualizado la morfología de las instituciones, e incluso se han asentado nuevas categorías jurídicas hasta el momento desconocidas e incluso prohibidas en nuestra legislación. Sin embargo, desde este momento no cabe duda que la flexibilidad viene a ser una característica impregnada en la propia esencia de nuestra disciplina, y la desregulación, como técnica de articulación internormativa, una práctica con la que tendrán que aprender a convivir los agentes sociales por el potenciamiento de la autonomía colectiva (33).

La primera piedra de la reforma fue el del **RDL. 18/1993 de 3 de diciembre sobre «Medidas Urgentes de Fomento de la Ocupación»**. En su Exposición de Motivos se resaltaban las circunstancias aducidas para su promulgación, las cuales se repetirían en textos ulteriores. Concretamente, la gravedad de la situación económica, su incidencia en el mercado de trabajo, la mejora de la competitividad, la revolución tecnológica, y la necesidad de acometer de manera decidida y urgente la reforma de las relaciones laborales con el objetivo de luchar contra el paro y potenciar así la capacidad generadora de empleo (34). Mediante una regulación provisional, se modificó el Estatuto de los Trabajadores en un foco referencial normativo: los aspectos concernientes a los mecanismos de entrada del trabajador al mercado laboral. Para ello, se instituyeron cuatro líneas de

(32) Cfr. supra punto 2.1., así como las reflexiones contenidas en nuestro estudio «Flexibilidad, desregulación y adaptación institucional del Derecho del Trabajo» op. cit. p. 611.

(33) Sobre estas reflexiones, cfr. mis trabajos «Flexibilidad, desregulación y adaptación institucional del derecho del trabajo», así como «Dos rasgos para la caracterización del derecho del trabajo: la «economización» y «empresarialización» de las relaciones laborales», supra cit.

(34) «Es imposible ignorar que para recuperar la senda del crecimiento económico y mejorar la competitividad de las empresas, como base imprescindible del mantenimiento y de la creación de empleo, junto a medidas de carácter estrictamente económico, es necesario abordar la reforma del marco de relaciones laborales, para, salvaguardando el necesario equilibrio de quienes las protagonizan, permitir con su intervención la permanente adaptabilidad a las circunstancias cambiantes de los procesos productivos y las innovaciones tecnológicas».

actuación. Primero, mejorar los servicios públicos de empleo, eliminando trámites burocráticos así como la obligación empresarial de contratar a través del INEM, bastando desde entonces comunicar las relaciones concertadas a los diez días de su estipulación. Segundo, orientar los programas de fomento de ocupación, y facilitar la inserción laboral de jóvenes con falta de formación específica o experiencia laboral, instituyendo al efecto dos tipos contractuales: el aprendizaje y el contrato en prácticas. En tercer lugar, se dió una nueva regulación al contrato a tiempo parcial flexibilizando su funcionalidad operativa. Finalmente, se eliminaron los contratos de fomento del empleo para desincentivar la contratación precaria y sin causa.

La segunda y más importante actuación normativa de la reforma sería la **Ley 11/1994 de 19 de mayo**. En su virtud, se modificaron un amplio elenco de preceptos laborales referentes a tres textos básicos: el Estatuto de los Trabajadores, la Ley de Infracciones y Sanciones, y la Ley de Procedimiento Laboral. Análogamente con actuaciones anteriores, los factores aducidos en dicha ley se anudaron sobre tres premisas: crisis económica, desempleo, y competitividad, si bien en este caso su complementariedad y la urgencia en su acometimiento se resaltaban con especial énfasis en la Exposición de Motivos como factores justificativos de la reforma (35). Sin autoconceptuarse la Ley 11/1994 como una «fórmula puramente desreguladora» (36), dos fueron los hilos conductores aducidos para vehicular tales transformaciones normativas: «potenciar el desa-

(35) «El planteamiento de una reforma del Estatuto de los Trabajadores, en el ámbito de las decisiones políticas dirigidas a la creación de empleo...El marco económico en el que las empresas desarrollan su actividad presenta notables diferencias con respecto al existente en 1980... Ya en 1984 factores como los cambios en la situación económica derivados de la crisis de los años setenta y las perspectivas cada vez más cercanas de integración de la economía española en la europea forzaron a adoptar importantes modificaciones en aspectos sustanciales de la regulación laboral...Algunos de estos factores...no han hecho sino consolidarse y han aparecido también otros nuevos. En esta línea se podría citar la progresiva internacionalización de la economía, expresada en fenómenos como el acceso al mercado y a la competencia mundial de países hasta entonces alejados del escenario económico, las exigencias de convergencia económica en el contexto europeo, la aceleración del proceso de innovación tecnológica, o los efectos de las fases bajas del ciclo económico. Todos ellos conducen a un nuevo ámbito económico en el que las empresas españolas van a tener que desarrollar su actividad, y que ha sido fruto de una aceleración de los procesos históricos como no se había conocido en pocas anteriores del sistema de relaciones industriales.

(36) «Para lograr esta necesaria mejora de la competitividad de las empresas no cabe plantear una fórmula puramente desreguladora en el terreno laboral, en la que desaparezcan las garantías

rollo de la negociación colectiva, como elemento regulador de las condiciones de trabajo, e introducir mecanismos de adaptabilidad equilibradamente repartidos entre las distintas fases del desarrollo de la relación laboral» (37). El resultado de todo ello fue la derogación y modificación de un alto número de preceptos del Estatuto de los Trabajadores (casi el 60% de artículos afectados), con nuevas instituciones o formulaciones técnicas, en unos casos, o añadidos y aclaraciones, en otros, que alcanzaron la mayor parte de las materias reguladas. Se modificaron categorías relativas a los tres estadios de la relación de trabajo, entrada, permanencia y salida, con especial incidencia en el primer y, sobremanera, segundo de los aspectos mencionados (38). Se retocaron los puntos neurálgicos de la prestación laboral: contenido, lugar y tiempo de trabajo, con una «preocupación específica» por el régimen jurídico de las «vicisitudes» en la relación (movilidad geográfica y funcional y modificaciones sustanciales de las condiciones laborales) (39). En otro orden de ideas, las otras normas mencionadas, la ley rituarial y la ley de infracciones, fueron asimismo modificadas para adecuar sus contenidos con las innovaciones introducidas en el Estatuto.

legales de la posición individual de los trabajadores o las facultades colectivas expresadas en la negociación colectiva» (Exposic. de Mot. punto 2).

(37) Exposic. de Mot. (punto 2/5), aclarando acto seguido lo siguiente: «Respecto de la negociación colectiva, se parte de la idea que debe ser un instrumento fundamental para la deseable adaptabilidad por su capacidad de acercamiento a las diversas y cambiantes situaciones de los sectores de actividad y de las empresas. Para ello, espacios hasta ahora reservados a la regulación estatal pasan al terreno de la negociación colectiva. Por lo que se refiere al desarrollo de la relación laboral, se busca fundamentalmente incidir en los aspectos relacionados con una gestión más flexible de los recursos humanos en la empresa, en temas como la ordenación del tiempo de trabajo y del salario, o las modificaciones en la prestación laboral, por considerar que una actuación en estos términos puede ser en muchos casos un mecanismo preventivo frente al riesgo de pérdida de empleo».

(38) Así se reconocía en la Exposición de Mot.: «Pero quizás es en el desarrollo de las relaciones laborales donde la necesidad de flexibilidad se hace más patente, posibilitando una mayor adaptabilidad de los elementos definidores de la relación laboral... a las necesidades cambiantes de los mercados y de los procesos productivos».

(39) Técnicamente, han sido muchas las formulaciones introducidas por dicha ley en el régimen jurídico Estatutario. A veces, ha bastado la apostilla de algún párrafo para cambiar radicalmente su conceptualización y su exégesis (v. gr. la estimación promedial del cómputo de 40 horas semanales en materia de jornada). Sin embargo, si nos atenemos a una mera comparación entre ambas regulaciones, sin duda han sido las vicisitudes y los despidos colectivos las materias donde, a mi entender, el cambio ha sido más drástico innovador y evidente.

Dos normas no muy lejanas en el tiempo se añadirían a las anteriores: **la Ley 14/1994 de 1 de junio de Empresas de Trabajo Temporal, y la nueva Ley General de Seguridad Social (RD.Leg. 1/1994 de 20 de junio)**. En virtud de la primera, se levantó la prohibición que hasta ese momento existía en nuestro país respecto al funcionamiento de ese tipo de empresas. Para dinamizar la contratación y armonizar nuestro ordenamiento con las directivas comunitarias, se reguló con cierto detalle la actividad desplegable por dichos órganos (40), dando un concepto de los mismos, conformando los aspectos del denominado «contrato de puesta a disposición», estableciendo las obligaciones triangulares derivadas de dicho contrato (del trabajador con respecto a la ETT, y a la empresa usuaria), y sometiéndolos a un estrecho control administrativo y fiscalizador. Por su parte, el RD.Leg. 1/1994 de 20 de junio confirió un nuevo régimen jurídico de la seguridad social, unificando una regulación dispersa y actualizando su contenido.

Durante 1995, pese a haber seguido siendo la materia laboral un punto básico de atención legislativa, lo retocado ha tenido quizás un «tono menor» si lo comparamos con las innovaciones introducidas hasta ese momento. Salvo algún ejemplo aislado, en el último año la política ejecutada por el gobierno socialista ha sido básicamente complementadora, con diversos reglamentos que desarrollaban bastantes aspectos de lo instituido legislativamente, por no decir de «expectativa», ponderándose los resultados alcanzados con la reforma (41). Así

(40) «Nuestro país se ha mantenido ajeno al prohibir en el art. 43 del Estatuto de los Trabajadores el reclutamiento y la contratación de trabajadores para prestarlos o cederlos temporalmente a un empresario... Sin embargo, no puede olvidarse que el mercado de trabajo español no debe, ni puede, funcionar sin tener en cuenta las reglas de juego existentes en la Unión Europea, porque la lógica de funcionamiento del mercado único europeo, como espacio sin fronteras interiores en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, queda garantizada, sólo nos permitirá converger realmente con Europa en la medida en que, entre otros requisitos, nuestras instituciones sean homologables.... Por otra parte, para los trabajadores constituye un mecanismo importante para acceder a la actividad laboral y familiarizarse con la vida de la empresa, posibilitando además una cierta diversificación profesional y formación polivalente, a la vez que, en determinados casos, facilita a ciertos colectivos un sistema de trabajo que les permite compaginar la actividad laboral con otras ocupaciones no productivas o responsabilidades familiares» (Exposición de Mot. de la Ley).

(41) Desde luego, si el pragmatismo en pro del empleo (sin atajar qué tipo de empleo ha sido realmente el generado) fue una consigna de la reforma socialista, no cabe duda que los resultados revelan una disminución notable del paro. De 2.556.829 parados en diciembre de 1994 se ha pasado

con todo, también se han acometido algunas actuaciones relevantes en nuestra materia:

Ordinalmente en el tiempo, la **Ley 4/1995, de 23 de marzo, reguladora del permiso parental y por maternidad**, tuvo como objetivo mitigar las discriminaciones indirectamente realizadas en el mercado laboral a la hora de seleccionar a mujeres trabajadoras (42). Para ello, se extendió la excedencia forzosa legal a todo el período de excedencia establecido para atender el cuidado de los hijos, ya sea respecto al padre como respecto a la madre. Como contrapartida, introdujo la posibilidad de que los puestos vacantes se cubran interinamente, los cuales tendrán además el incentivo de ver reducidas las cotizaciones a tenor de la extensión temporal de la baja (43).

La principal innovación llevada a cabo durante el pasado año fue la promulgación de dos nuevos textos refundidos, del Estatuto de los Trabajadores y de la Ley de Procedimiento Laboral (**RD.Leg. 1/1995 de 24 de marzo y 2/1995 de 9 de abril**). Pese a la aparente entidad de la modificación y a la importancia intrínseca de ambos textos, en puridad su objetivo no fue otro que armonizar las materias saltuariamente reguladas en la reforma confiriendo un tratamiento unitario con vistas a una futura regulación de un Código de Trabajo que compile todo el régimen sustantivo y adjetivo.

Igualmente significativo es el **RD. 735/1995, de 5 de mayo**, por el que se regulan la **agencias de colocación y los servicios integrados de empleo**. Se introducen estas dos nuevas categorías jurídicas en nuestro ordenamiento para dinamizar la contratación precisamente en el punto de encuentro entre oferta y demanda del mercado de trabajo. Ambas instituciones se conciben como entidades colaboradoras en la intermediación, operando, empero, como rasgo

a 2.376.951 personas en diciembre de 1995. 179.878 parados menos, lo que, al término del pasado año, deja la cifra de desempleo en torno al 15.13% de la población activa. Sobre estos datos, cfr. Diario *El País* (12/1/96).

(42) Exposición de Motivos de la ley cit.

(43) «Concretamente, el 95% durante el primer año de excedencia, el 60% durante el segundo, y el 50% durante el tercero. La ley intenta así «matar dos pájaros de un tiro». De un lado, romper, aunque lo sea muy indirectamente, la retracción existente en nuestro país a la natalidad, cuyas tasas son bajísimas (1,3 hijos por pareja), lo que a la postre origina un envejecimiento de la pirámide poblacional y, por ende, un obstáculo importante para el propio sostenimiento del sistema de seguridad social. Y además, incentivar la contratación de desempleados para cubrir las interinidades.

caracteriológico, sin fines lucrativos. Para ello, se instituyen una serie de condiciones de actuación, trámites autorizativos para operar como tales, convenios de colaboración a modo de normas-marco de funcionamiento y, sometién-dolas asimismo a un estrecho control fiscalizador (obligaciones anuales informativas respecto al INEM, cuentas bancarias separadas, auditorias etc...).

Cerrando este período, se promulga la **Ley 31/1995 de 8 de noviembre de Prevención de Riesgos Laborales**. Con dicho texto se cubre una de las «asignaturas pendientes» del Derecho Español del Trabajo en una materia de indudable trascendencia en las relaciones laborales, como es la seguridad y la salud de los trabajadores. Su promulgación obedeció a un doble orden de razones. Unas de índole técnico (44). La salud laboral adolecía de un régimen jurídico unitario, regulándose atomizadamente por diversas disposiciones reglamentarias, laborales «stricto sensu», pero sobremanera mediante decretos y órdenes elaborados por otros departamentos ministeriales. Su elaboración, amén de armonizar nuestro ordenamiento con las abundantes directivas comunitarias existentes en esta materia, supuso, pues, un plausible esfuerzo de unificación, modernización, sistematicidad y convergencia normativa. Pero aparte de ello, se esgrimía una segunda finalidad de orden teleológico. No limitándose dicho texto a establecer un cuadro regulador de las obligaciones y responsabilidades dimanantes de los riesgos profesionales, reposa sobre un objetivo más elevado, complejo y exigente, cual es fomentar una «auténtica cultura preventiva» (45). De esta manera, se dibuja un «ancho horizonte preventivo», considerando sus disposiciones como normas mínimas (46), implicando a diversos órganos y departamentos ministeriales para acometer sus previsiones, o extendiéndolas bajo una vocación de universalidad al conjunto de la población trabajadora y a los funcionarios. Como aportaciones más significativas, se delimita cuál es el

(44) Más ampliamente, sobre los principios que caracterizan dicha ley, sus factores justificativos y sobre sus líneas maestras, cfr. nuestros estudios «La ley 31/1995 de prevención de riesgos laborales», Rev. Derecho y Opinión n.3, así como «Principios y caracterización general de la ley de prevención de riesgos laborales», Comunicación presentada a las XIV Jornadas Universitarias Andaluzas de Derecho del Trabajo y Relaciones Laborales celebradas en Málaga en diciembre de 1995 (ambos trabajos, en prensa).

(45) «Exposición de Mot. (punto 4/2).

(46) Según reconoce textualmente su art. 2, sus disposiciones «tendrán en todo caso el carácter de derecho necesario mínimo indisponible».

contenido básico del derecho a la prevención, se instituyen unos canales de participación de los trabajadores para fiscalizar la puesta en práctica de dicho derecho, o se introducen figuras novedosas, como los «comités de salud laboral», órganos mixtos encargados de canalizar la política preventiva, o los «delegados de prevención», sujetos provenientes de los representantes legales de los trabajadores a los que se les encomienda competencias específicas en esta materia. En definitiva, un texto que, a nuestro entender, supone un «contrapunto» al enfoque «economicista y empresarializado» que impregnó el conjunto de actuaciones normativas acometidas con la reforma (47).

3. Conclusiones

En verdad, muchas, tanto como significativas y emblemáticas, han sido las modificaciones experimentadas por el ordenamiento laboral español durante la etapa de gobierno socialista. Una visión panorámica del conjunto de actuaciones antes descritas, sin tener en cuenta su correspondiente desarrollo reglamentario, demuestra que el caudal normativo ha sido especialmente intenso durante esta larga etapa. En ella se han desmantelado las más mortificantes manifestaciones del intervencionismo estatal en el Derecho del Trabajo, y también en ella han terminado de asentarse las bases del modelo democrático de relaciones laborales instituido constitucionalmente. Aun con asignaturas pendientes (ley de huelga) o cuasi-pendientes (autocomposición de conflictos y extrajudicialidad), lo cierto es que se han cubierto huecos especialmente significativos (v. gr. ley de libertad sindical, seguridad y salud laboral) y se han abarcado los distintos núcleos temáticos de nuestra disciplina (desde las tradicionales, al derecho sancionador o el derecho del empleo). No puede, pues, ocultarse sino, todo lo contrario, resaltarse el hecho de haberse asentado durante estos trece años los cimientos de un nuevo Derecho Español del Trabajo.

No obstante lo anterior, luces y sombras han coexistido durante esta etapa. Evidentemente muchas de las actuaciones practicadas desde 1982 a 1996 han pasado, y tendrán que seguir haciéndolo, por un primer estadio experimental hasta que sus efectos demuestren la efectividad práctica de las mismas. Sólo en este caso se consolidan las instituciones, se insertan en el ordenamiento y, lo que

(47) Cfr. al respecto nuestro estudio «Dos rasgos para la caracterización...» ult. cit.

es más importante, pasan a considerarse como tales por y para el sistema jurídico. El balance, esto es, cualquier primer balance aproximativo, compaginaría inexorablemente los resultados insatisfactorios (v.gr. alto porcentaje de desempleo, rigideces todavía no resueltas provenientes de la etapa franquista, ineficacia de experiencias como los contratos de relevo o lanzamiento de nueva actividad), con los resultados positivos (v.gr. adecuación constitucional del ordenamiento y modernización del mismo, agilización de los procedimientos y de las actuaciones administrativas o, más concretamente, intermediación en el mercado de trabajo, contrato a tiempo parcial, etc.).

La mayor sombra, empero, parece cernirse, sobre la política de empleo (48). La etapa de gobierno socialista se caracteriza por acentuadas oscilaciones en la evolución del mercado de trabajo (49). Bien es verdad que desde 1982 a 1995 distintos factores han tenido un peso específico en la evolución de dicho mercado, unos de manera «endógena» (v.gr. incorporación creciente de mujeres trabajadoras, nuevas titulaciones y exigencias curriculares, recomposición sectorial y trasvase de trabajadores de un sector productivo a otro), y otros de forma «exógena» (crecimiento e indicadores económicos, reforma laboral, actuaciones legislativas, fomento del empleo, etc.). Algunas actuaciones legislativas materializadas durante dicha época dirigidas a flexibilizar los mecanismos de entrada (v.gr. eliminación del monopolio del INEM, mecanismos de intermediación laboral, contratación temporal y a tiempo parcial), permanencia (tiempo de trabajo, salario o vicisitudes en la relación) y, aunque en menor grado, salida del trabajador de dicho mercado (v.gr. despidos colectivos) sí han tenido, en líneas generales, unos efectos

(48) Como datos referenciales, al 29 de enero de 1996 la situación del mercado laboral reflejaba los siguientes datos (en miles de personas): la población activa se eleva a 15.707 trabajadores, de los cuales 9.689 son hombres y 6.018 mujeres. De ellos, se encuentran ocupados un total de 12.137 de los que, respectivamente, 7.949,8 son varones y 4.187,4 mujeres. La encuesta de población activa eleva así el número de parados a 3.549,7, de los cuales 1.739,2 son varones y 1.830,6 mujeres. Como cifras complementarias y de interés, 1.830,6 personas llevan menos de un año buscando empleo, 666,3 de uno a dos años, y 1330,2 dos años o más (datos extraídos del informe mensual elaborado por el Consejo Económico y Social, núm. 25, febrero de 1996). Por contra, las cifras de paro registrado extraen otros indicadores, ascendiendo el número de personas desempleadas a 2.376,9, lo que sitúa la tasa de desempleo en un 15,13% de la población activa (datos extraídos del diario *El País* el 12/1/96).

(49) Cfr. Anexos del presente estudio, gráfico nº 2.

positivos en la generación de empleo, coadyuvando cuanto menos a romper la «alergia empresarial» a la contratación (50). Más pese a todo, seguimos teniendo la tasa de paro más alta de la Unión Europea (51). Y para mayor abundamiento, el proceso de destrucción de empleo ha afectado fundamentalmente al empleo fijo; de los diversos tipos de contratos existentes, se recurre sobremanera a los de duración determinada y a tiempo parcial, siendo los indefinidos apenas un 4,8% de las contrataciones efectuadas (52).

Ciertamente, las sucesivas reformas acometidas durante estos años (especialmente, las materializadas en los años 1984 y 1994) han logrado dinamizar el funcionamiento del mercado de trabajo. También es cierto que, sin ahondar en dicho sustrato formal, acciones tales, como la política de formación profesional y recualificación de trabajadores, el apoyo a la inserción laboral de determinados colectivos, la creación de pequeñas empresas, o las ayudas fiscales a la contratación, han coadyuvado a soslayar obstáculos «estructurales» del mercado, muchos de ellos subyacentes en su propia base. Pero, aun al trasluz del aparente triunfalismo que pueda producir las estadísticas más recientes, el repunte del empleo ha acontecido a costa de la precarización en el trabajo, cuya excesiva rotación es bastante perjudicial para la evolución del mercado y para su propia funcionalidad

(50) Los datos más recientes demuestran que la reforma ha mitigado la tendencia destructora de empleo acontecida durante los dos años anteriores sobremanera, al experimentarse sus primeros efectos en el tercer trimestre de 1994. El aumento se concentró, sin embargo, en el empleo no agrario (103.700 empleos), siendo especialmente intenso en la construcción (15.200 puestos). Esta tónica se repite en 1995 bajando gradualmente la tasa de paro durante casi todo el año. No obstante, tal descenso no acontece en todos los sectores; disminuye el desempleo en la agricultura (-5,19%), en los servicios (-2,70%) y en los demandantes de primer empleo (-4,90%); aumenta, por contra, en la construcción (+4,35%) y en la industria (+0,29%). Sobre estos datos, cfr., respectivamente, Anuario del Diario *El Mundo* (p.27), Diario *El País* (12/1/96), así como gráficos núms. 3 y 4 del Anexo..

(51) Comparativamente, en 1995, las tasas de desempleo en Europa reflejó las siguientes magnitudes: 10'3% Bélgica; 6'1% Dinamarca; 8'6% Alemania; 22'2% España, 11'6% Francia; 14'6% Irlanda; 12'6% Italia; 4'0% Luxemburgo; 7% Holanda; 7'3% Portugal; 17% Finlandia; 8'6% Reino Unido; 9'7% Suecia (Fuente: *El País*, 9/2/96). Respecto de la evolución de las tasas de desempleo en nuestro país, cfr. Anexos, gráfico nº 3.

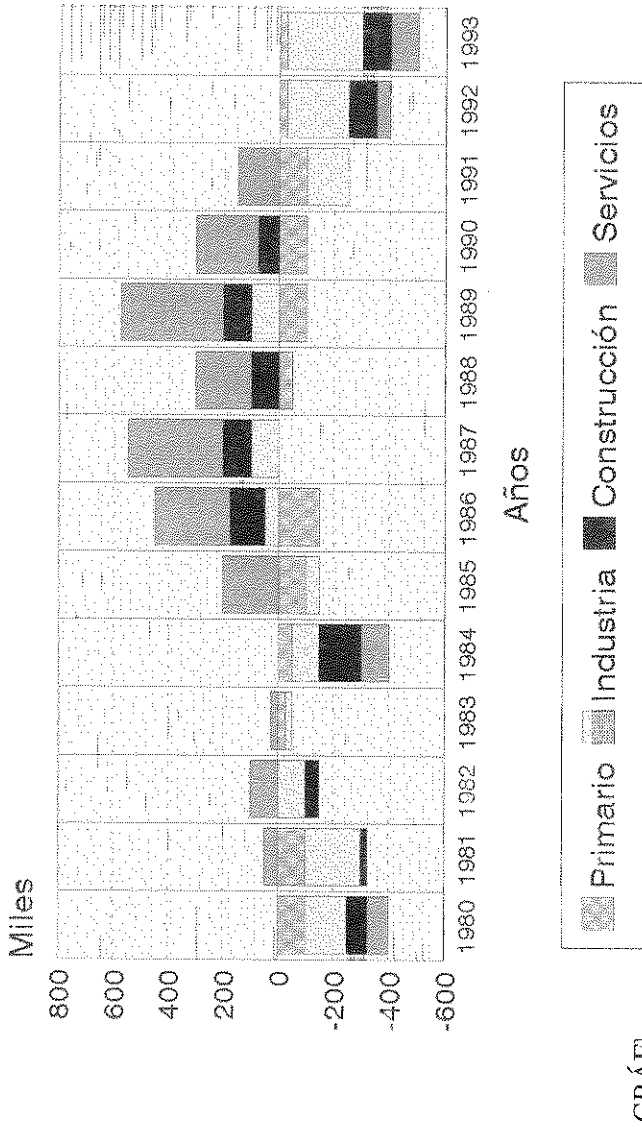
(52) Los últimos datos demuestran un ligero aumento de la contratación indefinida, pasando la tasa de temporales sobre el conjunto de los asalariados, de un 34,3% a un 33,8%. Cfr. Diario *El País*, 17/5/96.

operativa a medio y largo plazo. Harán falta, por tanto, soluciones más imaginativas (y no tanto desreguladoras) (53) para soslayar este problema, sea a instancia del gobierno que fuere, y contando obligadamente con la participación de los agentes sociales para idearlas y materializarlas.

(53) Recientemente, la Comisión Europea en un documento titulado *Desregulación y empleo*, sostiene que la desregulación laboral no crea obligatoriamente más puestos de trabajo, pudiendose «alcanzar altos niveles de empleo con sistemas laborales muy diferentes»; el documento registra que los progresos en empleo apenas han aumentado desde que impera la desregulación, apuntando que incluso en aquellos estados de la U.E. que más han flexibilizado su mercado laboral no han cosechado mejores resultados que los demás; es más, se recuerda que algunas economías más desreguladas, como la norteamericana, «no se han comportado mejor que otras más intervenidas como la japonesa o la escandinava» y, por el contrario, han disparado sus diferencias de renta. Cfr. al respecto, diario *El País* de 13/3/96, p. 53.)

ANEXOS

CREACION Y DESTRUCCION DE EMPLEO POR SECTORES ECONOMICOS



GRÁF1

Fuente: Alcaide Castro, M., "Algunos aspectos relevantes en la evolución del Mercado de Trabajo en España", *Relaciones Laborales*, nº 5, 1995, p. 80 y ss.

CREACION Y DESTRUCCION DE EMPLEO

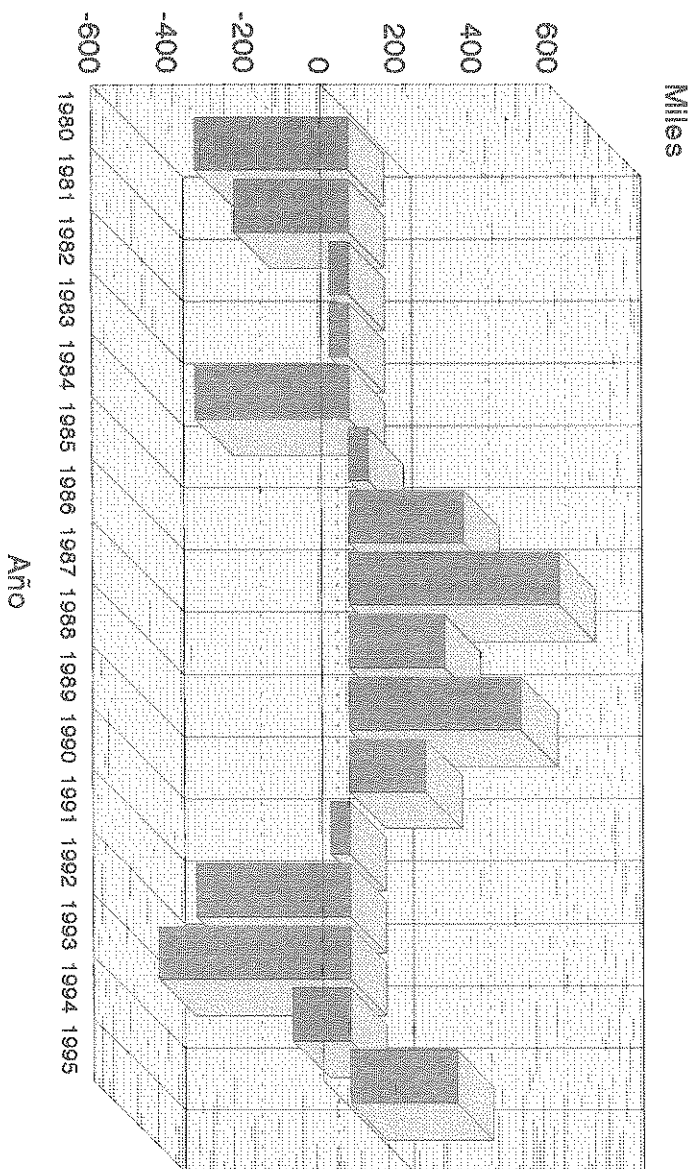


GRÁFICO N° 2

Fuente: Alcalde Castro, M., op. cit.; Empleo en la EPA, memoria del CES, 1994-95 y elaboración propia.

TASAS DE PARO POR TRIMESTRES

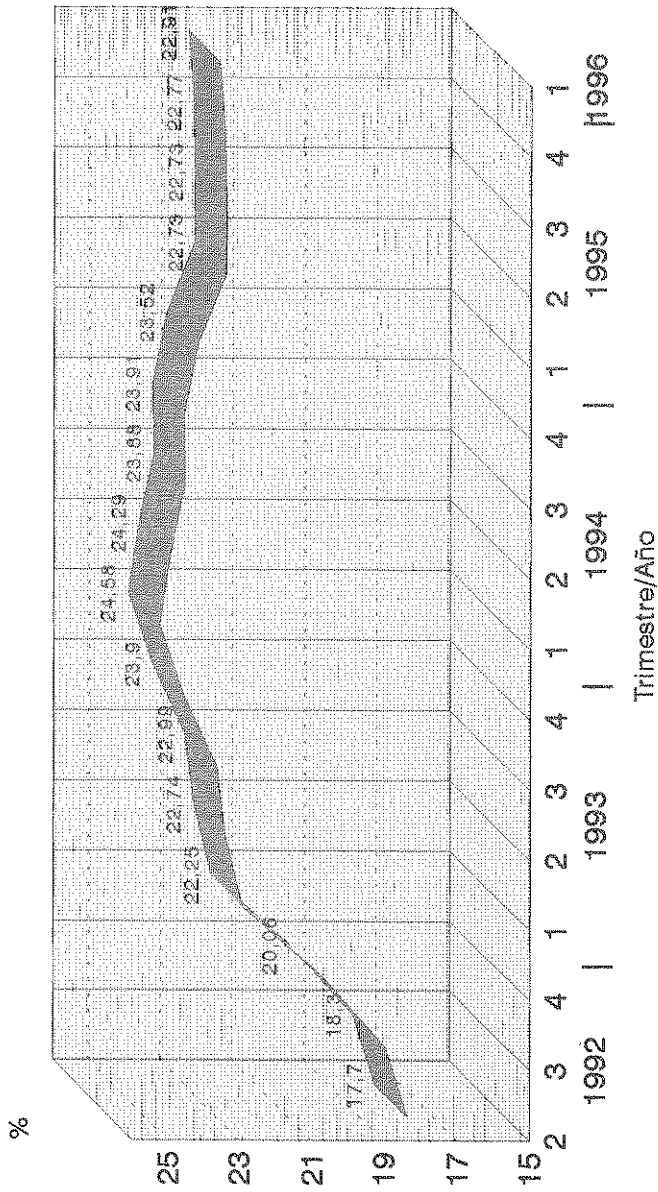


GRÁFICO Nº 3

Fuente: Diario *El País*, 12/1/96, y elaboración propia

VARIACIONES POR SECTORES

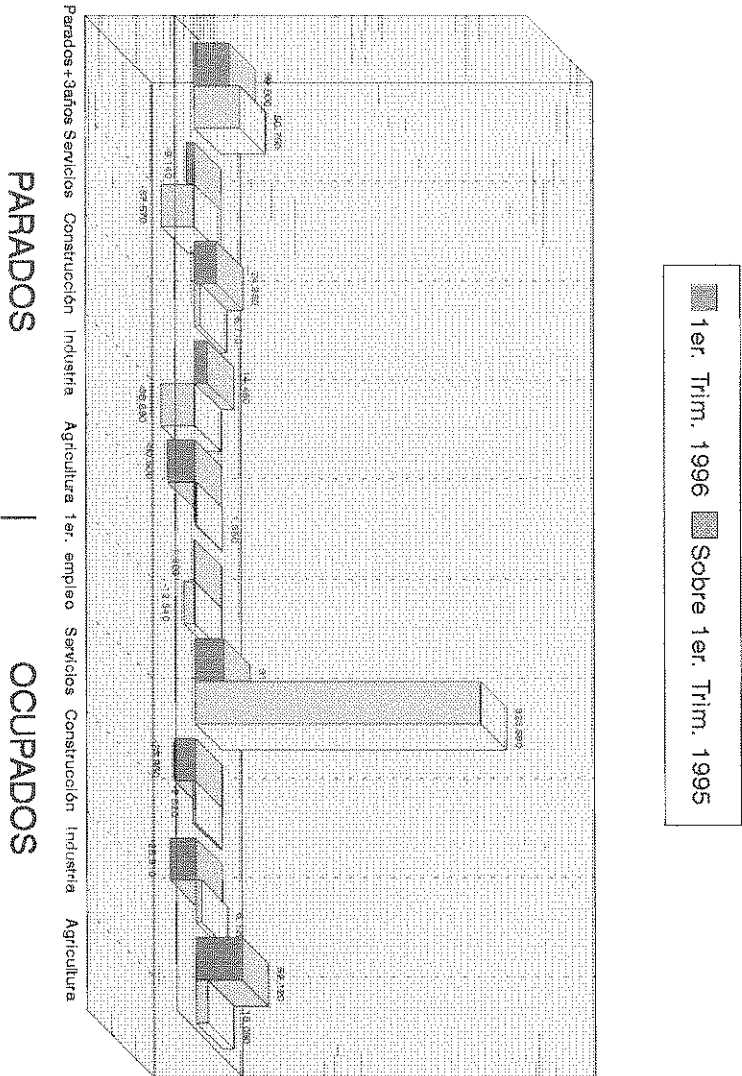
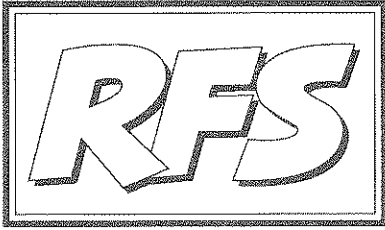


GRÁFICO Nº 4

Fuente: Instituto Nacional de Empleo y elaboración propia.



Revista de Fomento Social, 51 (1996), 267-274

La ética ante el trabajo del deficiente mental

A propósito de un seminario interdisciplinar organizado por la Cátedra de Bioética de la Universidad Comillas y la Fundación Promi de ayuda al discapacitado psíquico

————— José Luis TRECHERA HERREROS (*) —————

El tema de la ética se ha puesto de moda. Los medios de comunicación social -prensa, radio, televisión - no dejan de bombardearnos con términos como bioética, ética de los negocios, ética empresarial, ética ecológica, ética política, etc. Queramos o no, todo aquello relacionado con la ética o la moral nos cuestiona, nos interpela y no nos permite mantener con ella una relación pacífica.

En relación con la ética no es raro encontrar respuestas muy dispares. Por un lado, se le teme. Todavía sigue estando presente aquella imagen del «moralista»

(*) Profesor de Psicología del Trabajo y Ética Empresarial de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales - ETEA. Universidad de Córdoba.

o censor que viene a coartar o recortar la libertad individual. Para muchos la ética sigue asociada a la «moral del camello» de Nietzsche, asimilándose a un conjunto de normas y preceptos que obstaculizan el desarrollo y el progreso del ser humano. Sería la moral del «Yo debo» o de la obediencia ciega. Sin embargo, por otro lado se le desea y añora. La ética se plantea como la panacea o solución mágica que resolverá los problemas en los que está inmerso actualmente el ser humano. En plena efervescencia electoral, no es raro observar cómo cada partido intenta ondear la bandera del cambio ético como estilo propio de su hacer y proceder político.

Ante la invitación al Seminario sobre «**la ética ante el trabajo del deficiente mental**», una pregunta se suscitaba. ¿De nuevo hablar de ética? Sin embargo, la seriedad intelectual y profesional de los organizadores, la Cátedra de Bioética de la Universidad Pontificia Comillas y la Fundación Promi de ayuda al discapacitado psíquico, hacían presagiar que la reunión que tendría lugar en Córdoba del 26 al 28 de Enero de 1996, no sería un puro trámite.

La primera toma de contacto de los participantes sirvió para encuadrar el encuentro. La sesión inicial ayudó a romper esquemas o construcciones mentales prefijadas sobre el tema de la deficiencia mental. Nada más llegar no se llevó a cabo una primera ponencia o sesión teórica que facilitara el debate posterior. El Dr. Juan Pérez Marín, presidente de la fundación Promi e inspirador y alma de la obra, nos presentó «in situ» las instalaciones de Promi en Cabra. Metidos en faena vimos a diversos grupos de personas en amplios talleres trabajando la madera, desde las fases iniciales hasta la venta posterior de muebles de gran calidad y atractivo precio. ¿Es posible la realización profesional de los deficientes psíquicos? Ya partíamos de la realidad: no sólo es posible sino que es beneficioso para el sujeto y para la sociedad.

Toda buena reflexión ética ha de comenzar con unos buenos datos. Diversos especialistas de distintas ciencias -medicina, psicología, pedagogía, derecho, etc.- pusieron sobre la mesa sus reflexiones y más que nada sus cuestionamientos sobre la situación actual del tema que nos ocupaba. En general en las diversas ponencias y diálogos, no tanto se aportaron soluciones sino que se plantearon muchos interrogantes cuya resolución necesariamente llevaría a la transformación de muchas actitudes sociales frente a los disminuidos psíquicos. He ahí algunos de dichos interrogantes.

1. ¿Cómo podemos hablar de Ética cuando muchos seres son cuestionados como personas humanas?

Ya desde la antigüedad griega se entendía por Ética «el arte de vivir o saber vivir de una manera plenamente humana». Sin embargo, ¿cómo se puede vivir de una manera plenamente humana cuando se cuestiona el propio concepto de ser humano? El profesor Diego Gracia, catedrático de Historia de la Medicina en la Universidad Complutense y Director del Master de Bioética de dicha Universidad, nos situó magistralmente en tan cruel realidad.

¿Qué idea o representación mental tenemos del deficiente mental? En el fondo subyace un tema más crucial y problemático ¿Qué hay que entender por normalidad y anormalidad? Dependiendo de la idea que tengamos del discapacitado psíquico nos situaremos ante él con distintas perspectivas.

El concepto de retraso mental o deficiencia mental es una expresión ambigua. Así por ejemplo, la pérdida o deterioro mental durante la vejez se acepta como algo normal. Por tanto, el problema se presenta en aquellos casos que se definen no tanto como «demencias» sino como «amencias», es decir, cuando se diagnostican como un deterioro congénito o temprano. Sin embargo, las enfermedades congénitas plantean un serio interrogante, ya que no son enfermedades que se «tienen» o padecen sino que se «son», es decir, que conforman e identifican al sujeto.

A lo largo de la historia de la humanidad se han ido ofreciendo diversas soluciones. En un primer momento, la sociedad excluye al deficiente mental. Se tiene presente la *teoría de la signatura*, según la cual todo dice algo, por tanto una malformación es interpretada como una maldición o castigo divino. En algunos textos bíblicos (Ex 20,5; Ex 34, 5-7, Lv 21, 17-20) se traduce esta idea, por ello, los que tenían defectos son excluidos del culto y rechazados por la divinidad. Al mismo tiempo, al aceptarse la definición aristotélica de ser humano como ser dotado de razón, la deficiencia mental congénita sería una malformación que atacaría uno de los elementos específicos de la especie humana, la racionalidad. Si alguien no cumple con tal condición, no formaría parte de la sociedad humana que es una comunidad de seres racionales. De ahí surge la problemática medieval según la cual se cuestionaba si los que no tenían razón y capacidad intelectual, podían recibir los sacramentos. Curiosamente, la denominación de «cretinismo» al retraso mental provocado por un hipotiroidismo

congénito, resulta ser una aplicación del término cristiano, es decir, tal sujeto ha sido ya bautizado y por ello no es un monstruo sino un ser humano.

Posteriormente, a partir del siglo XVII se entra en una fase médica, que se caracteriza por una domesticación y medicalización de los deficientes mentales. A través de descripciones clínicas se clasifica como un síndrome o enfermedad ante la que hay que actuar. Por tanto, se piensa que a través de programas terapéuticos se podrá reeducar o domesticar al sujeto.

Actualmente, vivimos una fase de integración. A partir de los años sesenta se produce una reivindicación de derechos civiles por las diversas minorías marginadas: pacientes, negros, mujeres, etc., y entre ellos los enfermos mentales.

En definitiva, sigue estando presente un esquema de prejuicio frente al deficiente mental. Diversos psicólogos (por ejemplo, Rokeach) explican las situaciones de prejuicio y el fundamentalismo que conllevan, a través de un doble proceso: en un primer momento, los sujetos se dan cuenta de que hay individuos diferentes y posteriormente sitúan al diferente o al que piensa de manera distinta como un enemigo, ante el cual hay que defenderse o excluirlo. Es decir, la percepción de esa diferencia propicia sentimientos negativos que cristalizan en una actitud prejuiciosa.

2. ¿Qué relación debe tener el ser humano con el trabajo?

Afirmábamos en el punto anterior que vivíamos en una fase de integración del deficiente mental, a través de la cual lo que se pretende es incorporar al discapacitado a nuestro sistema laboral. Sin embargo ¿qué hay que entender por trabajo? El profesor Antonio Marzal, catedrático de Derecho del Trabajo y decano de la Facultad de Derecho de la Universidad Raimundo Llull de Barcelona, sintetizó magistralmente los diversos modos de entender el trabajo.

Históricamente, la relación del hombre con el trabajo no ha sido siempre la misma. Durante muchos siglos el trabajo se ha vivido como un castigo; como es sabido el negocio era lo contrario a la vida creativa del ocio. En otros momentos, el trabajo ha sido la manera de subsistir y cubrir mínimamente las necesidades más elementales, el hombre se ubicaba en el mundo a través de su condición social (siervo, oficial, maestro en diversos oficios manuales, etc.). A partir de la visión protestante de la vida, el trabajo se plantea como el sitio o lugar de realización de lo religioso. Según la aportación de M. Weber para la moral

protestante el éxito del trabajo es el único signo de la bendición de Dios, es la señal de que estamos salvados.

¿Qué sucede actualmente? Por un lado se ha perdido la dimensión religiosa, ya el trabajo no se ve como el lugar de cumplimiento del plan de Dios. Por otro lado, el ser humano se ha desconectado de la vivencia del trabajo como una manera de realizarse y relacionarse con los demás, la vivencia de ser competente en algo y pertenecer a un gremio profesional es propio de épocas pasadas.

¿Qué nos queda entonces? El trabajo se experimenta como algo meramente instrumental, algo externo al sujeto, por ello, ha perdido totalmente su sentido humano. El hombre vive para trabajar ya que a través del trabajo puede obtener todo lo que quiera y así podrá disfrutar de muchos bienes. Sin embargo, la realidad demuestra que el hombre moderno obsesionado por conseguir todo lo más posible, no tiene tiempo para consumir y disfrutar de aquello que ha obtenido. No es raro que quede atrapado en la propia dinámica del trabajo, convirtiéndose éste en una droga de la cual no puede desprenderse. Hoy en día se suele emplear el término *workaholic* para describir a aquellos sujetos adictos al trabajo.

3. ¿Qué implicaciones tienen los interrogantes que hemos ido planteando?

a) *Es necesario replantear el concepto de normal y anormal.* En el fondo ¿qué quiere decir integración? ¿Hacerlos como lo que entendemos por normal? Lo cual plantea una pregunta previa ¿hay un único modo de ser hombre? Tal vez más bien habría que decir que hay diversos modos de estar en el mundo como hombre. Por tanto, no habría que potenciar tanto la uniformación sino aceptar al otro como otro, respetando su diferencia. Desde distintos modos de ser hombre se podrían realizar «haceres» distintos.

b) En esta aceptación de los modos distintos de estar en el mundo *no se puede dejar fuera la potenciación de aquellas variables eminentemente humanas, en especial todo el componente emocional o mundo afectivo.* Como afirmaba el Dr. Juan Pérez Marín, no hay que olvidar que la normalidad está más cerca de la felicidad que de la rehabilitación. La mera rehabilitación tal cual está siendo planteada actualmente: separación del entorno, aislamiento en psiquiátricos, grandes dosis de medicamentos, etc., no sólo no soluciona el problema sino que lo cronifica y agrava. Es decir, Promi demuestra en la práctica que el ser humano cuando es tratado como tal se siente feliz y deja de utilizar estrategias

patológicas (agresividad, conductas sexuales compulsivas, etc.). No es raro que al poco tiempo de su estancia en la institución, muchos individuos no necesiten grandes dosis de medicación para poder realizar su actividad diaria.

c) Hoy en día, *hay que cuestionar el concepto de trabajo*. ¿Qué estilos de vida son más humanos? Da la sensación que en nuestra sociedad se está produciendo una disolución de la condición humana. El hombre es un aprendiz de brujo de su propio invento. ¿De dónde podrá venir la solución? Sólo los nuevos Isaías -varones de dolores- nos volverán a la condición humana. Es decir, es necesario un nuevo replanteamiento del sentido de la vida y del trabajo. Habría que volver a la vivencia monacal clásica, según la cual la vida era la instancia sagrada y el trabajo era asumido como el modo sencillo de estar en esa vida. De esta manera se volvería a estar reconciliado con uno mismo, con los otros y con las cosas.

La Constitución Española (arts. 10, 14 y 35) protege los derechos fundamentales de los españoles, en especial la dignidad, la igualdad y el derecho al trabajo de todos los sujetos. ¿Qué habría que entender por ser iguales? Si todos los españoles tienen un derecho al trabajo ¿todos tienen la misma oportunidad de acceder a él? ¿Es justo favorecer a unos frente a otros? ¿Se podrían aceptar, por ejemplo, preferencias en las adjudicaciones ante la administración en beneficio de empresas que opten por integrar a los deficientes mentales?

El ser justos en este punto exige una discriminación positiva en favor de los deficientes mentales. Por ello, han de potenciarse aquellos medios que desarrollen prácticamente tal artículo de la Constitución: facilitando incentivos o subvenciones a la contratación laboral a las personas con deficiencia, etc.

Al mismo tiempo, hay que luchar por el cumplimiento efectivo de esos derechos. Puede que este siglo se esté caracterizando por el reconocimiento de los derechos. Sin embargo, habría que esforzarse para que se ponga en práctica aquello que la ley ya reconoce. Por ejemplo, ¿se cumplen las cuotas de reserva para la contratación laboral de personas con minusvalías? Actualmente la ley obliga a emplear a un número de trabajadores minusválidos no inferior al 2% de la plantilla en aquellas empresas públicas o privadas que tengan en plantilla a más de cincuenta trabajadores fijos. ¿Se aplican en la práctica? ¿Tiene poder la inspección laboral para exigir su cumplimiento?

d) *¿Es el trabajador disminuido psíquico una carga para la sociedad?* Promi ha roto prejuicios anteriores. El deficiente mental no sólo no es un estorbo

sino que cuando la persona está feliz y se siente realizada y a gusto en un trabajo, tanto individual como socialmente es rentable tal situación. Por tanto, es necesario romper esquemas ya trasnochados. Cuentan que durante los primeros años de la incorporación de deficientes mentales a la fabricación de muebles, no era fácil encontrar una empresa que asegurara a los trabajadores ¿Cómo iban a asegurar a deficientes? En la práctica son los trabajadores que menos accidentes laborales sufren.

Una buena integración ocasiona a corto, medio y largo plazo un menor costo económico: ausencia de hospitalización psiquiátrica; abandono de la medicación; etc. Y lo que es más importante, el sujeto pasa de ser un elemento pasivo o carga social a ser un sujeto activo y contribuyente. Es decir, al trabajar no sólo cuesta menos al sistema sino que cotiza a la seguridad social, y por lo tanto en un futuro él mismo podrá optar a una pensión contributiva.

De nuevo la vida va por delante de la teoría y cuestiona planteamientos que responden a un concepto trasnochado de defensa del deficiente. Al querer aplicar fielmente la ley, puede convertirse ésta en algo injusto para el sujeto. Promi vive en el día a día esta situación. Por ejemplo, ¿cómo entender hoy la tutela? Un deficiente que con el sueldo de su trabajo reúne una apreciable cantidad de dinero que deposita en una entidad bancaria ¿puede responsabilizarse de ella? ¿Hasta qué punto el tutor puede disponer de ese dinero por el hecho de ser tutor de un discapacitado? ¿Puede negarse una familia a que su hijo deficiente acuda a un centro especial, o permita que no se realice profesionalmente con un trabajo digno según su capacidad? Desgraciadamente, para muchas familias la pequeña paga que reciben por su hijo deficiente, es el único sustento económico seguro.

Cuentan que Freud en los últimos años de su vida ante la pregunta de qué era lo esencial para la madurez de una persona, respondió con dos verbos: amar y trabajar. La fundación Promi tal vez no conocía las ideas del padre del psicoanálisis, pero sí que las ha puesto en práctica. Por un lado, trabajando el desarrollo de todo el mundo afectivo, creando un ambiente en el que es posible sentirse a gusto entre iguales. No es raro, por tanto, que a lo largo de su breve historia ya hayan tenido lugar varios matrimonios entre los propios trabajadores. Por otro lado, potenciando el sentirse útil y realizado en una actividad profesional, ya que el trabajo dignifica al ser humano. «El trabajo es un bien del hombre -es un bien de su humanidad-, porque mediante el trabajo el hombre *no sólo*

transforma la naturaleza adaptándola a las propias necesidades, sino que *se realiza a sí mismo* como hombre, es más, en un cierto sentido '*se hace más hombre*'» (Laborem Exercens, nº 9).

Promi ha hecho posible que lo que parecía una quimera -la incorporación al mundo laboral del deficiente mental- se haya transformado, sin ningún tipo de paternalismos, en una brillante realidad. Y todo ello sin perder el componente utópico, ya que no sólo valora su presente sino que sigue investigando para lograr nuevas mejoras para la integración de los diversos discapacitados psíquicos. Como reza una frase que adorna la pared de la capilla del centro de Cabra, una vez más se ha consumado el triunfo de los sencillos, no en vano, toda esta labor es «fruto del poder de los débiles».



Revista de Fomento Social, 51 (1996), 275-293

RECENSIONES

ÉTICA SOCIAL

AUTORES VARIOS (1996), *De la fe a la utopía social, Miscelánea Juan N. García-Nieto París*. Ed. Sal Terrae y Cristianisme y Justicia, Santander, 232 págs.

Fey utopía social. Es difícil saber lo que los editores han querido plasmar en el título: ¿una trayectoria personal de Juan N. García-Nieto o la indicación de que desde la fe hay que transitar a la utopía social? La fe cristiana es sin duda utópica, al menos en cuanto considera provisional lo presente y aspira a una tierra nueva; pero también, aunque no siempre vivida así tan explícitamente, en cuanto crítica abierta del presente de injusticia y desigualdad social y propuesta de instauración de una sociedad fraterna, y por ello justa e igualitaria. Que la Iglesia haya

encontrado, y sembrado, dificultades para vivir la utopía de la fe (como expresa en su capítulo José M^a Díez Alegría) no debería oscurecer que el legado de Jesús es utópico y que, entre las diversas tradiciones religiosas de la Biblia, él se alinea con la tradición profética que hace de la religión un camino de amor fraterno y de justicia interhumana mediante la comunicación de los bienes. En esa tradición hay una utopía social: que consiste, ante todo, en la liberación de los pobres y oprimidos e implica la aniquilación de los opresores y la decadencia de los ricos.

José I. González Faus, como el mismo José M^a Díez Alegría, muestran cómo el conflicto de Jesús con las autoridades religiosas judías radicó, en buena medida, en que Jesús antepuso el bien del hombre a las prescripciones religiosas («El sábado está hecho para el hombre y no el hombre para el sábado» o «con esto declaraba puros todos los alimentos») y consideró la actitud más definitoria de la

BIBLIOGRAFIA

pertenencia al reino que anunciaba (el amor al prójimo) como realizable sin referencias a Dios (la parábola del juicio final a las naciones, en el capítulo 25 del evangelio de Mateo, es el paradigma, no el único ejemplo, de tal consideración). Jesús murió porque acentuó el amor fraterno y la justicia y relativizó la pureza legalista y el ritualismo. Las dificultades de la Iglesia para la utopía nacen casi siempre de que se invierte este acento: se antepone la pureza, la ley y los ritos religiosos y se relativiza, en la práctica, el amor fraterno y la justicia.

Podría entonces entenderse la intención del título del libro como respuesta a esta pregunta: ¿cuál es la confluencia de la fe con la utopía social? Aunque es imposible en una reseña resumir el contenido de libro, voy a resaltar algunas de sus aportaciones.

El suelo común de una ética laica. El teólogo González Faus aborda en su capítulo la autonomía de la ética y la relación entre ética y religión. El problema tiene una actualidad permanente en la presencia de los cristianos en la vida pública en una sociedad pluralista. También tiene un eco inmediato, en la sociedad española, en la pregunta que se formulaban los cristianos incorporados a la lucha antifranquista sobre qué les aportaba la fe en esa presencia (a la vista del compromiso ejemplar de muchos marxistas). Y tiene un eco más lejano en la cuestión planteada a los cristianos primitivos por el descubrimiento de la radicalidad del comportamiento estoico, o a los humanistas cristianos por el descubrimiento de la belleza

moral de ciertos personajes de la tragedia griega.

La pregunta es sobre la posibilidad de elaborar una ética universal desligada de la religión, una ética que se construye sin el recurso a Dios como autor de las obligaciones morales. González Faus prefiere llamarla ética laica, no meramente ética civil, en cuanto es una ética global, tanto personal como social. Una ética que tiene que ver con la constitución de la persona como buena y con lo que es bueno para la humanidad y no se reduce a una ética mínima necesaria para la convivencia en una sociedad pluralista.

González Faus aduce un triple argumento para el reconocimiento por parte de los cristianos de la autonomía de la ética:

-El primero es la actitud misma de Jesús ya mentada.

-El segundo es un argumento filosófico: los valores y los caminos de la ética son perceptibles por sí mismos, sin necesidad del recurso a Dios. Dios no es «fundamento» (al menos no lo es en el orden cognoscitivo) de la ética sino, en todo caso para el creyente, término de la misma.

-El tercero es un argumento teológico: en la concepción teológica cristiana, el mundo, la creación es autónoma y la ética forma parte de esa creación. La afirmación de Dios ni es la única que posibilita la ética, ni siquiera la facilita. «Apelar a Dios» puede hacerse desde un comportamiento nada ético; en cambio «conocer a Dios» sólo puede hacerse desde un comportamiento ético previo (en el que los cristianos piensan que hay siempre una germinal fe en la trascendencia y esperan-

za en la promesa). El camino, para el que llega a la fe, no va de la religión a la ética sino de la ética a la religión.

González Faus habla a continuación de los límites actuales de una ética laica. Quiere ser bien entendido. No se trata de desautorizar lo dicho anteriormente sobre la autonomía de una ética laica, ni de argüir, ante una situación marcada por la falta de ética, buscando sitio a la religión para preservar la ética. Dos son los límites que González Faus percibe:

- ¿Es universalizable una ética laica? Ya sabemos (desgraciadamente) que no es universal de facto. Pero ¿es universalizable de iure? ¿Cuál sería el factor universalizador? La respuesta más inmediata sería decir que ese factor es la razón. Pero ¿qué razón? La misma razón no puede dejar de ser una facultad escindida, supuesta la contradicción que parece constituir al ser humano. Dos ejemplos: la oposición entre presente y futuro y la oposición entre individuo y especie. La pregunta a formular sería ésta: ¿puede la ética laica convencer a todos por vía racional, por ejemplo, de la necesidad de preservar el futuro al planificar el presente, o de la necesidad de que mi proyecto personal no sólo tenga validez abstracta para todos sino que suponga una apertura expresa a todos? Los argumentos racionales que apoyan la dignidad de toda persona humana (como que los hombres son fines en sí mismos y no pueden ser tratados como simples medios, o que constituyen el lugar de los valores, etc.) ¿son adecuadamente racionalizables? ¿son aceptables sin un elemento de con-

fianza, de apuesta y, en definitiva, sin alguna forma de fe que no es adecuadamente racionalizable?

- Otro posible límite: ¿está garantizada en la actual ética laica la óptica de los excluidos? Tal óptica significa que la ética tiene un significado transformador. La aceptación de ese significado tiene un carácter de apuesta. Esa apuesta, cree González Faus, es lo más importante a recuperar en el debate entre ética laica y ética religiosa. Apuesta que tal vez desenterraría la noción de pecado, sin que por ello perdiera su carácter laico la ética. Apuesta (o fe) por el convencimiento de que tan intrínseco a la ética como construirse a sí mismo es el deber de luchar contra el sufrimiento de todos los maltratados, los oprimidos, los excluidos, las víctimas de los hombres. El problema es pues, probablemente, que toda ética universalizable es necesariamente una ética contra el estado de cosas, que por su misma dinámica es excluyente y particularizante.

El capítulo termina considerando cómo la religión (una vez que se ha llegado a ella) recompone la ética. La ética es frecuentemente entendida como obligación, como imposición extrínseca que me violenta o me limita. La experiencia cristiana del amor al prójimo es vivida por algunos como una auténtica liberación de la ética como obligación o limitación, es decir, como liberación del sentimiento de obligación, como liberación también de la necesidad de hacer las cosas para ser alguien respetable. La experiencia de la acogida misericordiosa de Dios desenca-

dena en el cristiano la actitud de acogida hacia el pobre y excluido como la parábola de su propia experiencia con Dios. La obligación deviene vinculación tan real que hace que el otro, el pobre, el distinto que está frente a mí, no sea ni extraño ni exterior a mí, sino sorprendentemente parte de mí mismo. Como en el caso del amor materno, la obligación da paso a la gratuidad y llega mucho más allá de donde llegaría el mero sentimiento de obligación. El capítulo de González Faus termina con un párrafo que encabeza así: «todo esto no es una apologética, sino una oferta».

Una utopía siempre renovada. Creyentes y no creyentes tenemos una experiencia humana común en la que es posible identificar los males del presente. Quizá la tarea actual es la de redefinir la utopía social (pintando fuertemente el negro de la nueva situación y las alternativas, el camino y los medios de realización de la misma).

En esa línea están el resto de los capítulos del libro que comentamos: “Dialéctica de la esperanza utópica” (Francisco Fernández Buey), “Nueva sociedad - nueva izquierda” (Adam Schaff), “Algunas propuestas educativas para una sociedad diferente” (Joaquín Sempere y Carreras) y “Reinventar un nuevo estilo de política” (Jordi López i Camps).

La utopía social clásica, llamando a ella la que definieron los idearios socialistas del siglo XIX, se identificó como crítica del presente de la sociedad capitalista y como proyecto de una sociedad más justa y solidaria. Definieron el tipo de nueva

sociedad por la eliminación de lo que entendían causaba los males del presente: división en clases, propiedad privada de los medios de producción, competencia entre los individuos y grupos sociales, lógica del lucro, intercambio desigual, especulación, etc. En su lugar concibieron una producción regulada en función de las necesidades sociales de la mayoría de la población y la racionalización de las relaciones sociales en el plano político: asociación entre iguales en lugar de competencia entre desiguales, aportación según capacidad y recepción según necesidades. Desaparecería así la alineación típica del trabajo asalariado y con ella las demás alienaciones que impedían la realización integral del hombre. El socialismo es el nombre permanente con que se han definido las diversas etapas históricas recientes de la utopía social: «El ‘socialismo’, como noción general, posee contenidos que están por encima de las sucesivas etapas históricas, aunque pueden ser adaptados a las condiciones concretas de cada momento. Estos contenidos ‘universales’ del socialismo pueden ser definidos con un postulado moral muy concreto, que comprende los siguientes principios: el ‘ágape’ -es decir, el amor al prójimo-, la libertad, la igualdad, y la justicia social. Podríamos resumir la idea de otra manera: el socialismo equivale a la liquidación de todas las formas imaginables de explotación del hombre por el hombre. Podemos dar aún otra definición equivalente, aunque con un lenguaje más propio de la ciencia: el socialismo equivale a la liquidación de todas las formas,

objetivas y subjetivas, de alienación del hombre como ser social. Si se admiten esas definiciones, se puede aceptar la idea de que el socialismo es un humanismo singular. El socialismo equivale al humanismo; o, si se prefiere, el humanismo equivale al socialismo. Ese es el meollo de la cuestión, aunque pueda tener formas diferentes en las distintas etapas históricas. Yo diría que jamás deja de ser un proceso que siempre se acerca a su objetivo, sin conseguir alcanzarlo del todo» (Adam Schaff).

Hoy, afirma Fernández Buey, no sólo ha cambiado la forma de la utopía, sino también la filosofía de la historia que inspiraba aquella. Lo que tiene que ver con la crisis de la idea de progreso. Pero el espíritu de la utopía sigue vigente y presente. Él la ve, *avant la lettre*, en los escritos de Simone Weil, en los movimientos sociales alternativos, en las comunidades ecopacifistas, en el *Cántico Cósmico* de Ernesto Cardenal, en la filosofía y la teología de la liberación, en los textos resistenciales de las comunidades indígenas, en los primeros informes del Club de Roma, en el marxismo cálido de Adam Schaff, en el *corage* de Bruno Trentin, etc.

La identificación de los males del presente y las alternativas es lo que definirían la Nueva Izquierda para Adam Schaff: ¿cuáles son los problemas que deben resolverse y qué tareas plantean?, ¿qué tipo de fuerzas sociales harán falta para resolver dichos problemas?

En opinión de A. Schaff, los cambios en marcha en la hora presente significan

en realidad el fin del capitalismo y, por consiguiente, la aparición de muchos nuevos problemas sociales: desaparición del trabajo, en su sentido tradicional, y, juntamente con él, la desaparición del proletariado. La primera gran tarea consiste, por tanto, en conseguir la transición menos dolorosa posible de la sociedad del trabajo asalariado a la sociedad de la ocupación remunerada. Junto a ello, A. Schaff enumera los que llama los nuevos jinetes apocalípticos: el peligro de un holocausto nuclear, al deterioro ecológico del planeta y de su ecoesfera, a la amenaza que constituye la bomba demográfica y al conflicto latente entre el Norte y el Sur, motivado por el hambre que azota a las regiones meridionales.

La Nueva Izquierda, que en su opinión se necesita, debería poseer los siguientes rasgos específicos:

* En primer lugar, tendrá que saber combinar los valores universales de todos los modelos de socialismo que existieron hasta ahora, en la teoría y en la práctica, con la necesidad de luchar contra los nuevos fenómenos negativos y darles solución.

* En segundo lugar, deberá comprender que la consecución de ese objetivo sólo será posible cuando se tenga conciencia de la necesidad de cambiar el régimen capitalista y sustituirlo por otro, postcapitalista, que de alguna manera será una variante del socialismo.

* En tercer lugar, habrá de conseguir la reunificación de las fuerzas sociales dispuestas a abordar y resolver todas, o al menos, algunas de las tareas aquí señala-

das, algunos de los retos de la nueva era. Junto a las fuerzas y partidos tradicionales, tienen que ser tomadas en consideración otras organizaciones surgidas en fechas más recientes, como las agrupaciones y movimientos femeninos, ecologistas, juveniles, etc. A mi modo de ver, no se trata de que surja necesariamente un partido único, porque creo que esa solución es imposible; pero sí podrían surgir estructuras federativas, alianzas o coaliciones, según lo aconseje la tradición de cada país.

¿Será necesaria la vía catastrófica para hacer surgir esa nueva utopía con fuerza social suficiente?

Quizá buscar la respuesta a esta pregunta anime al lector a leer esta obra, pequeña pero sumamente sugerente.

Rafael Yuste Moyano S. J.

ÉTICA EMPRESARIAL

GOROSQUIETA, J. (1996), *Ética de la empresa. Teoría y casos prácticos*. Ed. Mensajero, Bilbao, 262 págs.

Javier Gorosquieta publicó hace ya unos años su *Deontología para empresarios* (Mensajero, Bilbao 1978). Esta obra es una versión muy renovada de aquella, que refleja la experiencia docente del autor, sobre todo en la Universidad Pontificia Comillas de Madrid, y su preocupación por responder a los cambios que se han

producido en la economía y en la empresa moderna en estos últimos años. Porque la ética económica y empresarial no puede hacer abstracción de este proceso siempre abierto si aspira a ser verdadera ética aplicada.

En el libro pueden distinguirse tres tipos de capítulos, que responden a tres aspectos de ética de la empresa. El primero trata las cuestiones generales de la ética y del enfoque de una ética económica y empresarial: se incluirían aquí los cuatro primeros capítulos. El segundo tipo, que ocupa la parte más extensa de la obra, analiza los contenidos concretos de una ética empresarial y corresponde a la parte más clásica de la deontología: habría que incluir ahí los capítulos 5 a 14. Por último, se añaden unos capítulos (15 a 17, y quizás también el 10) que se ocupan de aquellos elementos de la vida social y económica que sirve de marco a la actividad empresarial, y que exigen también una reflexión ética. La obra se completa con un capítulo final que reúne 19 casos prácticos, unos hipotéticos, la mayoría sacados de la prensa de estos últimos años; el autor ha optado por reunirlos todos al final de la obra, en lugar de incluir cada uno de ellos en el capítulo correspondiente.

La parte primera (capítulos 1 a 4) resulta completamente nueva en relación con la edición anterior: nada encontramos en ella de estos planteamientos generales. Ahora se incluyen, desde el presupuesto de que una deontología profesional es imposible si no se la hace preceder de algunos criterios generales sobre el enfo-

que de la ética. En estos capítulos Gorosquieta opta por los planteamientos más clásicos de una moral basada en la ley natural, que prefiere a la ética utilitarista (de orientación teleológica), a la ética deontológica kantiana y a la ética libertaria de Nozick. Pasando de la ética general a la social, el autor analiza el criterio de justicia: también aquí critica el enfoque rawlsiano, así como los que considera típicos del capitalismo («a cada uno según sus aportaciones») y del socialismo («a cada uno según sus necesidades»), y se pronuncia por la complementariedad de la justicia conmutativa y distributiva, que sintetiza estos dos últimos criterios (que ha llamado capitalista y socialista) sin excluir a ninguno de los dos.

Desde estos presupuestos analiza luego la ética del mercado, que no es sino la explicitación del principio capitalista de la justicia. Este análisis le sirve para volver sobre su juicio anterior, pero ahora con mayor detenimiento y con una valoración más detallada de las ventajas e inconvenientes del mercado. Su conclusión es la misma: que el mercado no es suficiente para garantizar la justicia, y precisa del complemento de otros criterios operativos. Pero hasta ahora la reflexión se ha movido en torno al modelo teórico de mercado. En un segundo momento, Gorosquieta estudia las condiciones de los mercados reales, las exigencias de una auténtica competencia y el caso límite del oligopolio. Es importante esta doble aproximación porque con frecuencia se constata cómo todo el juicio ético sobre el mercado se basa en una consideración

puramente teórica de él, lo que en modo alguno resuelve los problemas éticos que plantea el funcionamiento de los mercados reales.

Pero, como decíamos, la parte en que el autor se extiende más es la que se refiere a la deontología propiamente dicha, aunque en ella se entremezclan temas que corresponderían a enfoques más directamente éticos. No hay en esta parte un método único en el tratamiento de los temas, como veremos en seguida. Lo que sí se percibe es la experiencia del autor en contacto con casos reales de la vida empresarial, que le han llevado a reflexionar hasta llegar a las conclusiones que nos ofrece. Probablemente el hombre de empresa se sentirá a gusto leyendo estas páginas porque encontrará en ellas el reflejo de lo que le sale al paso cada día en su actividad profesional.

La diversidad metodológica de esta segunda parte se pone de relieve, por ejemplo, en los distintos aspectos que se acentúan en cada capítulo. A veces se opta por buscar la luz en el tratamiento histórico: es lo que se hace a propósito del interés del dinero y, sobre todo, de la ética fiscal. Son dos casos significativos -aunque sin duda de aplicación menos inmediata- porque ayudan a comprender cómo los juicios éticos sobre cuestiones económicas están muy condicionados por la comprensión técnica de esa realidad: en concreto para los dos casos citados, es decisiva la idea que se tenga sobre la función económica del dinero y del poder público. Esta circunstancia no puede obviarse cuando se trata del tema delica-

do de la evolución de las normas éticas.

En otros casos, Gorosquieta presta una amplia atención a los aspectos legales y desarrolla con detalle el tratamiento que da la norma jurídica a cuestiones como la publicidad, la defensa del consumidor o la información privilegiada. El autor parte de la presunción de moralidad de la ley positiva, aunque en el segundo capítulo del libro ya nos advirtió que no se puede identificar lo legal con lo ético. Esto significa que el análisis de la normativa vigente puede ser útil para descubrir y profundizar en sus raíces éticas, así como para comprender las múltiples aplicaciones de ciertos principios. De todos modos es conveniente salir al paso de la tendencia, demasiado generalizada, a considerar que la ética está garantizada si uno se atiene escrupulosamente a la ley, y que todo lo que no está expresamente prohibido por la ley goza de la misma valoración moral.

En otras ocasiones se opta por partir del análisis económico sin más (por ejemplo, cuando se analiza el beneficio económico o la inflación). En concreto, en el capítulo sobre la inflación se hace un interesante esfuerzo por revisar determinadas conclusiones éticas a la vista del nuevo modelo de inflación derivado de la crisis de los 70. En conjunto, lo más sobresaliente de este enfoque es que muestra cómo no se puede hacer ética económica sin análisis técnico de la realidad. Se confirma entonces lo dicho a propósito del recurso a la historia de las ideas económicas.

También se basa el autor en algunos

capítulos en una amplia enumeración de casos concretos (por ejemplo, al hablar de las comisiones y sobornos o de los fraudes contables). De nuevo aquí queda de relieve la proyección eminentemente práctica de la ética empresarial.

Un capítulo a destacar dentro de esta segunda parte es el que lleva por título «La persona en la empresa». Se abordan en él las relaciones entre la empresa y el trabajador. Creo que debería tener mayor relieve en esta parte, si se quiere acentuar el principio ético de la prioridad de la persona y del carácter instrumental de la actividad económica. Es más, pienso que la evolución actual de la empresa ofrece elementos que enriquecerían el tratamiento de esta cuestión: estoy pensando en la consideración de la empresa como organización -y no sólo como unidad productiva- que me parece subraya más la dimensión humana de esta entidad. El desarrollo de la teoría de las organizaciones, que tiene que ver con la evolución de las condiciones de producción y con la psicología social, puede ser una buena base para una reflexión ética fecunda.

Comparando de nuevo esta obra con la de 1978, observamos cómo ahora el autor ha prescindido de casi todo lo que trataba en la parte que dedicaba a las relaciones industriales (caps. 17-22). Ahora se echa de menos. Naturalmente la realidad del trabajo y las relaciones derivadas de él han sufrido importantes transformaciones en estas dos décadas. No hubiera podido repetirse, por consiguiente, lo de entonces. Pero es una razón más para urgir el tratamiento de esas cuestiones en

las coordenadas de esta nueva situación.

Pero la deontología empresarial tiene, desde mi punto de vista, la limitación de perder de vista el contexto en que se desarrolla esta actividad humana. Esto ocurre de forma llamativa en la actual «ética de los negocios», tan de moda y tan aplaudida por muchos autores. Tal limitación exige que la ética empresarial sea complementada con una ética social y económica. Este aspecto es quizás de los de mayor avance en la obra de Gorosquieta en relación con la publicada anteriormente. En este sentido hay que alabar el capítulo sobre la ética fiscal (que el mismo autor hace caer en la cuenta cómo no suele ser abordado en los tratados de ética empresarial) porque sitúa al hombre de empresa ante la administración pública y está presuponiendo una reflexión sobre la función de los poderes públicos en la actividad económica. En esta misma línea habría que mencionar los capítulos dedicados al paro, a la inflación y al medio ambiente. En todos ellos se plantean cuestiones cuya solución desborda por completo las posibilidades de acción de la empresa, pero que no son ajenas a ésta: la postura que el directivo tome ante estos temas condicionará indudablemente sus propias decisiones empresariales. Por eso no pueden estar ausentes en un tratado de ética empresarial. Es más, echaría de menos un tratamiento más sistemático de esta cuestión, que quizás tendría que abordar el tema general de cómo conseguir el equilibrio entre lo público y lo privado en una economía mixta, e incluso estudiar la actual crisis del Estado de

bienestar y sus posibles salidas. El tema tiene puntos de contacto con el estudio que se hace en el capítulo 3 sobre la ética del mercado.

En resumen, esta obra supone un indudable esfuerzo de reflexión ética, que lleva detrás una seria formación del autor confrontada durante años con la docencia y con la vida empresarial. Los casi 20 años que separan esta obra de la deontología publicada en 1978 exigían una revisión de muchos supuestos de entonces para actualizar la reflexión ética y deontológica. Es lo que hace ahora Gorosquieta. El resultado lo tenemos en este nuevo libro. Será útil como texto universitario y como lectura para el directivo empresarial. Y será también ocasión inmejorable para el debate fecundo sobre las condiciones, presupuestos y contenidos de una ética empresarial.

Ildefonso Camacho Laraña S. J.

SINDICALISMO

MOLERO MANGLANO, C. (1996), *Derecho Sindical*, Ed. Dykinson, Madrid, 760 págs.

Mientras en otros países, especialmente los anglosajones, el fenómeno sindical es estudiado desde los distintos puntos de vista económico, político, jurídico, sociológico y hasta psicológico, en España, desgraciadamente, excepto por

algunos pocos estudios históricos, no siempre de gran valor, el estudio del sindicalismo se ha reducido al enfoque puramente jurídico.

El gran mérito del libro del profesor Manglano que reseñamos es que, aunque todavía tímidamente, se sale ya del estrecho marco de un mero comentario a la normativa legal vigente sobre el sindicalismo para dar una visión más amplia del fenómeno sindical, juntando a un estricto comentario a los textos legales, interesantes reflexiones de carácter político y sociológico que hacen más atractivo el texto que, sin perder rigor científico, se abre a otros lectores no especialistas en temas jurídicos. Así en el capítulo II encontramos una interesante tipología sindical con los organigramas de varias de las principales confederaciones europeas de sindicatos; en el capítulo sobre el procedimiento electoral el autor nos da los resultados estadísticos de las últimas elecciones sindicales junto con los modelos normalizados para el proceso electoral; al hablar de los convenios colectivos nos da interesante información sobre los convenios colectivos en España.

Pero es principalmente en el capítulo VII donde más se aparta del enfoque puramente jurídico para entrar en el análisis sociológico del sindicalismo analizando en profundidad la crisis actual del sindicalismo europeo. El autor ve las causas de esta crisis en: la transformación de la cuestión social, la transformación del proceso productivo, la transformación del mercado de trabajo en su composición personal, la transformación de la propia

actividad sindical y, como consecuencias de estos profundos cambios, la transformación de la normativa legal sobre los sindicatos. El capítulo termina con la pregunta que a todos preocupa: ¿tiene futuro el sindicalismo?. Y la respuesta es obvia: sí si sabe adaptarse a los nuevos tiempos.

El libro está dividido en las cuatro lógicas partes de cualquier libro de derecho sindical: la libertad sindical, la representación obrera, la negociación colectiva y los conflictos laborales, todo ello tratado con gran claridad, haciendo un extenso uso de la jurisprudencia y una abundante bibliografía.

Sobre el tema que ha sido siempre de especial interés para mi y para otros autores, como es el del carácter político o apolítico de los sindicatos, el libro del profesor Manglano presenta dos posturas aparentemente contradictorias. En la página 47 el autor afirma categóricamente que «sin lo económico y social no hay sindicalismo, sin lo político sí», por lo que parece afirmar la posibilidad de un sindicalismo apolítico. Pero más adelante, en la página 170, admite, al menos para el futuro, el aspecto político de los sindicatos al escribir: «a medida que los partidos políticos de izquierdas van instalándose más y más en un sistema de límites ideológicos más cercanos entre sí empieza a corresponder a los sindicatos de clase el papel de los viejos partidos políticos de oposición: la función de la vigilancia permanente sobre las políticas gubernamentales en la medida que estas puedan afectar negativamente tanto a los

trabajadores como a estos nuevos sectores sociales desprotegidos de los que van a tener que ocuparse». La verdad es que lo que el Prof. Manglano dice que «empieza» a corresponder a los sindicatos ha sido siempre uno de sus objetivos prioritarios: la defensa de los intereses de los trabajadores, tanto frente a los empresarios como a los gobiernos de cualquier ideología. Probablemente esta controversia sobre el politicismo sindical se podría obviar si se reconociese la distinción entre «partidismo» y «politicismo», admitiendo que todos los sindicatos han sido siempre, son y seguirán siendo instituciones políticas que defienden y luchan por un modelo determinado de sociedad, aunque sus relaciones con los partidos políticos puedan tomar muchas formas diferentes, yendo de una total independencia frente a los parti-

dos a una absoluta sumisión a los mismos.

No podemos terminar sin felicitar a la editorial Dykinson que ha preparado un magnífico libro con un buen papel, un formato claro y un tipo de letra que lo hace fácil de leer. Hubiésemos deseado, sin embargo, encontrar en el libro un índice temático que hubiese facilitado la localización en el texto de los numerosos temas tratados.

El libro del profesor Manglano es más que un mero texto sobre Derecho Sindical, es todo un tratado de sindicalismo español que puede ser muy útil no solo para los especialistas en legislación laboral, sino para empresarios, trabajadores y todas aquellas personas interesadas en conocer mejor el fenómeno sindical en nuestro país.

Gaspar Rul-lán Buades

FILOSOFÍA

WEIL, S. (1994), *La gravedad y la gracia*, Ed. Trotta, Madrid, 209 págs.

La amplia y documentada introducción de Carlos Ortega -40 págs.- nos sitúa ante la gran y controvertida personalidad humana de Simone Weil. Sin esta presentación biográfica de la autora y sin esta síntesis de su pensamiento, difícil le sería al lector que la desconociera sentirse cómodo en la lectura de un densísimo texto, que produce inicialmente una honda extrañeza, pero que se relee con curiosidad creciente al conocerse la singularidad biográfica de su autora, la originalidad de su pensamiento y su profunda experiencia humana y religiosa.

Bajo la frialdad de pensamiento de la joven filósofa francesa cabe advertir la calidez mística de esta judía, arrobada, aunque fuera una activista social, por la Belleza y el Bien trascendentes. No es de extrañar la frialdad cartesiana del pensamiento de la pensadora francesa, su esfuerzo leibniziano por racionalizar hasta el mal y la desgracia humana, su intento newtoniano de formular una ley de gravitación universal del comportamiento humano en la ciencia social, su pretensión ilustrada de racionalidad hasta en la propia espiritualidad. Nada de esto es de extrañar si se atiende a que su pensamien-

to se abre juvenilmente a la vida en un momento histórico en que la irracionalidad de los fascismos triunfa bélicamente en la cuna europea del pensamiento civilizado. El suyo es entonces un esfuerzo juvenilmente titánico contra la irracionalidad social y política.

Su pensamiento no está exento de sentimiento. Su experiencia mística cristiana en el lugar franciscano de Asís atraviesa subterráneamente de principio a fin sus escritos. Es la suya una experiencia cristiana personal, ni institucionalizada. Fue cristiana sin pertenecer a ninguna iglesia; judía, pero no judaica -para ella el judaísmo tenía una incapacidad radical para la comprensión de la encarnación cristiana, suponía una visión bélica de la divinidad que no compartía-. Simone Weil fue una joven que solitariamente luchó por lo más puro, de una manera simbólica y por ello emblemática, de la cultura judeocristiana en un momento agónico de dicha cultura, en el momento del triunfo avasallador de los fascismos.

Aunque joven tuvo una interioridad intimista en la que iba brotando, a golpes de intuición, su pensamiento. La suya no fue una obra de madurez. Sus escritos, sus cuadernos personales, son bocetos de ensayos, líneas maestras de su pensamiento, que no tuvieron una redacción unitaria, definitiva. Sin embargo, asombran los destellos de su pensamiento, sus agudos fogonazos de interpretación de la total realidad humana, sus intensos es-

fuerzos de comprensión unitaria de la realidad social. Tal vez lo que más destaque de su pensamiento sea el diseño de una espiritualidad, férreamente ascética, al servicio de una mística cristiana que sintonizaba dramáticamente con los mayores sufrimientos de los inocentes de este mundo. Pudo ser una pensadora existencialista de la realidad inmanente que históricamente le tocó vivir. Pero fue una luchadora esperanzada por lo trascendente en la trágica y conflictual historia reciente de nuestro mundo. Supo adivinar lo que suponía la gracia en una sociedad en degradación por el uso y abuso de la fuerza y de la violencia.

Sus escritos, esta obra, tal vez merezca el esfuerzo de pacientes relecturas con la mente en blanco para dejarse impresionar gratamente por la personalidad singular de su autora.

Vicente Theotonio Cáceres S.J.

FERBER, R. (1995), *Conceptos fundamentales de filosofía*, Ed. Herder, Barcelona, 208 págs.

El autor hace una introducción de carácter elemental, «pero no trivial» (según sus propias palabras) a seis conceptos fundamentales de la filosofía: filosofía, el lenguaje, el conocimiento, la verdad, el ser, el bien. Es un libro dirigido, por tanto, a principiantes, a estudiantes de filosofía o a quienes no han tenido previo contacto

con la literatura filosófica.

Si exceptuamos el concepto del lenguaje, que tardíamente ha entrado en la filosofía como objeto de su propia reflexión, los conceptos analizados son efectivamente los que han decantado los problemas que tradicionalmente hemos llamado filosóficos: el ser, la verdad y el bien. En la Antigüedad y en la Edad Media, dice el autor, preocuparon sobre todo las cuestiones del ser, en la Edad Moderna las cuestiones de la teoría del conocimiento. En el siglo XX han adquirido relevancia las cuestiones filosóficas afines al lenguaje. En cambio, las cuestiones relativas a la verdad y a la ética se han planteado en todas las épocas de la historia de la filosofía occidental.

El libro constituye una introducción «sistemática», en el sentido de que describe el significado principal de los conceptos, en un contexto abstracto, sin espaciotemporalidad. No obstante, el estilo didáctico y ciertas alusiones históricas que también están presentes, lo constituyen en una buena introducción para quienes, sin posibilidad de acudir a la historia de la filosofía, quieren introducirse en algunos de sus conceptos fundamentales.

Rafael Yuste Moyano S. J.

ÉTICA SOCIAL

LACROIX, M. (1995), *El humanicidio. Ensayo de una moral planetaria*, Ed. Sal Terrae, Santander, 168 págs.

El título puede resultar algo alarmante, pero es pretendido. Porque el punto de partida es la toma de conciencia del peligro que corremos, que el autor cree imprescindible. Pero el libro no cae luego en ese tono alarmista que se podría temer tras la lectura de las primeras páginas. Lo que se pretende en él es poner la bases para una moral planetaria, saliendo al paso del doble peligro que deriva de la tecnociencia y de la política: de la tecnociencia, porque ésta vive en una permanente huida hacia delante, sin control por parte de la sociedad ni por parte de ella misma; de la política, porque ésta se sigue moviendo en los estrechos límites del Estado, absolutamente insuficientes para afrontar los problemas con un talante planetario.

La moral planetaria que el autor propone se articula sobre un doble contrato, en el sentido del contrato social de los filósofos políticos de la Ilustración: un contrato con la naturaleza y un contrato humano de alcance intergeneracional. Pero todo eso sería totalmente inocuo si no se acompaña de un verdadero cambio de mentalidad que nos libere de mitos tales como la obsesión por lo cuantitativo y el PIB.

El libro maneja una abundante docu-

mentación de autores que se han preocupado por estos temas cuando todavía no encontraban el eco que encuentran hoy. Falta, en cambio, una mayor atención a propuestas concretas más recientes, como por ejemplo las provenientes de las recientes Conferencias Mundiales (desde Río a Pekín). En todas ellas subyace una verdadera ética mundial, aunque no siempre formulada de forma coherente.

Ildelfonso Camacho Laraña S. J.

SOCIOLOGÍA

ANATRELLA, T. (1995), *Contra la sociedad depresiva*, Ed. Sal Terrae, Santander, 301 págs.

Tony Anatrella es un psicoanalista y profesor de psicología clínica que se esfuerza por comprender y analizar la realidad que le rodea. Sus publicaciones, por ejemplo, «El sexo olvidado», intentan ofrecer un punto de vista cuestionador y sugerente para analizar la sociedad actual.

Curiosamente, el hombre occidental ha conseguido situarse en una calidad de vida bastante aceptable. Los avances técnicos han logrado elevar el promedio de vida; las nuevas tecnologías facilitan unas condiciones de vida más agradables; el trabajo se efectúa de una manera menos esclavizante, etc. Sin embargo, a pesar de que se ha desarrollado una con-

ducta de ocio, aumenta el tiempo de vida disponible para ser vivida, nos encontramos con la gran paradoja de que ahora el hombre se pregunta si tiene sentido vivir. A pesar de tener muchos medios de comunicación a su alcance, mucho tiempo de ocio, el ser humano se encuentra cada vez más solo y más desanimado: ¿qué hacer con el tiempo libre?

En la obra que nos ocupa, el autor describe la situación actual de soledad y hastío del hombre occidental. En la primera parte de su trabajo se centra en analizar como el ser humano se afana por vivir de acuerdo con un Ideal que es inalcanzable y no es capaz de afrontar la realidad que sí tiene a su alcance. Por ello, se embarca en la búsqueda de intentos que le sirvan de liberación y no solo no le liberan sino que le esclavizan más. Por ejemplo, la vivencia de la sexualidad como pura genitalidad sin ningún componente afectivo.

En la segunda parte, profundiza en el análisis de los «lugares o situaciones de ruptura», es decir, en aquellas consecuencias en las que desemboca el ser humano si se deja llevar por su soledad o su hastío: divorcio, homosexualidad, toxicomanía, suicidio. Hay que resaltar que sólo destaca los elementos negativos de dichas consecuencias. Es verdad que puede tenerlos, pero todos somos conscientes que no pueden meterse en el mismo saco vivencias determinadas de divorcio o de homosexualidad, que pueden ser eminentemente no negativas para el ser humano, con las drogodependencias o el suicidio.

Finalmente, intenta ofrecer una alternativa a la situación descrita: la sociedad depresiva no es una fatalidad. Frente a la disolución del vínculo social que fomenta el aislamiento y el refugiarse en sí mismo, hay que apostar por la interacción con el otro. Sólo si el sujeto deja de dar vueltas sobre la noria de sí mismo, será capaz de consturir un proyecto de vida con sentido.

José Luis Trechera Herreros

POLÍTICA SOCIAL

AGUILAR, M.; GAVIRIA, M.; LAPARRA, M. (1995), *La caña y el pez. Estudio sobre los Salarios Sociales en las Comunidades Autónomas*, Ed. Fundación FOESSA, Madrid, 678 págs.

Podría decirse que son dos libros distintos los que van incluidos en este voluminoso estudio. En su origen está la iniciativa de tres profesores de la Universidad Pública de Navarra de hacer un balance de los distintos programas de salarios sociales establecidos en España desde 1989, año en que el gobierno vasco puso en marcha la primera experiencia; para ello se ha tomado como fecha final de la investigación el año 1993. Pero este balance ocupa la segunda parte del volumen. Le precede una primera parte, casi de la misma extensión, donde se analizan los problemas relacionados con esta forma de

política social: el entrar en este debate era necesario, no sólo porque está abierto en muchos frentes, sino porque fue el gobierno español el primero en mostrar sus reservas cuando el País Vasco inició su programa. Y no resulta extraño que, en un tiempo en que las políticas sociales son en general objeto de discusión, las relativas a algo tan nuevo como es el salario social se vean afectadas de lleno.

La pluralidad de iniciativas en este campo -en España cada comunidad autónoma, con la sola excepción de Baleares, tiene su propio programa- permite hacer una doble constatación: por una parte, este género de política parece respaldado por un consenso bastante amplio (si no hay detrás sólo razones de inercia política o de oportunismo...); por otra, no existe un modelo concreto que se imponga. En estas coordenadas se mueve la primera parte de la obra, que analiza el lugar de las rentas mínimas en la política social y su aplicación diferenciada en nuestras comunidades autónomas. El análisis comparativo de este abanico de programas permite distinguir netamente dos componentes que suelen siempre incluirse: la garantía de unos ingresos mínimos (lo que supone muchas veces sólo complementar otros ingresos del beneficiario) y un mecanismo de inserción social (que distingue estas políticas de las meramente asistenciales).

La segunda parte ha supuesto para los autores un denodado esfuerzo de contactos con las diversas administraciones autonómicas para recabar datos e informes evaluativos. Ellos mismos recono-

cen que en cada comunidad han llegado hasta donde las circunstancias políticas y administrativas lo han permitido. Con todo, los resultados son más que aceptables, teniendo en cuenta también el escaso tiempo transcurrido para la evaluación de políticas tan innovadoras.

Los autores se muestran abiertamente partidarios del salario social, sobre todo en su modalidad de renta mínima de inserción. Pero reconocen que este segundo objetivo ha sido, por el momento, insuficientemente cumplido. En conjunto calculan que han sido atendidas entre 1991 y 1993 unas 75.000 familias, y que ello ha supuesto transferencias por valor de unos 60.000 millones de pesetas hacia ese colectivo marginado. La cifra no es excesiva, si se compara con otras que aparecen en las cuentas nacionales. Esto significa, probablemente, que el tema aún no ha calado en nuestra sociedad ni llega a todos sus potenciales beneficiarios.

Ildefonso Camacho Laraña S. J.

EDUCACIÓN

McCARTHY, C. (1994), *Racismo y Curriculum. La desigualdad social y las teorías y políticas de las diferencias en la investigación contemporánea sobre la enseñanza*, Ed. Morata, Madrid -Fundación PAIDEIA, La Coruña, 163 págs.

El largo subtítulo del libro de McCarthy expresa muy bien el objetivo y el contenido del trabajo. Una reflexión didáctica desde Estados Unidos publicada en 1993, sobre el tema de «educar desde la diferencia» a propósito del racismo. Parte el autor de la situación de creciente ofensiva neoconservadora en las principales instituciones sociales y culturales norteamericanas. Estas áreas conservadoras modulan los modos de enfocar los problemas de la sociedad: la desigualdad racial, el sexismo, las armas nucleares y la contaminación ambiental. En muchos Estados de la Unión las ideas de la «vuelta a la discriminación» vuelve con insistencia a las escuelas.

Esta obra sitúa en una perspectiva teórica y política más amplia las espinosas cuestiones de desigualdad racial y de bajo rendimiento de las minorías que deben afrontar los educadores de centros escolares y universidades. Presenta un visión general crítica de las descripciones que hacen las corrientes dominante y radical de la desigualdad racial en la educación, y de sus respectivas «soluciones» pragmáticas.

Cameron McCarthy dirige su atención a la naturaleza compleja de las relaciones raciales en la vida cotidiana dentro de organizaciones sociales como son las escuelas (capítulos I y II). Subraya (capítulos III, IV y V) los intereses, necesidades y deseos explícitos y ocultos que subyacen a los encuentros entre las diversas minorías y grupos mayoritarios en las situaciones de enseñanza y aprendizaje. Como resultado de sus análisis y

experiencias, el autor ofrece un enfoque alternativo (capítulo VI) que subraya la importancia de la comprensión de los contextos sociales y de los matices en las dinámicas de las relaciones raciales. Este enfoque alternativo se ofrece con el fin de formular más adecuadamente las políticas y estrategias de reforma e innovación en los centros escolares.

Una extensa bibliografía -en la que se echan de menos algunos trabajos clásicos desde España, como los de Tomás Calvo Buezas, y que podrían haberse incorporado -completa este denso trabajo. Aunque la problemática norteamericana está alejada de la situación española pero puede ser un buen elemento de contraste para indagar las realidades de la sociedad cercana a nosotros, progresivamente más multicultural.

La edición de este volumen cuenta con el apoyo de la Fundación PAIDEIA. Con la denominación de PAIDEIA se constituyó en 1986 una Fundación de interés público cuya finalidad y objetivo permanente consiste en crear un espacio abierto para la reflexión, el debate, la formación y la investigación en Ciencias Humanas y Sociales, particularmente en su interacción e intersección con las áreas de Ciencias de la Salud, la Educación y los Servicios Sociales.

Leandro Sequeiros San Román S. J.

EMPRESA

PACETTA, F. y GITTINES, R. (1995), *No los despida, motívelos. Una guía para la autosuperación y la estimulación de su equipo de ventas*, Ed. Paidós Empresa, 39, Barcelona, 283 págs.

Las organizaciones empresariales han redescubierto que el factor trabajo es más importante que el factor capital. Podríamos así describir una evolución que va desde la superespecialización del trabajador o su eliminación del escenario productivo hasta darle tanta responsabilidad que conlleve la eliminación de puestos directivos innecesarios. Sirva si no como ejemplo las expresiones que se le ha otorgado al factor humano: los obreros, los recursos humanos, el capital humano y el señor trabajador...

Desde Adam Smith, pasando por el Taylorismo y por Henry Ford entre otros, la empresa capitalista ha pregonado la excelencia de la división del trabajo, la necesidad de una dirección fuerte e inteligente y de una mano de obra dócil y aplicada. Paralelamente se venía produciendo un fenómeno de falta de calidad en los productos, fruto de una estandarización excesiva y de una rutinización de las tareas de los trabajadores, concebibles como las indispensables que no puedan hacer las máquinas. De la Teoría X (el burro y la zanahoria-motivación extrínseca), se pasó al Teoría Y (los trabajadores son imprescindibles y forman equipo-

círculos de calidad). El obrero «cuanto más estúpido mejor» de Taylor se ha convertido en el «señor trabajador» de «Superlópez». Del recurso humano -algo parecido a la materia prima- hemos pasado al capital humano -capital igual que el dinero-. La empresa ha descubierto que la motivación es importante, que el trabajador tiene una decisión más cualificada en determinados aspectos que otras partes de la organización -está cercano a los problemas- y que debe ocupar un papel «de cierto protagonismo».

Esta concepción teórica constituye una experiencia vital para el autor de este libro, que como subtítulo el libro «...revolucionó las ventas de Xerox en Estados Unidos». Cuando Frank Pacetta aceptó el puesto de director en la oficina de ventas de Xerox en Cleveland, este distrito era prácticamente una zona catastrófica para la compañía, una de las delegaciones menos rentables de los Estados Unidos. En el plazo de un año, sin embargo, Pacetta llevó a Cleveland al primer lugar de la región y al cuarto del país. Teniendo en cuenta la existencia, en este contexto, de setenta y cinco distritos de ventas, todo esto no puede considerarse, ni mucho menos, una simple casualidad. Y la confirmación es que Pacetta abandonó seguidamente Cleveland para trasladarse al distrito de Columbia, donde acabó repitiendo la operación.

Avalado por estos resultados «No los despida, motívelos» enseña al lector a crear un buen equipo de ventas: lleno de confianza, lealtad, entusiasmo y emoción; dispuesto a construir y reconstruir

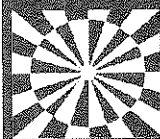
una y otra vez la empresa, a guiarla sabiamente y a transmitirle energía día a día, a llevarla a puestos de relieve y a mantenerla allí año tras año. Se trata así, de un libro lleno de consejos prácticos de probada eficacia acerca del liderazgo y la dirección, en una amplia gama que va desde la motivación y la comunicación hasta todos y cada uno de los secretos de una venta eficaz, desde los síntomas que indican que se avecinan problemas hasta los empleados que llegan tarde y se van temprano, etc. De esta manera, y a partir de los famosos Diez Consejos que Pacetta publicó en el Wall Street Journal y que ahora ya presiden las oficinas de muchos departamentos comerciales de todo el país (lo primero es el cliente, no llegar tarde a la cita de un cliente, nunca decir no a un cliente,...etc), la obra no sólo transmite un sentido coherente con la realidad empresarial de hoy día, sino que también acaba convirtiéndose en una historia acerca de cómo prosperar en el mundo de los negocios motivando a los empleados del modo más positivo posi-

ble: animándolos constantemente y dándoles la capacidad y la responsabilidad necesarias para que también ellos se conviertan en ganadores.

Como tal cúmulo de experiencias y consejos, su estructura es algo anárquica. Puede ser de utilidad para formadores a nivel de ventas, directores de equipos comerciales y todos aquellos que quieran estimular la «fuerza de ventas» de su empresa. Leído por una persona que no es vendedor sus afirmaciones resultan exageradas y desmesuradas. La venta lo es todo, es el éxito, es el fin (y los clientes el medio para conseguirla). Tratándose de una experiencia vital trata de inducir a una visión de vendedor totalmente entregado a su trabajo -a su empresa-. El título no puede ser más indicativo (No los despidas, motíuelos). Ante la crisis del mercado de trabajo y la abundancia de ofertas de trabajo de carácter comercial ¿queda acaso otra salida para mantenerse en un puesto de trabajo de esta naturaleza?.

Alfonso Carlos Morales Gutiérrez





Publicaciones I. I. I. A.

Relación de obras publicadas

PVP IVA
incluido

Empresa

F. J. RODRIGUEZ HERNANDEZ, Aplicaciones Empresariales del Plan General de Contabilidad (*)	1.200
VARIOS, Supuestos prácticos de contabilidad General Avanzada (*)	800
VARIOS, La Empresa y su entorno. Conmemoración del XXV Aniversario de ETEA (1963-1988) (*)	
G. RUL-LAN BUADES, Administración de recursos humanos (2ª Ed.)	1.070
A. C. MORALES GUTIERREZ, La Cooperativa como realidad social, ideológica y económica	775
L. GODOY LOPEZ, Estudio de un caso de Desarrollo Endógeno	1.750
A. C. MORALES, Financiación de las Cooperativas de Trabajo Asociado: ¿Problema o Síntoma?	1.400
M. VALERO PULIDO, Contabilidad de Sociedades	1.300
A. C. MORALES, Análisis de las organizaciones. Fundamentos, diseño y aplicaciones	1.800

Ciencias Sociales

A. LOPEZ CABALLERO, Dolor y mito. Psicología del comportamiento religioso (*)	1.000
G. RUL-LAN BUADES, Poder Sindical y Democracia	875
A. LOPEZ CABALLERO, El factor humano en la empresa. Lecturas y Ejercicios (2ª Ed.)	825
G. RUL-LAN BUADES, Origen Político de los Sindicatos	1.505
G. RUL-LAN BUADES, Los sindicatos en los países de la Unión Europea	1.400
M. L. ORTEGA, Las ONGD y la crisis del desarrollo. Un análisis de la cooperación con Centroamérica	2.120

Matemáticas e Informática

C. HERVAS MARTINEZ, Problemas de Combinatoria y Probabilidad (*)	500
J. M. CARIDAD OCERIN, T.S.P. y Estimación de Modelos Económicos (*)	875
J. M. CARIDAD OCERIN y J. A. MURILLO FERNANDEZ, dBASEIII+ para usuarios de Basic y Pascal	485
F. MARTINEZ ESTUDILLO, Superficies maximales en el espacio de Lorentz-Minkowski	875
J. N. RAMIREZ SOBRINO, El análisis cuantitativo de la economía regional: Los modelos econométricos regionales	2.050

Agricultura

J. J. ROMERO RODRIGUEZ, Cuarenta años de agricultura andaluza: Un estudio de casos	1.215
P. CALDENTEY ALBERT, Organización Industrial y Sistema Agro-Alimentario	1.750

Economía

A. RODERO FRANGANILLO y C. BARROSO CAMPOS, Un Modelo Macroeconómico del Equilibrio Global	535
J. J. ROMERO y A. RODERO (Dir.), España en la CEE: del Acta Unica al Tratado de Maastricht	1.800

(*) Agotado

Pedidos a:

Publicaciones ETEA. Apdo. Correos 439. 14080-Córdoba
Teléfono: (957) 29 61 33

Mundi-Prensa Libros, S.A. Castelló, 37, 28001-MADRID.
Teléfono: Oficinas 435 71 35
Librería 431 33 99

BOLETIN DE PEDIDO	Enviar a: ETEA PUBLICACIONES ETEA Escritor Castilla Aguayo, 4 Apdo. 439, Telf. (957) 29 61 33 Fax 203611 - 14080 CORDOBA (ESPAÑA)	
Nombre y apellidos _____ D.N.I. _____ Calle _____ Cód. Postal _____ Población _____ Provincia _____		
Solicita el envío de las siguientes obras		
Ejemplares	Autor y título	Pesetas
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
Forma de pago: <input type="checkbox"/> Talón bancario nombre de ETEA <input type="checkbox"/> Reembolso		

43

REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES

2ª EPOCA Septiembre-Diciembre 1995

SUMARIO

Presentación

- Clélio Campolina Diniz** **Marco Aurélio Crocco** Reestructuración productiva y nuevos distritos industriales en Brasil: El nuevo mapa de la industria brasileña.
- Pablo Ciccolella** Reestructuración global, transformaciones económicas en la Argentina y reterritorialización de la región metropolitana de Buenos Aires. Hacia una ciudad competitiva, globalizada y excluyente.
- Carlos A. de Mattos** Reestructuración, globalización, nuevo poder económico y territorio en el Chile de los noventa.
- João Ferrão** Colectividades territoriales y globalización: contribuciones para una nueva acción estratégica de emancipación.
- Alberto Daniel Gago** El espacio regional como escenario de los procesos de globalización. La región de Cuyo en los noventa.
- Daniel Hiernaux-Nicolás** Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982-1995.
- Jorge Lotero** Crisis, reconversión industrial y cambio técnico en el sistema urbano colombiano, 1975-1991.
- José Marcelino Monteiro da Costa** Reestructuración, desarrollo sustentable y desarrollo económico.
- Manuel Marchena Gómez** Los procesos de reestructuración de la industria turística a escala global.
- Alejandro B. Rofman** El plan de convertibilidad y su impacto regresivo sobre los mercados de trabajo regionales de la Argentina. (1991-1994).
- Francisco Uribe-Echevarría** Reestructuración económica y desigualdades interregionales. El caso de Chile.

SUMARIO

O. Apertura

- Magdalena Álvarez** Apertura de las X Jornadas de Estudios Andaluces «Las autonomías en el estado español: un balance».

*I. Ponencias**Aspectos Políticos-Administrativos*

- Manuel Clavero Arévalo** La elaboración del Título VIII de la Constitución y la situación actual del Estado de las Autonomías.
Luis Cosculluela Montaner Los Estatutos de Autonomía y los Pactos Autonómicos.

Aspectos Socio-Políticos

- José Cazoria** Indicadores y realidad sociopolítica de las Autonomías.
Luis Enrique Alonso, Las paradojas de la globalización: la crisis del estado del bienestar
Fernando Conde nacional y las regiones vulnerables.
Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle Empleo, paro y marginación en las regiones españolas.

Aspectos Económicos

- Manuel Martín Rodríguez** Disparidades económicas regionales en España: nuevas aportaciones.
Javier Lasarte Álvarez Perspectivas de reforma de la financiación de las comunidades autónomas.
Manuel Delgado Cabeza Integración y reestructuración desde la periferia europea.

*II. Andalucía**1.ª Mesa: Economía*

- Juan M. Barragán Muñoz** Las infraestructuras portuarias en Andalucía: balance del período autonómico.
Francisco Alcalá Olid,
José García Roa, La financiación de la empresa andaluza.
Antonio Martín Mesa El medio rural.
Carmen Ocaña Ocaña La industria andaluza en el período autonómico.
Adolfo Rodero Franganillo Andalucía 1975-1995: Una larga onda de depresión económica.
Juan Torres López

2.ª Mesa: Aspectos Socio-Políticos

- Juan Antonio Lacomba** Andalucía: Autonomía, pueblo y cultura. Reflexiones para un balance.
Juan Montabes Pereira La concurrencia electoral en Andalucía.
Isidoro Moreno Andalucía en la encrucijada de un mundo en crisis.
Juan Núñez Pérez Transformaciones en el Sector Educativo. Algunas cifras comparativas entre CC.AA.



CUADERNOS

de Ciencias Económicas y Empresariales

SEGUNDA ÉPOCA

AÑO 19/ Nº 28/ Enero-Junio, 1995

SUMARIO

Presentación

II. Artículos:

- **Dirigir el cambio de la cultura organizacional hacia la calidad total.** Buenaventura Olea Porcel.
- **La gestión del valor: el camino hacia la competitividad.** Juan Manuel Cepeda Pérez y Alfonso Vargas Sánchez.
- **Técnicas modernas de planificación y control de la producción. Una aproximación estratégica** Joan Ramón Sanchis Palacio.

II. Notas:

- **La industria agroalimentaria en Andalucía.** José Aguilar Gómez.

III. Documentos: De economía africana.

- **Estímulos y frenos a la regionalización en África.** Eduardo Cuenca García.
- **Una interpretación geográfica del desarrollo económico.** Mwalaba Kasangana.
- **La economía nigeriana.** Wieslaw Caban.

IV. Reseñas.

V. Comentarios de Actualidad.

VI. Agenda.

VII. Información Bibliográfica.

EDITA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Málaga

GESTIÓN, SUSCRIPCIONES Y PUBLICIDAD
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

BIBLIOTECA

C/. El Ejido, s/n. - 29071 Málaga
Telf.: Fax: (95) 213 11 48

Precio de suscripción anual: 3.000 ptas.

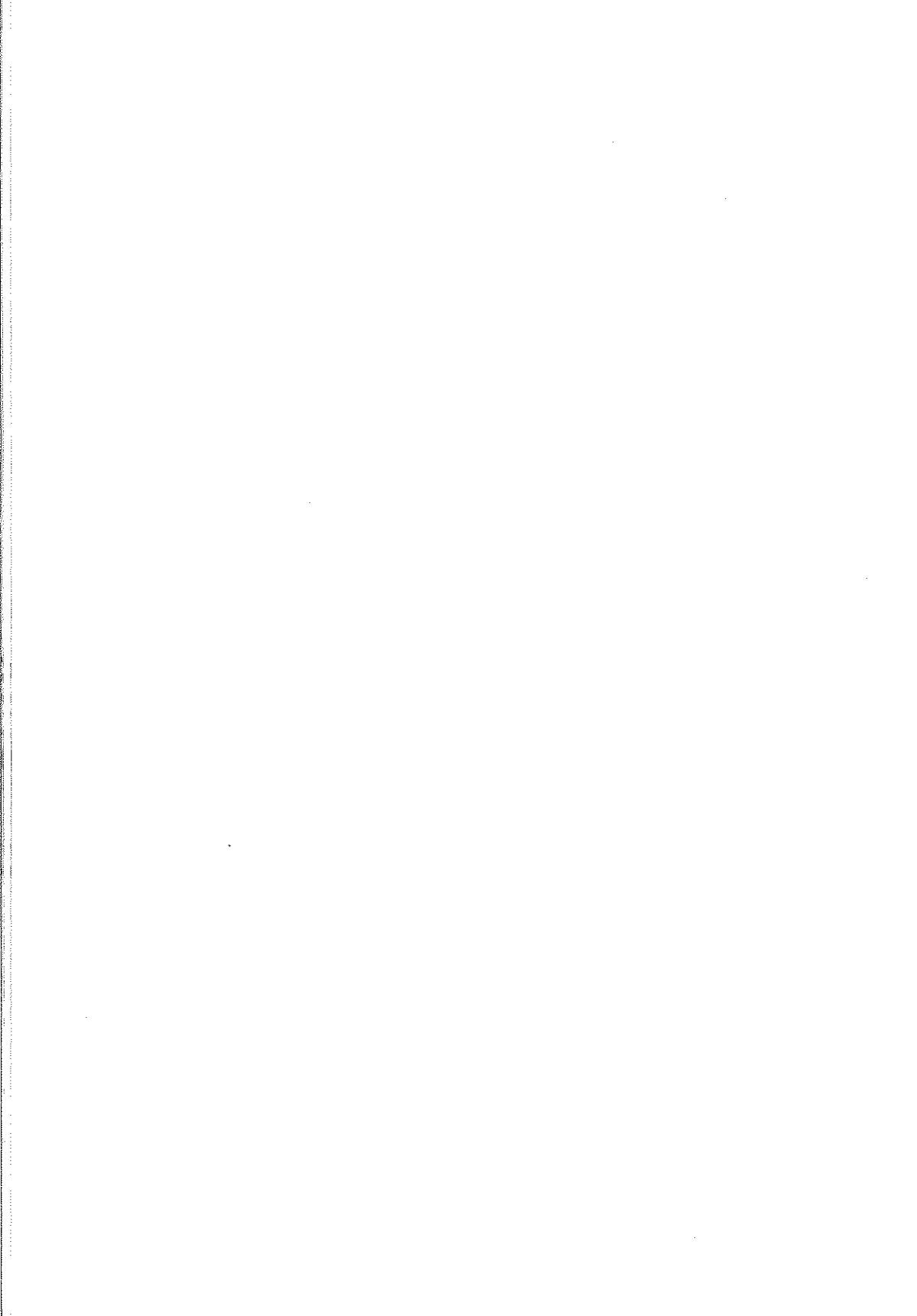
I.S.S.N.: 0211-4356
D.L.: MA-1303-1977

PUBLICACIÓN DE ORIGINALES

Las normas de publicación en la revista pueden solicitarse a:

Secretaría de la Revista
CUADERNOS DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
EMPRESARIALES

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
C/. El Ejido, s/n.
29071 Málaga
Telf.: (95) 213 12 60



**SUSCRIPCIÓN 1996
DE ENERO A DICIEMBRE**

RFS

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

APELLIDOS..... NOMBRE.....

DOMICILIO.....

POBLACION..... PROVINCIA..... C.P.....

Nº DE SUSCRIPCIONES.....

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN PARA 1996

• España (IVA incluido)..... 4.200 ptas.

CORREO ORDINARIO

• Latinoamérica..... 45 \$

• Resto extranjero..... 56 \$

CORREO AÉREO

• Europa..... 64 \$

• África y América..... 73 \$

• Asia y Oceanía..... 92 \$

• **Número suelto** (IVA incluido)..... 1.200 ptas.

ESTA REVISTA PUEDE INTERESAR:

(se les enviará un ejemplar gratis)

Nombre y Apellidos

Dirección

Ciudad y Provincia

Nombre y Apellidos

Dirección

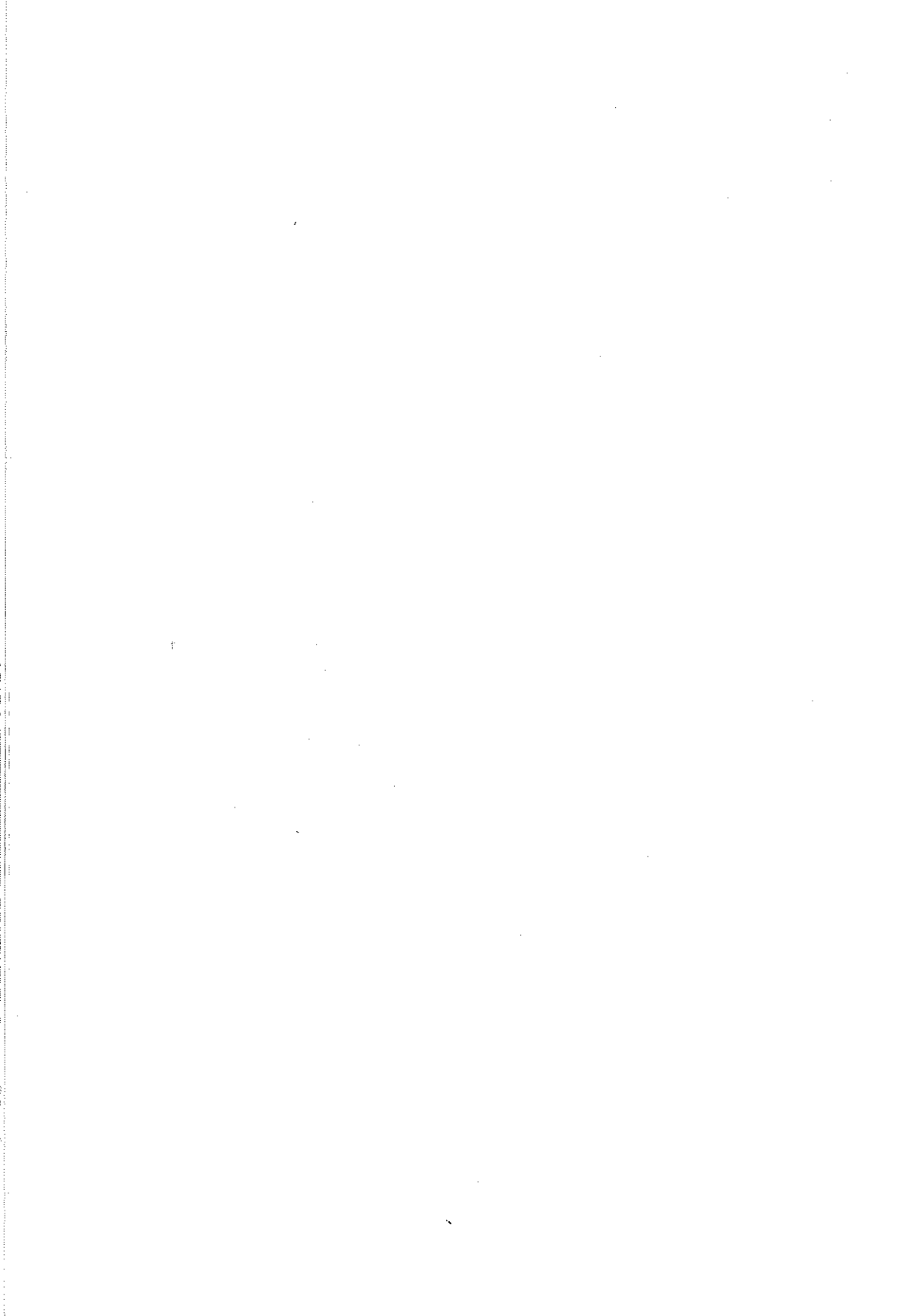
Ciudad y Provincia

Nombre y Apellidos

Dirección

Ciudad y Provincia





INSTRUCCIONES PARA LA PUBLICACION DE ORIGINALES EN LA REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

Esta revista admite artículos y notas originales en español que no hayan sido simultáneamente enviados a otra revista.

A) MANUSCRITOS

Los manuscritos deben enviarse mecanografiados a doble espacio por una sola cara, en papel formato DIN A4, con márgenes de 25 mm. a cada lado.

La extensión de los mismos no excederá de 30 páginas para los artículos y 10 para las notas cortas, incluyendo en estos límites figuras, tablas y referencias bibliográficas. Excepcionalmente, y en casos muy justificados podrán publicarse trabajos más extensos. Se enviarán tres copias a ETEA, Revista de Fomento Social, Apdo. 439, 14080 CORDOBA. Se agradecerá el envío del manuscrito en soporte informático (3 1/2 o 5 1/4) en procesadores de texto tales como WORD o WORD PERFECT.

B) ORGANIZACION DEL TEXTO

Se recomienda preferentemente la siguiente disposición:

Encabezamiento: Constituido por:

Título: Claro, corto y conciso. No más de cuarenta caracteres (letras más espacios).

Nombre del autor o autores.

Dirección completa de la institución a la que pertenecen.

Titulación Académica y cargo profesional que desempeñan en la actualidad.

Resumen. Debe ser lo suficientemente informativo para permitir al lector identificar el contenido e interés del trabajo y poder decidir sobre su lectura. No sobrepasa las 150 palabras.

Palabras clave: Máximo de siete, sugeridas por el autor o autores, para su tratamiento informático. Podrán ser modificadas o complementadas por el Consejo de Redacción.

Agradecimientos: Caso de incluir agradecimientos irán al final del artículo, antes de las referencias bibliográficas.

Referencias bibliográficas: Al final del trabajo. Las referencias se ordenarán por orden alfabético del autor o primer autor si son varios. Para distintos trabajos de un mismo autor o autores se tendrá en cuenta el orden cronológico según año de publicación. Si en un mismo año hay más de un trabajo de un mismo autor o autores, se añadirá a continuación del año una letra que permita identificar la referencia (por ejemplo, 1.985a; 1.985b).

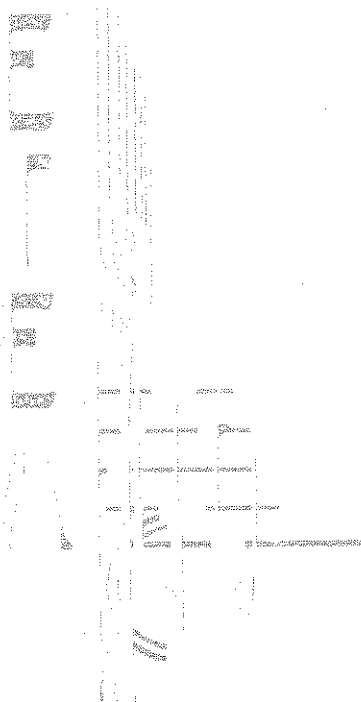
El criterio de presentación de referencias será el siguiente: Apellido (en mayúsculas), nombre (en minúsculas), año de publicación (entre paréntesis), título del libro (subrayado) o del artículo (entre comillas), título de la revista en la que se incluye el artículo (subrayado), lugar de publicación y editorial (en caso de libro), número de la revista y páginas de ésta.

Notas a pie de página: Se numerarán correlativamente y se incluirán al final del texto. Las referencias bibliográficas se harán citando el apellido del autor (en minúsculas), el año (entre paréntesis) y, en su caso, las páginas de referencia.

Cuadros y figuras: Se numerarán correlativamente y de forma independiente, tendrán un breve título e indicarán sus fuentes. Las figuras se presentarán en forma apta para su reproducción directa, preferentemente en papel vegetal.

Abreviaturas: El uso de abreviaturas ahorra espacio, pero el artículo pierde facilidad de lectura si aquél es excesivo.

Cuando por necesidad haya que utilizarlas se definirán cuando se citen por primera vez.



Escritor Castilla Aguayo, 4
Apdo. 439
14080 Córdoba (España)
Telf. (957) 29 61 33
Fax (957) 20 36 11

ISSN: 0015-6043