

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

- LA SEMANA DE 40 HORAS
- LOS SALARIOS EN 1983
- EL DEFICIT PUBLICO
- LA ENERGIA Y EL PARO
- COOPERATIVISMO ESPAÑOL
- LA FORMACION SINDICAL



149

ENERO - MARZO / 1983

*REVISTA
de FOMENTO SOCIAL
Revista Trimestral
de socioeconomía normativa*

DIRECTOR: VICTORINO ORTEGA GARCIA

SECRETARIO: FERNANDO M. GALDEANO

*COLABORADORES: JULIO COLOMER - AL-
FONSO ECHANOVE - MATIAS GARCIA
- JUAN GARCIA PEREZ - FRANCISCO GOMEZ
CAMACHO - JAVIER GOROSQUIETA
- GONZALO HIGUERA - JULIAN LOPEZ GAR-
CIA - ENRIQUE MENENDEZ UREÑA - TOMAS
ZAMARRIEGO*

Propietario: C.E.S.I.

Redacción:

Pablo Aranda, 3, Madrid - 6

Teléfono: 262 49 30

Precios de suscripción para 1983:

España. 1.380 pesetas
Extranjero, correo ordinario. 29 dólares
Extranjero, correo aéreo. 37 dólares
Número suelto. 355 pesetas

DEPOSITO LEGAL:
M. 1.437 - 1958 ISSN 0015 - 6043

Imprime:
A. G. Encinas (COCULSA)
Torregalindo, 5
Madrid-16

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

NUMERO 149 - VOLUMEN 37

Enero - Marzo 1983

SUMARIO

	<u>Págs.</u>
EDITORIAL:	
La jornada semanal de 40 horas	3
ESTUDIOS:	
El poder adquisitivo de los Salarios en 1983, por Victorino ORTEGA	9
El Déficit Público, por Javier GOROSQUIETA	23
Reflexiones sobre la Energía y el Paro, por Fernando MARTINEZ GALDEANO	33
Problemas prioritarios en Cooperativismo Agrario Español, por Rafael CARBONELL DE MASY	45
El Cooperativismo Español en la hora presente, por José Luis DEL ARCO ALVAREZ	57
La Formación sindical en los Acuerdos Internacionales y en la Negociación Colectiva, por Eduardo ROJO TORRECILLA	77
La formación del Responsable Sindical, por José MESEJO .	93
¿Queremos, de verdad, resolver nuestro grave problema del paro?, por Fernando BIANCHI	99
BIBLIOGRAFIA	105

Reservados los derechos de
propiedad literaria

EDITORIAL

LA JORNADA SEMANAL DE 40 HORAS Y EL PARO

Una de las primeras decisiones del Gobierno socialista ha sido el envío a las Cortes, a propuesta del ministro de Trabajo, de un proyecto de ley con el fin de implantar la jornada máxima legal de 40 horas semanales y fijar las vacaciones mínimas anuales en 30 días.

Nadie ha puesto en tela de juicio que ésta haya sido una decisión legítima del Gobierno, que trata así de cumplir su programa electoral y dar satisfacción a los sindicatos UGT y CC.OO. Pero precisamente porque somos partidarios de la semana laboral de 40 horas y de 30 días de vacaciones al año como mínimo, es por lo que nos atrevemos a exigir una mayor clarificación en tres puntos fundamentales: el planteamiento correcto de esta medida, la relación que existe o no existe entre reducción de la jornada de trabajo y creación de más empleo, y la metodología más acertada para su implantación y aplicación.

Toda reducción de la jornada laboral, diaria o semanal, ha sido y seguirá siendo una reivindicación histórica del movimiento obrero y más en concreto de los sindicatos. Pero también ha sido y seguirá siendo la reducción de jornada laboral históricamente contestada por las organizaciones empresariales si se les impone sin el menor diálogo, debate o discusión, sobre los costes que una medida así implica para muchas empresas.

Precisamente por tratarse de una reivindicación histórica, un planteamiento correcto de la fijación de la jornada semanal de 40 horas exige el situar esta medida en el momento histórico y económico en que vive España. A saber: con una jornada laboral media de 41,5 horas en 1982; con un 16,5 por 100 de la población activa en paro; con unas empresas descapitalizadas y poco competitivas...

Una situación de crisis económica con estas características obliga a plantearse la reducción de la jornada laboral a 40 horas semanales con gran realismo, es decir, con la filosofía que encierra el eslogan ampliamente difundido hoy en Europa: "Tra-

bajar menos, sí, pero para que trabajen todos." Y no con la filosofía que encierra el otro eslogan que también es válido, pero en otra coyuntura económica distinta a la actual, y dice así: "Trabajar menos para vivir mejor", los que ya tienen trabajo.

Somos plenamente conscientes de que no estamos descubriendo ningún mediterráneo. Simplemente queremos decir que la filosofía del segundo eslogan sólo puede inspirar hoy la política de empleo en países como Japón, Suiza y pocos más. El resto de los países industrializados están condenados a inspirar sus políticas de empleo en la filosofía del primer eslogan que no es otra que la del "partage du travail" (reparto del trabajo), para que trabajen todos.

No estará de más recordar aquí que en la década de los años treinta y en una situación de crisis económica semejante a la actual, la filosofía del reparto del trabajo fue la que inspiró el convenio número 47 sobre la jornada laboral de 40 horas semanales adoptado por la OIT el 22 de junio de 1935.

Por eso entre los considerandos de la exposición de motivos de este convenio hay uno que dice: "Considerando que el desempleo se ha extendido tanto y se ha hecho tan persistente que en la actualidad millones de parados, sin ser responsables de su situación, están en la miseria y sufren privaciones de las que legítimamente tienen derecho a ser aliviados..."

En consecuencia cualquier miembro de la OIT que ratificase el convenio número 47 se declaraba en favor "del principio de la semana de 40 horas, aplicado en forma tal que no implique una disminución del nivel de vida de los trabajadores". El hecho de que este convenio tardara veintidós años en entrar en vigor (23 de junio de 1957) indica que la implantación de la jornada laboral de 40 horas semanales es una decisión que no se puede tomar alegremente sin medir las consecuencias.

Sinceramente creemos que es dentro de este contexto histórico y dentro de la filosofía que inspira el convenio 47 de la OIT y las diversas políticas europeas de "reparto de trabajo para que trabajen todos", donde debe situarse el compromiso electoral del PSOE (Programa Electoral, p. 8) de fijar en 1983 la jornada laboral legal en 40 horas semanales y en 30 días las vacaciones anuales.

Se trata, pues, no sólo ni principalmente de un compromiso político con 10 millones de votantes que es legítimo, sino de un compromiso económico-social con los 2.150.000 parados. Y la prueba está en que el mismo Programa Electoral del PSOE proponía y propone la semana laboral de 40 horas, como una medida más de política específica de empleo que, "a través de la solidaridad de los que ya cuentan con un puesto de trabajo, per-

mita crear más de 800.000 empleos netos durante los cuatro años de gestión gubernamental”.

Supuesto que se acepta este planteamiento de la jornada semanal de 40 horas desde la situación de paro existente como un planteamiento más acertado que otros que son también válidos, pasemos al segundo punto y que formulamos así: ¿La reducción de la jornada semanal de trabajo crea más empleo o no?

Esta pregunta no tiene nada de retórica, sino que nos lleva al meollo de la cuestión. Y el nuevo ministro de Trabajo, señor Joaquín Almunia, dio en su día al periodista la siguiente respuesta: “Si la reducción de horas de trabajo se contempla desde una perspectiva estática, entonces no tiene por qué crear más empleo. Ahora bien, si contemplamos la hipótesis que tiene no sólo el Gobierno, sino todos los organismos internacionales en el sentido de que el próximo año o año y medio se van a iniciar señales de recuperación económica, podemos creer que al limitar la jornada, las ganancias que genere la recuperación económica necesariamente tendrán que materializarse vía creación de nuevos empleos” (“El Socialista”, 4 de enero 1983).

Una perspectiva estática sería la de aquellos que parecen compartir y lo que es peor defienden la opinión de que “la cantidad de trabajo es una cantidad fija que puede repartirse”. Es decir, que suponiendo que en España hay actualmente diez millones de trabajadores ocupados, si se les reduce un 5 por 100 de su tiempo de trabajo, serán contratados automáticamente 500.000 nuevos trabajadores. Si esto fuera así de sencillo apenas habría paro en los países industrializados y éste va en aumento, lo que indica que el problema es más complejo.

Por otra parte, situarse en una perspectiva económica dinámica como a juicio de Joaquín Almunia se ha situado el Gobierno socialista, supone reconocer la necesidad de una recuperación económica. Y aquí la respuesta dada por el ministro de Trabajo nos parece muy condicionada y un tanto ambigua. Muy condicionada porque se hace depender la creación de empleo de una fuerte recuperación económica a nivel internacional, más que nacional, y a uno o dos años vista. Y ambigua porque no queda claro si quien crea nuevos puestos de trabajo es la reducción de la jornada laboral o la recuperación económica con lo que ésta implica de progreso económico o avance tecnológico.

De todo esto se desprende que el problema de creación de empleo mediante la reducción del tiempo de trabajo es sumamente complejo y muy debatido. No faltan estudios serios sobre este problema, pero la mayoría de las veces llegan a conclusiones distintas. Así por ejemplo, estudios realizados por las organizaciones sindicales europeas concluyen que la reducción de la jornada laboral sí puede crear empleo, entre otros motivos, porque "en el caso de una reducción de jornada de 40 a 36 horas (por ejemplo), el 50 por 100 de esta reducción sería compensada por el aumento de productividad como consecuencia de un mayor rendimiento del trabajo, menor absentismo, eliminación de las bolsas de paro encubierto y una mejor ordenación del trabajo" (J. M. Zufiaur, *Reducción de jornada y empleo*, "Papeles de Economía", n.º 8, 1981).

En otros estudios se afirma lo contrario. Para que la reducción de la jornada de trabajo promueva la creación de empleo tiene que darse la difícil condición, entre otras, de que las horas de trabajo que realiza una misma persona o varias personas sean "iguales y homogéneas". Y esto difícilmente se da.

A esta conclusión parece haber llegado un estudio publicado por la Fundación del INI en el que "se demuestra que la productividad de las distintas horas de trabajo de una misma persona no es igual. Las horas que son objeto de la reducción tienen una productividad mayor que la media observada durante el conjunto de una jornada de trabajo, dado que con el horario más reducido se continuarán produciendo las mismas interrupciones de trabajo productivo, como es el período destinado a poner la maquinaria en funcionamiento" (Alfredo Molinas, en "Horizonte Empresarial", diciembre 1982).

Otros estudiosos del tema, sin negar la posibilidad de que la disminución del tiempo de trabajo pueda aumentar el empleo, concluyen que "una reducción de la jornada laboral producirá en nuestro país, en buena medida, un posible incremento de las horas extras, más que un incremento de trabajadores empleados" (Salvador García-Atance, "Papeles de Economía", cit., p. 244).

Estos tres intentos de respuesta a nuestra pregunta, de si es o no eficiente la reducción de la jornada de trabajo para promover la creación de empleo, son una muestra de la pluralidad de opiniones existentes y de la complejidad del problema. Pero si de los datos que hoy disponemos a nivel nacional e internacional, se desprende que sólo con un 7 por 100 de crecimiento de la economía de un país —en España aspiramos a un 2 o 3 por 100— es posible aumentar los niveles de ocupación, no queda

más remedio que plantearse la reducción progresiva de la duración del trabajo.

Y no existe otro planteamiento porque aquí y ahora el problema central es el de distribuir un volumen estacionario y hasta decreciente de horas de trabajo, entre un número creciente de hombres y mujeres (N. Cacace, en "Lavorare meno per lavorare tutti", Edizioni Lavoro, Roma, 1978). Por eso y por la diversidad de planteamientos al respecto urge el dar con una metodología lo más acertada posible en la implantación y aplicación de la jornada semanal de 40 horas. Y éste es el tercer punto sobre el que también pedimos mayor clarificación.

El proyecto de ley sobre implantación de la jornada máxima legal de 40 horas semanales se encuentra en las Cortes por iniciativa y decisión del Gobierno socialista. Hasta aquí el procedimiento es acertado. Pero antes de que llegue al "Boletín Oficial" en forma de ley, ese proyecto debería ser discutido en el Parlamento con una metodología distinta a la que se ha empleado durante la negociación colectiva entre la CEOE y los sindicatos UGT y CC.OO. para 1983, si de verdad se quiere que la ley de las 40 horas semanales sea una medida de política de empleo, para ayudar a crear los 800.000 puestos de trabajo netos en cuatro años y no se quede en una simple ley paliativa del paro.

Es un hecho que la reducción de la jornada laboral ha estado presente desde la primera reunión para negociar el "Acuerdo Interconfederal" de 1983. Y lo único que se logró al introducir el tema de la reducción de jornada en la negociación colectiva fue bloquearla hasta el límite de la ruptura.

Y es que pretender negociar la reducción de la jornada laboral a cambio de una banda salarial inferior al 12 por 100 (índice de inflación previsible en 1983), como insinuó la patronal CEOE, equivale a pedirles a los trabajadores que renuncien al mantenimiento del poder adquisitivo de sus salarios o lo que es lo mismo, de su nivel de vida.

Tal planteamiento nos parece incorrecto porque choca frontalmente con el Convenio antes citado de la OIT referente a la semana de 40 horas que sienta el principio irrenunciable de que la "semana de 40 horas ha de aplicarse en forma tal que no implique una disminución del nivel de vida de los trabajadores".

Pero tampoco la posición de los sindicatos fue correcta durante la negociación colectiva al repetir una y otra vez como un eslogan electoral: "La semana de 40 horas no es negociable

porque depende del Gobierno y éste no participa en las negociaciones." No es negociable a cambio de renunciar al poder adquisitivo de los salarios. Y en esto tienen razón los sindicatos. Pero sí es negociable porque lo ha sido ya en las empresas que ya la han conseguido y porque el mismo proyecto de ley en las Cortes prevé que tendrá que ser negociable su aplicación.

El mismo J. M. Zufiaur en 1981 y en el estudio antes citado nos da la razón al afirmar: "A la hora de negociar en los convenios colectivos la reducción de jornada, es necesario tener en cuenta las diferentes situaciones y las repercusiones de tal medida sobre los diferentes sectores y empresas, a fin de acomodar los ritmos para su aplicación." Si esta posición se fundaba en estudios serios de las organizaciones sindicales europeas, como reconoce su autor, cabe preguntarse ahora qué es lo que le ha hecho cambiar de opinión.

Todavía faltan varios meses para que la semana legal de 40 horas semanales se implante en España. Va a afectar a cuatro millones y medio de trabajadores de la pequeña y mediana empresa principalmente, pero puede y debe afectar a los 2.150.000 parados. Precisamente por esto estamos a favor de la semana laboral de 40 horas, pero pedimos que se haga con un planteamiento correcto, es decir, como medida específica de creación de empleo, apoyándose en nuevos estudios no sólo macroeconómicos, sino microeconómicos, a nivel de empresas, y huyendo lo más posible del debate paleoideológico que es el más inadecuado para crear empleo.

Cada día toma más cuerpo en la sociedad la conciencia de que es preferible la redistribución del bienestar social a través del reparto del trabajo que a través de las medidas de asistencia pública. Pero tanto la redistribución del trabajo como la redistribución del capital requieren planteamientos, no sólo desde el punto de vista ideológico, sino, sobre todo, desde el punto de vista socioeconómico. Este creemos que es el mayor desafío que tiene hoy el Gobierno socialista.

EL PODER ADQUISITIVO DE LOS SALARIOS EN 1983

Por Victorino ORTEGA

“La opinión pública ha aceptado sin rechistar las primeras medidas del Gobierno, y en concreto el alza de los precios de los carburantes y combustibles, y, naturalmente, las otras alzas correspondientes, lo que ya supone una merma de su poder adquisitivo. También los bancos y cajas de ahorro han recibido su dosis de austeridad: la colocación gratuita del 1 por 100 de sus depósitos en el Banco de España... Y esos depósitos re-depositados en el Banco de España les cuestan a los bancos y a las cajas de ahorro un 8 por 100, como media de pago de intereses a sus clientes...” (“El País”, 28 de diciembre de 1982).

1.—PERSPECTIVAS ECONOMICAS EN 1983

Creo que tiene razón el editorialista de “El País” al afirmar que en la última semana del año 1982 daba la sensación de que la opinión pública española encajaba bien las primeras medidas económicas del Gobierno socialista: la devaluación de la peseta en un 8 por 100 y las subidas alrededor del 20 por 100 en los precios de los carburantes. Lo que ocurre es que en ese momento, recién estrenado el nuevo Gobierno y en pleno período navideño la opinión pública estaba en otra parte, quiero decir, ocupada en otros temas muy distintos del tema económico, en vez de educar a los españoles diciéndoles abiertamente que la última paga extraordinaria había perdido ya su poder adquisitivo.

Por eso, a medida que fue avanzando el mes de enero y se fueron anunciando nuevas medidas en la subida de los precios, de las tarifas eléctricas, del gas y del carbón; nuevas subidas de los impuestos municipales y de los impuestos en la agricultura, además de la previsible elevación de los costos de la Seguridad Social, la opinión pública empezó a despertar y, lo que es peor, a dudar de la opinión esperanzadora del presidente del Gobierno al afirmar matizadamente que los españoles íbamos a “vivir mejor en 1983” que en el año anterior.

“Yo creo —declaró Felipe González al director de ‘El País’— que los españoles no van a vivir peor en 1983. Cuando se aprueben los presupuestos se empezará a notar que España puede vivir mejor, lo cual no quiere decir que pueda consumir desafortadamente más. Es un criterio distinto. Desde un Gobierno con sentido de progreso, la educación, la cultura, la infraestructura, la sanidad, la vivienda..., pueden empezar a abrir nuevos caminos. En eso consiste vivir mejor, no sólo en si una persona tiene más capacidad para comprarse otro coche u otro televisor” (1).

Tiene razón el nuevo presidente del Gobierno. Vivir mejor no debe significar el poder comprar un nuevo coche, un nuevo televisor, etc. Pero es que el problema que tienen muchos españoles es si van a poder pagar, alimentar o reparar el que ya tienen. Dicho en otros términos, el problema de fondo es si los sueldos y salarios de la mayoría de los españoles van a mantener en 1983 su poder adquisitivo o no.

Y en este punto que es crucial, la respuesta del presidente del Gobierno no pasó de un buen deseo: “Me gustaría —respondió Felipe González— que se mantuviera el poder adquisitivo del conjunto de la renta salarial. Es decir, que no hubiera una mayor caída de poder adquisitivo de los salarios y, por consiguiente, una mayor caída de la demanda interna” (2).

Del balance económico que han hecho los expertos en economía se deduce que España siguió una política económica distinta en 1982 a la de los otros países industrializados. Mientras estos países optaron por disminuir el índice de la inflación de los precios, España optó por seguir una política de mayor crecimiento que ha tenido como consecuencia un mayor distanciamiento entre la inflación española que se ha estimado alrededor del 14 o 15 por 100 y la inflación internacional estimada en un 7,5 por 100 para la OCDE, como se desprende del siguiente cuadro comparativo.

CUADRO N.º 1

LA ECONOMIA INTERNACIONAL Y LA ESPAÑOLA

PAISES	CRECIMIENTO (% PIB)		PARO (% población activa)		INFLACION (IPC)		DEFICIT EXTERIOR (por cuenta corriente, en millones de dólares)	
	AÑOS	1981	1982	1981	1982	1981	1982	1981
EE. UU.	2,0	-1,7	7,6	9,5	10,4	6,	+6.500	-8.700
Japón	2,9	2,5	2,2	2,25	4,9	2,75	+4.700	+6.500
Alemania	-0,3	-1,3	4,8	7,0	5,9	5,	-7.600	-300
OCDE Europa	-0,3	-0,25	8,8	10,0	12,3	9,7	-15.100 (a)	-17.000
Total OCDE	1,2	-0,5	7,2	8,5	10,6	7,5	-28.700	-38.500
ESPAÑA	0,3	1,25	15,5	16,5	14,4	15	-5.041	-4.700 (b)

(a) Los datos de déficit exterior son de la CEE.

(b) La previsión estaba hecha antes de la devaluación. La estimación es de -4.000 millones.

Fuente: Perspectives Economiques de L'OCDE, diciembre 1982.

(1) Cfr. Juan Luis CEBRIAN, Señor Presidente, “El País”, 12 de diciembre de 1982.

(2) *Ibíd.*, p. 16.

De los datos de este cuadro que reflejan la situación de la economía internacional y de la economía española se desprende, entre otras cosas, lo siguiente.

En primer lugar, que para los países de la OCDE ha sido un mal año económico. Pensaban que iban a crecer —según estimación de la OCDE en diciembre de 1981— más que durante el año 1981, es decir, por encima del 1,2 por 100 y se han encontrado con un crecimiento negativo de -0,5 por 100. Es cierto que lograron dichos países disminuir la inflación, pasando de un 10,6 por 100 de inflación en 1981 a sólo el 7,5 por 100 en 1982. Esta es la parte positiva, si bien hay que añadir que el paro aumentó de un 7,2 por 100 en 1981 hasta el 8,5 por 100, lo que supone que actualmente en los 24 países más ricos de la OCDE hay 30 millones de parados y hace un año eran sólo 24 millones.

En segundo lugar, tampoco la evolución de la economía española ha respondido a las expectativas de disminuir el volumen del paro y reducir de forma notable el índice de inflación. Es evidente, como refleja el cuadro número 1, que "ha habido una expansión (crecimiento del 1,2 por 100) cuando los demás países estaban desinflando. Y eso lo hemos pagado en precios, en deterioro del sector y de la peseta, en reservas, en déficit público, mientras no se han logrado avances en la lucha contra el paro, a pesar de ese mayor crecimiento" (3).

La realidad es que España ha comenzado 1983 con un 16,5 por 100 de paro que equivale a la peligrosa cifra de 2.151.000 parados sin lograr disminuir el índice de inflación de los precios, si tenemos en cuenta las previsiones, a falta de conocer el índice definitivo a 31 de diciembre de 1982 (4).

En este contexto económico nacional e internacional las perspectivas económicas en 1983, según el superministro de Economía y Hacienda, Miguel Boyer, son pesimistas. "El año 83 —dijo el señor ministro— va a ser todavía un año muy mediocre. Nos hemos fijado un objetivo de acercarnos al 2,5 por 100 de crecimiento, a partir del 1,3 por 100 con que acabará este año. Pero naturalmente, esa tasa de crecimiento no depende del Gobierno. Está, eso sí, el consumo y la inversión públicos, pero luego está el consumo privado que dependerá de los salarios y otras rentas, está la inversión privada, que no controlamos..." (5).

La visión coyuntural económica del ministro de Economía y Hacienda que creo es la del Gobierno, mientras no se demuestre lo contrario, coincide prácticamente con las perspectivas económicas de la OCDE para España en 1983. El Gobierno socialista se ha fijado, pues, un crecimiento del 2,5 por 100; reducir la inflación de los precios a un 12 por 100, pero todavía en el mes de enero no se ha atrevido a fijar cuál será el índice de paro y déficit exterior de España en 1983. Sin embargo, si nos atenemos al informe de la OCDE, España superará el 17 por 100 de paro sobre la

(3) Cfr. "Cambio 16", Un año contra corriente, n.º 579 del 3 de enero de 1983, p. 36.

(4) Después de conocerse que en el mes de noviembre de 1982 el índice de precios al consumo sólo subió un 0,3 por 100 y que en los once primeros meses el IPC se situó en un 11,6 por 100, a pesar del incremento que será más elevado, se terminará el año 1982 con un IPC por debajo del 14 por 100.

(5) Cfr. "Cambio 16", cit., p. 41.

población activa en 1983, rondará el 13 por 100 de inflación "en la hipótesis de una nueva moderación de los aumentos salariales" (6) y el déficit exterior superará los 5.000 millones de dólares.

2.—EL DILEMA:

¿REDUCIR PRIMERO EL PARO O LA INFLACION?

Si los países más ricos han tenido un crecimiento cero y han visto aumentar el número de parados y nuestra economía es tan interdependiente de la economía de los países industrializados, como opina Miguel Boyer, quiere decir que hasta 1984 no se puede esperar un despegue que haga disminuir el nivel del paro al que estamos llegando.

Por otra parte, para enjuiciar económica y éticamente la situación socio-económica de España reflejada en el cuadro número 1 en términos comparativos, así como para decidirse por unas o por otras medidas de política económica, se ha de tener en cuenta que los índices de inflación y de paro casi duplican el índice promedio de paro e inflación del total de países de la OCDE.

Este dato es una prueba más de que en España se da un manifiesto estancamiento económico con inflación y paro muy elevados. Y es que según el estudio de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), "durante los últimos siete años la economía española ha crecido a un ritmo anual medio del 1,6 por 100 frente al 2,6 por 100 en el conjunto de los países industriales. Se ha registrado, por tanto, un ritmo de crecimiento económico inferior en un 40 por 100 al del grupo de los veinte países más desarrollados" (7).

Teóricamente parecen tener razón los empresarios al pedir una política socio-económica que acelere el ritmo de crecimiento y en consecuencia la creación de puestos de trabajo a través de la competitividad. Pero en la práctica está por inventar la fórmula mágica de forzar el crecimiento económico sin que aumente la inflación. Por eso todos los países industrializados, en mayor o menor grado, se encuentran ante el dilema: **¿reducir primero el paro o la inflación?**

La evolución que ha seguido la economía de los países más desarrollados el último decenio ha venido a dar la razón al Premio Nobel de Economía Paul A. Samuelson, cuando en su discurso de 1970 en Oslo, dijo: "Para mí, el único problema económico y político que no ha sido resuelto, reside en el difícil arbitraje que existe entre el pleno empleo, la estabilidad de precios y la distribución de la renta" (8). "El economista —añadió— que

(6) Cfr. OCDE, *Perspectives économiques de L'OCDE*, 32, décembre 1982, p. 127.

(7) Cfr. Documento de la CEOE, "Una Política Económica para la recuperación y el empleo", noviembre 1982, p. 13. En el mismo documento se lee: "Desde 1976 han desaparecido 47.000 empresas y han cesado en su actividad 200.000 empresarios individuales autónomos. Además la inmensa mayoría de las empresas que han podido sobrevivir ven muy limitadas sus posibilidades inversoras. La inversión total de la nación ha pasado de representar el 26,6 por 100 del Producto Interior Bruto en 1975 al 20,4 por 100 en 1981."

(8) Cfr. Juan RIVERO LAMAS, *Política de Rentas y Salarios en los países de la C.E.E.*, en "Revista de Trabajo", núms. 57 y 58, 1980, p. 44.

fuese capaz de aportar un importante elemento de solución a este problema, absolutamente vital, absolutamente importante, merecería un premio mucho más importante que el Premio Nobel”.

Ningún Gobierno, independientemente de su ideología, puede rehuir este problema que es “vital” en expresión de P. A. Samuelson, pero que es ético por ser económico y político. Y como la política económica de un Gobierno tiene que ser por definición práctica, no puede dejar de optar y decidirse por uno de estos dos objetivos: ¿reducir prioritariamente el paro o controlar primero la inflación aún a costa de que el índice de paro siga aumentando?

Esta misma pregunta nos la hicimos al estudiar la política de empleo y el paro durante los gobiernos de la UCD (9) y nos la volvemos a plantear ante la política económica que parece va a seguir el Gobierno socialista de Felipe González.

El ministro de Economía y Hacienda, señor Miguel Boyer, no sólo fue muy rápido en adoptar las medidas económicas a que antes me he referido, sino que no dudó una semana en decir abiertamente a todo el país en sus primeras declaraciones, cuál es el objetivo prioritario de su departamento:

“Si hubiera que establecer un objetivo prioritario por encima de los demás, yo creo que este sería la **lucha contra la inflación**. El resto de las magnitudes van a depender en buena medida del éxito que consigamos en este propósito...” (10). Y es que el nuevo ministro de Economía y Hacienda tiene puesta la mirada en las políticas económicas que van adoptando estos años los países industrializados de la OCDE. Y lo que Miguel Boyer observa es que estos países se han propuesto como objetivo prioritario la lucha contra la inflación.

“Por eso —porque la media de inflación en esos países está en el 8 por 100 o menos y en España es del 14 por 100—, el controlar la inflación es uno de los objetivos nuestros más inmediatos, para no encontrarnos en 1984 a la contra de lo que estimamos puede ser el inicio de la recuperación de la economía mundial.”

Ante el dilema que hemos planteado o, mejor dicho, que el Gobierno socialista tiene planteado en 1983, se ha optado prioritariamente por combatir la inflación, para atacar más adelante el paro. Es evidente que esta opción tiene puntos positivos, como son, mayor clarificación de la política económica que seguirá el Gobierno; fijación del índice de inflación en un 12 por 100 a tener en cuenta en la negociación colectiva y coherencia con las políticas económicas que están siguiendo la mayoría de los países de la OCDE.

Pero como toda opción o decisión alternativa tiene también sus puntos negativos. El optar prioritariamente, como afirma Miguel Boyer, por controlar la inflación implica lo siguiente:

a) Contradice el objetivo prioritario del programa electoral del PSOE, que fue muy claro y tajante: “El empleo es el objetivo prioritario del pro-

(9) Cfr. Victorino ORTEGA, La actual política de empleo y el paro, en “Revista de Fomento Social”, núm. 147, julio-septiembre 1982, p. 261.

(10) Cfr. “El País”, 31 de diciembre de 1982.

grama socialista" (11). En ningún momento aparece el "control de la inflación" como objetivo prioritario en dicho programa. Y esto me parece que no es serio políticamente hablando.

b) Supone a corto plazo, como han demostrado en los dos últimos años los países de la OCDE que han hecho la misma opción, un aumento del paro. Lo cual significa que el 16,5 por 100 de paro que existe en enero de 1982, se convertirá en un 18 por 100 largo, es decir, alrededor de 2.300.000 parados en diciembre de 1983.

c) También supone a corto plazo reducir los aumentos salariales en "dos o tres puntos por debajo de la inflación" (12), como postulan los empresarios en su informe, lo cual exigiría que los sindicatos renuncien a defender el poder adquisitivo de los salarios en la negociación colectiva. Y esto es algo a lo que hoy por hoy los sindicatos no están dispuestos. A no ser que el control de la inflación se logre por una reducción drástica del déficit público que en 1983 no se ve.

3.—PODER ADQUISITIVO DE LOS SALARIOS Y NEGOCIACION COLECTIVA

Desde el momento en que la situación económica de los más diversos países industrializados se caracteriza por una persistente inflación de los precios, los sindicatos a la hora de negociar los convenios colectivos han manifestado dos actitudes, que son las siguientes: "la **primera**, una actitud de **defensa del poder adquisitivo de los salarios**, adecuando su revisión a la tasa registrada de variación de los precios al consumo desde su última fijación; la **segunda**, la búsqueda de una **garantía del nivel adquisitivo ya alcanzado**, mediante la aplicación a la revisión salarial de la tasa esperada de variación de los precios en el futuro" (13).

Esta segunda actitud, que últimamente es la que se ha impuesto en España, es la que han mantenido los sindicatos UGT y CC.OO. frente a la CEOE a lo largo del mes de enero en la negociación colectiva para 1983.

Supuesto el dato de la inflación **prevista** (no garantizada) por el nuevo Gobierno socialista, los sindicatos propusieron a la CEOE una banda salarial para la negociación del acuerdo interconfederal de 1983, del 11 al 13 por 100 con un único argumento "mantener el poder adquisitivo de los salarios". La patronal que en principio no hubiera tenido reservas para negociar el acuerdo sobre la banda salarial propuesta por los sindicatos, a juzgar por lo ocurrido los dos años anteriores, no ha aceptado negociar con esa banda salarial y ha propuesto iniciar la negociación sobre una subida de los salarios del 6 al 10 por 100 que UGT y CC.OO. rechazaron, porque "no es serio proponer que los salarios crezcan entre dos y seis puntos por debajo de la inflación prevista" (Zufiaur, de UGT).

(11) Cfr. PSOE., por el Cambio, en el Programa Electoral PSOE, 1982, p. 7.

(12) Documento de la CEOE, cit., p. 45.

(13) Cfr. OIT y M. D. GRANDAL, J. L. MALO y A. SERRANO, La Indiciación de los Salarios, Ed. H. Blume, Madrid, 1981, p. 145. En definitiva, indican estos autores, "ambas actitudes reflejan una misma realidad: la negociación de salarios en las economías con inflación se realiza en **términos reales**..."

Las dos posturas, pues, la de los trabajadores y la de los empresarios están en desacuerdo. Los sindicatos tienen plena conciencia que a partir de 1980 los aumentos salariales negociados, no sólo han sido muy moderados, sino que han quedado por debajo de la inflación "efectiva". La misma CEOE que afirma en su informe que en el período de 1975 a 1981 los costes salariales unitarios aumentaron en España a un ritmo anual medio del 20 por 100 frente a sólo el 10 por 100 de la CEE, reconocen que estos datos "encubren la importante moderación registrada en España durante 1980 y 1981 como consecuencia de la firma del AMI (Acuerdo Marco Interconfederal)" (14).

La realidad, como muestra el cuadro número 2, es que en 1981 un colectivo de más de 4,5 millones de trabajadores vieron aumentados sus salarios en un 13,16 por 100, mientras que la inflación "efectiva" de los precios alcanzó el 14,5 por 100.

CUADRO N.º 2
NEGOCIACION COLECTIVA EN 1981

Número de laudos registrados	65
Número de convenios colectivos registrados	2.614
TOTAL	2.679
Empresas afectadas por laudos	50.361
Empresas afectadas por convenios colectivos	609.147
Total empresas afectadas	659.508
Trabajadores afectados por laudos	701.358
Trabajadores afectados por convenios colectivos	3.877.727
Total trabajadores afectados	4.579.085
Aumento ponderado masa salarial (laudos)	11,30 %
Aumento ponderado masa salarial (convenios colectivos)	13,49 %
Total aumento ponderado masa salarial	13,16 %

Fuente: Comentario-Sociológico, N.º 37-38, Enero-Junio 1982.

Y por lo que respecta al año 1982 según el informe o documento de la patronal citando los aumentos salariales obtenidos en convenios y arbitrajes aumentaron un 11 por 100, aunque según el Ministerio de Trabajo el promedio de incremento de la masa salarial, de los 6.139.706 trabajadores afectados por los 3.322 convenios firmados en 1982, fue del 11,40 por 100. Sin embargo, la inflación "efectiva" en 1982 estará (cifra por

(14) Documento de la CEOE, cit., p. 28.

confirmar) alrededor del 14 por 100. Por lo tanto, en el bienio 1981-82, han perdido poder adquisitivo los salarios.

Tres han sido los obstáculos que la CEOE puso sobre la mesa de la negociación colectiva para 1983: a) la reducción de la jornada laboral; b) el aumento en las cotizaciones a la Seguridad Social; y c) la cláusula de revisión salarial. Prescindiendo de este tercer obstáculo ahora que es el más fácil de superar en la negociación, tanto si los empresarios aceptan que la revisión salarial sea en función del índice de inflación semestral, como si los sindicatos aceptan que la revisión salarial se realice anualmente, quiero detenerme ahora en los otros dos obstáculos.

3.1.—La reducción de la jornada laboral y el poder adquisitivo de los salarios en 1983.

El Programa Electoral del PSOE sentó dos principios "absolutos":

1) Los acuerdos salariales anuales deben garantizar el mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios. Y para eso la negociación colectiva debe fijar una banda en torno a la inflación prevista (12 por 100 en 1983).

2) "Durante el primer año (1983) se fijará la jornada laboral legal en 40 horas semanales y en 30 días las vacaciones anuales. Se mantendrá, sin embargo, el objetivo de las 35 horas, al que deberá tenderse a través de las negociaciones colectivas... Se recomendará en las negociaciones colectivas reducciones superiores de jornada como fórmula de remuneración de los aumentos de productividad" (15).

Estos dos principios u objetivos, mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios y jornada de 40 horas semanales y 30 días de vacaciones anuales son independientes el uno del otro en el planteamiento del Gobierno socialista y también en el planteamiento de los sindicatos. No ocurre lo mismo en el planteamiento de los empresarios, para quienes, en 1982 "las reducciones de jornada y, sobre todo, la revisión salarial por incumplimiento de los objetivos de inflación añadieron cinco puntos en el coste por hora... situándose en una elevación del coste por hora en un 16 por 100. De esta forma... se ha introducido un nuevo y peligroso germen de tensiones inflacionistas, limitando las posibilidades de recuperación económica" (16).

Este doble planteamiento explica el doble lenguaje empleado por los sindicatos UGT y CC.OO. y por la CEOE en la negociación colectiva para 1983. Para los sindicatos y para el nuevo ministro de Trabajo, Joaquín Almunia, la reducción de la jornada máxima legal a 40 horas semanales "es innegociable por ser un compromiso de nuestro programa y, además, una reivindicación histórica del movimiento obrero" (señor Almunia). Para los empresarios es un asunto a negociar. Personalmente no tengo nada en contra sino que estoy a favor de la reducción de la jornada laboral. La semana de 40 horas, lo mismo que anteriormente la semana de 48 horas

(15) Cfr. Programa Electoral del PSOE, p. 8.

(16) Cfr. Documento de la CEOE, cit. p. 29.

(1930) y en nuestros días la semana de 35 horas, han sido y son una reivindicación histórica del movimiento obrero. Pero de ahí a decir que la semana de 40 horas es "innegociable" hay todo un salto cualitativo.

En primer lugar, porque la semana de 40 horas ha venido siendo negociable en los convenios colectivos los últimos años. De tal manera que el mismo ministro de Trabajo, señor Almunia, ha tenido que reconocer "que hay muchas empresas que ya tienen la semana de 40 horas por convenio... y que en mayor o menor grado esta medida afectará sólo a unos 5 millones de trabajadores" (17).

En segundo lugar, que si como afirma el citado ministro de Trabajo, en 1982, la jornada laboral media fue de 41,3 horas y teniendo presente que el proyecto de ley sobre "reducción de la jornada máxima legal y ampliación de las vacaciones mínimas", enviado a las Cortes al final de 1982, no entrará en vigor hasta el tercer trimestre de 1983, quiere decir que podía haber sido negociada perfectamente la semana de 40 horas a lo largo de 1983 y 1984.

En tercer lugar, hay que decir también que la semana de 40 horas en el Programa Electoral del PSOE tiene dos aspectos: a) el aspecto de compromiso político de "fijar en 1983 la semana laboral legal en 40 horas"; y b) el aspecto de solidaridad "para crear puestos de trabajo".

Según esto, el primer aspecto, el compromiso político electoral del PSOE no debía ser negociable. Había que imponerlo por ley o por decreto ley y así se va a realizar, aunque oigamos en junio hablar en el Parlamento de la jornada de 40 horas semanales y sus consecuencias y de los 30 días mínimos anuales de vacaciones. "Es una decisión legítima del Gobierno, como ha dicho el secretario general de la CEOE, que trata así de cumplir su programa y dar satisfacción a los sindicatos."

Sin embargo, el segundo aspecto, el de la solidaridad "para crear puestos de trabajo", mediante la implantación de la semana laboral de 40 horas, es también un compromiso, el principal compromiso del programa socialista y del Gobierno socialista al fijarse como objetivo prioritario la creación de 800.000 puestos de trabajo. Y esto creo yo que era y es "negociable", si de verdad se quiere "dar satisfacción" a los 2.150.000 parados. Una vez más se ha impuesto el compromiso político al compromiso social. Los parados no han entrado para nada en la negociación colectiva.

El ministro de Trabajo sabía, como saben los sindicatos, que la reducción de la jornada laboral a quien va a afectar es a las pequeñas y medianas empresas, especialmente de los sectores de comercio, hostelería y transportes. La experiencia de las empresas que en los últimos años alcanzaron por convenios colectivos la semana laboral de 40 horas, nos demuestra que esta medida no ha creado puestos de trabajo. ¿Crearé puestos de trabajo la reducción de la jornada laboral en las pequeñas y media-

(17) Cfr. "Cambio 16", A trabajar menos, n.º 578, 27 de diciembre de 1982, p. 59. Según el secretario general técnico del Ministerio de Trabajo, el Anteproyecto tiene tres puntos básicos: 1) la fijación en 40 horas semanales de la jornada legal; 2) el establecimiento de 15 minutos de pausa al menos; 3) la fijación de 30 días de vacaciones mínimas al año. "El resto se dice, se deja a la libre negociación de las partes..." Esto significa que en realidad son los sindicatos y las empresas quienes van a negociar su aplicación.

nas empresas a las que se les va a imponer por ley? Pienso que no, aunque me gustaría equivocarme y rectificar dentro de un año.

Sinceramente creo que la implantación de la semana laboral de 40 horas era perfectamente "negociable". Pero tengo que decir también, que no era negociable en los términos en que intentó hacerlo la patronal CEOE, a cambio de reducir el poder adquisitivo de los salarios en la negociación colectiva para 1983. Era negociable en función de la productividad de cada empresa o sector de empresas. Lo contrario es tratar de hacer repercutir los mayores costes que supone toda reducción del tiempo de trabajo sobre el salario de los trabajadores (18).

3.2.—El aumento de las cotizaciones a la Seguridad Social y el poder adquisitivo de los salarios.

Una de las variables que la CEOE puso también sobre la mesa de negociaciones colectivas y que impidió en las primeras reuniones el que se modificara la banda salarial del 6 por 100 al 10 por 100, era el previsible aumento de las cotizaciones a la Seguridad Social. Hasta que el Gobierno socialista no despejó esta incógnita el 20 de enero, la negociación colectiva estuvo bloqueada.

El nuevo decreto sobre cotizaciones a la Seguridad Social va a suponer un mayor sacrificio para los trabajadores, que verán incrementadas globalmente sus cotizaciones en un 14,4 por 100, frente a un aumento del 13 por 100 en la cotización empresarial. Entre otras medidas concretas merecen señalarse éstas:

— El tipo de cotización al Régimen General disminuye 1,50 puntos al pasar del 32,10 por 100 en 1982 al 30,60 por 100 en 1983. Esta reducción beneficia enteramente a las empresas.

— Se incrementa el tipo de cotización por las horas extraordinarias no estructurales (19) pasando el tipo de cotización del 24 por 100 al 30,60 por 100.

— El tipo de cotización al desempleo aumentará en un 0,39 por 100, pero con una repercusión o incidencia mayor sobre los trabajadores que soportarán de ese incremento el 0,32 por 100 y las empresas sólo el 0,07 por 100.

— El Fondo de Garantía Salarial aumenta en 0,30 puntos íntegramente a cargo de la empresa.

— La cotización para formación profesional en cambio disminuye en 0,10 puntos, lo cual beneficia solamente a las empresas.

A la vista de las primeras reacciones expuestas por los Sindicatos y la CEOE ante el nuevo decreto sobre cotizaciones a la Seguridad Social, ca-

(18) Sobre la relación que puede darse entre reducción de la jornada de trabajo semanal a 40 horas y la creación de puestos de trabajo, remito al lector al editorial "La jornada laboral de 40 horas y el Paro", en este mismo número.

(19) Por horas extraordinarias no estructurales se entiende aquellas horas extra que no son de absoluta necesidad por razones técnicas. Las horas extra por razones técnicas mantienen su actual cotización.

be decir lo siguiente: 1) la mayor satisfacción de la CEOE, que esperaba un mayor incremento de las cotizaciones empresariales, y cierta disconformidad de los Sindicatos al ver que suponen un mayor incremento de la cotización por parte de los trabajadores, indican que podían haber sido "negociadas" previamente, aunque la última "palabra" o decisión se la reservara el Gobierno; 2) no se explica el bloqueo al que la CEOE sometió a UGT y CC.OO. en la negociación colectiva, tratando de imponer una banda salarial del 6 al 10 por 100 de aumento de los salarios, con merma de dos o tres puntos del poder adquisitivo de los salarios, en la mejor de las hipótesis de que la inflación en 1983 no llegue al 12 por 100 previsto; 3) es preciso reconocer que estas medidas sí van en la línea del programa socialista de facilitar la creación de puestos de trabajo.

Finalmente hay que añadir que puesto que las bases mínimas de cotización se elevan sólo en un 13 por 100, mientras que las bases máximas se elevan en un 21,70 por 100, van a repercutir más en el sector de servicios, especialmente la banca, seguros y ahorro y menos en la construcción, hostelería, etc.

4.—EL PODER ADQUISITIVO DE LOS SALARIOS Y LA OPINION DEL MINISTRO DE ECONOMIA Y HACIENDA

Después de todo lo expuesto es evidente que el poder adquisitivo de los salarios en 1983 va depender fundamentalmente de dos cosas: de la banda salarial que logren acordar para 1983 los sindicatos UGT y CC.OO. con la CEOE, que deberá estar alrededor del 12 por 100 y de que la inflación de los precios en diciembre de 1983 quede por debajo del 12 por 100 como ha sido prevista.

Y como el control de la inflación va depender en gran medida de la política presupuestaria, hoy en manos del superministro de Economía, Hacienda y Comercio, Miguel Boyer, es de sumo interés analizar su opinión sobre el mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios. Las declaraciones de Miguel Boyer tienen tres puntos de referencia:

1.—**La empresa privada.** "Hemos dicho —contesta el ministro— que era posible mantener el poder adquisitivo de los salarios en término medio, pero después de todos los deslizamientos que se producen desde lo que fijan los convenios hasta el salario final..., porque hay empresas que están en crisis y que a lo peor no pueden mantener el poder adquisitivo y hay empresas donde hay aumentos extraordinarios de la productividad, que a lo mejor pueden, no sólo mantener el poder adquisitivo, sino dar además algún punto de subida real".

Esta posición de Miguel Boyer que me parece acertada, es una posición realista. Es una invitación a los sindicatos y a la CEOE a negociar una banda salarial flexible entre un 8 y un 12 por 100 de aumento de los salarios. Tiene en cuenta la variable productividad y en definitiva la grave situación de muchas empresas y de los 2.150.000 parados en búsqueda de un puesto de trabajo, pero al haber suprimido el "Acuerdo Nacional de Empleo" (ANE), es decir, al haberse retirado el Gobierno socialista de la

negociación colectiva, esta posición puede quedarse en una exhortación sin ninguna operatividad.

2.—**La empresa pública.** Recientemente se ha vuelto a recordar el hecho de que las empresas públicas son grandes empleadoras de mano de obra. ¿Y quién es el patrono de estas empresas? Actualmente es la Administración socialista que está comprometida a una actuación como patrono eficaz y como gestor eficiente. ¿Y cuál es la banda salarial que ofrece la Administración socialista en las empresas públicas?

En las empresas públicas —contesta Miguel Boyer— “**el Gobierno aplicará su filosofía salarial directamente, procurando un efecto-demostración**”. Si entiendo bien lo que aquí se dice, es que aplicará el Gobierno socialista en las empresas públicas lo que recomienda (una banda salarial flexible) a las empresas privadas. Es decir, una banda salarial más alta en las empresas públicas con mayor productividad y una banda salarial más baja en las menos productivas.

Pero la realidad es que el Gobierno socialista se mantiene a la expectativa de la negociación colectiva para las empresas privadas y no ofrece banda salarial alguna, por ejemplo, al comité de RENFE que pide ya un aumento salarial del 13 por 100; una jornada semanal de 39 horas (la actual es de 41,10 horas); un ingreso de 10.000 trabajadores más en la red ferroviaria (de ellos sólo 3.000 por bajas de jubilación).

Ciertamente se trata sólo de una primera propuesta negociadora del comité de RENFE. Pero al haberse retirado el Gobierno de la negociación colectiva, suprimiendo el ANE, tendrá que enfrentarse a cuerpo descubierto con demandas como las del comité de RENFE que de materializarse pueden terminar arruinando a la empresa pública más de lo que ya está.

3.—**Los funcionarios de la Administración.** Respecto a este gran sector, cuya negociación colectiva, corresponde también a la Administración socialista, el superministro de Economía y Hacienda responde así: “Es lógico el mantenimiento del poder adquisitivo de los funcionarios, pero hay que pensar que los funcionarios tienen una seguridad en el empleo que no tienen otros colectivos, lo cual puede justificar compensaciones. Y además..., las jornadas de trabajo en la Función Pública están por debajo de la jornada de trabajo media semanal (20), con lo que al final dependerá de las distancias que se mantengan cuál será el saldo final. Y eso lo veremos con los presupuestos.”

Como puede observarse el nuevo ministro de Economía y Hacienda, deja la respuesta concreta para cuando se presenten y aprueben los presupuestos. Pero da a entender —consecuente con su objetivo prioritario de bajar el índice de inflación—, que el mantenimiento del poder adquisitivo de los sueldos de los funcionarios puede compensarse (?) con una mayor seguridad en el empleo y por tener una jornada inferior al resto de los trabajadores. Y si ésta es la filosofía salarial que se piensa aplicar por parte de la Administración socialista en la negociación colectiva con el funcionariado, ¿por qué no se puede aplicar también en la negociación colec-

(20) Según el ministro de Trabajo muchos funcionarios tienen jornadas entre 26 y 30 horas semanales. Cfr. “El Socialista”, 29 de diciembre de 1982.

tiva de la empresa pública esta misma filosofía salarial? Más aún, ¿por qué en la negociación colectiva de las empresas privadas se mantiene como principio absoluto: **primero** reducción de jornada y mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios; **segundo** seguridad en el empleo y creación de empleo?

Si algo nos enseña la dinámica que se está siguiendo en la actual negociación colectiva del "Acuerdo Interconfederal" es esto: el Gobierno socialista se ha situado al margen por propia convicción o por creer que está bien representado por la UGT, y los sindicatos UGT y CC.OO. y la CEOE han marginado, implícitamente al menos, a los 2.150.000 parados. La creación de nuevos puestos de trabajo no entra en el "Acuerdo Interconfederal".

Esta enseñanza me recuerda el siguiente aviso de dos expertos del sindicalismo: "Mientras las negociaciones puedan ser llevadas con tino y los trabajadores acepten las consecuencias de la misma, en el sentido de que se rebaje la presión salarial **para garantizar el empleo**, las centrales que la utilicen podrán contar con el apoyo de los trabajadores..., pero si sistemáticamente, la negociación conduce a la pérdida de un número importante de puestos de trabajo, el mundo laboral puede enfrentarse a situaciones de consecuencias imprevisibles"(21). Y si somos sinceros no es éste el planteamiento de la negociación colectiva centrada exclusivamente en el poder adquisitivo y la reducción de jornada de los que tienen trabajo.

(21) Cfr. J. A. SAGARDOY y D. LEON BLANCO, El poder sindical en España, Ed. Planeta, Barcelona 1982, p. 174.

REVISTA DE
**FOMENTO
SOCIAL**

Pablo Aranda, 3 - MADRID - 6

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN PARA 1983:

España 1.380 ptas.
Extranjero 29 \$ USA
Extranjero (vía aérea) 37 \$ USA

ESTA REVISTA ME INTERESA

Nombre y Apellidos:
Calle:
Ciudad: Zona Postal
Provincia País

*** El pago de la suscripción lo hago efectivo:**

- Contra reembolso.
 Giro Postal.
 Por domiciliación en m/cc. núm. Banco
 Por Talón Bancario (a nombre de la Revista).

ESTA REVISTA PUEDE INTERESAR A:

(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

(Por favor, copie y envíe este boletín a:

FOMENTO SOCIAL, c/ Pablo Aranda, 3. MADRID-6)

EL DEFICIT PUBLICO

Por Javier GOROSQUIETA

Entendemos aquí por déficit público el más corriente y habitual, es decir, la necesidad de financiación, por falta de ingresos públicos suficientes, de las Administraciones Públicas. Porque el sujeto del déficit puede ser cuádruple. Podemos hablar, en efecto, del déficit del Estado, del déficit de la Administración Central (Estado + organismos de la Administración Central), del déficit de las Administraciones Públicas (Administración Central + Administraciones de la Seguridad Social + Administraciones Autónomas y Locales) y, finalmente, del déficit del sector público (Administraciones Públicas + empresas públicas no financieras + instituciones financieras públicas). De ahí resultan cuatro déficit públicos diferentes. Hay muchos aspectos comunes a los cuatro, pero nos referiremos con más precisión, como queda dicho, al tercero de ellos.

De este déficit público llaman particularmente la atención tres cosas: su juventud, su cuantía y, sobre todo, su ritmo de crecimiento. Su juventud porque, en la historia reciente de la Hacienda Pública española, aparece por primera vez en 1976. Los ejercicios económicos inmediatamente anteriores, 1973, 1974 y 1975 se habían cerrado con unos superávit de 46.600, 9.300 y 2.600 millones de pesetas, respectivamente; 1976 arroja ya un déficit de 22.100 millones de pesetas. Y, a partir de ahí, la evolución del déficit es la siguiente: 1977, 56.500 millones; 1978, 206.800 millones; 1979, 253.200 millones; 1980, 515.400 millones; 1981, unos 700.000 millones. La potencia del ritmo de crecimiento del déficit está clara con esos mismos datos: el déficit casi se cuadruplica en el paso de 1977 a 1978 y se duplica en el tránsito de 1979 a 1980.

Respecto del Producto Interior Bruto (PIB) el déficit supone, respecto de los años respectivos, los siguientes porcentajes: 1976, el 0,3 por 100; 1977, el 0,6 por 100; 1978, el 1,8 por 100; 1979, el 1,9 por 100; 1980, el 3,4 por 100; 1981, en torno al 4,0 por 100. Tales porcentajes expresan también el alarmante ritmo de crecimiento del déficit. Queriéndolos comparar con otros países encontramos para 1981: en Estados Unidos un déficit del 0,7 por 100 de su PIB; en Japón, del 3,6 por 100; en Alemania, del 4,4 por 100; en Francia, del 2,4 por 100; en el Reino Unido, del 2,3 por 100; en Italia, del 9,4 por 100; en Canadá, del 0,1 por 100. Comparándolo con el del Japón, Alemania o Italia nuestro déficit no sería escalofriante, pero lo que nos sucede es que al ritmo actual de crecimiento del déficit, pronto desbordaríamos a todos los países industriales.

CAUSAS DEL DEFICIT

Estas causas las podemos analizar tanto en la vertiente de los gastos como en la de los ingresos públicos. En el período 1973-1980 el ritmo de crecimiento de los gastos se produjo a una media acumulativa anual del 26,2 por 100, mientras que la media acumulativa de los ingresos fue sólo del 23,4 por 100. Esto hizo que en 1975 las rectas representativas de los gastos y de los ingresos se cruzaran, separándose a partir de ahí cada vez más entre sí.

Entre los gastos públicos podemos distinguir los que intentan lograr cada una de estas tres finalidades: redistribuir la renta, producir la renta, producir servicios colectivos (consumo público) y realizar inversiones públicas.

Los gastos de redistribución de la renta comprenden las prestaciones sociales, las subvenciones de explotación, las transferencias corrientes, determinados intereses. A su vez las prestaciones sociales incluyen: las pensiones de la Seguridad Social, las pensiones de clases pasivas, la prestación de desempleo, las prestaciones en especie y otras prestaciones. Las subvenciones de explotación abarcan: subvenciones a empresas públicas del Estado, a empresas públicas de Corporaciones Locales, a empresas privadas.

Los gastos de redistribución absorbían en 1973 el 45,8 por 100 de los recursos no financieros, quedando una renta bruta disponible del 54,2 por 100 para ser distribuida entre consumo público, el 35,1 por 100, y ahorro, el 19,1 por 100. En 1980, como consecuencia del fuerte incremento de los gastos de redistribución de la renta y de consumo, el ahorro público prácticamente desaparece, destinándose el 60 por 100 de los recursos no financieros a gastos de redistribución de la renta y el 40 por 100 restante a gastos de consumo (ganan los gastos redistributivos 14 puntos porcentuales y 5 puntos los gastos de consumo).

En el período 1973-1980 los ingresos no financieros de las Administraciones Públicas aumentaron en 4,7 puntos su participación en el PIB, pasando del 24,4 por 100 al 29,1 por 100, en tanto que los gastos de redistribución de la renta y de consumo aumentaron su participación en el PIB en 9,2 puntos porcentuales. Esto es lo que hizo que el ahorro público prácticamente desapareciera y que ya ese año las inversiones públicas vieran que ser financiadas en su totalidad con déficit.

Como más del 64 por 100 del aumento de los ingresos se dedicó a financiar gastos de redistribución de la renta, esto hizo que el resto de los ingresos y de su aumento no llegara para pagar los gastos de consumo. No sólo, pues, la inversión pública sino además, una parte de los gastos de consumo vino a formar parte del déficit.

El potente incremento de los gastos de distribución de la renta, que aumentaron su participación en el PIB en 6,3 puntos porcentuales en siete años, nos ofrece una pista segura para descubrir una de las causas primordiales del actual déficit público: la presión y la demanda redistributiva por parte de la sociedad.

Entre los gastos de distribución las prestaciones sociales son las que han mostrado un dinamismo mayor. En efecto, de los 6,3 puntos de

aumento de los gastos de redistribución en el PIB, 5 se explican por el incremento de las prestaciones sociales y casi un punto por el habido en las subvenciones de explotación, teniendo mucho menor relieve los demás capítulos de gastos redistributivos. Y de los 5 puntos de aumento de las prestaciones sociales, 3 corresponden a las pensiones de la Seguridad Social y casi dos a las prestaciones por desempleo.

El otro gran componente del gasto público que se ha incrementado muy significativamente entre 1973 y 1980 es el consumo público que creció en ese período en casi 3 puntos de participación en el PIB, a una media de casi 0,4 puntos anuales.

El factor que explica casi el 90 por 100 del aumento de los gastos de consumo público han sido las remuneraciones a los funcionarios, que han pasado de representar el 6,63 por 100 del PIB en 1973 a suponer el 9,22 por 100 en 1980. Respecto del consumo público derivado de los diferentes servicios colectivos ofrecidos, en el tramo 1973-1980 aumentaron su participación en el PIB en 2,2 puntos; de ellos un punto corresponde a Sanidad y Servicios Sociales, medio punto a los Servicios de Educación y otro medio punto a la producción de servicios colectivos por las Corporaciones Locales.

La inversión pública creció entre 1973 y 1980 a una tasa anual media acumulativa del 20,4 por 100, igual a la experimentada por el PIB a precios de mercado. Ello ha originado el que la inversión pública mantenga su tasa de participación en el PIB: un 3,5 por 100. Esta constancia en la tasa de PIB aclara que la inversión pública no es la culpable del déficit presupuestario. Lo que sí es cierto es que en ese lapso de tiempo se ha alterado la composición de la inversión pública: ha disminuido la formación bruta de capital fijo de las Administraciones Públicas desde el 2,5 por 100 del PIB en 1973 al 2 por 100 del PIB en 1980. Las transferencias de capital a empresas públicas y privadas, por el contrario, han aumentado en ese mismo período desde el 0,9 al 1,5 por 100 del PIB.

La inversión pública supuso en 1973 el 15 por 100 del total de la formación bruta de capital fijo de la Nación. Ese mismo porcentaje aumentó en 1980 hasta situarse en el 18,1 por 100. Tal subida se debe en su totalidad al incremento de las transferencias de capital que pasaron de representar el 3,9 por 100 de la formación bruta de capital fijo de la Nación en 1973 a suponer el 7,6 por 100 de esa misma magnitud en 1980.

Han sido los gastos corrientes los protagonistas del aumento del gasto público en 9,2 puntos porcentuales en el PIB, debiéndose el 70 por 100 del incremento a los gastos de naturaleza social y el 11 por 100 a las subvenciones de explotación.

Conclusión: 1) El ahorro público se ha ido deteriorando progresivamente y apareció el déficit desde 1976 al haber aumentado los gastos redistributivos y de consumo público en 9,2 puntos del PIB en el período 1973-1980 y al haberse incrementado sólo en la mitad, más exactamente en 4,6 puntos porcentuales del PIB, los ingresos no financieros de las Administraciones Públicas.

2) Las cifras que han tenido mayor dinamismo son las siguientes, señalando aumentos en puntos porcentuales del PIB: pensiones de Seguridad Social, 3 puntos; prestación de desempleo, 2 puntos; subvenciones

JAVIER GOROSQUIETA

de explotación, 1 punto; Sanidad y Servicios Sociales, 1 punto; Educación, 0,5 puntos; producción de servicios colectivos por las Corporaciones Locales, 0,5 puntos; resto gastos redistributivos, 0,9 puntos; resto gastos de consumo, 0,9 puntos.

El déficit público no sólo se debe al incremento de los gastos públicos sino también al comportamiento de los ingresos. Entre 1973 y 1981 tal comportamiento se refleja en el Cuadro n.º 1.

Cuadro n.º 1
Recursos no financieros de las Administraciones Públicas
(En miles de millones de pesetas)

	1973	%	1981	%
Impuestos ligados a la producción y a la importación	331,3	32,8	1.138,8	21,8
Rentas de la propiedad y de la empresa				
Cotizaciones sociales ficticias	46,5	4,6	418,6 (1)	8,0
Impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio	41,3	4,1	—	—
Cotizaciones sociales efectivas	162,1	16,0	1.204,3	23,1
Transferencias corrientes	336,6	33,3	2.025,4	38,9
Transferencias de capital	64,4	6,4	324,6	6,3
Impuestos sobre el capital	—	—	1,1	—
Ajuste consumo capital fijo	11,3	1,1	29,7	0,6
	16,7	1,7	68,9	1,3
Totales	1.010,2	100,0	5.211,4	100,0

(1) Comprende, para 1981, los conceptos "Rentas de la propiedad y de la empresa", "Cotizaciones ficticias" y "La cooperación internacional".

En el período 1973-1980 los ingresos han crecido a una tasa media acumulativa del 23,4 por 100, lo que ha producido una ganancia de 4,6 puntos de participación en el PIB; esto supone un aumento de 0,67 puntos anuales como media.

Esta ganancia se explica por la fuerte subida de las cotizaciones a la Seguridad Social, con aumento de 3,5 puntos, por la ganancia de 3 puntos en los impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio y por una pérdida de 1,8 puntos porcentuales en los impuestos vinculados a la producción y a la importación. La tasa de crecimiento de estos últimos ha sido del 15,9 por 100 anual, inferior a la de crecimiento del PIB en términos monetarios. Todo apunta a un voluminoso fraude en estos dos impuestos.

FINANCIACION DE LAS INVERSIONES PUBLICAS

Entendemos el ahorro de las Administraciones Públicas en sentido amplio, como la suma del ahorro bruto más las transferencias de capital

recibidas más los impuestos sobre el capital. En 1973 este ahorro supuso el 19,1 por 100 de la totalidad de los recursos no financieros de las Administraciones Públicas. Tal ahorro no sólo fue suficiente para financiar la totalidad de la inversión pública, sino que además hubo un excedente de 46.600 millones que suponía el 24,1 por 100 del ahorro y que fue colocado en los mercados financieros. A partir de ahí el ahorro bruto va disminuyendo hasta prácticamente desaparecer en 1980. En este último año las inversiones públicas superaron en 515.400 millones de pesetas a un escasísimo ahorro público de sólo 20.200 millones de pesetas.

La insuficiencia del ahorro para financiar las inversiones públicas no se debió a una fuerte subida de estas últimas. Las inversiones aumentaron, entre 1973 y 1980, a un ritmo anual acumulativo del 20,4 por 100, inferior al de los recursos no financieros (23,4 por 100), pasando de presentar el 14,5 por 100 de los ingresos no financieros en 1973 a suponer solamente el 13,3 por 100 de tales ingresos. En 1976 ya aparece el déficit que, en ese año, supone sólo el 9,1 por 100 del total de la inversión. En 1980 el déficit asciende ya a 515.400 millones, lo que supone ya el 96,3 por 100 de la inversión realizada.

FINANCIACION DEL DEFICIT

Las fuentes de financiación del déficit, para 1980, han sido las que aparecen en el Cuadro n.º 2.

Cuadro n.º 2
Fuentes de financiación del déficit, año 1980
(En miles de millones)

Sector privado	-7,1
Sector exterior	-22,3
Mercado de valores	77,2
Sistema crediticio	391,6
Sistema bancario	27,3
Banco de España	364,3
Sin clasificar	81,4
Total	520,8

Se aprecia en el Cuadro n.º 2 la importancia del recurso al Banco de España en la financiación del déficit. De él se recibió el 70 por 100 del total de la financiación, porcentaje que es, más o menos, el mismo desde el comienzo del período en 1973 (excepto en 1978 en el que por recurso al Banco de España se financió solamente el 34 por 100 del déficit). Más adelante profundizaremos algo sobre las ventajas e inconvenientes de esta forma de financiación.

LA CRISIS ECONOMICA Y LOS INGRESOS PUBLICOS

Los impuestos, entre 1973 y 1980, han pasado de representar un 12,2 por 100 del PIB a un 13,2 por 100, ganando en el período un punto porcentual. Pero este comportamiento global encubre otros dos bastante contrapuestos: mientras los impuestos sobre la renta y el patrimonio ganaron 2,9 puntos porcentuales sobre el PIB, los impuestos sobre la producción e importación perdieron 1,9 puntos porcentuales respecto de la misma magnitud.

Impuestos sobre la renta y el patrimonio

Su comportamiento no ha sido homogéneo. Mientras los impuestos sobre las familias ganaban 2,7 puntos de porcentaje sobre el PIB entre 1973-1980, los impuestos sobre las empresas perdían 0,2 puntos de porcentaje y los restantes impuestos sobre la renta y el patrimonio perdían 0,4 puntos.

En el caso de los impuestos sobre las familias es posible que su evolución positiva haya estado unida al desarrollo también positivo de los salarios en el período: la subida real de los salarios habría arrastrado a la subida de los impuestos sobre las familias. Pero esta hipótesis queda en entredicho a partir de 1976 en que los salarios netos —deducidas las cotizaciones a la Seguridad Social— perdieron peso relativo en el PIB y, sin embargo, continuaron aumentando los ingresos por impuestos sobre las familias. Más bien, entonces, este aumento se debería al comportamiento autónomo de la reforma fiscal.

Gravámenes sobre la producción y la importación

Entre 1973 y 1980 estos impuestos experimentaron una profunda caída en sus porcentajes de recaudación respecto del PIB. Este retroceso no se ha podido recuperar más tarde. Sólo el impuesto sobre el tráfico de empresas pudo recuperar en 1980 la altura que tenía en 1973, iniciada ya la caída.

CONSECUENCIAS FINANCIERAS DEL DEFICIT

El déficit público, su tamaño, su rápido crecimiento y la forma en que se está financiando está produciendo una serie de costes para el Tesoro, de consecuencias adversas para la financiación del sector privado, de impulso alcista de los tipos de interés y de efectos perniciosos sobre la actividad económica general.

El Banco de España viene realizando desde hace años un control del crecimiento de la cantidad de dinero, control que se instrumenta a través de la regulación del crecimiento de los activos de caja del sistema bancario. La financiación facilitada por el Banco de España al sector público

contribuye, de forma directa, a la creación de esos activos de caja con lo que, en principio, podría aportar también la aceleración del proceso de expansión monetaria, expansión que precisamente el Banco de España pretende domesticar. Con ello resulta que el Banco de España ha venido neutralizando de modo sistemático los impulsos expansivos derivados de su creciente financiación del sector público. Y esto lo ha hecho por dos procedimientos: el primero, la reducción de sus créditos al sistema bancario; el segundo y principal, la emisión de determinados instrumentos monetarios para su suscripción por el sistema bancario.

En ambos casos el resultado es el mismo: el aumento de la financiación del Banco de España al Tesoro comporta una reducción de los beneficios del Banco de España. Al revertir los beneficios del Banco al Tesoro Público, éste los pierde como consecuencia de su recurso al Banco de España en busca de financiación.

Otro efecto del recurso del Tesoro al Banco de España es que se merma la capacidad de financiación del sistema bancario al sector privado.

Esta merma, en realidad, es consecuencia del déficit independiente de cuál sea su forma de financiación. Supongamos, por ejemplo, que se financia el déficit mediante la emisión de deuda pública. Esta deuda puede ser suscrita, bien por el sistema bancario, bien por empresas privadas y por individuos particulares. En el primer caso es evidente que disminuye la capacidad del sistema bancario para dar crédito al sector privado; en el segundo, se reducirá la capacidad social de suscribir las acciones y obligaciones emitidas por el sector privado. Se producirá el efecto conocido en la literatura financiera como el **crowding-out**, el efecto **expulsión** del sector privado.

Ahora bien; conviene matizar las consecuencias y el alcance de este efecto **expulsión**. Porque todo déficit del sector público tiene como contrapartida un superávit del sector privado, ya que las transacciones del sector público tienen fundamentalmente como contrapartida al sector privado de la economía. Quiere esto decir que, junto a la disminución de la oferta de fondos disponibles para la financiación del sector privado se dará una disminución de la demanda en el mismo como consecuencia de aquella contrapartida en superávit. El efecto neto o saldo será el significativo, un efecto neto o saldo muy difícil de medir.

Si el exceso de la demanda del sector público se produce en un momento de fuerte demanda del sector privado, se generarán unas presiones que conducirán, por una parte, al déficit en el comercio exterior y, por otra parte, a la sustitución de la demanda privada por la pública en los mercados interiores de bienes y servicios, es decir, a una expulsión de la demanda privada de esos mercados, generándose al mismo tiempo tensiones inflacionistas. Si, por el contrario, la expansión de la demanda pública se produce en un momento de depresión de la demanda privada y de existencia de recursos de trabajo y capital ociosos no sólo puede no existir esa expulsión, sino que, además, la demanda pública puede ayudar a la recuperación y reactivación de la demanda privada. En el caso español parece nos encontramos más próximos de esta segunda alternativa que de la primera.

Otro mal efecto del déficit público es que impulsa al alza a los tipos

de interés. Se ha afirmado con frecuencia que las emisiones de deuda pública y sus desgravaciones fiscales son las que presionan al alza a los tipos de interés al drenar dinero del mercado y reducir su oferta. Sin embargo, no acaba de estar claro que ésa sea la explicación de la reciente marcha alcista de los tipos de interés. Parece más bien que una de sus causas es el propio crecimiento de los déficit públicos, independientemente de cuál sea su forma concreta de financiación. Todas las formas de financiación del déficit público drenan de una u otra forma liquidez del mercado del dinero y la escasez relativa del mismo impulsa hacia arriba su precio, el tipo de interés.

Refiriéndonos finalmente a las consecuencias que sobre la actividad económica se derivan del déficit público, diremos que es muy posible que un menor déficit público hubiera sido beneficioso para una mayor actividad económica del sector privado. Es más probable que una estructura distinta del déficit —más inversiones públicas, menos gastos corrientes— la hubiera favorecido, por el efecto multiplicador que la inversión pública podría tener sobre el consumo y la inversión privada. Y es más probable todavía que el recurso mayor al mercado de valores para financiar el déficit hubiera hecho menos daño a la iniciativa privada que el recurso al Banco de España. ¿Por qué? Porque la disminución neta de los fondos prestables a la iniciativa privada, derivada del recurso del Tesoro al Banco de España afecta indiscriminadamente a toda clase de empresas, particularmente —podemos pensar— a las pequeñas y medianas, mientras que la competencia pública en el mercado de valores podemos opinar que afecta especialmente a la gran empresa, con más medios de autodefensa.

POLITICA ECONOMICA FRENTE AL DEFICIT PUBLICO

Pensamos que los objetivos de la política económica frente al déficit público tendrían que ser los cuatro siguientes: 1) Reducir la cuantía del déficit. 2) Fijar al déficit un límite global. 3) Variar la estructura del déficit. 4) Mejorar su financiación.

Para reducir la cuantía del déficit se precisan dos tipos de medidas: unas que tiendan a racionalizar y ordenar la política del gasto público; otras que procuren la reforma de los ingresos públicos.

La racionalización y ordenación de la política del gasto público comprende, a nuestro juicio, los siguientes apartados:

— Cumplir con una regla límite en el crecimiento del consumo público. Esta regla límite podría ser el mantener al menos, si no reducir, el porcentaje de participación del consumo público en el PIB. No crecería el consumo público a ritmos superiores a los del PIB.

— Revisar los programas de consumo público, para examinar de cuáles se puede prescindir o en cuáles se pueden introducir economías de costes.

— Establecer la misma regla límite que en el consumo público para los gastos totales de la Seguridad Social: que no crezcan a ritmos superiores que los del PIB.

- Racionalizar y mejorar la gestión de la Seguridad Social.
- Reformar el proceso presupuestario. En un triple sentido: a) hacer que las decisiones presupuestarias se comprometan **por** y se dirijan **desde** la máxima autoridad política del ejecutivo. La directa dependencia de la oficina del presupuesto del presidente del Gobierno constituiría por ello una respuesta reformadora con claros fundamentos. b) Implantación de fórmulas presupuestarias pioneras: presupuestos por programas; presupuestos de base 0. c) Política coordinada de compras públicas impulsando, al mismo tiempo, la competitividad y la transparencia de los mercados proveedores.

- Mejora del control del gasto público. Comprende el control externo, que es de esperar se ejerza a partir de ahora con precisión y eficacia por el Tribunal de Cuentas, y el control interno, ejercido por las comisiones técnicas y el Ministerio de Hacienda.

- La mejora o reforma, siempre aplazada, de la Contabilidad Pública.

- La fijación de un techo o límite al conjunto de los gastos públicos; que su crecimiento se atempere al ritmo de crecimiento del PIB.

La reforma de los ingresos públicos comprende, a nuestro entender, los siguientes capítulos:

- Completar el cuadro tributario de la reforma fiscal. Elaborar, en concreto, un nuevo impuesto sobre el patrimonio, otro sobre sucesiones e introducir el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) como clave o pivote de nuestra imposición indirecta.

- Corrección de deficiencias en los impuestos existentes: a) simplificar la escala de gravamen y adaptarla a la inflación en los impuestos directos sobre la renta. b) Adecuar con carácter progresivo los tipos de gravamen del IVA al consumo suntuario. c) Reformar las cotizaciones a la Seguridad Social: mayores aportaciones del Estado; menos aportaciones de las cuotas empresariales; tributación sobre salarios reales; homogeneización de los regímenes de cotización.

- Lucha contra el fraude, por la inspección, la informatización y la persecución judicial del delito fiscal, acentuando las sanciones.

- Hacer un presupuesto de bonificaciones y gastos fiscales. Revisar estrictamente los incentivos fiscales otorgados.

- Corrección de tasas y participaciones en costes y precios. Tender, en principio, en los servicios públicos, a la cobertura de costes.

La variación de la estructura del déficit comprende la moderación de rentas y costes reales del trabajo, la disminución de los gastos corrientes públicos y el aumento de los gastos de inversión pública.

La mejora de la financiación del déficit abarca: el reducir la apelación dominante al Banco de España y el diversificar en los plazos la financiación por deuda pública, emitiendo ésta tanto a corto, como a medio como a largo plazo.

CONCLUSION

El déficit público aparece así como un fenómeno complejo, no alarmante en España por su valor relativo respecto del PIB, pero sí alarmante

JAVIER GOROSQUIETA

en su ritmo de crecimiento y en la estructura de los gastos que lo originan.

Desaceleremos, en definitiva, el ritmo de crecimiento del estado de bienestar hasta que vengan tiempos mejores, superada la aguda crisis económica que padecemos.

REFLEXIONES SOBRE LA ENERGIA Y EL PARO

Fernando MARTINEZ GALDEANO

“Para muchos especialistas, el fin de la ola de prosperidad de la posguerra en los países industrializados se relaciona con los primeros aumentos del precio del petróleo de fines de 1973, y sin duda alguna es un hecho que en 1974-1975 se registraron las más importantes reducciones del PNB en los países desarrollados desde el período 1929-1931. Pero actualmente el examen retrospectivo de aquellos fenómenos muestra claramente que desde los últimos años sesenta los países industrializados tropezaban con dificultades cada vez mayores en materia de inflación y desempleo, lo cual hace pensar que no debe atribuirse enteramente a la crisis de la energía la explicación de los problemas planteados en los últimos años setenta”(1).

Hasta hace poco los políticos habían descubierto en el elevado precio del petróleo un “chivo expiatorio” de todos los males que afligen a nuestra sociedad. De ordinario, los economistas han sido más cautelosos, a menos que se sintieran comprometidos con las políticas de sus respectivos gobiernos. Cuando los precios reales de los crudos están bajando (1981-1982), lo cual también aconteció antes (1976-1978), la solución al problema inflación-desempleo no emerge con tanta claridad y sencillez. La tensión y el trauma persisten. ¿Por qué los dirigentes máximos de los siete grandes países industriales no comunistas callaron en Ottawa (julio 1981), después de haber hablado más de la cuenta en Venecia (junio 1980)? Ya no se puede se-

(1) Geoffrey RENSHAW, *Empleo, comercio internacional y cooperación Norte-Sur*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra 1981, p. 26.

guir echando la culpa a la OPEP y todos los asistentes saben que los Estados Unidos son en buena medida los responsables originales de la crisis, pero esto no parece prudente proclamarlo oficialmente por "razones de Estado". Sin embargo, en la última reunión de Versalles (5-6 junio 1982), con un aumento de más de cinco millones de parados (OCDE) desde la realizada un año antes (Ottawa), Centro-Europa ya se atreve a señalar al Sistema Monetario Internacional como problema básico (2).

Dando por supuesto que nuestra situación recesiva tiene raíces profundas y extendidas, vamos a centrar ahora nuestra reflexión acerca del mecanismo que transmite el impacto de los precios del petróleo en la creación y multiplicación del desempleo. De este análisis económico llegamos a la conclusión de que la solución razonable del problema energético es prioritaria, pero no consiste tanto en producir más, sino en consumir menos. "La conservación de la energía no sólo puede lograr la reducción del consumo energético por unidad de producción o calidad de los servicios, sino que además puede ser factor de crecimiento económico. La conservación implica perfeccionamiento e innovación de la tecnología, lo cual ha de proporcionar puestos de trabajo y desarrollo económico" (3).

EFFECTO EN LA BALANZA DE PAGOS

Antes que nada hay que advertir y subrayar que la problemática socio-económica penetra en los países que participan de la economía occidental de mercado, convirtiéndose en internacional. La interdependencia de los hechos económicos decisivos enmarca y conforma las economías nacionales jerarquizándolas en más o menos dependientes o periféricas. Cada vez menos puede un país impedir el influjo "fatal" de las fuerzas externas. El "mercado" ha venido a ser transnacional, aunque quienes traten de manipularlo conforme a sus intereses sean los poderosos, tanto gobiernos como corporaciones, las calificadas benévolamente de multinacionales. Como centro de poder, por ejemplo, la política norteamericana determina la emisión de moneda internacional y su precio, que condiciona las tasas de interés mundiales. De esta forma, sus déficit presupuestarios repercuten en el resto de los países.

Un primer efecto del alza en los precios del petróleo se observa de forma directa e inmediata en las balanzas comerciales de los países contrapuestos, exportadores e importadores. Sin embargo, a través del reciclaje de los

(2) Sobre los factores internacionales previos que conducen a la crisis actual, puede verse mi artículo *El petróleo no es la causa de la crisis*, "Revista de Fomento Social", n.º 144 (oct.-dic. 1981) 409-420.

(3) Fernando ALEGRIA, *Conservación y ahorro energético*, "Opciones Energéticas. Energías Alternativas", Secretaría de Estado de Universidades e Investigación, Madrid 1981, vol. II, p. 100.

petrodólares, las balanzas de pagos de los países que los acogen se inflan y sus banqueros los prestan sacando de esta operación una jugosa ganancia. Se agiganta así, todavía más, el sistema financiero privado "multinacional". Aquellos países como España que carecen de una banca privada internacionalmente fuerte y agresiva, no poseen la capacidad de equilibrar su balanza de pagos mediante el propio negocio bancario. Su búsqueda de solución se orientará a corto plazo hacia el endeudamiento en moneda extranjera, una política exportadora más dinámica y una devaluación real en el tipo de cambio (flotante).

Si examinamos la realidad que se esconde en las cuentas comerciales entre países, podemos caer en la cuenta que tras el brusco ascenso de los precios del petróleo, una considerable riqueza ha pasado de unas manos a otras. "La primera oleada alcista, la multiplicación por cuatro de los precios en 1973-74, ha subido la factura neta de las importaciones petroleras de los países de la OCDE de unos 35.000 millones de dólares en 1973 a algo más de 100.000 millones de dólares en 1974. La segunda serie de aumentos a su vez ha incrementado el coste de las importaciones petroleras de los países de la OCDE en algo así como un 2 por ciento del PNB de la zona, elevándolo de 140.000 millones de dólares en 1979 a unos 290.000 millones de dólares en 1980" (4).

Cuando hay que pagar más por un producto importado, el país se empobrece en favor del extranjero. Sólo un aumento de la productividad podría evitar esta pérdida de riqueza. Así lo entendió Japón que ha sido el país que más en serio enfrentó la crisis.

Una transferencia de riqueza de un 2 por ciento del PNB desde los países industrializados hacia los de la OPEP, significa en este caso una recuperación en favor de ésta, de los términos reales de intercambio. Durante más de dos décadas (1951-1973) el mundo occidental ha estado creciendo y progresando económicamente. (España se incorpora al proceso en 1959, fracasado el intento aislacionista y autárquico.) En ese tiempo, los países del área de la OCDE mejoraron sustancialmente su relación real de intercambio. En los mercados internacionales sólo sus productos industriales y servicios "valían más". La demanda interna de esos países se expansionaba y toda su gente encontraba un trabajo remunerado que le abría el escaparate del consumo y consiguiente felicidad. "Se ha calculado —escribe el profesor Fuentes Quintana— que los países del área de la OCDE contabilizaron como promedio entre un 20-25 por ciento de ganancia relativa en su relación real de intercambio durante esa fase, mejorando así sustancialmente la renta real que permitía a las enriquecidas familias europeas —y más tardíamente a las españolas— sostener una demanda potente, base de sus procesos de expansión" (5).

(4) Simposio parlamentario de la OCDE/AIE, *L'énergie et l'économie*, París 1981, p. 39.

(5) Enrique FUENTES QUINTANA, *La crisis económica española*, rev. "Papeles de Economía Española", n.º 1, p. 97.

Esta sociedad moderna de consumo masivo no se edificó impunemente. Sus raíces coloniales alientan su historia. El llamado Tercer Mundo, atado técnica y económicamente a la maquinaria desarrollada industrial, vendía sus productos al precio del mercado incierto que funcionaba en beneficio de los poderosos países importadores. Pero tal situación de codicia y éxito se aproximaba a unos límites poco manejables. En primer lugar, se vino abajo (1971) el Sistema Monetario Internacional. Desde aquellas fechas, las perturbaciones financieras son continuas y la inflación a nivel mundial que venía de lejos se transforma en enorme e incontenible. De una inflación monetaria global, responsabilidad primaria de los Estados Unidos se fue pasando rápidamente a una inflación de costos, ya que ni los sueldos ni los precios de las manufacturas y de los servicios en los países industriales toleraron en aquellos buenos tiempos la menor inflexión a la baja.

LA "STAGFLACION"

A la afluencia de dinero mundial y al despilfarro generalizado del inicio de la década de los 70, no alcanza a responder ni la producción agrícola y alimenticia ni la de materias primas industriales. En la primavera de 1973, los principales productores de alimentos básicos habían incrementado sus precios hasta el nivel tres o cuatro veces superior al de 1970. Es curioso, pero nadie entonces se atrevió a inculpar a los cereales de Estados Unidos de incentivar la inflación de costos. Unos meses más tarde, en octubre, se cuadruplica el precio del petróleo. De forma apasionada, faltos de espíritu auto-crítico, los grandes dirigentes occidentales achacaron al petróleo la crisis que estaba encima y que ellos mismos habían colaborado en desatar.

Había que pagar al exterior una parte de la renta que antes quedaba dentro. ¿Quiénes van a costearla? Las "fuerzas del mercado" resuelven el problema a su modo y trasladan la carga a los más débiles. Los fuertes presionan para mantener e incluso acrecentar sus ingresos reales. Precios y salarios saltaron alegre y precipitadamente hacia arriba. En España, la política de compensación del Gobierno absorbió en gran parte el impacto directo de los precios petrolíferos, aunque no pudo evitar la agudización inflacionaria, dadas las circunstancias de debilidad política (transición), el arranque de la libertad sindical y los mayores precios de los demás productos y manufacturas importadas. En 1974, "puede calcularse que la inflación importada es responsable directa de casi la tercera parte del aumento de los precios españoles. El resto se debe a la inflación contagio y a la inflación auto-inducida, a través de la indexación de los costes salariales". (...) "Los efectos derivados de la inflación, en la asignación de recursos y rentas han sido gravísimos y están condicionando nuestro proceso de crecimiento." (...) "Mientras que el sector terciario ha podido trasladar con gran facilidad el más alto coste de sus insumos a los precios finales, el sector industrial y, de forma tremenda-

mente acusada el sector agrícola-pesquero, han tenido que absorberlos, en detrimento de su renta real." (...) "Esta inequidad es profunda, ya que viene a incidir sobre el grupo socio-económico más deprimido del país, el de los pequeños agricultores autónomos" (6).

Acerca de todo este engranaje tan injusto, comenta a su vez Fuentes Quintana: "Casi siempre aquellos que contestan con eficacia y rotundidad consiguen de la debilidad de los gobiernos, o por su dominio de los mercados, mayores o menores concesiones, pero casi siempre algo, y es esa confianza en el botín la que alimenta y sostiene las situaciones de conflicto. El resultado final es que la suma de esos conflictos parciales o el dominio de los mercados por el poder del monopolio elevan las retribuciones o las condiciones de las que dependen los ingresos de los grupos sociales más poderosos. De esta manera se generaliza la inflación de costes, una característica omnipresente y un factor clave de la crisis actual" (7).

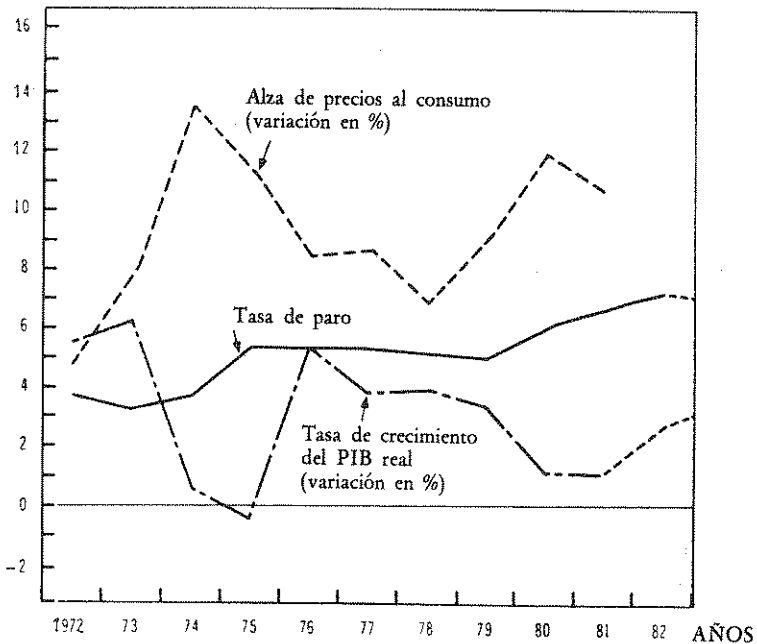
Como la generación de una inflación de costos progresiva se vuelve insostenible por la distorsión, ineficiencia y agresión social que conlleva, la mayoría de los gobiernos de la OCDE se decidieron pronto por la aplicación de políticas deflacionarias de índole monetaria y fiscal. Esto significa un mayor control de gasto público y una reducción de la cantidad de dinero, con el consiguiente aumento del precio del crédito, baja en la demanda agregada (pública) y desvanecimiento de las expectativas de inversión. El coste de financiación a corto plazo sube a niveles difícilmente soportables. Las empresas se endeudan con la esperanza de que la crisis sea más coyuntural que estructural. Esta política de dinero caro introduce un tercer factor decisivo en la inflación de costos. Su repercusión, particularmente en España, dado el bajo nivel de autofinanciamiento de las empresas, alcanza dimensiones demoledoras. La demanda deja de ser solvente. Se retrasan los pagos. Ya no tiene sentido producir más y menos vender más a cambio de nada. También el financiamiento de almacén llega a ser ruinoso. Desaparecen los beneficios empresariales. Conforme a su instinto de conservación, la empresa agobiada procura reducir los costos por alguna parte. Para ella, los únicos posibles serán los salariales. Se suceden entonces las regulaciones de empleo, suspensiones de pagos, cierres, huelgas y quiebras. Se produce primero el desempleo de los trabajadores temporales y extraordinarios. Más adelante, las empresas llegan a pagar y estimular las jubilaciones anticipadas. La oferta joven de trabajo no encuentra ya colocación. El futuro es tan confuso e incierto que incluso con un aumento de la producción en los años 1976, 77 y 78, el desempleo se mantuvo elevado. Coexisten la inflación y el paro. Este fenómeno inexplicable para la ciencia económica conocida recibe el nombre de **stagflación**. Se refleja visualmente en el gráfico siguiente (8):

(6) Servicio de Estudios del Banco de Bilbao, *Informe Económico 1974*, Bilbao 1975, p. 84 ss.

(7) Enrique FUENTES QUINTANA, art. cit., p. 105.

(8) Fuente: Simposio parlamentario de la OCDE/AIE, op. cit., p. 45.

GRAFICO "A"
INFLACION, CRECIMIENTO ECONOMICO Y
PARO EN LA ZONA DE LA OCDE



La inflación en la zona de la OCDE (medida por los precios al consumo) alcanzó la tasa del 13,5 por ciento en 1974 y del 13 por ciento en 1980. En 1978 había descendido al 7 por ciento. Se estima que los precios de la energía contribuyeron en unos tres puntos a la aceleración de la inflación entre 1978 y 1980.

La actividad económica se debilita hasta hacerse negativa en 1975. Sube cinco puntos para ir descendiendo hacia el crecimiento cero. La reactivación esperada (1981-1982) que aparece en el gráfico, aún no se ha producido.

El paro subió en 1975 a más del 5 por ciento de la población activa (cifra superior en dos puntos al porcentaje promedio de 1964-73) y se mantuvo sin bajar a pesar del aumento del crecimiento económico. En 1979, volvió a aumentar hasta el 7,5 por ciento. (Unos 25,5 millones de personas.) Hoy, una estimación próxima al 10 por ciento, no inferior a 30 millones de personas, es aceptada como real.

¿"KEYNESIANISMO MILITAR"?

El triunfo de Reagan en las elecciones norteamericanas responde a la ansiedad y temor de que los buenos tiempos hayan acabado. Con una fe ciega

en la bonomía de las fuerzas del mercado y en una potenciada política armamentista confían los Estados Unidos en volver a ser poderosos y respetados. Sin embargo, la megalomanía del presidente, representativa del país, ha tropezado con una realidad que venía siendo encubierta gracias a la posición privilegiada de Washington. En 1950-51 (guerra de Corea) el índice norteamericano de precios al consumo pasó de menos del 1 por ciento al 7,9 por ciento. Con el esfuerzo para la guerra del Vietnam (1965-67) la inflación vuelve a acelerarse. La gravitación de los gastos militares en los déficit presupuestarios anuales termina por hacerlos inflacionarios, aunque no se moneticen de inmediato, pues en este caso encarecen el crédito. Además, presionan sobre los sueldos y salarios de los técnicos y trabajadores especializados quienes son disputados por las industrias militares. Es más que evidente que tal subida salarial nada tiene que ver con la productividad. Pero el complejo militar-industrial siempre ha menospreciado toda esta problemática. Más bien ha sostenido lo contrario.

Como la "economía de la oferta" no acaba de ser secundada por una política presupuestaria equilibrada debido precisamente a los gastos militares, podría concluirse una vez más que se está aplicando de hecho la recomendación de Keynes de cierto aumento de la inversión y del consumo para restablecer la prosperidad y poner término al subempleo. El economista inglés escribía en 1940: **"El bien puede venir del mal, si los Estados Unidos deciden canalizar sus recursos en la producción de armas"** (9). Efectivamente, el desempleo de los años treinta sólo terminó de verdad con el rearme y la guerra.

Pero nuestra recesión no es similar a la de 1929. En aquellos años se derrumbó la demanda tras una feroz competencia en precios y salarios. El desempleo llegó luego a niveles increíbles, superiores al 30 por ciento de la población activa. Nuestra crisis no alcanza cifras tan negativas y los precios y salarios tienden siempre a subir. Si bien es cierto que el desempleo de los años treinta desapareció gracias al esfuerzo bélico, conviene puntualizar que en el caso norteamericano, había abundancia de materias primas no renovables; que en el caso alemán, se impuso el racionamiento estricto de lo indispensable; que en el caso ruso, todavía perdura la escasez de elementales bienes de consumo. Armas, pleno empleo y bienestar constituyen un conjunto imperial, difícil de conquistar.

En las presentes circunstancias, la preparación para la guerra no produce sino inflación larvada y desempleo con crecimiento económico "cero", una vez aplicados los recomendados antídotos monetaristas que se inyectan para atemperar la masa monetaria. La carrera armamentista impide la agregación de una demanda razonable y daña a la oferta por su tensión salarial, improductividad y agotamiento de recursos no renovables. Ciertamente, la estructura del gasto militar crea puestos de trabajo sobre todo para técnicos de for-

(9) Citado por Emma ROTHSCHILD, *En Estados Unidos el "boom" puede engendrar la depresión*, "Le Monde Diplomatique", ed. en español, abril 1982, p. 18.

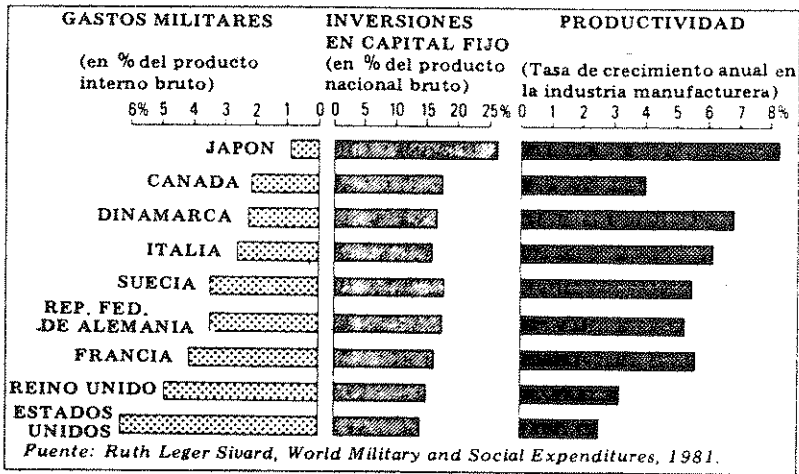
mación científica y obreros cualificados. Pero en los Estados Unidos el paro proviene de la mano de obra no cualificada, particularmente mujeres y negros.

Suele presentarse a la política de Reagan como vencedora de la inflación, ya que su índice anual se ha reducido a un 4,5 por ciento en los últimos meses. La contrapartida aparece en el paro que ha subido al 9,8 por ciento. Y eso que los trabajadores han aceptado en numerosos casos salarios inferiores con tal de conservar su puesto de trabajo. Hoy día, el Sistema de la Reserva Federal (banco emisor) está dirigido por un acérrimo luchador de la inflación. Sin embargo, en los últimos meses se ha vuelto menos rígido y mejor dispuesto al dinero fácil. Muchos temen que vuelva la tensión inflacionaria, tan endémica como el desequilibrio presupuestario de origen guerrero.

El peso del esfuerzo militar sobre la economía es considerable y su impacto sobre las inversiones y organización de la producción puede visualizarse de forma comparativa en el cuadro siguiente (10):

GRAFICO "B"

El peso del esfuerzo de defensa sobre la economía



El Japón destaca por sus indicadores de inversiones y productividad. Los japoneses vienen desarrollando técnicas de producción y trabajo de índole sencilla y barata. Todo lo contrario al estilo armamentista que no mira al costo ni a la complejidad. La tasa de productividad en el Reino Unido y en los Estados Unidos es mucho más baja que en el resto. Ya la administración Reagan ha considerado el problema de la carga militar y pretende que sus aliados (Europa Occidental y Japón) la compartan.

(10) Fuente: Mary KALDOR, *Desviación de la tecnología*, "Le Monde Diplomatique", ed. en español, enero 1982, p. 20.

El "brujo" de Wall Street, Douglas Casey, dice que la crisis de los ochenta pasará a la historia por su gravedad y aconseja invertir en valores y francos suizos. ¡Es el país próspero y neutral por excelencia! Esta anécdota enfatiza la falta de inversión a largo plazo en los principales mercados mundiales de capital. La estrategia francesa propuesta por Mitterrand en la última reunión de los siete grandes en Versalles está centrada en el desarrollo de tecnologías-clave y consiguiente mejora de la productividad (11).

INVERSIONES EN CONSERVACION ENERGETICA

A pesar de que los países occidentales controlaban el 65 por ciento del transporte de petróleo, el 93 por ciento de su refinación y el 100 por ciento de su distribución en productos, se impuso en octubre de 1973 la realidad ineludible de su limitación. Hoy en día, con tasas crecientes de desempleo, acompañadas de una terca inflación, angustiados sin ver una salida a la crisis, todavía soñamos a veces con un pronunciado descenso en los precios de los crudos que nos diera el esperado impulso hacia el crecimiento económico y el desarrollo, como en los tiempos pasados.

Desde aquella fecha algo importante y estructural ha cambiado en nuestro sistema de vivir. La sociedad consumista revisa su posibilidad existencial. Hizo del despilfarro una virtud social y de lo superfluo una necesidad. Pero la escasez petrolera enseña unos límites. "El reconocimiento de estos límites y su clara demarcación constituye un imperativo impostergable. De lo contrario, la sociedad se verá sumergida en la inútil y despilfarradora tarea de crear un futuro inalcanzable. (...) Si la sociedad quiere sobrevivir dentro de los límites a que se verá constreñida en las próximas décadas, debe comenzar a realizar los cambios ahora. Una de las formas más simples de empezar es tratando de eliminar los despilfarros" (12).

Podríamos definir el despilfarro como el uso excesivo de los recursos. La actitud de conservación de éstos le frena al tratar de obtener su mejor aprovechamiento. Entraña, por tanto, un sentido administrativo a largo plazo, es decir, con visión de futuro. Una política conservacionista debe ser previsor y toma muy en cuenta los costos sociales, particularmente los del medio ambiente. Gasta en inversión para gastar menos en consumo. Consigue así un rendimiento en favor del inversor y también del bien general (ahorro-inversiones-empleo). En razón de este último aspecto financiero, una auténtica política de ayuda financiera para proyectos eficaces de ahorro energético es conveniente y necesaria, porque el rendimiento privado de tal inversión ha de aproximarse al del resto de las inversiones y negocios.

(11) Aunque no conocemos todavía el documento de Mitterrand, pueden verse algunas ideas sobre estos aspectos en: Paul TEMPEST, *International Energy Options: An Agenda for the 1980's*, Graham and Trotman Ltd., Londres, 1981, pp. 99-117.

(12) Gerald FOLEY, *La cuestión energética*, Ediciones del Serbal, Barcelona 1981, p. 263.

F. MARTINEZ GALDEANO

En España, la estructura del consumo final directo de la energía en 1976 fue la siguiente:

Sectores	Millones de Tep.	Porcentajes
Industria	24,7	51,3
Transporte	13,7	28,3
Usos domésticos	4,4	9,1
Agricultura y pesca	3,0	6,3
Servicios y otros	2,4	5,0
	48,2	100,0

N. B.: Tep. = Tonelada equivalente de petróleo. Significa el monto de gas, carbón o electricidad requeridas para producir tanta energía como la producida por una tonelada de petróleo.

Fuente: Fernando ALEGRIA FELICES, *Conservación y futuro de la energía*, monografía n.º 6, "Energía: Uso racional", Edit. El Instalador, Madrid 1979, p. 17.

Conviene observar que en el cuadro anterior no se incluyen los consumos energéticos "no finales" de la industria del refino (2,2 millones de Tep.) y de la industria productora de electricidad (16,1 millones de Tep.). El empleo de petróleo y gas para producir electricidad es considerado como un gran despilfarro de energía noble.

Son considerables las inversiones que pueden realizarse en la industria, con la finalidad de ahorrar energía y generar empleo en la industria de bienes intermedios orientados a este fin. Según un estudio de la Fundación Ford, publicado en 1975, las posibilidades de ahorro energético con las tecnologías conocidas entonces llegaban al 33 por ciento como promedio en las industrias de mayor intensidad de consumo.

Contraria a la línea que comentamos, descorazona e irrita la proyectada inversión "ineficiente" de PRESUR en Fregenal de la Sierra (Badajoz). Esta empresa constituida para producir **pellets** de mineral de hierro, ha sido una hechura de la politiquería y caciquismo cerril que manipula a los mineros y sus familiares con el señuelo de crear unos 800 nuevos puestos de trabajo con un desembolso no menor de 17.000 millones de pesetas. Más de 20 millones por cada nuevo empleo fijo. Como el negocio verdadero no consiste en la producción y venta de **pellets**, sino en la importación, compra y montaje de la planta productora, nadie ignora que a la postre el Estado asumirá tan significativo despilfarro a costa de todos los contribuyentes, directos e indirectos. Este tipo de inversiones, tan del estilo del antiguo régimen, agudiza el problema del desempleo, porque consume mucha energía escasa, porque el sector siderúrgico tiene una capacidad ociosa del 40 por ciento a nivel mundial y nacional, porque detrae cuantiosos recursos financieros que deberían invertirse en forma eficaz y, principalmente, porque corrompe con el engaño a los trabajadores, a los funcionarios, a los técnicos y a la opinión pú-

blica. Es un ejemplo claro de lo que no debe hacerse en los tiempos que corremos.

Respecto al sector transporte, las inversiones en ferrocarril han estado postergadas en favor de la carretera, es decir, de la industria automotriz. Todavía queda por realizar una infraestructura firme y segura con mayor capacidad de carga y velocidad. La electrificación del sistema y la mejora sustancial de su administración y servicio es algo que siempre se promete, se espera y no acaba por llegar. El número de accidentes es un indicador desdichado del estado de postración en que se encuentran vías, cambios de agujas, señalización, estaciones y personal. El ferrocarril electrificado posee una eficiencia termodinámica notable si se aprovecha el calor residual producido en la planta termoeléctrica.

En el capítulo de "usos domésticos", el despilfarro es grande sobre todo en calefacción y refrigeración de edificios. Los costos extras del aislamiento térmico serán siempre inferiores a los ahorros energéticos. El caudal de energía ahorrado a lo largo de 60 años de la vida útil de un edificio devolverá con creces la inversión realizada en aislamiento. La construcción moderna a base de acero y vidrio es un verdadero fracaso bajo el punto de vista de la energía. Hay que volver a diseñar edificios y urbanizaciones conforme a la naturaleza, teniendo en cuenta el curso solar y los vientos dominantes. Todos estos aspectos de la edificación también tienen aplicación en la construcción comercial e industrial.

En resumen, la lista de despilfarros en la sociedad desarrollada es inabarcable y minuciosa. Los grupos de capital han orientado sus inversiones a la producción de energía y su consiguiente consumo. Los técnicos e innovadores han trabajado para ellos. Esto ha de cambiar radicalmente. Hay que invertir para no consumir más de la cuenta, para administrar mejor y para producir bienes y servicios con más eficiencia económica y social. Este capítulo de expectativas para la inversión ofrece la oportunidad de crear numerosos y permanentes puestos de trabajo.

CONCIENCIA PARA LA PUESTA EN MARCHA

A lo largo de nuestra reflexión hemos podido observar el efecto de los precios del petróleo sobre la balanza de pagos con el exterior. El país total se ha empobrecido. Pero la distribución de esta carga adicional dista mucho de haber sido justa. Los más débiles han llevado la peor parte. Aunque la crisis venía de lejos, el petróleo ha "excusado" durante un tiempo la inflación de costos. La política de crédito caro y el alza de los sueldos y salarios reduce drásticamente los beneficios empresariales. Muchos pequeños y medianos empresarios se ven forzados a cerrar sus negocios y talleres. Por su lado, los grandes consiguen créditos privilegiados, tanto de los bancos como del Gobierno. La política monetarista está poniendo al descubierto su incapacidad para salir de la crisis, fracasando en su intento de frenar el gasto militar, cau-

sa primordial de la gran ineficiencia del sistema económico mundial. No vivimos aislados, ni tampoco protegidos. Somos dependientes.

Como antaño, el petróleo puede ayudarnos a iluminar el camino. Una política de conservación de la energía sería capaz de movilizar numerosas inversiones con el consiguiente aumento del empleo. Aunque individualmente muchas de ellas sean pequeñas y dispersas, no parece difícil que llegaran a crecer en número y tamaño, si se presentan estímulos y se incita al gasto en favor del ahorro energético. Esto va contra algunos respetados intereses, pero vale la pena usar los medios de comunicación masiva para tomar conciencia de la realidad del problema y ponernos en marcha a través de un camino positivo, aunque oculto por la maleza de los insensatos. No se trata de una panacea, pero es algo que no debe dejarse de hacer y tiene futuro. Naturalmente no hay que olvidarse del "resto" necesario a nivel nacional y mundial.

"Las estrategias que apuntan a un mayor bienestar general, —escribe el mundialmente conocido Aurelio Peccei— deberán tener su eje en la realidad de la dotación primaria que significa la Tierra. Y la estrategia de la formación de la riqueza no podrá ser separada de la conservación de tal patrimonio. El valor que contará no será el derivado del coste de fabricación, sino que estará ligado a la utilización de los productos y de sus servicios, por lo que habrá que deslizar el acento hacia su duración. Las actividades que produzcan riqueza, pero contribuyan a destruir aún más el patrimonio natural, estarán creando un valor negativo, o valor deducido" (13).

(13) Aurelio PECCEI, *Testimonio sobre el futuro*, Taurus Ediciones, Madrid 1981, p. 102s.

PROBLEMAS PRIORITARIOS EN COOPERATIVISMO AGRARIO ESPAÑOL

Por Rafael CARBONELL DE MASY

NUEVO HORIZONTE PARA EL COOPERATIVISMO AGRARIO ESPAÑOL

Tanto en la hipótesis del ingreso de España en la Comunidad Económica Europea dentro de un breve plazo (1984?) como en la de su postergación, nuestro agro va a continuar sufriendo transformaciones significativas aunque con intensidad mayor en algunos subsectores.

He aquí un reto al cooperativismo agrario español: ¿en qué medida va a contribuir al mejoramiento técnico, económico y social de nuestros agricultores?

Antes de responder a esta interrogante, revisemos las transformaciones experimentadas en el agro español como consecuencia del proceso de industrialización y urbanización, particularmente acelerado entre 1960 y 1975:

- Menor participación en el Producto Bruto Interno y en las exportaciones.

- Cambio en la diversidad y en la composición de la producción agraria: crece la de origen animal, principalmente como consecuencia de la integración (piensos compuestos, avicultura, porcino, etc.), aunque la vegetal todavía representa el 60 por 100.

- Decrece la población activa agraria.

- Aumentan las inversiones en maquinaria e instalaciones.

En resumen, las interconexiones del agro con otros sectores económicos y una producción más dependiente de las decisiones adoptadas (planeamiento, inversiones, adquisición de factores productivos, etc.) subrayan el protagonismo de los mismos agricultores como empresarios así como la insuficiencia del esfuerzo aislado.

Dentro de la Comunidad Europea, estos dos aspectos tenderán a subrayarse aún más. Porque no somos un país de bajos costes salariales y elevadí-

sima productividad para competir con todos los países de la cuenca mediterránea (y sin incluir a Grecia y Portugal) que ya venden en el Mercado Común un porcentaje de productos agrarios no muy diferente al de España y porque tampoco nuestra agricultura de grupo ha logrado organizar la producción y comercialización de modo que podamos competir fácilmente en aquellos productos donde prevemos excedentes o una regulación más estricta de calidades.

Mientras es negociado nuestro ingreso advertimos cómo aumentan todos los años en la Comunidad Económica las inversiones para modernizar las explotaciones agrarias y mejorar las estructuras de comercialización. Particularmente, en el sur de Francia o en Italia. Los competidores más susceptibles se preparan.

¿CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DEL COOPERATIVISMO AGRARIO ESPAÑOL?

Quizá la respuesta predominante apunte al problema financiero, provocado por el alto coste del dinero, cargas fiscales, etc. Ni faltará quien haga depender del problema financiero, el comercial e incluso el problema de los recursos humanos: "Si contásemos con una financiación adecuada a nuestras inversiones fijas y a nuestro fondo de maniobra, podríamos seleccionar y remunerar bien a los mejores profesionales..."

Sin embargo, el problema financiero no es tanto la causa como el efecto del desajuste entre planes y recursos, entre riesgos asumidos y capacidad para afrontarlos. Tales desajustes no siempre son atribuibles a los recursos humanos de cada cooperativa aislada, cuando por citar un ejemplo, varias cooperativas, hasta con apoyo financiero de la Administración Pública, construyen instalaciones y ofrecen servicios con una capacidad ociosa manifiesta.

Tampoco convence concentrar los problemas cooperativos en unas expresiones tan genéricas como la falta de espíritu cooperativo, de eficiencia o de dirigentes, denunciando en las cooperativas todo el cúmulo de errores y limitaciones, inimaginables en una supuesta empresa ideal en su triple aspecto económico, técnico y social. ¡Como si las cooperativas ateniéndose rígidamente a sus principios orientadores no reflejasen, de inmediato, el nivel del desarrollo económico, técnico y social de una comunidad, de una región o de un país!

Precisamente porque las cooperativas enraizadas en ambientes socioeconómicos concretos, enfrentan mercados crecientemente competitivos, de firmas mejor dotadas en recursos o de firmas ágiles por sus bajos costes fijos (empresa individual o familiar), resulta pueril aguardar que resuelvan sus problemas a fondo y en breve plazo.

Lo importante es definir aquellos problemas fundamentales o, al menos, orientar su resolución. Nos referimos a esos problemas claves de los que penden multitud de problemas. Nos atrevemos a reunirlos en estos enunciados:

integración entre las propias cooperativas; síntesis de participación democrática y gestión empresarial; autonomía frente a injerencias extrañas.

En las páginas que siguen he reflexionado sobre el momento actual del cooperativismo agrario español. He juzgado oportuno formular algunas denuncias con crudeza. Sin generalizaciones, ni mencionar públicamente al acusado. Quienes trabajan con el cooperativismo, me comprenderán; quienes viven de él (o de algún modo, aspiran a eso), probablemente, no. Me contento con que entiendan a qué me refiero.

INSUFICIENTE INTEGRACION COOPERATIVA

La integración económica reúne varias actividades dentro de una orientación y control común. Estas actividades pueden ser idénticas (integración horizontal) o sucesivas dentro de un mismo proceso de aprovisionamiento, producción y comercialización (integración vertical) o paralelamente complementarias a este proceso (por ejemplo: la integración del ahorro y crédito). Según la importancia de las actividades integradas unas serán principales; otras, secundarias.

Si atendemos a la propiedad de las empresas comprometidas en las diversas actividades integradas caben varias posibilidades gradualmente diferenciadas: desde la empresa única que orienta y controla a sus filiales, hasta la empresa resultante de la coordinación entre las propias empresas integradas.

Hoy día, la libre concurrencia en el mercado internacional, nacional o en ambos, no concierne a una multitud de empresas independientes y equipotentes. La integración afecta decisivamente al mercado donde las economías de escala, la innovación y difusión de tecnología, la comprensión y el seguimiento del mercado, la capacidad financiera y, sobre todo, el equipo humano responsable de la gestión, implican nuevas relaciones entre las unidades productivas.

Si las cooperativas agrícolas concentran los esfuerzos en el acopio y transformación primaria, pierden el valor agregado implícito en los procesos económicos previos o posteriores. Y si deciden participar en este valor agregado, sin los recursos y exigencias correspondientes, nada extraña que esas mismas cooperativas, a fin de cuentas, acaben remunerando a los factores productivos (materia prima de los socios, trabajo, etc.) con un monto menor al de las firmas más eficientes del sector.

De poco sirven las ayudas financieras extraordinarias a las cooperativas, si carecen de una integración suficiente para un uso racional de los recursos productivos y una presencia activa en el mercado. Las guerras encubiertas de precios entre las propias cooperativas traducirán en números rojos una financiación tan generosa que llegó a crear capacidad ociosa.

Pero estos problemas no aparecen en toda su magnitud con la euforia de la expansión: a corto plazo, los socios perciben por sus productos unos pre-

cios iguales o superiores a los de la competencia, aun cuando no perciban equivalente compensación por los ahorros que hayan invertido bajo cualquier forma (aportaciones al capital social de la cooperativa, fondo rotatorio, etc.). A largo plazo, el creciente endeudamiento terminará con algunas cooperativas absorbidas por otras o liquidadas tras la venta de sus instalaciones a firmas comerciales concurrentes.

Entonces, queda claro que el crecimiento y multiplicación de cooperativas o de sus actividades sin una proporcional integración acelera el endeudamiento y la pérdida de capacidad negociadora en el mercado.

ESTRATEGIA DE INTEGRACION

La integración cooperativa tiende a unir a las cooperativas según intereses comunes logrando un uso más racional de los recursos (por las economías de escala al contar con volúmenes mayores de producción), capacidad para contratar, desarrollar y difundir nueva tecnología, y una presencia activa en el mercado (por eliminación de intermediarios sustituidos en sus funciones por las cooperativas integradas y por una participación significativa en el mercado).

Tal integración no es tarea fácil. Hunde sus raíces en los propios socios, en su cohesión, homogeneidad e identidad; y, para desarrollarse, necesita un clima especialmente favorable.

Como piedra de toque para descubrir la sinceridad y madurez de un desarrollo cooperativo, preguntamos: ¿qué pretendemos con nuestra postura apática, recelosa, contraria o favorable a la integración?

Probablemente nuestra posición oscile entre un liberalismo económico, incluso encubierto bajo un ropaje cooperativo, o mejor dicho, pseudocooperativo, y un intervencionismo estatal, disimulado controlador del asociacionismo agrario.

Cada posición refleja la experiencia, la formación y las oportunidades de integración cooperativa.

No concentremos nuestra mirada en un fragmento de la realidad. A lo largo y ancho de la geografía nacional predomina el número de las cooperativas especializadas (plataneras, citrícolas, olivaderas, etc.) o con actividades múltiples, pero particularmente complementarias (de producción intensiva de proteínas animales, como leche, carne y derivados y producción de piensos compuestos, etc.). Las Cajas Rurales apoyan la financiación sucesiva de actividades especializadas (cooperativas vitivinícolas, olivaderas, etc.) o complementarias en una misma zona geográfica.

Las comunicaciones entre socios de una misma localidad, la confianza recíproca, la tendencia a resolver los problemas entre ellos mismos por encima de las discrepancias (**coherencia del grupo**) explican el carácter local, comarcal o regional de una cooperativa.

El predominio de un determinado cultivo o producción animal en una

zona geográfica incide en la existencia de cooperativas primordialmente especializadas. Si los asociados coinciden en unos mismos productos y en una relativa similitud en los tamaños de las explotaciones, en la formación general, en la competencia profesional, en la capacidad económica (**homogeneidad del grupo**) los intereses comunes atraen. Y hasta son compartidos por socios de capacidad y formación muy dispar (**heterogeneidad del grupo**) con tal que respeten los intereses mayoritarios, y los recursos productivos de los socios apunten hacia metas prioritarias aceptadas por la cooperativa como conjunto.

Por arraigarse en un contexto agrario concreto, la cooperativa expresa la relativa homogeneidad o heterogeneidad existente, con la consabida amenaza de prevalecer los intereses económicos de una minoría o los intereses antieconómicos de una mayoría ansiosa de las ventajas inmediatas y reacias a modificar sus estructuras productivas.

La identidad de los socios con unos valores (honradez, veracidad, etc.) y unas normas comunes (**identidad del grupo**) permitirá definir y revisar los intereses prioritarios, así como su concreción en objetivos y en esfuerzos por alcanzarlos compartidamente.

Según el grado de coherencia, homogeneidad e identidad de los agricultores asociados existirá integración en la base, en la cooperativa local o comarcal. Lo mismo cabe decir respecto a integrar sucesivamente varias cooperativas de base, desplegando actividades en unos volúmenes y condiciones inasequibles a la cooperativa aislada.

INTEGRACION Y MARCO JURIDICO

Todo esto significa un proceso de integración económica, técnica y social dentro de un marco jurídico. La situación actual de las cooperativas adquiere nuevo sentido si la relacionamos con el punto de partida y la trayectoria previsible.

Como punto de partida, la Ley de Cooperativas de 1942 rompía con el pasado: "Se abandonan también los principios que informaron leyes pasadas respecto a la forma de constitución de federaciones y confederaciones, sustituyéndose por criterios coincidentes con los que inspiran el Nuevo Estado", como señalaba la exposición de motivos de la desafortunada Ley.

Las cooperativas quedaban encuadradas según clases y áreas geográficas en las Uniones Nacionales y Territoriales, no sujetas a los principios de la democracia y libertad.

Pero la autonomía en las actividades económicas de las cooperativas al rebasar el ámbito de la cooperativa individual, también reclamó democracia y libertad en la integración de cooperativas...

El Reglamento de Cooperación de 1971 aplicó a las Uniones las normas establecidas para las juntas generales de cooperativas, asegurando una

mayor eficiencia en la representatividad de los socios y de sus intereses en la Junta Rectora y en el Consejo de Vigilancia.

La Ley General de Cooperativas de 1974 reforzó la representatividad y autonomía de las cooperativas incluso integradas en cooperativas de ámbito superior.

Al extinguirse la Organización Sindical, el movimiento cooperativo no perdió su unidad representativa a través de las Federaciones y la Confederación Española de Cooperativas. Como corporaciones de derecho público gozan de autoridad pública y aseguran la unidad representativa.

El hecho de reconocer la unidad representativa de una Confederación acontece en países de arraigada democracia cooperativa. Por ejemplo: en la República Federal Alemana, cada cooperativa pertenece obligatoriamente a una Asociación ("Verein") de Cooperativas en las que el propio Ministerio de Economía delega la supervisión.

Pero, ¿vale una representatividad sin un conocimiento recíproco y una identidad de fines? ¿Cómo descubrir convencidamente esos fines comunes, traduciéndolos en la práctica si aumenta el número de cooperativas y disminuyen los flujos de comunicación entre la Confederación, las Federaciones y las Cooperativas?

Porque en el futuro, la unidad básica del movimiento cooperativo va a sustentarse más en el convencimiento práctico que en la estructura impuesta legalmente, necesitamos revisar las posiciones actuales nada favorables a la unidad y a la representatividad:

— Por parte de la Administración Pública actuando, a veces, como si la Confederación o las Federaciones hubiesen dejado de existir.

— Por parte de la Confederación y de las Federaciones, sin recursos y sin capacidad para iniciar nuevos rumbos prácticamente significativos para las cooperativas.

— Por parte de las cooperativas, mirando al interés inmediato de cada entidad.

Triple postura peligrosa en un período de transición política donde simultáneamente es revisada críticamente cualquier organización económico-social como la cooperativa.

Pese a los avances destacados por los medios de comunicación de masas (incremento del número de cooperativas, expansión de algunas cooperativas, etcétera), recelamos que la transición acabe debilitando al mismo cooperativismo.

Unos celebran el triunfo sobre unas estructuras cooperativas establecidas durante un período de insuficientes libertades; otros resistense a la derrota, lamentando la pérdida de un movimiento casi perfecto.

De nuevo, las posturas políticas o los intereses personales impiden una apreciación objetiva de la realidad cooperativa española y de sus posibilidades de integración.

Nosotros intentamos rever esta realidad desde la perspectiva de su integración.

Tanto la Administración Pública, como las Federaciones y la Confederación y también las cooperativas, evaluarán la realidad de manera diferente si consideran como finalidad de las cooperativas esa integración económica, técnica y social que posibilite un desarrollo y uso racional de sus recursos.

La política de promocionar cooperativas sólo tendrá efectos duraderos si estimula el nacimiento de cooperativas económica y técnicamente viables, y si fortalece la colaboración intercooperativa en los diversos ámbitos (financiero, comercial, asistencia técnica, etc.)

La representatividad de las Federaciones y de la Confederación gana con la cohesión y con la capacidad económica de las cooperativas.

Y las cooperativas individuales, por ambiciosas que sean sus actividades, no pueden prescindir de la integración frente al reto de las multinacionales en el sector agro-alimentario. Ya no basta especializarse sólo en actividades de rentabilidad incierta (derivados de leche, carne, etc.) o incurrir en una diversificación incompatible con la innovación tecnológica, el planeamiento comercial y la capacidad de autofinanciamiento.

Una diversificación selectiva exige una prudente evaluación de los recursos disponibles, sin supeditarlos unilateralmente, ni siquiera a la ocupación actual de los socios.

PARTICIPACION DEMOCRATICA Y EFICIENCIA EMPRESARIAL

La cooperativa intenta sintetizar la participación democrática con la eficiencia empresarial. Resulta demasiado ingenuo establecer "a priori" las reglas de esa síntesis: incluso los principios cooperativos, la legislación y los estatutos se prestan a diversas interpretaciones o aguantan omisiones que los tornan carentes de sentido.

Como orientación general, básicamente compete a los socios orientar y controlar las actividades de la cooperativa, la asignación de los recursos a largo plazo coordinada con la capacidad productiva de los mismos socios. La asamblea de socios, y, particularmente, el Consejo Rector, plantean las cuestiones claves y exigen la respuesta apropiada a cuantos están comprometidos con los objetivos de la cooperativa: cada uno (socio, consejero, profesional u operario contratado) asume una responsabilidad concreta en el logro de una eficiencia empresarial.

Las cooperativas que con precisión han delimitado las responsabilidades de los socios en las diversas actividades y proyectos de inversión, frecuentemente son también las mismas que exigen a los socios o al personal contratado, implicados en cada actividad o proyecto.

Sólo un clima de responsabilidad posibilita una democracia cooperativa.

En una cooperativa local con actividades sencillas (acopio y almacenamiento de granos), quienes son elegidos para el Consejo Rector cuentan con

la confianza de los socios, y también con una competencia adecuada a las actividades iniciales. Pero a medida que la Cooperativa extiende su radio de acción, introduce nuevos productos y fases de transformación y comercialización, ya no basta la experiencia del pasado. Frente al nuevo horizonte la contratación de especialistas o profesionales —incluso prescindiendo de su titulación meramente académica— es aconsejable y, a veces, hasta necesario. Entonces, ¿quiénes y con qué criterios seleccionan, orientan, motivan y controlan a los profesionales?

Cualquier desacierto en la contratación de profesionales provoca, de rechazo, una tendencia a concentrar el poder en el Consejo Rector. Concentración arriesgada.

Si la capacitación y el oportuno asesoramiento acompañan a la responsabilidad asumida y la delegación gradual asegura el funcionamiento diario eficiente, la cooperativa marcha bien, con su síntesis de participación y de gestión. Si ocurren desfases entre la complejidad y perentoriedad de algunas decisiones y la capacidad de los consejeros; entre la perspectiva anterior y el horizonte nuevo, los peligros de errar semejan a los implícitos en una imprudente contratación de profesionales: ni eficiencia en la empresa, ni democracia en la cooperativa. Lo peor es que el drama interno ahora se agrava: ya no cabe culpar a los profesionales de "afuera"; quienes concentraron el poder fueron algunos agricultores quizás elegidos por una minoría asistente a la asamblea de socios y apoyados indirectamente por una mayoría apática y silenciosa; o quizás fueron agricultores identificados con la masa societaria inconsciente de la gravedad y complejidad de los problemas en juego.

Por la creciente concurrencia en el mercado de productos y también en la contratación de profesionales capacitados y responsables, no dudamos en calificar la incorporación de profesionales a las cooperativas como uno de los problemas que más sensatez y tacto requieren. Por parte de los socios y de los profesionales, principalmente. Los peligros de acumular decisiones en unas mismas personas (cosa comprensible por razón de economías) arrastran costosos aplazamientos o demoras. La formación de cuadros medios, la promoción del personal subalterno, merece atención apropiada, por más que la cooperativa apunte a la promoción socio-económica de sus socios. Precisamente por esto, una cooperativa agrícola no puede permitirse el lujo de contratar a un profesional encomendándole tareas propias de un cuadro medio.

Tras el balance y la cuenta de resultados laten esos problemas humanos que explican, en el fondo, la veracidad o no veracidad contable.

El poder de decisión, y la veracidad contable se engarzan. Si unos precios o excedentes alentadores figuran en la cuenta de resultados, existe un motivo para asegurarse el poder en la cooperativa, aun sin una base firme: la cooperativa no ha recuperado **todos sus costes**. Quizá no mantenga por mucho tiempo su **capacidad física productiva** o sus productos no retengan el mismo valor comercial por introducirse nuevos procesos industriales, etc.

Y para no perder popularidad, ¿no es fácil recurrir a los consabidos tópicos de la política económica, las multinacionales, etc.? Pero ¿hasta qué pun-

to los tópicos explican la descapitalización de la cooperativa o su gestión ineficiente?

La bolsa enjuicia a las empresas de capitales que buscan nuevas fuentes de financiación. Los bancos cooperativos principales de diversos países acuden a la bolsa ofreciendo obligaciones. En estos casos una auditoría imparcial, con criterios coherentes y uniformes, ha revisado la contabilidad de las cooperativas, en provecho de los socios, del personal empleado y de terceros.

Por esto insistimos en la importancia de una auditoría: como instrumento de integración, y en provecho de su misma base, la participación democrática y la gestión empresarial.

Cuando la auditoría es organizada dentro del propio movimiento cooperativo (como acontece en Francia, Alemania, etc.), estimula la participación democrática y la eficiencia empresarial en cada cooperativa, mediante análisis comparativos, y en el conjunto de cooperativas con actividades idénticas o complementarias.

La auditoría asume **tareas preventivas** ante el proyecto de una nueva cooperativa o de una inversión con incidencia en el funcionamiento de otras cooperativas. Al eliminarse las inversiones innecesarias, es más fácil mejorar económica y socialmente a los socios.

CREATIVIDAD Y ORGANIZACION COOPERATIVA

La difícil síntesis de participación democrática y eficiencia empresarial merece atención especial cuando una cooperativa diversifica sus actividades y las integra dentro de organizaciones cooperativas más amplias.

Desaprobamos recomendar una organización común a varias cooperativas. Cada producto, con su proceso peculiar de acopio, industrialización, y comercialización, y cada región, con su diverso grado de desarrollo cooperativo, empresarial y comunitario, aconseja un esquema distinto (1).

Lo fundamental es que estos esquemas correspondan a servicios ofrecidos a los agricultores asociados. Por mencionar un caso reprochable, una Caja Rural prolifera sucursales en zonas urbanas y turísticas (brindando hasta empleo a algunos familiares de consejeros), ofrece deficiente asesoramiento financiero a las cooperativas asociadas, junto con menguados recursos. A la Asamblea General de socios no asisten ni el 10 por 100 de los representantes de las cooperativas agrícolas asociadas.

¿Por qué no son organizadas las cooperativas asociadas por comarcas o por productos y plantean a fondo el fin y el uso de los recursos de la enti-

(1) Sobre distintos esquemas de organización, cfr. mi libro *Moderna Gestión de Empresas Cooperativas Agrarias* (Consejería de Trabajo del País Valenciano, Valencia, 1980, Conselleria de Trabajo del País Valenciano).

dad? Una nueva organización ha de servir a la eficiencia y al control democrático.

Ciertamente existen ejemplos aleccionadores. Hemos de reconocer la creatividad y capacidad de organización de esas cooperativas agrícolas españolas que han unido a los socios según intereses económicos homogéneos y, por otro lado, han aprovechado las economías de escala de servicios comunes a distintas secciones de la cooperativa.

A título ilustrativo en cuanto a organización nos referimos a estas tres estrategias:

- 1) Aceptar socios en una actividad específica (v.gr.: comercialización de huevos, pollos, etc.) mientras participen simultáneamente de un servicio común (adquisición de piensos compuestos).
- 2) Desarrollo gradual de nuevas actividades a partir de una actividad básica destinada a ocupar un lugar secundario o incluso a desaparecer ante la ventaja comparativa de otras regiones: así una cooperativa arrocera oportunamente utilizó los subproductos de su molino para iniciar una ganadería intensiva, y los recursos financieros acumulados, almacenes y relaciones comerciales para estimular la producción hortofrutícola de los asociados, particularmente en las explotaciones de menor tamaño. La colaboración con el Servicio de Extensión Agraria y la formación de cuadros medios mediante breves permanencias trabajando en algunas cooperativas hortofrutícolas de la CEE contribuyeron eficazmente a la diversificación rentable de actividades.
- 3) Una Caja Rural financia la construcción de granjas, con el aval de minúsculas propiedades agrícolas frecuentemente desatendidas por sus propietarios residentes en zona urbana. Al frente de cada nueva explotación comunitaria de tierras, un agricultor (frecuentemente un matrimonio joven especializado en producción intensiva, avícola, porcina o vacuna) rinde cuentas de su gestión a los socios propietarios.

Al mismo tiempo funciona una organización compleja cooperativa: la explotación comunitaria o el socio productor individual pertenecen a cada cooperativa identificada con la producción avícola, porcina o vacuna, integradas, a su vez, dentro de una cooperativa de tercer grado que aprovisiona periódicamente con piensos compuestos y comercializa todos los productos en el mercado nacional o exterior.

Como la Caja Rural lleva la contabilidad de cada explotación en sus diversas relaciones con la cooperativa avícola, porcina, vacuna y con la cooperativa proveedora de piensos compuestos y responsable de la comercialización, todos los socios disponen de una información periódica de sus ingresos y gastos por las actividades cooperativas.

A fin de economizar en la Administración Central, un mismo personal administra las diversas cooperativas avícolas, porcinas, vacunas y la cooperativa de tercer grado. Pero desde un punto de vista jurídico y de clara delimitación de inversiones, ingresos y gastos, existen varias cooperativas distintas.

AUTONOMIA FRENTE A INTERESES EXTRAÑOS

Algunas injerencias en las cooperativas responden descaradamente a intereses extraños o distintos: por apoyar a un determinado candidato político, una cooperativa logra una financiación privilegiada, incluso para proyectos descabellados o desaconsejables por la apremiante necesidad de coordinar en una inversión a varias cooperativas próximas; por ganar popularidad en el proceso autonómico son adoptadas decisiones perjudiciales a las mismas cooperativas de la región autónoma; un funcionario público crea su cooperativa aprovechando los contactos con los agricultores o con las cooperativas de una zona, etc.

Otras veces las injerencias son más sutiles, como en este caso.

Algunos dirigentes inicialmente bien intencionados han creado una organización cooperativa hace años justificada, pero hoy día, a todas luces inadecuada. Nada es cambiante: la organización sirve a quienes la levantaron, sin miramientos sinceros a la mayoría de los intereses de los socios que quizás prosperasen en el caso de una fusión o absorción de cooperativas, o de una reorganización.

Por otro lado, el afán de lucirse con el cambio arrastra frecuentes improvisaciones e injerencias.

En el análisis de cada caso concreto no conviene precipitar juicios infundados o insistir en recomendaciones insuficientemente maduras o todavía inaceptables.

La pedagogía cooperativa como cualquier pedagogía eficaz de adultos implica participación y diálogo. Sin encerrarse el grupo en sus propias experiencias, valores y criterios (peligro de la pedagogía de Paulo Freire, máxime en sus primeras publicaciones), y sin imponer consignas de arriba abajo. Sobre todo, desde la Administración Pública.

La promoción de cooperativas, su constitución, supervisión y descalificación o extinción requieren delimitar nítidamente lo que compete al propio movimiento cooperativo, a cada departamento ministerial y a los tribunales ordinarios.

Cualquier confusión de límites amenaza con injerencias. Coincidimos con don José Luis del Arco en la inscripción de las cooperativas en una Sección Especial del Registro Mercantil (2), como también en que las cooperativas según sus actividades económicas deben relacionarse con el departamento ministerial de su competencia.

Esto evitará interferencias administrativas y la promoción de otras fórmulas asociativas no pocas veces innecesariamente concurrentes con las cooperativas del campo.

Al mismo tiempo, conviene borrar la imagen de un cooperativismo agra-

(2) Sobre este asunto nos hemos pronunciado en repetidas ocasiones. Respecto a su planteamiento a fondo y decidida solución, cfr. el artículo de José Luis del Arco publicado en este mismo número de la Revista.

rio gubernamentalmente promovido, organizado y fiscalizado. Las propias cooperativas han de ser las primeras responsables de su propia promoción, organización y control.

Con este enfoque en cada región cabe una estrategia diferente encaminada al desarrollo del cooperativismo agrario. Un desafío a la creatividad y al realismo. La investigación, el asesoramiento y la formación cooperativa agraria reclaman una mejor colaboración interprofesional, en distintos niveles desde el centro superior universitario hasta el centro de extensión o difusión cultural.

¿No incurrimos en una evidente incoherencia cuando exhortamos a las cooperativas a la integración y nos aproximamos a ellas de forma desintegrada y a veces improvisada? La pregunta vale para las entidades públicas y para las privadas. Sin aceptar la colaboración de distintos especialistas, agrónomos, veterinarios, economistas, juristas, sociólogos, etc., dentro de un mismo equipo de trabajo y contar con las propias cooperativas, dudo que ofrezcamos una orientación atinada y suficiente a los problemas fundamentales de nuestro cooperativismo agrario.

Las cooperativas corren el riesgo de cualquier empresa y también el de la democracia. Si los agricultores aspiran a ser agentes de su propio desarrollo, la fórmula asociativa de la cooperación brinda oportunidades para la innovación y difusión tecnológica, el uso racional de los recursos económicos y la participación activa en el mercado. Aprovechar esta oportunidad exige una colaboración ya menos basada en el entusiasmo impulsivo y más en el convencimiento y en el cálculo de ventajas y esfuerzos, a corto y a largo plazo. Pese a su aparente frialdad, el convencimiento personal afirma un entusiasmo duradero. ¿No acontece algo semejante con las democracias?

El entusiasmo fundado en la verdad nunca ciega: el compromiso gana firmeza cuando vemos claramente con qué nos comprometemos. En particular, cuando el agro español aguarda una Europa donde a la concurrencia de las grandes firmas comerciales y de las ágiles empresas familiares, también se añade la concurrencia de las organizaciones de agricultores asociados de otros países y de diversas regiones.

EL COOPERATIVISMO ESPAÑOL EN LA HORA PRESENTE

Por José Luis DEL ARCO ALVAREZ

I. EN ESPAÑA EXISTEN COOPERATIVAS, PERO CARECEMOS DE UN LOGRADO MOVIMIENTO COOPERATIVO

Para no engañarnos debemos aceptar un hecho. En España existen cooperativas, pero carecemos de un logrado Movimiento Cooperativo.

A lo largo de los años se han constituido muchas cooperativas, quizá más de las que habría aconsejado una prudente política cooperativa. Ni siquiera podemos fijar su número, porque ninguna de las estadísticas de que disponemos son fiables.

Este juicio no es solamente negativo. Contamos con cooperativas y grupos de cooperativas, en todos los sectores, muy calificados, incluso con relieve más allá de nuestras fronteras.

Pero carecemos de un Movimiento Cooperativo.

Cabe preguntar qué es el Movimiento Cooperativo.

La Alianza Cooperativa Internacional en las conclusiones aprobadas por el Congreso celebrado en Viena en 1966 ha puesto especial énfasis en la definición del Movimiento Cooperativo.

Al enumerar y justificar los principios cooperativos, pone especial acento en destacar la inderogabilidad de los mismos y la urgente necesidad de actualizar el principio federativo, insustituible instrumento para hacer realidad el Movimiento Cooperativo.

“Estos principios —los seis que formula— no han sido reunidos arbitrariamente o por casualidad. Forman un sistema y son inseparables. Se apoyan y refuerzan unos con otros. Pueden y deben ser observados íntegramente por todas las cooperativas, cualesquiera que sean sus objetivos y áreas de operación, si es que pretenden pertenecer al Movimiento Cooperativo.”

El principio federalista lo formula ACI con estas palabras “las cooperativas para servir a los intereses de sus miembros y comunidades, deben colaborar por todos los medios con otras cooperativas a un nivel local, nacional e internacional” (1).

II. LA EDUCACION COOPERATIVA PRESUPUESTO INDISPENSABLE DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO

La causa primera e inmediata de nuestra carencia de un Movimiento Cooperativo está en la falta de formación y espíritu cooperativo de la mayoría de los hombres que se encuadran en nuestras cooperativas, incluyendo sus dirigentes. Las excepciones que, sin duda, pueden invocarse confirman la regla general.

No se puede amar ni ilusionarse por lo que no se conoce.

Vuelve a ponerse de manifiesto la importancia de la educación. No en balde se proclama el principio de la educación como “regla de oro del cooperativismo”, y es cierto el eslogan de que “antes de fundar una cooperativa hay que formar a los cooperativistas”.

La filosofía cooperativa no propugna la violencia. Confía en la razón del hombre y en la educación. Aquí radica su grandeza y su servidumbre. Los demás sistemas económico-sociales que hoy ordenan en gran medida las sociedades humanas no excluyen la violencia y, en más ocasiones de las que fuera de desear, sólo se sostienen por la imposición que sofoca la libertad del hombre. Muchos pioneros y dirigentes del cooperativismo han sido también grandes educadores (2).

(1) La idea de una mayor unidad dentro del Movimiento Cooperativo bajo varias designaciones—coordinación, concentración, integración— está ganando terreno entre los cooperativistas porque en su mayoría se dan cuenta que sus más serios competidores en la actualidad son las grandes organizaciones capitalistas, integradas horizontal y verticalmente... Este trabajo conjunto no supone únicamente la mera y leal unión de las cooperativas de un mismo tipo dentro de las uniones y federaciones, sino también relaciones más estrechas y útiles entre cooperativas de diferentes tipos en cada nivel en que sea practicable... Si el Movimiento Cooperativo desea alcanzar su pleno estatuto, sea dentro de cada país, sea internacionalmente, las diversas instituciones cooperativas deben apoyarse entre ellas sin reservas. Deben actuar como miembros de un esfuerzo común para alcanzar los objetivos e ideales del Movimiento como un todo, que no son otros que llegar a aquella etapa en la que dejen de existir el conflicto, el monopolio y las utilidades no ganadas.

(2) La ACI, al definir el principio de la educación, precisa quiénes deben ser sus destinatarios, que no son sólo los socios y los dirigentes de las cooperativas, sino también el público en general, porque en éste se encontrarán los que, estando fuera del Movimiento, pueden ser sus potenciales convencidos, y en cuanto al contenido de esa educación la ACI lo precisa diciendo que ha de consistir en la enseñanza de los principios y las técnicas, tanto económicos como democráticos, del cooperativismo.

Es evidente que va a influir en nuestra educación—entendiendo ésta como un complejo de valores, ni siquiera estudiados expresamente, que van a marcar nuestra personalidad— la organización política, económica y social del Estado en que nacemos y del que somos miembros activos o ciudadanos. Y por lo que se refiere en concreto a la educación cooperativa, ni el capitalismo, más o menos liberal, ni el totalitarismo marxista o el estatismo, cada uno por opuestas razones, son favorables a un movimiento cooperativo, contemplándolo con marcado recelo. El primero, acepta a las cooperativas como remedio modesto para economías débiles, y los segundos en cuanto simples instrumentos al servicio de su proclamada revolución.

III. LA LECCION DE NUESTRA RECIENTE HISTORIA

Las cooperativas bajo el régimen franquista

Terminada la guerra civil, al reemprenderse la normalidad, el número de cooperativas supervivientes era realmente modesto. La mayoría la constituían las del campo, en que se habían transformado los antiguos sindicatos agrícolas, que habían sobrevivido a la catástrofe, en su mayoría confesionalmente católicos, integrados en la Confederación Nacional Católico-Agraria (3).

Tras las leyes que declararon el Principio de Unidad Sindical y establecieron las bases de la Organización Sindical, con la consiguiente derogación de la ley de 28 de enero de 1906 que había regido la vida de los Sindicatos Agrícolas, urgía una Ley para las cooperativas que se habían quedado sin norma legal, y ésta fue la del 2 de enero de 1942, que ha prolongado su vigencia a lo largo de más de 30 años.

El mayor defecto que he atribuido a la Ley de 1942 y su Reglamento, es su confesada repudiación del principio federativo, o, más claramente, su negación a reconocer un Movimiento Cooperativo Independiente de la Organización Sindical.

El mérito principal correspondió a la sociedad española que, en la medida en que se restablecía la normalidad en todos los órdenes de la actividad y del pensamiento, fue aprendiendo y asimilando las prácticas cooperativas.

Fuerza es reconocer, que el proceso de creación de cooperativas ha sido en gran medida, desordenado y falto de consistencia, pero el resultado, también evidente, es que el cooperativismo ya no es hoy preocupación de una minoría, sino que el tema ha saltado a la calle, implicando en sus filas, directa o indirectamente, a más de dos millones de españoles, y que es objeto de atención por los que se interesan por el presente y porvenir económico-social de nuestra Patria.

Este crecimiento resultaría inexplicable si no se hiciera referencia sumaria a la labor educativa desarrollada en esos años.

La Obra Sindical de Cooperación con revista mensual llamada "Cooperación" que años después se transformó en el quincenal "Mundo Cooperativo".

(3) El problema más grave para las cooperativas agrícolas, se planteó en el terreno de los principios y de la acción política. Del lado sindical, que era también el de la política dominante —me estoy refiriendo a los primeros años cuarenta— se mantenía entonces por determinados mandos, criterios extremos sobre el alcance del Principio de Unidad Sindical. En especial, la pugna dialéctica de Cooperativas del Campo y Hermandades Sindicales de nueva creación adquirió caracteres dramáticos, pugna que no se contenía en los límites de las discusiones, sino que trascendía muy desfavorablemente a las realizaciones cooperativas. Hubieron de pasar bastantes años, antes de que los ánimos se serenaran y las ideas se fueran aclarando, hasta comprender que la cooperativa es una categoría jurídica perfectamente definida por sus principios de valor universal, que su existencia se basa en el derecho del individuo a asociarse libremente para la realización de las actividades económicas lícitas que les son comunes, y que la cooperativa no puede confundirse ni ser absorbida por el sindicato, definido como Corporación de Derecho Público en la legalidad de aquel régimen político.

Mención especial merecen las mesas redondas organizadas por el Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos.

En el año 1960 se creó la Asociación de Estudios Cooperativos, independiente de toda filiación política, que asocia a individuos y entidades interesados por el cooperativismo, y cuya aportación a la doctrina y práctica cooperativa es manifiesta.

Importante es la entrada de los estudios cooperativos en el año 1957, en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid.

Otras Universidades sintieron también preocupación por los estudios cooperativos.

Desde el año 1963 funciona la Escuela de Gerentes Cooperativos, en Zaragoza y a partir de 1970 ha comenzado a funcionar, también en Zaragoza el Centro Nacional de Educación Cooperativa, y el plan elaborado acomete la formación permanente del cooperativismo en toda España, a través de la Escuela de Gerentes, de centros provinciales y escuelas universitarias, a distintos niveles, sin olvidar la enseñanza por correspondencia y las escuelas ambulantes o móviles.

El más saliente acontecimiento del cooperativismo patrio fue la Asamblea Nacional de Cooperativas, celebrada en noviembre de 1961.

Entre todos los trabajos de la asamblea, la ponencia discutida con mayor pasión fue la relativa a las bases sobre el nuevo ordenamiento jurídico y fiscal de las cooperativas. Las bases fueron aprobadas por unanimidad, pero el mando sindical resistió entonces, pese a sus ofrecimientos, su traducción en norma legal. Sin embargo, puede afirmarse que dichas bases iban a influir decisivamente en las disposiciones legales que se dictaron años después.

La Ley Sindical del 17 de febrero de 1971 representó un cambio radical de rumbo de la Organización Sindical en relación con las cooperativas, pues ya no repite los conceptos de protección, vigilancia, inspección, veto... y, en cambio, enumera, entre las funciones de la Organización Sindical "el estímulo y desarrollo del Movimiento Cooperativo".

El 13 de agosto de 1971 se publicó el nuevo Reglamento de la Ley de Cooperación que reportó reformas tan sustanciales como le era dado aportar a un texto reglamentario.

Estos antecedentes condicionaron la Ley General de Cooperativas del 19 de diciembre de 1974, aún vigente. La califico de la mejor Ley sobre cooperativas que se ha promulgado en nuestra Patria, y no tanto por su letra, a la que cabe señalar defectos de técnica jurídica (los más graves: la regulación de la publicidad legal y haber hecho necesario un Reglamento), sino por su espíritu.

La definición de cooperativa contenida en el artículo 1.º difícilmente puede mejorarse. El artículo 2.º enumera los principios que definen el carácter cooperativo de una sociedad e informan su constitución y funcionamiento, y recoge, casi con parecidas palabras, todos los principios que había sancionado el Congreso de la ACI, en Viena en 1966.

Pero, a mi juicio, lo que avala la excelencia de la Ley es su Título II, que se enuncia así: "De la promoción y desarrollo del Movimiento Cooperativo" y el artículo 52, con que comienza este Título, cuyo texto es como sigue: "El Estado asume como función de interés social la promoción, estímulo, desarrollo y protección del Movimiento Cooperativo, y de sus entidades, en todas sus formas."

El Capítulo II de este Título regula el Movimiento Cooperativo y sus instrumentos, siendo de destacar la creación de las Federaciones y de la Confederación como Corporaciones de Derecho Público y con unas funciones y facultades en orden a la representación, defensa, armonía y promoción del cooperativismo y sus entidades que satisfacen plenamente cuanto pudiera ambicionar un convencido cooperativista.

Las cooperativas en los primeros años del régimen democrático

El Real Decreto Ley del 2 de junio de 1977 y el Real Decreto del 17 de junio de 1977 meses después del fallecimiento de Franco pudieron hacer creer a los cooperativistas que el nuevo régimen político aceptaba la continuidad del espíritu y sistema articulado en la Ley General de Cooperativas del 19 de diciembre de 1974, y más concretamente la aceptación del Movimiento Cooperativo y de sus instrumentos tal y como se regula en esta Ley.

Ahora comprendemos que en nuestra ingenuidad habíamos vivido un espejismo.

Los hechos políticos de aquella hora, mucho más vivos, negaban la realidad del Movimiento Cooperativo. La nueva política era abiertamente hostil a ese Movimiento y a la unidad que presupone, por lo mismo que se mostraba hostil a toda idea de unidad, por oposición a la cerrada unidad que preconizaba el régimen periclitado (4).

Todos los hechos posteriores al advenimiento del nuevo régimen político demuestran el rechazo a la existencia de un movimiento cooperativo, habiendo boicoteado la Administración sistemáticamente el simple cumplimiento de la aún vigente Ley, en cuanto se refiere a los instrumentos articulados para impulsar dicho Movimiento.

Nada más significativo a este respecto que el comportamiento de la Administración respecto de la Confederación Española de Cooperativas.

(4) Prueba elocuente es el famoso Pacto de la Moncloa, que incluyó entre sus declaraciones la necesidad de una nueva Ley de Cooperativas, sin aducir razones convincentes, seguramente porque tampoco las tenían sus autores. A mi juicio, se trata de una actitud apriorística y no razonada. Aún diré más: para el partido gobernante UCD, las cooperativas, o le eran desconocidas o indiferentes y, en cuanto refleje la opinión de las fuerzas económicas dominantes, éstas nunca se han mostrado propicias a la existencia de un Movimiento Cooperativo poderoso. Y los partidos políticos de significación marxista también expresaron en aquella hora e inequívocamente su abierta oposición a un Movimiento Cooperativo, por considerar a las cooperativas simples instrumentos al servicio de la idea de la conquista del poder político por el proletariado. Conceptos, sea dicho de paso, absolutamente trasnochados.

El artículo 56 de la aún vigente Ley incluye entre los recursos económicos de la Confederación, las partidas que le sean consignadas en los Presupuestos Generales del Estado, consecuencia rigurosa de su reconocimiento como Corporación de Derecho Público.

Pues bien, en ninguno de los seis Presupuestos Generales del Estado posteriores a la promulgación de la Ley General de Cooperativas, presentados por el Gobierno al Parlamento, se ha incluido ninguna partida presupuestaria para el funcionamiento de la Confederación.

El Real Decreto de 17 de junio de 1977 impone al Ministerio de Trabajo la obligación de dictar en el término de seis meses, a contar desde su publicación, las normas sobre el régimen electoral de los diversos órganos de las Federaciones y de la Confederación, lo cual podría estar aconsejado por la conveniencia de asegurar que los rectores respondieran a un auténtico carisma democrático y representativo. Pero todos los intentos nacidos de la propia Confederación para que el Ministerio publicara esas normas electorales cayeron en el silencio ministerial. La propuesta que formuló la asamblea plenaria de la Confederación en mayo de 1979, incluso con la sugerencia de unas normas electorales articuladas, cayó igualmente en la desatención ministerial.

El funcionamiento de la Confederación y de las Federaciones, por falta de recursos económicos y por la imputación a sus rectores de dudosa representatividad, ha caído en la atonía, ya que entre los que fueron nombrados con anterioridad para los cargos rectores, por plazo que ya ha sido rebasado con exceso, cunde la duda de sus facultades y se sienten invadidos de desánimo. No faltan las censuras farisaicas, exigiéndoles que sean héroes y negándoles, al mismo tiempo, lo que se les debe por simple observancia de la ley (5).

Hay otras actuaciones de la Administración que alguien, con visión superficial pudiera interpretar como contradictorias de los hechos anteriores, en cuanto podrían revelar una política favorable a las cooperativas. Nos referimos al impulso dado por la política imperante a las llamadas Cooperativas de Trabajo Asociado, y a la creación del Instituto Nacional de Formación Cooperativa. Ni una ni otra de ambas actuaciones puede merecer la aprobación de los cooperativistas.

Entre todas las clases de cooperativas, las Cooperativas de Trabajo Asociado son seguramente las que conllevan mayores dificultades y riesgos, porque no es fácil convertir al asalariado de ayer en empresario de hoy, ni imbuir a estas cooperativas de una rígida disciplina interna, si no ha precedido una larga formación educativa.

(5) Otro botón de muestra sobre la mezquina valoración que concede la Administración Pública al cooperativismo se ha dado recientemente. A la hora de aplicar restricciones al gasto público —tan desorbitado en muchos sectores— la estructura de la Dirección General de Cooperativas se ve reducida a una sola Subdirección General, que asume, además, la dirección del Instituto Nacional de Formación Cooperativa, siendo prácticamente imposible que una sola persona pueda dirigir la promoción y la educación y divulgación cooperativas, además del régimen jurídico de éstas.

En más ocasiones de las deseables, éste es el recurso a que acuden empresas capitalistas al borde de la quiebra o quebradas ya, para salvarse, transfiriendo a sus asalariados las incógnitas de una empresa que ellos no pudieron sacar a flote.

Puede ser también que un grupo de trabajadores se asocien, sin relación con otra empresa anterior, pero cuyo optimismo no ha sido contrastado con una competencia y disciplina parigual antes de concederles esos préstamos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, porque la Administración Pública no está ni medianamente preparada para esa comprobación.

Y sobre la pretendida protección a esas cooperativas hay mucho que hablar. Por ejemplo, su discriminación en materia de Seguridad Social es evidente: no se benefician del fondo del paro.

La mejor lección sobre las Cooperativas de Trabajo Asociado la tenemos, sin embargo, en nuestra Patria. Me refiero al complejo cooperativo de Mondragón, en el que ocupan primero y principalísimo plano las Cooperativas de Trabajo Asociado. Su creación no es obra de la Administración Pública. Se debe a la iniciativa, allá por los años cuarenta, de un reducido grupo de convencidos, guiados por un hombre ejemplar: el padre José María Arizmendi.

Tampoco merece la aprobación de los cooperativistas la creación del Instituto Nacional de Formación Cooperativa (INFOC), organizado dentro de la Dirección General de Cooperativas, esto es, con absoluta dependencia de la Administración.

¿Será necesario recordar, una vez más, que los Principios Cooperativos propugnan la independencia de las cooperativas frente a la política y la Administración?

El actual Estado español no se declara neutral frente al cooperativismo, sino que el artículo 129 de la Constitución impone a los Poderes Públicos su fomento.

No dudamos de la buena intención de los creadores del INFOC, pero deben admitir que es un instrumento sometido a los vaivenes de la política y en modo alguno al servicio del cooperativismo rectamente entendido. Hechos recientes nos dan la razón. El cambio de los titulares de los despachos del Ministerio conlleva el de los cuadros directivos del INFOC. Y estos relevos se realizan al dictado de los jefes del partido político turnante, al margen de toda preocupación de llevar a los puestos rectores de la formación cooperativa a los que han demostrado su vocación y conocimiento de la materia, requisitos que si se cumplen pueden ser por pura coincidencia.

La Administración Pública no es el órgano idóneo para la labor formativa, y a los resultados nos remitimos. Existe una desproporción manifiesta entre los cuantiosos recursos con que se ha dotado, al menos hasta ahora, en los presupuestos al INFOC y la parva cosecha que puede mostrar. Se cae fácilmente en el funcionarismo y en la burocracia excesiva y costosa.

La Administración ha negado a la Confederación Española de Coope-

rativas los recursos que para su funcionamiento le debía, en cumplimiento de la Ley.

Otros hechos de la política nacional inciden desfavorablemente sobre el Movimiento Cooperativo. Nos referimos especialmente al delicado problema de las autonomías, que ya está repercutiendo negativamente sobre la deseada unidad del Movimiento Cooperativo, rompiendo la solidaridad que es su indispensable base, y en pugna con las recientes declaraciones de la Alianza Cooperativa Internacional, que proclaman la necesidad de esa solidaridad entre las cooperativas, trascendiendo de los medios locales a los regionales y nacionales e, incluso, llevada al campo internacional.

Por lo que se refiere a las cooperativas, en concreto, los textos de la Constitución y de los Estatutos autonómicos hasta ahora aprobados, que son los de las Vascongadas y de Cataluña, reservan a éstas la competencia exclusiva en materia de cooperativas, pero interfiriendo confusamente con otras declaraciones de los mismos textos, por lo que es de augurar un semillero de conflictos a la hora de establecer las normas y después al aplicarlas en la realidad.

Y, como antes decimos, los pujos autonómicos están impulsando en algunas regiones iniciativas de insolidaridad de sus cooperativas con las cooperativas de otras regiones, haciendo más difícil la realidad de un Movimiento Cooperativo.

IV. PROCESO DE ELABORACION DEL PROYECTO DE NUEVA LEY PRESENTADO AL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

La Constitución, Ley fundamental promulgada el 31 de octubre de 1978, alude a las cooperativas en el artículo 129 con estas palabras: "Los poderes públicos **fomentarán**, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas." Conviene recordar para la historia, que la palabra subrayada **fomentarán** fue introducida por el Senado, porque del Congreso salió la frase antes entrecomillada con la palabra **regularán**, lo cual daba a la frase un sentido perfectamente anodino y que revela la escasa atención que mereció al Congreso el tema cooperativo.

La Constitución no manda al Gobierno dictar una nueva Ley de Cooperativas, sino fomentar las cooperativas mediante una legislación adecuada. Pero el Gobierno ha preferido redactar el proyecto de una nueva Ley, esto es, obedecer el pacto de la Moncloa, pero sin incorporar al proyecto nada que se asemeje al fomento de las cooperativas, según iremos viendo, incumpliendo así el mandato constitucional.

Y la elaboración del proyecto es por demás significativo en cuanto al escaso respeto que merecen al Gobierno las actuales Organizaciones Cooperativas.

El ministro de Trabajo tuvo en cuenta que, conforme el artículo 56 de

la aún vigente Ley General de Cooperativas, era preceptivo el informe de la Confederación Española de Cooperativas, y a ésta remitió el anteproyecto con manifiesto apremio de tiempo y evidente desgana.

La Confederación, con el esfuerzo desinteresado de muchos de sus miembros y oyendo a otras entidades cooperativas, quemando etapas para que no se pudiera argüir su silencio, emitió, por unanimidad, un extenso y razonado informe, que tampoco mereció la atención del Ministerio en ninguna de sus propuestas y sugerencias.

El anteproyecto, convertido en proyecto, fue enviado por el Gobierno al Congreso de los Diputados, donde se encuentra pendiente de deliberación. Por los diferentes partidos políticos se han formulado en el plazo señalado, enmiendas en número de trescientas setenta y cinco. Tal elevado número puede interpretarse como signo de la importancia que la política concede al tema cooperativo y también como signo de lo desafortunado de un proyecto capaz de provocar tal número de enmiendas.

V. JUICIO CRITICO DEL PROYECTO

Este proyecto lo vengo calificando de regresivo y contrario al mandato constitucional.

Me bastaría para apoyar esta aserción con remitirme al testimonio de autoridad que representa el extenso y documentado informe dado por la Confederación Española de Cooperativas al Ministerio de Trabajo.

Pero considero necesario insistir en aquellos extremos más críticos para el futuro del cooperativismo español.

VI. NEGACION EN EL PROYECTO DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO

Después de la Constitución los cooperativistas tenemos derecho a sostener que se ha ratificado de forma solemne, cuanto la vigente Ley General de Cooperativas regula para el fomento del cooperativismo, a pesar de la fecha en que se dictó.

Y cuanto en la proyectada Ley se regule con omisión o derogación expresa o tácita de las normas que para el fomento de las Cooperativas y del Movimiento Cooperativo se contienen en la aún vigente Ley General de Cooperativas, habremos de reputarlo los cooperativistas como un flagrante incumplimiento de lo que manda el artículo 129 de la Constitución.

Comparación de la vigente Ley y del proyecto sobre el Movimiento Cooperativo

La vigente Ley regula por separado las asociaciones de cooperativas

—Capítulo IX del Título I— y el Movimiento Cooperativo —Capítulo II del Título II—.

El proyecto trata separadamente de la integración económica de las cooperativas —Capítulo X del Título I— y del asociacionismo cooperativo —Título III—.

El proyecto rehúye deliberadamente la expresión Movimiento Cooperativo.

Es decir, la Ley reconoce a las cooperativas el desarrollo de su personalidad jurídica, en el orden operativo, sin otras limitaciones que las puestas por la observancia de los principios cooperativos.

El proyecto, en su artículo 86 sólo consiente que tres o más cooperativas se asocien, constituyendo una cooperativa de segundo o ulterior grado, pero limitada al desarrollo de fines comunes de orden económico.

La vigente Ley, en el Capítulo II del Título II, bajo la rúbrica “Del Movimiento Cooperativo”, regula en sus artículos 54, 55 y 56, las Uniones de Cooperativas, las Federaciones y la Confederación Española de Cooperativas, en términos plenamente satisfactorios para los cooperativistas. Me limito ahora, por ser las instituciones más conflictivas en la hora presente a resumir el régimen de las Federaciones y de la Confederación.

Son configuradas como Corporaciones de Derecho Público, para encuadrar todas las entidades cooperativas, para fines que no atentan ni siquiera mínimamente a la independencia de estas entidades en cuanto a su constitución, modificación, disolución, organización, cumplimiento de sus fines privados, etc. (6).

Y la composición y organización de los entes federativos se establecen sobre bases democráticas y representativas.

En cuanto a sus recursos, el artículo que estamos resumiendo, señala las cuotas y derramas de las asociadas, los donativos y subvenciones, y las partidas que le sean asignadas en los presupuestos generales del Estado.

El proyecto que está en el Congreso suprime de raíz esta organización confederal y, en su lugar, dedica a la materia dos artículos —el 90 y el 91— que son su antítesis.

Según el artículo 92 del Proyecto, tres cooperativas que desarrollen la misma actividad económica podrán formar una Federación y, a su vez, las Federaciones podrán asociarse libremente.

Si el proyecto se convierte en Ley, se habrá abierto la puerta a la más extrema politización de las cooperativas, y pronto veremos Federaciones de

(6) Sus funciones, claramente relacionadas, se refieren a la representación pública del Movimiento Cooperativo ante los Organismos Nacionales y los Internacionales, al arbitraje de las cuestiones que se susciten entre las entidades cooperativas y sus socios cuando voluntariamente acepten este arbitraje: participar en la vigilancia de la pureza y correcta observancia de los principios cooperativos; y en la difusión de éstos, estimulando la educación; proteger y defender los intereses de las cooperativas en su consideración conjunta o sectorial; estimular las relaciones intercooperativas; y organizar servicios de interés común cuando así se acuerde por las entidades interesadas, sin contenido económico, tales como auditoría y asesoramientos contables, asistencia jurídica, estudios y análisis sociológicos, económicos, estadísticos, etc.

cooperativas socialistas, comunistas, etc., y de cualquier signo confesional o político, desde el momento que son suficientes tres cooperativas para constituir una Federación, lo cual equivaldrá a negar la unidad que exige todo movimiento cooperativo, la apoliticidad o independencia de las cooperativas, que reclama la doctrina, y, en definitiva, a la esterilidad e impotencia de una acción cooperativa relevante y capaz de servir al bien común en lo económico-social.

El proyecto se da la mano, en lo más censurable, con la Ley franquista de 1942

Ese proyecto que pretende presentarse como progresivo y en franca ruptura con la legalidad del régimen periclitado, se da la mano con la Ley de Cooperación del 2 de enero de 1942, en lo que ésta tenía de más censurable, a saber: en negar el Movimiento Cooperativo y someter las cooperativas a servidumbre política, con una circunstancia agravante, y es que la Ley de 1942 sometía las cooperativas a la disciplina política de la única organización sindical que admitía el régimen, en tanto que el actual proyecto las entrega inermes al juego de los partidos políticos, con el riesgo de que sean despedazadas en la pugna ideológica y partidista o entregadas al postor que sepa ganar la carrera de captación de las mismas y, tal vez, convertidas en instrumentos al servicio de ideologías y consignas ajenas al cooperativismo (7).

Refutación de las pretendidas razones del proyecto

La unidad del Movimiento Cooperativo no atenta a la diversidad política por cuanto que, por definición, el cooperativismo se declara ajeno a la política de partidos, y cada cooperativista puede militar políticamente donde crea que se le da respuesta adecuada a sus convicciones.

Somos muchos en España los que por nuestras actividades profesionales o actividades agrícolas, industriales o comerciales o, simplemente, por ser propietarios, o por vivir en un término municipal, estamos encuadrados en un órgano federativo, Corporación de Derecho Público, bajo diversas denominaciones, sin que nos sintamos coartados en nuestros intereses privados.

Si ahora nos referimos a las funciones y facultades que la vigente Ley atribuye a las Federaciones y a la Confederación Española de Cooperativas, configuradas como Corporaciones de Derecho Público, se desprende, con

(7) Agregaré más, el sistema impuesto por la Ley de 1942 permitió evolucionar incluso contra los propósitos que hubiesen alimentado los rectores de la política en la primera hora, porque las Uniones obligatorias que creó la Ley, andando el tiempo, se convirtieron en instrumento que favoreció el federalismo cooperativo, en cuanto que, por la propia fuerza de las cosas, su dirección cayó en convencidos cooperativistas. En cambio, con la anarquía que sanciona el proyecto será problemático alcanzar metas de unidad en el cooperativismo patrio.

claridad meridiana, que esos instrumentos federativos, lejos de disminuir la libertad de las cooperativas federadas en el cumplimiento de sus privativos fines, protege ampliamente sus intereses generales en cuanto integrantes del Movimiento Cooperativo. Y es el reconocimiento de la condición de Corporación de Derecho Público lo que les proporciona la fuerza necesaria para defender los intereses generales de las cooperativas federadas frente a las intromisiones, a veces arbitrarias, de la Administración, o de otras fuerzas económicas antagónicas, y también para la representación y para el arbitraje, conciliación, armonía, y, muy especialmente, para asegurar la autenticidad de un cooperativismo que, en otro caso y por ignorancia e intereses recusables, y también por influjo de políticas hostiles o de una Administración incompetente, podría derivar a falsas cooperativas.

Es evidente, que los instrumentos federativos que regula la vigente Ley están en la línea directa de las conclusiones de la ACI y, si hubiera alguna duda, se ha difundido un escrito que dirigió el presidente de la ACI al ministro de Trabajo que defendió dicha Ley, aplaudiendo la creación de las Federaciones y de la Confederación.

El estudio del Derecho comparado ni añade ni quita para el conocimiento de cómo en la Ley de cada país se regula una determinada institución o principios informantes, porque depende de múltiples factores históricos, sociológicos, políticos, económicos, etc. Es más importante el análisis sociológico que el de los textos legales para deducir semejanzas o desemejanzas en el tratamiento de determinada materia.

Varias son las razones que podemos invocar los cooperativistas en apoyo de nuestra pretensión de que los Poderes Públicos lleven al proyecto de nueva Ley el expreso reconocimiento del Movimiento Cooperativo y su regulación en términos sustancialmente coincidentes con los de la vigente Ley y, más concretamente, la instrumentación de la Confederación Española de Cooperativas y las Federaciones regionales configuradas como Corporaciones de Derecho Público.

La primera razón son los textos legales invocados. Si la Constitución ordena a los Poderes Públicos el fomento del cooperativismo, los Poderes Públicos no serán consecuentes con este mandato si no incorporan a la nueva Ley por lo menos cuantas medidas de fomento contiene la vigente y, entre éstas, la subsistencia de las Federaciones y de la Confederación en sus mismos términos.

Otra razón es la discriminación que se hará si se niega a las cooperativas lo que se reconoce a tantos estamentos y actividades relevantes de la nación española.

Otra razón que puede invocarse es la necesidad, más que conveniencia, de urgir un efectivo Movimiento Cooperativo, precisamente porque carecemos prácticamente del mismo, aunque contemos con instituciones ejemplares.

Finalmente, ninguna suspicacia pueden suscitar tales órganos federativos, por cuanto que al admitir la Ley la facultad de las cooperativas para

asociarse en cooperativas de segundo y ulterior grado, bajo cualquier denominación para el mejor cumplimiento de los fines de todo orden que pueden realizar aisladamente, queda asegurado el libre juego de intereses, sin más limitaciones o transferencias que las que voluntaria y expresamente hubiesen aceptado, por el juego de la autonomía de la voluntad, que actúa en las cooperativas igual que en las demás sociedades o personas jurídicas de derecho privado.

En la doctrina cooperativa, rectamente entendida, está siempre presente un principio no formulado, y es el principio de subsidiariedad, de modo que las entidades de grado superior no intervienen sino a instancia de las entidades de grado inferior y para suplir la insuficiencia de éstas.

Un NO a enmiendas alternativas, que no salvan el Movimiento Cooperativo

En una de dichas enmiendas se propone que las Federaciones se constituyan como en el proyecto por acto voluntario, pero exigiendo un número mayor de cooperativas concurrentes, número lo suficientemente elevado para asegurar a dicha Federación la representación, de hecho, de la totalidad o casi de las cooperativas del correspondiente sector, región, etc.

Como todas las fórmulas arbitristas no causa satisfacción, por descansar en un equilibrio fácilmente alterable, a la vez que elude la cuestión de fondo, y sin superar el riesgo de politización que vengo reprochando a la solución del proyecto.

Si las Federaciones dejan de ser Corporaciones de Derecho Público habrán perdido irremediablemente las funciones más características que les atribuye el artículo 56 de la vigente Ley. No podrán ostentar la representación pública del Movimiento Cooperativo ni ejercitar las acciones legales pertinentes. No tendrán derecho a informar preceptivamente los proyectos de disposiciones legales y reglamentarias que se refieran directamente a las cooperativas. No podrán arbitrar en las cuestiones litigiosas que se susciten entre las cooperativas y entre éstas y sus miembros. (Esta función arbitral está exceptuada hoy de la Ley de Arbitraje de Derecho Privado por ejercerla una Corporación de Derecho Público.) Tampoco podrán ostentar la representación del Movimiento Cooperativo en los distintos departamentos y organismos de la Administración Pública, ni asumir por ley la representación del Movimiento Cooperativo español en los Organismos internacionales, sean o no cooperativos y ante los Movimientos Cooperativos de otros países (8).

(8) Menos admisible me parece la enmienda que, aceptando que las Federaciones se constituyan voluntariamente, tal como se articula en el proyecto, propugna que para decidir cuál de las Federaciones constituidas sea reconocida como representativa, se apliquen parecidos criterios a los que se regulan en las leyes laborales, cuando en las discusiones con el sector empresarial o con la Administración concurren diferentes representaciones sindicales u obreristas.

VII. EL PROYECTO FRENA LA EXPANSION COOPERATIVA AL IMPONER RIGUROSAMENTE EL MUTUALISMO

En nuestra Patria, desde los comienzos del cooperativismo en la segunda mitad del pasado siglo, la cooperativa fue fórmula utilizada por los desposeídos económicamente.

Recuérdese que el Código de Comercio había excluido de su ámbito a las cooperativas, salvo que se dedicaran a operaciones de comercio extrañas a la mutualidad.

Por otra parte, las disposiciones fiscales condicionaron las exenciones fiscales a que la cooperativa cumpliera rigurosamente base mutualista, esto es, que operara exclusivamente con sus socios.

Estos presupuestos llevaron a identificar cooperativa con cooperativa fiscalmente protegida.

La consecuencia en la Ley y en la jurisprudencia ha sido oponer los conceptos de cooperativa y mercantil, y reputar requisito o principio esencial de las cooperativas su carácter mutual, esto es, reducir su clientela, en las operaciones que constituyen su objeto, a sus propios socios, prohibiéndoles operar con terceras personas, salvo en casos excepcionales.

El llamado principio mutualista no es tal, y no está recogido en las conclusiones de la ACI. Con esa expresión se quiere destacar en la doctrina una tendencia que está en la esencia de las cooperativas y que debe presidir su actividad, porque se constituyen, en primer término, para satisfacer las necesidades económicas de sus socios y, por tanto, éstos deben ser los primeros y principales destinatarios de las actividades de la cooperativa. Está en la esencia de la institución, pero se cuidan mucho los tratadistas de matizar esta nota, porque su exageración se vuelve contra la propia cooperativa y sus socios.

La vigente Ley General de Cooperativas representa en este punto un cambio de criterio con tendencia a la vuelta al buen camino. En la definición de cooperativa, del artículo 1.º, se ha suprimido la palabra lucro, tan conflictiva y erróneamente interpretada, y se establece que sus actividades son para la mutua y equitativa ayuda entre sus miembros y al servicio de éstos y de la comunidad.

Es evidente, por tanto, que si la cooperativa se constituye, no sólo al servicio de sus socios, sino también de la comunidad, está aceptando la aspiración del cooperativismo a su expansión sobre el entorno social en que se mueve, y esto requiere la posibilidad de prestar servicios u operar con los no socios, con la limitación de que las actividades con los no socios no sea motivo ni pretexto de enriquecimiento, riesgo que evita la ley al atribuir los resultados positivos que se obtengan al Fondo (irrepartible) de Educación y Obras Sociales.

De todas las clases, las más afectadas por la prohibición de operar con

terceros, son las cooperativas de consumo y, en general, las de suministros, las cooperativas de crédito y las cooperativas de seguros (9).

VIII. PUBLICIDAD LEGAL Y COMPETENCIA MINISTERIAL SOBRE LAS COOPERATIVAS

Publicidad legal

Se alzaban voces pidiendo que la publicidad legal de las cooperativas se ajustara a las mismas o parecidas normas que rigen la publicidad legal de los comerciantes, ya que externamente no se diferencian las actuaciones de unas y otros; se razonaba que las leyes mercantiles reguladoras de la publicidad de las empresas mercantiles han sido escritas para beneficiar, en primer lugar, al comerciante, sociedad o persona individual, por cuanto que al delimitar claramente y sin dudas su figura —capacidad, operatividad, delegaciones y apoderamientos, responsabilidad, etc.— los terceros con quienes contrata no se ven obligados a exigir garantías y más garantías, pero también están escritas para asegurar la buena fe y el crédito público en las transacciones; se lamentaban esas voces que la simplicidad y carencia de trámites y garantías en la publicidad legal de las cooperativas se volvía contra ellas, porque sus contratantes tenían que dudar de hasta dónde podrían comprometerse sus directivos o gestores, y la instrumentación de los contratos se hacía difícil e insegura en sus efectos.

Al discutirse la vigente Ley de 1974 hubo unanimidad en cuanto a la realidad del problema y la necesidad de darle una solución moderna y conforme a las exigencias en juego, pero hubo disconformidad en cuanto al modo de solucionarlo.

Entraron en pugna, el Ministerio de Trabajo, que alegaba su competencia sobre las cooperativas, y el Ministerio de Justicia aduciendo que la materia registral le incumbía. Y la solución aprobada fue híbrida, porque tratando de contentar a las dos partes no satisfizo a ninguna (10).

(9) El ejemplo que nos brindan las organizaciones cooperativas de consumidores de algunos países —ejemplo: Suecia e Inglaterra— excusa de más razonamientos. Esas Organizaciones, al contar como clientela —que no necesariamente socios— con un porcentaje sustancial de los consumidores del país, cumplen, a su vez, una función normalizadora y moralizadora, evitando los posibles abusos de las organizaciones capitalistas monopolistas o cuasimonopolistas en esos mercados que se rigen por la Ley de la oferta y la demanda.

(10) Tal es el artículo 41 de la Ley, según el cual “la cooperativa quedará constituida y tendrá personalidad jurídica desde el momento que se inscriba la correspondiente escritura pública en el Registro General de Cooperativas del Ministerio de Trabajo, con su toma de razón en el Registro Mercantil y con las salvedades y en los términos que reglamentariamente se establezcan”. El Reglamento, en su artículo 73, no ha aclarado nada porque se ha limitado a hacer obligatoria la toma de razón en el Registro Mercantil “en los casos en que sea obligatoria la designación de un órgano de dirección”.

Merecía la pena de que el proyecto hubiese aprovechado la oportunidad para, al tiempo que superar la solución arbitrista del artículo 41 de la vigente Ley, dar una fórmula con lo que demandan los tiempos y la importancia creciente de las cooperativas.

Pero otra vez, si el artículo 41 del proyecto prevalece, la cooperativa quedará constituida y tendrá personalidad jurídica desde el momento que se inscriba en el correspondiente Registro de Cooperativas del Ministerio de Trabajo el acta de la asamblea constituyente. El proyecto quiere salir al paso de las críticas que necesariamente ha de suscitar, intentando construir un Registro con carácter desconcentrado a nivel provincial, además de un Registro central, y ajustado a los principios de publicidad material y formal, legalidad y legitimación, parigual a los principios que presiden el Registro Mercantil.

Es vano empeño creer que puede improvisarse un organismo de técnica jurídica tan compleja como ese Registro, basado en principios de publicidad material y formal, legalidad y legitimación, a cargo de unos funcionarios, seguramente competentísimos en las materias para que hasta ahora fueron formados, pero carentes de la especialización que requiere atender un Registro de dichas características.

Y si al final, se logra crear un escalafón de funcionarios especializados, siempre cabrá preguntar la utilidad del esfuerzo, siendo así que ya contamos con ese cuerpo especializado que son los Registradores Mercantiles y de la Propiedad.

Conviene precisar que la actual Reglamentación del Registro Mercantil ha ampliado su ámbito para comprender no sólo a las empresas mercantiles, sino a cualesquiera otras, organizadas como empresas, cuales son las sociedades cooperativas y, por tanto, el acceso de éstas a dicho Registro, y dentro de éste a una Sección Especial, se haría sin violencia alguna.

Se da otra razón eminentemente práctica. Los hombres de negocios y los profesionales del Derecho están familiarizados con las Oficinas del Registro Mercantil, tanto para la exhibición de sus libros sin ningún requisito formal, como para la expedición de certificaciones y copias. No ocurre lo mismo con esos Registros del Ministerio de Trabajo, que radicarán en edificios del propio Ministerio o de sus delegaciones.

Se alega por los defensores de la solución del Ministerio de Trabajo la gratuidad de sus servicios y la simplificación de la legitimación de los documentos que deben presentarse para su calificación. Otra vez, surge el espanto apoyado en la pobreza, que tanto daño ha hecho al desarrollo cooperativo.

Por tanto, apoyo un solo artículo redactado parigual que para las sociedades mercantiles en los siguientes términos: "La sociedad cooperativa se constituirá mediante escritura pública que deberá ser inscrita en una Sección Especial del Registro Mercantil. Desde este momento la sociedad tendrá personalidad jurídica. Son nulos los pactos sociales que se mantengan reservados."

Excesiva pesadumbre administrativa sobre las Cooperativas

Es de destacar que cuando en la presente hora se han introducido profundas reformas en las competencias ministeriales, con trasiego de servicios y de funcionarios de unos departamentos a otros, buscando una organización más racional de la Administración Pública, la competencia administrativa sobre las cooperativas no ha suscitado ninguna meditación.

Habrà de considerarse la política legislativa sobre las cooperativas, de una parte, lo que tienen de común en cuanto entidades que obedecen a ciertos principios que las caracteriza, y, de otra parte, la actividad económica que realizan en concreto.

En razón a estas actividades económicas específicas es obvio que deben relacionarse con el Departamento ministerial de su competencia, y así las Cooperativas del Campo se relacionarán con el Ministerio de Agricultura, y las de Viviendas con el Ministerio de Vivienda, etc.

Y por la misma razón, las cooperativas sobre las que se justifica la actuación del Ministerio de Trabajo son las de Trabajo Asociado, por cuanto que en estas cooperativas su específica actividad económica descansa en una relación de trabajo del socio trabajador con su cooperativa.

La sociedad cooperativa debe estar sujeta, en cuanto a su constitución, organización y extinción, a las mismas reglas y garantías que las demás sociedades para fines económicos, y, una vez nacidas al mundo del Derecho, su existencia no puede estar entregada a la decisión ministerial, sino a la del juez ordinario. Estoy definiendo exigencias elementales en un Estado de Derecho.

Innecesario es decir que cuando el fomento a las cooperativas se traduzca en ayudas, preferencias o exenciones, el departamento ministerial que debe concederlas estará legitimado para asegurarse de que recaen en auténticas cooperativas y se aplican correctamente conforme a sus pretendidos fines, con facultad para negarlas en caso contrario, sin perjuicio de los correspondientes recursos jurisdiccionales, pues no debe ser materia discrecional.

No considero de interés práctico insistir en este momento en el tema, pero sí quiero destacar la excesiva pesadumbre administrativa sobre las cooperativas, sin justificación para ello, y sin parigual en las demás sociedades y empresas para actividades económicas.

Es evidente que el proyecto recoge la peor herencia del Reglamento de la vigente Ley, Reglamento que en este punto ha sido motejado de ser un verdadero Código disciplinario y penal de las cooperativas, y una intromisión abusiva en la vida de éstas, sin parigual en el tratamiento de las relaciones de la Administración Pública con cualquier otra sociedad o asociación y en contradicción flagrante de la doctrina que proclama la independencia de las cooperativas frente a la Administración y la política.

En un Estado de Derecho no se justifica la facultad conferida a la Administración Pública para descalificar, esto es, para decretar la disolución o

muerte de una cooperativa, cuya personalidad jurídica goza de la protección de la Ley y sólo los jueces ordinarios pueden disolverla.

IX. LAS COOPERATIVAS Y LAS AUTONOMIAS

Recordemos brevemente los textos vigentes. El artículo 148 de la Constitución determina las materias en las que las Comunidades autónomas podrán asumir competencia. En sus 22 apartados no cita las cooperativas.

Y el artículo 149 constitucional relaciona en sus 32 apartados las materias en las que el Estado tiene competencia exclusiva, sin que mencione las cooperativas.

En el artículo 10.º del Estatuto para el País Vasco y en el artículo 9.º del Estatuto de Cataluña, se atribuye a ambos entes autonómicos competencia exclusiva sobre las cooperativas, aunque respetando la legislación mercantil (con ligeras variantes de texto en uno y otro Estatuto).

La lectura del párrafo 3 del artículo 149 de la Constitución, lejos de tranquilizarnos aumenta nuestros temores, porque las normas del Estado no podrán ser invocadas en aquellas materias que hayan sido atribuidas con exclusividad a los entes autonómicos, y el Derecho del Estado sólo será supletorio del derecho de las Comunidades autónomas.

No es, por tanto, tan fácil decidir cuál es el contenido concreto de esa competencia exclusiva que se atribuye a los entes autonómicos sobre las cooperativas.

Si la cooperativa, en cuanto persona jurídica, está sometida a la legislación civil, todo intento de originalidad por parte de los legisladores autonómicos está condenado al fracaso.

Si la ordenación de los Registros e instrumentos públicos —esto es, los documentos autorizados por notarios— (que son los procedimientos para asegurar la publicidad legal, mediante lo que una persona jurídica declara su existencia en las relaciones con terceros y los órganos a través de los que expresa su voluntad social, en obligaciones contractuales) son competencia exclusiva del Estado, todo intento de los legisladores autonómicos de invadir estas competencias está condenado al fracaso.

Podemos preguntarnos, después de estas observaciones, ¿cuál es el contenido de esa competencia exclusiva atribuida a los entes autonómicos sobre las cooperativas?

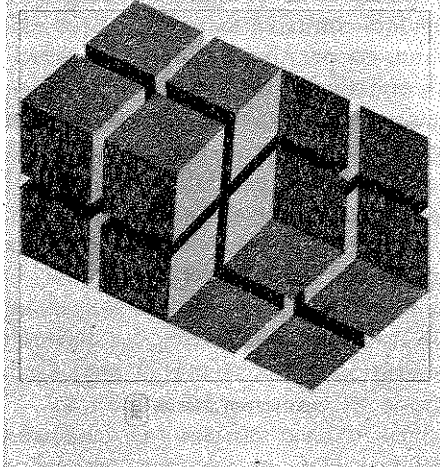
El comentario más prudente se lo escuché a un auténtico cooperativista, que se mueve precisamente en las cooperativas de un ente autonómico y que cuenta con gran experiencia. Su opinión era que no le urgía al ente autonómico dictar una Ley de Cooperativas, y que había que esperar a la que dictara el Estado.

En este comentario está, a mi juicio, recogida la cuestión. Si conseguimos que el actual proyecto se convierta en las deliberaciones de las Cortes en una buena Ley, los entes autonómicos no se sentirán acuciados razonable-

mente por la necesidad de dictar su Ley. Pero bien entendido, que el margen de competencia autonómica es muy reducido. Porque lo decisivo está en resolver si determinada entidad que se llama cooperativa ha de ser reconocida como tal en sus relaciones con otras cooperativas de no importa qué región o incluso fuera de España, o en sus relaciones con terceros y con la Administración, y sólo será reconocible, en cuanto cooperativa si observa los principios proclamados con valor universal, concretamente hoy por la ACI en 1966, y en cuanto persona jurídica trascendente en Derecho, si cumple los requisitos de publicidad legal y de organización interna que le permita identificarla conforme a las normas legales de carácter general dictadas por el Estado, dentro de su exclusiva competencia en la materia.

Deontología para empresarios

Javier Gorosquieta



“DEONTOLOGIA PARA EMPRESARIOS”

Por Javier GOROSQUIETA
Doctor en Economía

Primera PARTE:

La Dirección Comercial

Segunda PARTE:

Las Relaciones Industriales

Tercera PARTE:

La Dirección Económico-Financiera

* * *

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

480 páginas

600 pesetas

Pedidos a:

CENTRO LOYOLA

Pablo Aranda, 3

MADRID-6

Teléfono (91) 262 49 30

LA FORMACION SINDICAL EN LOS ACUERDOS INTERCONFEDERALES Y EN LA NEGOCIACION COLECTIVA

Por Eduardo ROJO TORRECILLA*

1. Introducción, Referencia a las normas internacionales. Delimitación de la formación sindical.

El propósito del presente artículo es analizar el tratamiento que la formación sindical ha encontrado en España, en primer lugar en los acuerdos interconfederales —ya sean bipolares como el Acuerdo Marco Interconfederal (AMI), o a tres bandas como el Acuerdo Nacional de Empleo (ANE)—, y en segundo término en los convenios colectivos de ámbito estatal e interprovincial publicados en el “Boletín Oficial del Estado” (BOE) durante los ocho primeros meses de 1982, en la medida en que los mismos se han visto fuertemente condicionados y/o inspirados por los acuerdos alcanzados al más alto nivel.

Conscientemente he omitido toda referencia a una posible regulación legal del tema. Ello se debe a que los textos legislativos laborales actualmente en vigor no regulan ni se refieren a la formación sindical. Y sin embargo, varios textos internacionales, alguno ratificado por España, tratan con detenimiento la materia, por lo que voy a referirme a continuación a ellos.

Nuestro Estado ratificó el 22 de junio de 1978 el Convenio número 140 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre licencia pagada de estudios, y su posterior publicación en el BOE de 31 de octubre de 1979 lo incorporó al ordenamiento jurídico interno, tal como dispone el art.

* Profesor de Derecho del Trabajo en la Facultad de Derecho de Barcelona. Este texto fue presentado como comunicación en el I Congreso de Escuelas de Formación Social y de Escuelas de Formación Sindical celebrado en Vigo, del 30 septiembre-3 de octubre de 1982 (N. R.).

1.5 del Código Civil (1). El citado Convenio, completado por la Recomendación número 148 del mismo título, incluye la formación o educación sindical dentro del concepto más amplio de "licencia pagada de estudios", que es definida como

"toda licencia concedida a los trabajadores con fines educativos, por un período determinado durante las horas de trabajo y con pago de prestaciones económicas adecuadas".

La concreción efectiva de este derecho se deja a la "legislación nacional, los contratos colectivos, los laudos arbitrales o cualquier otro modo compatible con la práctica nacional", y se persigue con su efectivo cumplimiento:

a) La adquisición, desarrollo y adaptación de las calificaciones profesionales y funcionales, el fomento del empleo y la seguridad en el empleo, en condiciones de desarrollo científico y técnico y de cambio económico o estructural.

b) La participación activa y competente de los trabajadores y sus representantes en la vida de la empresa y de la comunidad.

c) La promoción humana, cultural y social de los trabajadores.

d) De manera general, favorecer una educación y formación permanentes y apropiadas que faciliten la adaptación de los trabajadores a las exigencias de la vida social (2).

Además del Convenio n.º 140 y la Recomendación n.º 148 —que hun-

(1) "Las normas jurídicas contenidas en los tratados internacionales no serán de aplicación directa en España en tanto no hayan pasado a formar parte del ordenamiento interno mediante su publicación íntegra en el Boletín Oficial del Estado."

(2) Hay que subrayar las dificultades encontradas por los respectivos gobiernos nacionales para ratificar este convenio, lo que prueba los problemas existentes a la hora de insertar el tema de la formación en sus más variados niveles —general, profesional y sindical— en el ámbito legislativo. A 31 de diciembre de 1981, el Convenio n.º 148, que entró en vigor el 23 de septiembre de 1976, había sido ratificado por 10 países europeos, 3 iberoamericanos, 3 africanos y 1 asiático. El cuadro es el siguiente:

<i>Estados</i>	<i>Ratificación registrada el</i>	<i>Estados</i>	<i>Ratificación registrada el</i>
Afganistán	16. 5.79	Kenia	9. 4.79
Rep. Federal de Alemania	30.11.76	México	17. 2.77
Cuba	30.12.75	Nicaragua	1.10.81
Checoslovaquia	24. 5.76	Países Bajos	14. 9.76
España	18. 9.78	Polonia	23. 4.79
Francia	20.10.75	Reino Unido	4.12.75
Guinea	20. 4.76	Rep. Democrática Alemana	14. 7.77
Hungría	10. 6.75	Suecia	23. 9.75
Iraq	9. 5.78		

"Lista de notificaciones de convenios (al 31 de diciembre de 1981)"

En particular, y por lo que se refiere a la licencia pagada de estudios sindicales, un informe de 1974 —que no recibiría sustanciales modificaciones hoy día, en mi opinión—, indicaba que "la concesión de licencia pagada de estudio a los trabajadores para que puedan realizar estudios sindicales parece ser en la mayor parte de los casos una práctica relativamente reciente...", "*Licencia pagada de estudios*", Informe VI (1), Conferencia Internacional del Trabajo 58 Reunión, Ginebra 1973, pág. 16.

den sus raíces en la Resolución adoptada por la 49 Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo en 1965, en la que se instaba a los Gobiernos miembros a que aseguraran "... la obtención por parte de los trabajadores de las diversas clases de licencias pagadas con fines de estudio..."— dirigidos a todos los trabajadores, la Recomendación n.º 143, de 1971, va dirigida específicamente a la "protección y facilidades que deben otorgarse a los representantes de los trabajadores en la empresa", y dispone en su art. 11 que "a fin de que los representantes de los trabajadores puedan desempeñar eficazmente sus funciones, deberían disfrutar del tiempo libre necesario para asistir a reuniones, cursos de formación, seminarios, congresos y conferencias sindicales", sin pérdida de salario ni ninguna otra prestación social. La importancia de esta Recomendación viene dada por el hecho de que es una concreción del Convenio n.º 135, cuyo art. 3.º incluye dentro de la expresión "representantes de los trabajadores", tanto a los representantes sindicales —los delegados sindicales de empresa (DSE)— como a los electos —miembros de los Comités de Empresa (CE) y delegados de personal (DP)— (3).

La cita de los textos internacionales sirve para poner de relieve, como es costumbre por otra parte en la OIT, la panoplia de medios que se otorga a los Gobiernos de los Estados miembros y a las fuerzas sociales para que los trasladen a la realidad nacional. Las lagunas legales del ordenamiento jurídico español serán cubiertas —bien que no totalmente— por los acuerdos interconfederales, cuyos textos serán posteriormente recogidos en numerosos convenios colectivos (4).

Por último, quiero apuntar que al utilizar la expresión "formación o educación sindical" hago referencia a la formación organizada por los sindicatos, o por institutos de formación, pero de común acuerdo con los mismos en cuanto a los programas a impartir, y dejo de lado la formación profesional, de reconversión o reclasificación, organizada por las empresas o por centros oficiales (5). Con todo, la diferenciación entre los diversos tipos de forma-

(3) En la importante sentencia del Tribunal Constitucional de 23 de noviembre de 1981 (BOE del 22 de diciembre), se reconoce el valor de las recomendaciones de la OIT, al decir de las mismas que "... si bien, como es obvio, distintas de los convenios y sin alusión directa en el artículo 10.2 de la Constitución, son textos orientativos que, sin eficacia vinculante, pueden operar como criterios interpretativos o aclaratorios de los convenios..." (Fundamento Jurídico Cuarto).

(4) Para un profundo conocedor de las relaciones laborales, el profesor ALONSO GARCIA —y refiriéndose al AMI— "en estricto rigor técnico... el Acuerdo Marco Interconfederal, por sí mismo, no origina efecto alguno, dependiendo en un todo de la aceptación que le presten o los sujetos legitimados para concertar un convenio colectivo o los capacitados para actuar como partes de un contrato individual de trabajo...", y más adelante prosigue: "... en suma, el Acuerdo Marco Interconfederal no es, jurídicamente, nada, sin lo que podríamos llamar el acto posterior de recepción interna que lo trasplante al plano del convenio colectivo en concreto, o incluso el del contrato individual si no se diese el primero...". Pero, al mismo tiempo ALONSO GARCIA subraya que no quiere desconocer "... su posible trascendencia en el plano político o en la esfera de las valoraciones social y sindical". Cfr. *"La naturaleza del Acuerdo Marco Interconfederal"*, en la poligrafía "Comentarios al Acuerdo Marco Interconfederal sobre negociación colectiva", IES, Madrid 1980, págs. 34, 37 y 38.

(5) El art. 18 de la Recomendación n.º 148 dispone que:

"1. Cuando los programas de educación sindical sean organizados por los propios sindicatos, debería incumbir a éstos la responsabilidad de elaborar, aprobar y publicar los programas.

ción suele ser más que borrosa en muchas ocasiones, y algunos ordenamientos jurídicos extranjeros no realizan distinción. Así, la Ley sueca de 13 de diciembre de 1974, relativa al derecho de los trabajadores a ausentarse de su trabajo para adquirir formación, no impone ninguna restricción en cuanto a la naturaleza o duración de los estudios; los convenios colectivos italianos confieren a la licencia un carácter eminentemente cultural, en el sentido de posibilitar al trabajador una ampliación de sus conocimientos generales; por fin, en Gran Bretaña, la formación sindical "... no se refiere estrictamente a cuestiones intrasindicales, sino que tiene un contenido más amplio...; los cursos preparados por los sindicatos están preparados para formar a sus miembros de cara a un mejor conocimiento de la realidad social y económica, a fin y efecto de que puedan intervenir con mayor conocimiento en todos los asuntos de su empresa, así como en los múltiples organismos bi o tripartitos existentes en Gran Bretaña y que cuentan con participación sindical" (6).

2. Regulación legal y reconocimiento de los sindicatos y la acción sindical. Su incidencia sobre la formación sindical.

En el anterior ordenamiento sindical español se insertaba una norma que regulaba expresamente los permisos y el derecho de los cargos sindicales para asistir a cursos de formación "promovidos por la Organización Sindical". Se trataba, entiendo, de un antecedente desnaturalizado y que no puede conectar con el sistema de libertad sindical instaurado a partir de 1977, en cuanto que imperaba entonces un sistema de unicidad sindical, o lo que es lo mismo de sindicalismo corporativo único y obligatorio, pero que por los problemas que su interpretación motivó en los primeros años del nuevo sistema merece traerse a colación.

En concreto, el art. 13 del Decreto 1878/1971 de 23 de julio "por el que se regula el régimen jurídico de garantías de los cargos sindicales electivos", concedía a los representantes sindicales —en aquel entonces los miembros de los Jurados de Empresa (JE) y los Enlaces Sindicales (ES)— una reserva de hasta 40 horas mensuales retribuidas para faltar al trabajo,

"... b) para participación en Seminarios, cursos o actividades de carácter formativo promovidos por la Organización Sindical a los que fueren convocados para su capacitación".

La Ley 19/1977 de 1 de abril, reguladora del derecho de asociación sindical, y el RD 873/1977 de 22 de abril sobre depósito de Estatutos de organizaciones sindicales, dieron carta de legalidad a lo que ya era una realidad fáctica desde hacía largo tiempo: la desaparición del sindicalismo enco-

2. Cuando tales programas sean organizados por otras instituciones o centros docentes, deberían establecerse de acuerdo con las organizaciones sindicales interesadas."

(6) Cfr. PEREZ AMOROS, F. y ROJO TORRECILLA, E.: *La regulación de la licencia pagada de estudios en el Derecho del Trabajo Europeo*, informe realizado para la Conselleria d'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya, abril de 1982 (no publicado).

sertado y la instauración de un régimen de libertad y pluralidad sindical (7) —el cual encontraría su más alta plasmación en el art. 28.1 de la Constitución Española (CE) de 27 de diciembre de 1978—. El cambio de modelo sindical hizo inexcusable la convocatoria para proceder a la nominación de nuevos representantes del personal, y a ello respondió el RD 3149/1977 de 6 de diciembre. Por lo que a nuestro estudio interesa, la Disposición Transitoria mantenía provisionalmente para los DP y miembros de los CE las funciones y garantías reconocidas anteriormente a los integrantes de los JE y a los ES, hasta que la elección se realizara mediante Ley votada en Cortes (Ley que llegaría dos años más tarde con la aprobación del Estatuto de los Trabajadores —ET—) (8).

Los problemas se suscitaron a partir de que los miembros de los CE y DP pertenecientes a centrales sindicales comenzaron a utilizar el crédito horario de 40 horas mensuales para asistencia a cursos de formación o actividades de los sindicatos a los que pertenecían. Algunas empresas, o bien no remuneraron el tiempo invertido, o no permitieron la salida del trabajo, o incluso llegaron a sancionar a los cargos electos. Ello motivó que los tribunales laborales tuvieran que conocer de tales litigios, y, tras unos comienzos dubitativos en que se adoptaron criterios no uniformes (9), el Tribunal Central de Trabajo (TCT) fijó la regla común de que las “actividades sindicales” no debían incluirse dentro de este cómputo reconocido legalmente, ya que el trabajador-cargo electo realizaba una actividad sindical y no propiamente de defensa o representación de sus compañeros de trabajo. La Sentencia del TCT de 23 de febrero de 1982 (Art. 2.070) —reiterando lo ya expuesto en las Sentencias de 18 de octubre de 1980 (Art. 5.139) y de 29 de octubre de 1981 (Art. 6.219)—, dictada ya en vigor el ET, indica que “ha de diferenciarse la acción sindical, que afecta a todos los trabajadores sindicados en la central que hayan elegido, de la representación de sus compañeros, que dimana de su elección como miembros del Comité de Empresa...”, y que el crédito horario se atribuye “... para poder desarrollar las actividades propias del cargo y no así las otras que provienen de un mero compromiso sindical...” (10). La doctrina legal sentada por el TCT empezó a afianzarse a partir de 1979, lo que indujo a los negociadores sindicales del AMI a introducir una “cláusula de protección” a la que luego haré referencia.

Por su parte, el ET de 1980 contiene la regulación de los CE y DP, y deja la puerta abierta a la aparición de otras formas de participación, como

(7) Vid. un más detallado análisis en ALMENDROS, F.; GIMENEZ, E.; PEREZ, F. y ROJO, E.: *El sindicalismo de clase en España (1939-1977)*, Barcelona, Ed. Península 1978, págs. 11 a 38.

(8) Ley 8/1980 de 10 de marzo del Estatuto de los Trabajadores (BOE del 14).

(9) A favor de computar la asistencia a cursos de formación dentro del crédito horario, vid. la STCT de 22 de noviembre de 1979 (Art. 6.785); en contra, la STCT de 8 de junio de 1979 (Art. 4.593).

(10) Vid. la comunicación presentada en este congreso por el profesor PEREZ AMOROS, F.: *El permiso retribuido para la formación sindical de los representantes de los trabajadores en el Estatuto de los Trabajadores*.

las Secciones Sindicales de Empresa (SSE) y los delegados de las mismas, pero sin reconocimiento expreso ni mucho menos regulación. El art. 68 incluye las garantías concedidas a los miembros de los CE y a los DP para el desempeño de sus funciones y, más en concreto, el apartado e) les permite disponer de un crédito de horas mensuales retribuidas "... para el ejercicio de sus funciones de representación". Me remito a lo explicado más arriba para comprender como de la dicción del precepto —al menos en teoría, que otra cosa es la práctica contractual— queda malparada la posibilidad legal de incluir en el crédito horario el monto de horas dedicado a actividades formativas organizadas por el sindicato al que pertenece el cargo electo, o por los institutos de formación (11).

3. Los acuerdos paccionados a nivel interconfederal.

3.1. Los acuerdos bipolares. El AMI (12). Una explicación del mismo.

El origen lejano de la firma del AMI pienso que hay que buscarlo en la reflexión efectuada por la Unión General de Trabajadores (UGT), a partir del mes de abril de 1979, sobre cuál era el beneficio que le había supuesto la unidad de acción con la Confederación Sindical de Comisiones Obreras (C.S. de CC.OO.) en la negociación colectiva de 1978. Tras su análisis de que los roles de ambos sindicatos quedaban confusos, en beneficio del segundo, la UGT se desmarcaría gradualmente de Comisiones para iniciar su proceso de acercamiento a la cúpula empresarial, la CEOE, que culminaría, tras amplias negociaciones, con un primer acuerdo el 10 de julio (13), relativo entre otros puntos a la negociación colectiva y a las instancias de representación, con cita expresa de los DSE, algunos de los cuales serían recogidos posteriormente en el ET a través de las enmiendas presentadas por el grupo parlamentario socialista al proyecto de ley gubernamental.

Paralelamente a la discusión parlamentaria del ET, se iniciaron las conversaciones entre UGT, C.S. de CC. OO. y CEOE, para intentar lograr un acuerdo marco en materia laboral y sindical. El progresivo alejamiento de la central de influencia comunista y el triunfo definitivo de las tesis más duras y resistencialistas en su seno, la llevaron a un apartamiento definitivo de la negociación del acuerdo, que quedó en un mano a mano UGT-CEOE, el cual

(11) Vid. CUEVAS LOPEZ, J.: *Estructura y función de la representación colectiva en la empresa*, Ed. Aranzadi, 1982, págs. 199 a 207.

(12) DE LA VILLA, L. E., califica al AMI como un "Acuerdo Marco Mixto", para diferenciarlo de los "Acuerdos Marco Limpios", terminología que utiliza para referirse a los acuerdos entre confederaciones sindicales únicamente. Vid. *Algunas experiencias europeas de Acuerdos-Marco*, en "Acuerdo Marco Interconfederal sobre negociación colectiva", IES, Madrid 1980, pág. 13.

(13) El texto íntegro del mismo en DE LA VILLA, L. E.: *Materiales para el estudio del sindicato*, IES, Madrid 1979, págs. 205-210.

culminaría el 5 de enero de 1980 con la firma del AMI (14), al que posteriormente se adheriría la USO (15).

Merece señalarse como especialmente importante la introducción de la acción sindical en la empresa, si se repara en que los sindicatos aún no hacía tres años que habían sido legalizados así como en el largo período de tiempo —salpicado de importantes conflictos— que debió transcurrir en países de nuestro entorno cultural, social y político, para la aceptación del “hecho sindical en la empresa”; la Ley francesa de 27 de diciembre de 1968 “sobre el ejercicio del derecho sindical en las empresas” (16) encontraba su origen en los graves acontecimientos acaecidos durante el mayo francés de 1968 y la posterior firma de los “Acuerdos de Grenelle” por parte del Gobierno, las autoridades empresariales y las centrales sindicales (17); por otra parte, la Ley italiana de 20 de mayo de 1970, de “Normas sobre la tutela de la dignidad y libertad de los trabajadores, de la libertad sindical y de la actividad sindical en los lugares de trabajo, y normas sobre colocación” (conocida usualmente como Estatuto de los Trabajadores) (18), no es sino concreción final de un período de cambio en el sistema de relaciones económicas e industriales ocurrido en el país transalpino a partir de los años sesenta, con el auge de las luchas reivindicativas durante los períodos comprendidos entre los años 1963 y 1966, y su culminación en la gran explosión reivindicativa de 1969 con ocasión de la renovación de los más importantes convenios colectivos.

Por contra, en nuestro país se introduce, tras el acuerdo negociado al más alto nivel entre las fuerzas sociales, la actividad sindical en las empresas cuyos convenios recojan el articulado del AMI, al tiempo que se especifican y mejoran las funciones y garantías de los miembros de las instancias unita-

(14) Sobre el AMI, vid. la poligrafía, *Comentarios al Acuerdo Marco Interconfederal sobre negociación colectiva*, IES, Madrid 1980. Desde la perspectiva de sus firmantes, vid. *Balance del Acuerdo Marco Interconfederal* (Ponencias del XI encuentro entre empresarios, sindicalistas y laboralistas), Madrid 16 y 17 de octubre de 1980, Fundación F. Ebert. Para el entonces presidente de la Comisión de Relaciones Laborales de la CEOE, A. GIL, “... el AMI puede ser entendido como un acuerdo que, ante una grave situación de crisis económica, trata de aportar las reglas fundamentales en las que puede basarse la negociación colectiva a desarrollar durante los años 1980 y 1981...”, op. cit., pág. 27; por su parte, el secretario de acción reivindicativa de la UGT, A. CORCUERA, afirmaba que: “... en este AMI se ha reforzado el sindicato, porque los trabajadores empiezan ya a medir a las organizaciones sindicales más que por lo que piden por lo que consiguen, y nosotros creemos que la plasmación en la práctica del Acuerdo Marco Interconfederal tiene que haber originado entre los trabajadores esa necesaria conexión entre los sindicatos y los trabajadores que fortalezca necesariamente el sindicalismo en nuestro país”, op. cit., pág. 37.

(15) La Resolución n.º 11 del IMAC acordó la publicación del AMI en el BOE de 24 de enero de 1980.

(16) Texto íntegro de la misma en DURAN LOPEZ, F.: *La acción sindical en la empresa: su protección legal*, publicaciones del Real Colegio de España, Bolonia 1976, págs. 303-305.

(17) Vid. el texto íntegro del acuerdo y un detallado comentario del mismo en MARTIN VALVERDE, A.: *Los Acuerdos de Grenelle y el Derecho del Trabajo*, Revista de Trabajo 1969, págs. 47 a 100.

(18) Texto íntegro de la misma en DURAN LOPEZ, E.: *La acción sindical...*, op. cit., págs. 306 a 317.

rias de representación, es decir el CE y DP. Dos puntos me interesa especialmente señalar:

a) Cuando el AMI trata de las funciones de los DSE, dispone que los mismos "poseerán las mismas garantías y derechos reconocidos por la Ley, Convenios Colectivos y por el presente Acuerdo Marco Interconfederal a los miembros de los Comités de Empresa" (Apartado XI, A, 3). El objetivo del AMI era, pues, claro: colocar en igualdad de condiciones a **todos** los representantes de los trabajadores (el subrayado es mío). Sin embargo, la terminología utilizada en algunos convenios podría suscitar algunos problemas. Como veremos posteriormente, algunos acuerdos recogen casi íntegramente el apartado XI del AMI, pero atribuyen al DSE las mismas garantías y derechos "reconocidos por la Ley" a los miembros de los CE. La no mención ni del AMI ni del propio convenio colectivo puede provocar, en una interpretación estricta del precepto, que el DSE no disponga de tiempo remunerado para asistencia a cursos de formación, dado que la cláusula que lo permite se recoge en el AMI y en los convenios que los siguen, pero no en la Ley del Estatuto de los Trabajadores, que es sin duda a la que está refiriéndose el AMI al aludir únicamente a "la Ley".

b) El art. 88 del ET no contempla la posibilidad de utilizar el crédito horario para asistencia a los cursos de formación sindical, y el TCT ha entendido que tal actividad no constituye "función de representación" propiamente dicha por parte de los miembros del CE y DP para con sus representados. A superar este escollo y, en definitiva, a introducir la formación sindical vía convenios colectivos, se dirigió la representación sindical del AMI, que logró introducir una "cláusula de protección" en el apartado dedicado a las garantías de los miembros de CE y DP, en la que se prevé expresamente que

"sin rebasar el máximo legal, podrán ser consumidas las horas retribuidas de que disponen los miembros de Comités o Delegados de Personal, a fin de prever la asistencia de los mismos a cursos de formación, organizados por sus sindicatos, institutos de formación u otras entidades".

3.2. Los acuerdos a tres bandas. El ANE.

No es éste el lugar adecuado para valorar lo que en conjunto ha significado o ha incidido el ANE en el marco de relaciones laborales de nuestro país, si bien no quepa desconocer la importancia que, especialmente en materia salarial, ha tenido en la negociación colectiva de 1982 (19).

Particularmente significativo me parece el que se dedique todo un bloque del acuerdo a la "consolidación sindical", siquiera para reafirmar el prin-

(19) Los acuerdos CEOE-centrales sindicales presentes en el ANE, vinculan a las partes firmantes, pero necesitan de concreción en las unidades de negociación colectiva, o lo que es lo mismo, no son de aplicación directa.

cipio de piezas necesarias y consustanciales al sistema democrático que la CE atribuye a las organizaciones sindicales (art. 7.º). Se trata, de manera fundamental, de potenciar la estabilidad económica de los sindicatos (mediante la detracción de la cuota sindical y siguiendo el camino ya abierto por el AMI), facilitar su participación institucional (INEM, IMAC, INE...) y posibilitar la formación sindical mediante conciertos entre las organizaciones sindicales y los institutos de formación. El apartado VI, 3 del ANE dispone que

“... en dichos convenios se acordará el contenido de los cursos de formación, jornadas de estudio y participación docente de miembros de dichas organizaciones, y se distribuirán de acuerdo con las programaciones que faciliten las organizaciones firmantes...”.

El ANE sigue, a mi parecer, correctamente el planteamiento realizado en la Recomendación n.º 148 de la OIT (20), que establece que en caso de que la educación sindical sea organizada por el propio sindicato, éste se responsabilice de los programas, pero si tales programas los preparan institutos de formación, deben establecerse de común acuerdo con las organizaciones sindicales interesadas.

Paralelo al ANE, se firmaba entre el Gobierno y las centrales sindicales signantes del mismo el “Acuerdo sobre patrimonio sindical” (21), en que se introducía la siguiente cláusula:

“En los proyectos de Presupuestos Generales del Estado para 1982, 1983 y 1984, se consignará una partida de 800 millones de pesetas en concepto de subvención a la consolidación sindical... Estas tendrán carácter de a cuenta de cualquier futura liquidación del patrimonio sindical acumulado...”

Tras la polvareda levantada, especialmente por las organizaciones empresariales, sobre si la ayuda no significaba una dependencia directa de las organizaciones sindicales respecto del Gobierno —tema sobre el que pronto volveré—, los Presupuestos Generales del Estado de 1982 introdujeron, art. 48 del capítulo 04 dedicado al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, una partida de 800 millones de pesetas para las organizaciones sindicales, en proporción a su representatividad, a fin de realizar actividades socioculturales. Aún cuando la terminología variaba, sin duda por razones tácticas, es cierto que se ha cumplido, al menos este año, el espíritu y el objetivo del “Acuerdo sobre patrimonio sindical”.

Las ayudas gubernamentales a los sindicatos para potenciar sus actividades formativas no son moneda extraña en el panorama europeo. El Gobierno conservador británico concedió en 1980 más de un millón y medio de libras esterlinas a los sindicatos para tales actividades; por su parte, el presupuesto francés de 1981 asignaba más de 22 millones de francos en concepto de subvención a las organizaciones sindicales, a fin de incentivar la

(20) Vid. nota 5.

(21) Vid. el texto del mismo en DE LA VILLA, L. E. y GARCIA BECEDAS, G.: *Leyes sindicales*, Ed. AKAL, Madrid 1982, pág. 527.

formación económica y social de sus miembros, y a permitirles disponer de estructuras de estudio y reflexión. Tal cantidad sería aumentada en más de un 50 por 100 —concretamente, 34,3 millones de francos— en el presupuesto socialista de 1982 (22). La misma OIT incentiva estas ayudas en los convenios y recomendaciones a los que antes he hecho referencia, porque, en definitiva, “un conocimiento profundo de las realidades económicas y sociales por parte de los representantes sindicales, se hace del todo punto necesario para que puedan cumplir con las importantes funciones que deben desempeñar. Una formación que debe ser técnica e ideológica al mismo tiempo, en cuanto que ponga de manifiesto las virtudes e injusticias del modelo de sociedad actual y todo lo que es necesario cambiar del mismo” (23).

4. La formación sindical en los convenios colectivos de ámbito interprovincial y/o estatal.

Ante la inexistencia de normativa legal al respecto, los convenios colectivos han sido el cauce a través del cual se ha introducido el concepto de formación sindical como actividad propia, retribuida o no, de los representantes de los trabajadores. El análisis de los textos publicados en el BOE durante los ocho primeros meses de 1982 arroja suficiente luz y permite comprobar que en un importante número de acuerdos se hace referencia al tema. El muestreo es, pues, suficientemente, representativo a mi parecer, si bien cabe hacer las siguientes observaciones:

a) Algunos convenios negociados en 1981 tienen un período de vigencia de dos años, y sólo han sido revisados en el aspecto salarial, por lo que no entran dentro de mi examen; cabe pensar razonadamente que muchos de ellos incluyen el apartado del AMI relativo a los sindicatos y a los CE (24).

b) La poca fluidez de la negociación colectiva de 1982 y la lentitud con que se publican los convenios en el BOE, provocan que aún estén pendientes de publicación algunos convenios cuantitativa y cualitativamente importantes.

c) No se examinan aquellos convenios que no rebasan el ámbito provincial, ya sean de sector o de empresa. Su estudio, a buen seguro, incrementaría el número total de convenios donde se establecen garantías para la asistencia a cursos de formación sindical.

Debo indicar que el examen efectuado ha sido de aquellos convenios donde se realiza una referencia expresa a la formación, además de algunos

(22) Cfr. *Projet de Budget du Ministère du Travail pour 1982*, Documents V n.º 133/1981 de 19 novembre, Liaison Sociales, Paris.

(23) ROJO TORRECILLA, E.: *El sindicalismo en la década de los ochenta (algunos retos planteados)*, Centre Cristianisme i Justícia, Barcelona 1982, pág. 26.

(24) Cabe también la posibilidad de que algunos convenios difieran la regulación de la acción sindical, o de algunos aspectos de la misma, a un pacto fuera de convenio. Tal sería, por ejemplo, el pacto suscrito sobre horas sindicales en el sector bancario el 6 de octubre de 1981, que reitera el crédito horario conferido en el AMI, pero únicamente para los miembros del CE y los DP.

pocos cuya dicción es lo suficientemente indicativa de que se contempla esa posibilidad, y no de los que encomiendan a los miembros de los CE, DP y DSE, "las funciones representativas que les son propias". Sería necesario hacer un examen sobre el terreno para descubrir hasta qué punto la práctica negociada permite incluir dentro de las actividades propias de los cargos electos o designados la asistencia a cursos de formación, pero ello queda muy lejos de las intenciones de este artículo.

Quede claro también que no se examinan las licencias generales no retribuidas, dado que todos los trabajadores —en los límites del ET y del convenio colectivo que les afecte— pueden solicitarlas, a fin de asistir y realizar actividades formativas sindicales.

Un total de 54 convenios recogen en su articulado, cláusulas que dan derecho a los representantes de los trabajadores a no asistir al trabajo para acudir a actividades de formación sindical. Un dato significativo que puede apuntarse del examen efectuado es que todos ellos, con excepción de dos, confieren los permisos o licencias a los representantes, y no a los trabajadores o afiliados sindicales de base. El convenio de "CASA, S. A." concede licencias a "cualquier afiliado a una central sindical que sea designado por ésta para desempeñar una misión..." (25), y el de "Laminaciones de Lesaca, S. A." los concede a "los miembros que constituyan el Comité de la Sección Sindical... sin que simultáneamente excedan de tres personas..." (26).

En una primera aproximación, cabe subrayar las siguientes características:

- 6 convenios se refieren únicamente a los DSE, miembros del comité de la SSE... y afiliados al sindicato.
- 22 regulan las garantías de los miembros de los CE y DP, siguiendo en su mayor parte el articulado del AMI.
- 25 contemplan garantías —idénticas en unos casos, diversas en otros— para los CE, DP y DSE.
- 2 permiten gozar de licencias formativas, además de a los miembros de los CE, DP y DSE, a los del Comité Intercentros, en un caso, y a los del Comité de Seguridad e Higiene en otro.

Una clasificación más detallada de los convenios, hace que sea necesario detenerse en el tipo de permiso o licencia concedida y su carácter retribuido o no.

A) Permisos y licencias para miembros del CE, DP y DSE.

a) Numerosos convenios reproducen textualmente en su articulado el apartado XI del AMI, por lo que confieren iguales derechos y garantías a los DSE y a los miembros de los CE y DP en lo relativo a la posibilidad de utilizar el crédito horario retribuido disponible ex lege —o mejorado por convenio— para la asistencia a "cursos de formación organizados por sus sindicatos, institutos de formación u otras entidades". Tal es el caso de los si-

(25) BOE de 26 de junio.

(26) BOE de 28 de mayo.

guientes convenios: "HISPALYT" (27), "Estatal de la Industria Química" (28), "Colgate-Palmolive, S. A." (29), "Estatal de Industrias Cárnicas" (30), "Estatal de Helados" (31), "Estatal de Agencias de Viajes" (32), "Estatal de Frío Industrial" (33), "Estatal de la Industria Textil y de la Confección" (34), "Compañía Sevillana de Electricidad" (35), "Solvay & Cie S. A." (36), "Electra de Viesgo, S. A." (37) y "UNELCO" (38). Con diferente redacción, pero con contenido semejante, se encuentran los convenios de "Rocalla, S. A." (39) —"los miembros del Comité de Empresa y/o Delegados de Personal podrán asistir a actos de carácter sindical (cursillos, conferencias, reuniones externas, etc.) con cargo a su crédito de horas"— y de "Automóviles Portillo, S. A." (40), "ENHER, S. A." (41), "Equipos Nucleares, S. A." (42) y "Central Nuclear de Almaraz" (43) —en los cuatro últimos convenios se dispone que "los DSE gozarán de los mismos derechos y garantías reconocidos a los miembros del CE", pero sin hacer referencia expresa a la Ley, convenio o al AMI—.

b) Convenios en los que una rigurosa interpretación de los mismos podría dar lugar a una rotunda negativa por parte empresarial a la inserción, dentro del crédito horario retribuido, de las actividades formativas de los DSE, son aquéllos en los que se atribuye a éstos, "las mismas garantías y derechos reconocidos por la Ley a los miembros del Comité de Empresa", y se omite toda referencia al convenio negociado y al AMI. Con todo, no existen pronunciamientos jurisdiccionales al respecto, por lo que puede afirmarse que las discrepancias, caso de haberse suscitado, se resuelven por la vía negociadora. Tales son los convenios de "Estatal de Pastas, Papel y Cartón" (44), "Nacional de Artes Gráficas, Manipuladores de Papel y Cartón, Editoriales e Industrias Auxiliares" (45) y "Nacional del Sector de Grandes Almacenes" (46).

c) En un tercer bloque, nos encontramos con aquellos convenios que confieren crédito horario para menesteres formativos a los representantes del

-
- (27) BOE de 13 de febrero.
 - (28) BOE de 12 de marzo.
 - (29) BOE de 15 de marzo.
 - (30) BOE de 30 de marzo y 8 de junio.
 - (31) BOE de 5 de mayo.
 - (32) BOE de 28 de mayo.
 - (33) BOE de 21 de junio.
 - (34) BOE de 23 de junio.
 - (35) BOE de 2 de julio.
 - (36) BOE de 10 de agosto.
 - (37) BOE de 12 de agosto.
 - (38) BOE de 20 de agosto.
 - (39) BOE de 11 de agosto.
 - (40) BOE de 25 de mayo.
 - (41) BOE de 31 de mayo.
 - (42) BOE de 21 de agosto.
 - (43) BOE de 28 de agosto.
 - (44) BOE de 24 de febrero.
 - (45) BOE de 25 de junio.
 - (46) BOE de 10 de agosto.

personal (CE y DP), mientras se reduce a "10 días anuales de licencia no retribuida", los permisos concedidos a los DSE para la asistencia a actividades de su sindicato y, entre ellas, los cursos de formación. Es el caso de "EMPETROL" (47), y "CEPSA" (48).

d) Finalmente, debo indicar que sólo tres convenios confieren permisos a los representantes de los trabajadores no retribuidos cualquiera que fuera su representación —electa o sindical—. Así, los de "Compañía Trasmediterránea, S. A., y su personal de tierra" y el de "AUCONA, S. A." otorgan a los DSE, CE y DE "siete días de permiso anual no retribuidos para asistencia a cursillos de formación sindical" (49) (50), período elevado a 10 días en el convenio de "CEPSA y su personal de mar" (51).

B) Permisos y licencias para miembros del CE y DP.

22 convenios examinados permiten únicamente a los representantes electos —CE y DP— disfrutar de permisos retribuidos para asistencia a cursos de formación dentro de sus "funciones representativas", bien reproduciendo literalmente el apartado XI, B del AMI o, en ocasiones, introduciendo formalidades más rígidas en cuanto a permisos y controles de los mismos. Así:

a) Reproducen literalmente el clausulado del AMI, o se remiten al mismo —"sin rebasar el máximo legal podrán ser consumidas las horas retribuidas de que disponen los miembros del Comité y Delegados de Personal a fin de prever la asistencia de los mismos a cursos de formación organizados por sus sindicatos, institutos de formación u otras entidades" —los convenios de "Bética de Autopista, S. A." (52), "Industria de Piensos Compuestos" (53), "Empresas de Seguros, Reaseguros y Capitalización" (54), "Empresa Nacional de Celulosa, S. A." (55), "Celupal, S. A." (56), "La Cruz del Campo, S. A." (57), "S. A., Cros" (58), "ENECO, S. A." (59), "Guadisa" (60), "Unión Explosivos Río Tinto" (61), "Compañía Transatlántica Española, S. A." (62) e "Industrial Cervecería Sevillana" (63).

b) Se concede el permiso retribuido, pero siempre que se convoque al representante "por su calidad de miembro del Comité de Empresa" o que

(47) BOE de 13 de mayo, y de 6 de julio para el personal de la marina mercante.

(48) BOE de 18 de agosto.

(49) BOE de 5 de agosto.

(50) BOE de 21 de abril.

(51) BOE de 12 de agosto.

(52) BOE de 15 de enero.

(53) BOE de 19 de abril.

(54) BOE de 7 de mayo.

(55) BOE de 18 de mayo.

(56) BOE de 6 de julio.

(57) BOE de 15 de julio.

(58) BOE de 31 de julio.

(59) BOE de 7 de agosto.

(60) BOE de 16 de agosto.

(61) BOE de 21 de agosto.

(62) BOE de 24 de agosto.

(63) BOE de 28 de agosto.

los cursos vayan "en relación del ejercicio de la representación que ostentan", en los convenios "Fleinze de España, S. A. y Fucolor, S. A." (64) y "Autopista Vasco-Aragonesa, CESA" (65).

c) En un tercer bloque, podemos incluir a los pactos que hacen referencia sólo a los cursos organizados por los sindicatos a que pertenezca el trabajador, y siempre que sea convocado previamente en tiempo y forma debida: "Iberduero, S. A." (66), "Hispano Olivetti, S. A. y Rápido, S. A." (67), "Unión Cervecera, S. A." (68), "Empresa Naviera Fierro y su personal de flota" (69), "General Eléctrica Española, S. A." (70), "Butano, S. A. y su personal de flota" (71) y "Muvesa" (72).

d) Por fin, en un convenio —"Sociedad Española de Oxígeno, S. A." (73)— se admite implícitamente que el representante goce de licencia no retribuida para asistencia a cursos de formación, al garantizarle "15 días laborables de permiso al año sin sueldo, para el ejercicio de sus funciones sindicales fuera de la empresa, previa comunicación de los interesados, con antelación mínima de dos días, y siempre que no exista perjuicio grave para el servicio".

C) Permisos y licencias para DSE, miembros de las SSE.

Aquellos convenios en los que sólo se contempla el derecho de los DSE o afiliados al sindicato, de disponer de permisos para asistir a cursos de formación, lo hacen con un carácter de licencia no retribuida, y en todos ellos se formula una referencia genérica a la "asistencia a las actividades" de la central sindical a la que pertenezca el trabajador. Los permisos oscilan desde 10 días —"Uralita, S. A." (74) y "Paular Empresa para la Industria Química, S. A." (75)— a 15 —"Iberia Líneas Aéreas de España, S. A. y su personal de tierra" (76) y "CASA, S. A." (77)—, pasando por 12 —"Embotelladora Madrileña, S. A." (78)— para los DSE. Por lo que respecta a los convenios donde se toma en consideración a los afiliados de base, el de CASA, S. A., confiere ocho días al año, y el de "Laminaciones de Lesaca, S. A." (79) siete días anuales.

D) Permisos y licencias para miembros de otras instancias representativas.

(64) BOE de 30 de enero.

(65) BOE de 9 de febrero.

(66) BOE de 6 de mayo.

(67) BOE de 20 de julio.

(68) BOE de 13 de agosto.

(69) BOE de 14 de agosto.

(70) BOE de 19 de agosto.

(71) BOE de 5 de mayo.

(72) BOE de 24 de junio.

(73) BOE de 2 de agosto.

(74) BOE de 26 de abril.

(75) BOE de 22 de junio.

(76) BOE de 30 de junio.

(77) Vid. nota 25.

(78) BOE de 5 de agosto.

(79) Vid. nota 26.

En este bloque final he incluido aquellos convenios en los que se contempla la posibilidad de que representantes de los trabajadores en instituciones diferentes de las que acabo de examinar puedan acceder a los cursos de formación sindical, teniendo su ausencia el carácter de permiso retribuido, en función de los intereses de sus representados. Hay dos convenios que permiten tal tesitura. En uno de ellos —“Eléctricas Reunidas de Zaragoza, S. A.” (80)— se concede a los miembros del Comité Intercentros “las competencias y funciones que con carácter general se atribuyen por las disposiciones generales a los Comités de Empresa”, mientras que en el restante se permite que los miembros del Comité de Seguridad e Higiene disfruten, previo acuerdo con el empresario, “del tiempo necesario para su mejor formación en la materia y asistencia a los cursos que a nivel provincial se impartan sobre la misma” —“Estatal de Agencias de Viajes” (81).

5. Valoración de conjunto.

Una conclusión que, pienso, puede extraerse de los convenios examinados es la de que la formación sindical va introduciéndose progresivamente como una actividad normal y propia de todos los representantes de los trabajadores, y se irá desarrollando esta concepción en la medida en que se institucionalice la actividad sindical en las empresas. Pero, con todo, todavía quedan muchos convenios donde ni en su letra ni en la práctica contractual se incluye la formación; es en ese terreno donde los sindicatos deben presionar para insertarla y recabar la ayuda de los poderes públicos. No me cabe la menor duda de que la formación sindical sería tremendamente potenciada por un Gobierno más atento a las aspiraciones de los trabajadores y sus organizaciones. No se olvide, en definitiva, que a mayor formación, mayor conocimiento y mayores posibilidades por parte de los asalariados de participar activamente en la vida de sus empresas, y ello puede suponer un cambio radical en el esquema de la organización del trabajo. Ahí está el reto del futuro.

(80) BOE de 15 de marzo.

(81) Vid. nota 32.

FUERZAS ELECTRICAS DE CATALUÑA, S. A.



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



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

LA FORMACION DEL RESPONSABLE SINDICAL

Por José MESEJO*

Uno de los resultados de la guerra civil de 1936-39 fue la eliminación del ámbito español del movimiento obrero organizado. La mayoría de sus dirigentes y militantes activos o perecieron en la contienda, en las cárceles y ante los pelotones de ejecución de los vencedores o se dispersaron por todo el mundo empujados por el vendaval de la derrota.

Después, durante los largos años que siguieron, las relaciones laborales se organizaron de acuerdo con los intereses de la derecha sin que los trabajadores tuviesen otro protagonismo que el de ser productores de bienes y servicios bajo las condiciones fijadas por el Gobierno, encuadrados obligatoriamente en una Organización Sindical Vertical cuyos dirigentes ("Línea de Mando") pertenecían a una clase política que se había institucionalizado como medio de controlar y sostener el sistema establecido.

En estas condiciones de control, temor y represión fue mantenida, hasta su desaparición de la vida activa, la "generación de la guerra". La siguiente, vivió en las mismas circunstancias, pero además, carente de toda información objetiva sobre lo que había sido la actividad sindical libre y sobre el desarrollo y objetivos del movimiento obrero desde su origen hasta su desaparición violenta del ámbito español, y, en consecuencia, careció también de la perspectiva histórica necesaria para poder ver, comprender y enjuiciar la situación de la clase trabajadora. Solamente individuos aislados pudieron mantener clara la visión de la realidad y viva la voluntad de lucha contra la opresión y fueron ellos, allá por los años cincuenta, quienes con sus actitudes y actuaciones impulsaron a otros, en solitario unas veces y en pequeños grupos semiorganizados otras, a adoptar posturas activas frente a los problemas y a iniciar así trabajosamente el proceso de su propia concienciación. De esta manera surgió el primer plantel de responsables que hizo posible la reorganización del movimiento obrero.

* *Secretario de Formación de UGT (Galicia). Comunicación enviada al I Congreso de Escuelas de Formación Social y de Escuelas de Formación Sindical de Vigo (30 sep.-3 octubre 1982).*

Estos hombres formados en las circunstancias de lucha, riesgo e improvisación de la clandestinidad son quienes dirigen hoy el funcionamiento y la acción reivindicativa de las organizaciones sindicales.

Por otra parte, hay también ya incorporados y se están incorporando constantemente a esta tarea, incluso en puestos de gran relieve, trabajadores sin más experiencia sindical ni referencia del sentido y finalidad de los sindicatos que la adquirida en sus relaciones de la Organización Sindical Vertical. Son, en su mayor parte, buenos profesionales de la industria; algunos proceden de Escuelas de Formación Profesional o Técnica y llegaron al sindicato por un impulso primario de identificación con el interés general de los trabajadores, pero su acerbo cultural carece de información suficiente sobre la realidad social y económica y de criterios operativos de análisis de la misma que les permita elaborar conclusiones y adoptar posturas razonadas personales frente a todo ello.

Las actuales organizaciones sindicales tienen como base estructural un reglamento orgánico y su justificación y objetivos se expresan en unas declaraciones de principios, retomado todo ello de sus antecedentes históricos, pero el espíritu que debe animarles, es decir, el ideario necesario para guiar su actuación y los saberes instrumentales que son indispensables para hacer que aquél resulte operativo están todavía empezando a tomar forma en el seno de las organizaciones obreras. Este proceso de formación que será, necesariamente, largo en el tiempo y laborioso en su ejecución, comprende los siguientes aspectos diferenciados:

- Criterios y actitudes necesarios al Responsable Sindical.
- Saberes básicos a adquirir por el Responsable Sindical.
- Plan general de acción formativa para Responsables Sindicales.

CRITERIOS Y ACTITUDES DEL RESPONSABLE SINDICAL

La base formativa del Responsable Sindical, es decir, la causa profunda motivadora de sus actitudes y actuaciones es, invariablemente, el conjunto de ideas que tiene asumidas como conformes con sus criterios personales de verdad, justicia, ética, estética, organización, economía, etc. Dicho conjunto de ideas constituye lo que se llama una ideología, y, cada organización sindical diferenciada se corresponde precisamente con un sistema ideológico concreto y diferenciado con el que debe coincidir, en términos generales, el ideario personal de todos sus dirigentes o responsables.

El primer paso y el más principal de la acción formativa sindical debe tener, pues, como objetivo, definir con claridad, es decir, en términos inteligibles para todos, la ideología de la central sindical, ordenando, interrelacionando y justificando sus principios y aclarando con rigor las oscuridades, confusiones o contradicciones que, desde la perspectiva personal de cada individuo, puedan existir.

Para un sindicato de clase, el ideario debe referirse, lógicamente, al modelo de relaciones de producción que se tiene como deseable, al papel que corresponde en la sociedad a la clase trabajadora y a los medios y métodos de la lucha obrera para alcanzar todo ello. Por otra parte, la eficacia funcional y reivindicativa de una organización sindical será dependiente de la medida en que dicho ideario es claro, unitario y asumido con convicción por todos los Responsables.

Esto es así porque entonces las actitudes, que son los patrones de comportamiento y reacción del individuo ante los problemas y situaciones concretas, resultan coincidentes en todos los Responsables y tienen la firmeza de la sinceridad y la constancia que da la convicción.

SABERES BASICOS A ADQUIRIR POR EL RESPONSABLE SINDICAL

La capacitación del Responsable Sindical deberá comprender tres áreas de saberes:

- Area socio-económica.
- Area orgánico-funcional.
- Area jurídico-laboral.

El área socio-económica se organizará en orden a crear, desarrollar y perfeccionar la base ideológica a que nos hemos referido anteriormente.

Su contenido temático básico será el siguiente:

HISTORIA DEL MOVIMIENTO OBRERO.—Su objetivo es dar información y perspectiva histórica sobre el fenómeno sindical.

MARXISMO.—Su objetivo es dotar al Responsable de un método eficaz de análisis de la realidad económico-social.

ECONOMIA.—Su objetivo es capacitar para conocer, comprender y enjuiciar los acontecimientos y hechos económicos.

El área orgánico-funcional se ordenará a proporcionar un conocimiento suficiente de la organización institucional del Estado, de la organización de los sindicatos y del funcionamiento de los instrumentos de acción sindical.

Su contenido temático será el siguiente:

DERECHO ADMINISTRATIVO. ORGANIZACION INSTITUCIONAL DEL ESTADO.

SINDICALISMO (Teoría, organización, funcionamiento y caracteres diferenciales de los distintos sistemas sindicales).

ESTATUTOS DEL SINDICATO. ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LA ORGANIZACION SINDICAL.

El área jurídico-laboral se ordenará a proporcionar un conocimiento suficiente y actualizado de los principios jurídicos que inspiran el ordenamiento legal laboral, sindical y cooperativo.

Su contenido temático general será el siguiente:

DERECHO LABORAL. LEGISLACION RELATIVA A TRABAJO Y S. SOCIAL.

DERECHO SINDICAL.

COOPERATIVISMO Y LEGISLACION COOPERATIVA.

El estudio constante y sistemático de las materias antedichas habrá de proporcionar al Responsable Sindical el caudal de saberes que le capacitan como "profesional" de la acción sindical.

El dominio de los mismos potenciarán su capacidad de servicio al sindicato y por ende a la clase trabajadora a condición de que sepa ser un verdadero Responsable, es decir, fiable para la organización y para sus compañeros de trabajo.

Pero la fiabilidad no depende del nivel de información aunque ésta resulte también indispensable para actuar con acierto. La fiabilidad es función de la medida en que se sabe o se confía que el individuo cumple los deberes que son específicos del puesto que ocupa y del cargo que ejerce. Para el Responsable Sindical estos deberes son:

Deber de HONRADEZ. Que es fidelidad a la verdad, a la justicia, a los principios, los acuerdos y los objetivos de la Organización, a la palabra dada y a los compromisos libremente contraídos.

Deber de DISCIPLINA. Que es aceptación voluntaria y cumplimiento exacto de las normas, resoluciones, mandatos, acuerdos, etc., emanados reglamentariamente de los órganos de decisión sindical, además de organización y método en el propio trabajo.

Deber de DEDICACION. Que es preocupación constante y ocupación suficiente en las tareas del ámbito de la respectiva responsabilidad personal de tal manera que nada se demore en su ejecución por lentitud o inhibición propia.

Deber de AUTOFORMACION permanente. Que es asumir el hecho de las propias limitaciones frente a la creciente complejidad del trabajo a realizar y, consecuentemente, hacer de la tarea de aprender una diaria e inexcusable obligación.

PLAN GENERAL DE ACCION FORMATIVA DE LOS RESPONSABLES SINDICALES

La necesidad de capacitación de los Responsables Sindicales de todos los niveles (delegados de personal, delegados miembros de los comités de empresa, miembros de comisiones ejecutivas de sindicatos, uniones, federaciones, etc.) hace necesario establecer dos líneas paralelas de acción formativa que podríamos denominar, respectivamente, línea de **FORMACION INTENSIVA** y línea de **FORMACION EXTENSIVA**.

La formación intensiva sería la formación sindical de urgencia que es necesario proporcionar a aquellos trabajadores que asumen por primera vez

responsabilidades sindicales en cualquier nivel a fin de ponerles en condiciones de actuar en forma concordante con el compromiso que han adquirido. Esta formación deberá impartirse en cursillos de uno, dos o a lo más tres días en jornadas continuas o discontinuas y utilizando un material didáctico cuidadosamente elaborado para que cumpla las condiciones de:

- Claridad y simplicidad expositiva.
- Ser compendio abreviado y ordenado de informaciones esenciales.
- Ser motivador y orientador para la adquisición de nuevos conocimientos.
- Ser guión, recordatorio y formulario al que acudir antes de intervenir en los casos prácticos más frecuentes.

Los secretarios de formación cuyo papel principal en las comisiones ejecutivas es programar las actividades formativas, verificar sus resultados y detectar las necesidades de información y formación existentes en el ámbito de su competencia para cubrirlas adecuadamente, deberán ser también quienes impartan la formación intensiva más general (a delegados de personal y miembros de los comités de empresa).

En cuanto a la formación intensiva especializada, es decir, la que corresponde a los nuevos secretarios de organización, administración, acción reivindicativa, negociadores de convenios, agentes electorales, etc., sería muy conveniente que los cursillos los dirigieran los Responsables homólogos más veteranos y experimentados y ello tanto por la escasez de formadores existente como por el valor autoformativo que conlleva esta actividad pues es sabido que enseñar es una de las mejores formas de aprender.

La formación extensiva se organizará en orden a realizar una capacitación mucho más amplia en extensión y más minuciosa y fundamentada en profundidad, teniendo por finalidad la obtención de verdaderos técnicos o expertos sindicales.

Lógicamente su duración tiene que ocupar largos períodos de tiempo y su metodología y medios didácticos habrán de tener mucho en común con los utilizados por el sistema escolar ordinario.

Como características principales de este proceso y de los medios de formación a utilizar en el mismo hay que señalar:

a) Estructura cíclica de los contenidos informativo-formativos. (La formación se escalonará en varios cursos sucesivos de la misma duración, con períodos intermedios de prácticas, lecturas y maduración de lo aprendido.)

El período de escolaridad de cada curso podría ser de dos meses continuos o de un mes continuo (período de vacaciones en el trabajo) y 30 jornadas discontinuas (30 sábados continuos del mismo año).

La especialización en cada materia concreta (organización, eco-

nomía, cooperativismo, negociación colectiva, etc.) abarcará un mínimo de tres cursos sucesivos.

b) Formación simultáneamente teórica y práctica.

A tal fin deberá cubrirse un período de trabajo práctico en la materia de que se trate en un puesto activo de la organización y ser ello condición previa indispensable para acceder al curso siguiente.

c) El profesorado habrá de ser, inexcusablemente, reclutado entre los Responsables más cualificados de la organización y expertos al servicio de la misma los cuales simultanearán también inexcusablemente, trabajo sindical y función docente.

d) Los textos de estudio serán elaborados por el cuadro de profesores de la organización y comentados y complementados por éstos cuando se utilicen los de autores ajenos a la misma.

e) El período de escolaridad se realizará en un centro de formación habilitado a tal fin por la central sindical, cuyo régimen de organización, funcionamiento y disciplina escolar se ajustará rigurosamente al modelo educativo general que propugna el propio sindicato.

f) Como medio complementario del sistema de formación antedicho e instrumento de la autoformación permanente deberá existir una publicación de periodicidad quincenal, o al menos mensual (cuadernos de formación) de lectura preceptiva para todos los Responsables Sindicales y en la que se propondrán temas de estudio y discusión conjunta a quienes vengán realizando cursillos y cursos de formación.

Esta publicación habrá de ser el órgano motivador, impulsor y orientador de todas las tareas individuales e institucionales en materia de información-formación.

La FORMACION es el principio causal que crea, fortalece y dinamiza el espíritu motor que impulsa el trabajo colectivo de las organizaciones sindicales hacia su ideal de progreso y justicia social.

Sin una FORMACION adecuada y suficiente la confusión de ideas, actitudes y actuaciones es inevitable y la posibilidad de avanzar hacia los verdaderos objetivos del movimiento obrero resulta una utopía.

¿QUEREMOS, DE VERDAD, RESOLVER NUESTRO GRAVE PROBLEMA DEL PARO?

Por Fernando BIANCHI

Todos los partidos políticos y sindicatos han declarado repetidamente que el principal problema que tenemos hoy en España es el problema del paro, y que para su solución no se regateará ningún esfuerzo.

Que el problema actual del paro es angustioso en España nadie lo niega, y no solamente por el alto porcentaje de paro existente entre nuestros trabajadores, sino además porque más de la mitad de los parados no perciben ningún tipo de ayuda económica. Sin contar con que las perspectivas según la OCDE, es que la tasa de paro seguirá subiendo y superará el 17 por 100 en 1983.

Ante esta grave situación, ¿de verdad, todos, queremos resolver el problema del paro? Porque su solución precisa del esfuerzo y sacrificio de todos los españoles, de la **solidaridad** que tanto el rey Juan Carlos como el presidente del Gobierno acaban de pedirnos a todos nosotros.

Tres son los niveles que debemos considerar al estudiar el problema del paro:

1. Colocación de trabajadores en paro.
2. Medidas a tomar para evitar que el paro aumente por la incorporación anual de unos 200.000 jóvenes al mercado de trabajo.
3. Creación de nuevos puestos de trabajo para compensar las futuras reducciones de plantillas previstas en las necesarias reconversiones sectoriales y de empresas.

¿Cuáles son las soluciones posibles para cada uno de los niveles anteriores?

1. Colocación de trabajadores en paro

Hoy el trabajo disponible es un bien escaso. Por ello siempre se ha con-

siderado como una solución el repartirlo entre todos los trabajadores disminuyendo las horas de trabajo.

Pero si se disminuyen las horas de trabajo sin disminuir al mismo tiempo los salarios, el coste de producción en las empresas aumenta, lo que sería muy difícilmente absorbido por muchas empresas dada su difícil situación económica actual. De otra parte, una disminución de salarios correspondiente a la disminución de las horas de trabajo, tampoco podría ser fácilmente aceptado por los trabajadores debido a que les supondría una baja inmediata de su nivel de vida.

Ante esta situación una solución se apunta como posible, en la línea de la que acaba de ser acordada en Holanda entre los sindicatos de trabajadores y las empresas. Y sería la siguiente:

Que en los actuales Convenios Colectivos que se van a negociar para 1983 los sindicatos y los empresarios acuerden los siguientes puntos:

1. Que el aumento de salarios a negociar en el Convenio no se cobre por los trabajadores que hoy están trabajando, sino que se disminuyan en el mismo porcentaje sus horas de trabajo.
2. Que la disminución anterior de horas de trabajo se cubra tomando la empresa trabajadores en paro.
3. Que los trabajadores en paro que entren a trabajar en una empresa, de acuerdo con lo anterior, cobrarán los mismos salarios que los trabajadores en activo de dicha empresa, a cargo del porcentaje de aumento salarial acordado en el convenio.

Podría aplicarse una solución menos radical y más flexible, es decir, que sólo una parte del aumento de salarios acordado en el Convenio se destine a aumentar los salarios de los trabajadores que hoy están trabajando, y la otra parte se destine a poner en práctica la solución más arriba señalada, si bien en este caso los salarios de los trabajadores en paro que entren a trabajar en las empresas podrían ser inferiores al nuevo salario de los trabajadores hoy en activo.

Un ejemplo para clarificar la anterior propuesta. La población activa actual en España es de unos 13.000.000 de trabajadores, de los cuales unos 2.200.000 están en paro, pudiendo por lo tanto considerar que la actual población activa con trabajo es de unos 10.800.000 de trabajadores.

Supongamos que en el próximo Convenio Colectivo se acuerda un aumento de salarios del 12 por 100 (cifra tomada solamente a título de ejemplo). Si se rebajan las horas de trabajo en este 12 por 100 y se cubren estas horas con trabajadores en paro, habría trabajo para 1.280.000 trabajadores en paro (12 por 100 de 10.800.000), que podrían cobrar con el 12 por 100 de aumento de salarios pactado, el mismo salario que actualmente cobran los 10.800.000 de trabajadores que ahora tienen trabajo.

Esta solución supondría un gran acto de solidaridad de los trabajadores

que hoy están trabajando con sus compañeros en angustiosa situación de paro, y muchos de ellos sin cobro de ningún subsidio, ya que si bien tendrían el beneficio de una disminución del 12 por 100 de sus horas de trabajo, no tendrían aumento de salario por este año, lo que les supone una disminución futura de su actual nivel de vida. Por el contrario 1.280.000 trabajadores en paro tendrían trabajo. Esta es la solución más radical y más utópica. Piénsese en fórmulas más flexibles como serían el renunciar a la mitad o sólo a un tercio del aumento salarial y en la misma proporción las horas de trabajo.

Para las empresas, esta solución, no supone ningún aumento ni de sus horas de trabajo ni de sus retribuciones totales por encima de lo pactado en el Convenio, y si bien el disminuir las horas de trabajo de la plantilla actual y compensarlo con un 12 por 100 (o menos según la fórmula aplicada) de aumento de plantilla puede suponer, quizás, una pequeña dificultad más psicológica que real, la empresa se vería ampliamente compensada por su solidaridad con los trabajadores en paro.

Comentada esta solución con algunos directivos sindicales, su primera impresión fue la de que "siempre tienen que ser los trabajadores los que solucionen los problemas, ¿es que los demás no van a hacer nada en favor de los parados?".

Bien mirada la propuesta, parece que en la solución apuntada la "clase trabajadora" no sale perjudicada ya que lo que dejan de cobrar los trabajadores que hoy tienen trabajo, lo cobran los trabajadores en paro que entran a trabajar.

Por otra parte esta solución estaría dentro del programa del Gobierno en cuanto a su interés de "que se mantuviera el poder adquisitivo del conjunto de la renta salarial" según acaba de declarar el presidente del Gobierno.

Y en cuanto a la aportación de las otras clases sociales a la solución del paro, ésta se centra, en su aportación económica para la posible creación de 200.000 puestos de trabajo anuales, según se expone a continuación.

2. Medidas a tomar para evitar que el paro aumente por la incorporación anual de unos 200.000 jóvenes al mercado de trabajo.

Para esto es preciso que se cumpla el programa del PSOE de crear 200.000 puestos de trabajo anuales en los próximos cuatro años.

Las necesidades de dinero para la creación de los anteriores puestos de trabajo deben provenir de impuestos directos que graven a las personas con más posibilidades económicas, contribuyendo de esta manera a la solidaridad general con el grave problema humano de los parados, al igual que los trabajadores que tienen hoy puesto de trabajo contribuyen al problema de los parados dejando de cobrar el aumento de salarios pactado en el Convenio.

3. Creación de nuevos puestos de trabajo para compensar las futuras reducciones de plantillas previstas en las necesarias reconversiones sectoriales y de empresas.

La creación de nuevos puestos de trabajo pasa necesariamente por hacer que las empresas sean eficaces, es decir competitivas en un mercado internacional.

En el Segundo Simposio Internacional de Economía Social de Mercado celebrado en Madrid (diciembre 1980) ya se planteó esta cuestión: "Necesariamente cualquier planteamiento que quiera buscar una respuesta positiva al paro, mejorando los niveles de ocupación y facilitando la reestructuración económica, pasa por la acción en la empresa. Ya se trate de una actividad en la empresa privada, o bien se trate de su realización a través de la empresa pública, estas dos instituciones empresariales constituyen el eje central de la respuesta a la ocupación y reestructuración económica." (...) "Debemos convencernos de que el paro no tendrá solución alguna si la empresa no actúa de forma eficaz. Y con ello me refiero tanto a la empresa privada como a la pública... Lo que hay que pensar fundamentalmente es que cuando una economía, como la española, cae en situaciones de letargo y no es capaz de dar los pasos suficientes para modificar sus estructuras económicas, el paro no tiene respuesta. Y aquí es donde se plantea fundamentalmente el problema del momento actual español."

Aparte de las medidas macroeconómicas que pueda tomar el Gobierno para reactivar el mercado nacional, es opinión unánime que la creación de nuevos puestos de trabajo está en función de las posibilidades de exportación de nuestras empresas, es decir, de acudir competitivamente al mercado internacional.

Un mercado internacional en crisis, con millones de parados, se caracteriza hoy: 1.º) por una extraordinaria competencia japonesa basada en sus fábricas montadas en países subdesarrollados del suroeste asiático —Corea, Formosa, Singapur— con niveles de salarios muy inferiores a los nuestros y a los europeos, así como por la "robotización" de sus industrias establecidas en su propio país; y 2.º) por una, también fuerte competencia, de la potente industria europea concentrada y bien mecanizada, como resultado de los muchos años de funcionamiento del Mercado Común Europeo.

La gravedad de la competencia japonesa en Europa es tal, que el próximo Consejo de Ministros de Asuntos Exteriores de los diez, tiene previsto estudiar diversas proposiciones para convencer al Japón de la necesidad de que se autolimite sus exportaciones a Europa, ya que los precios a los que está ofreciendo sus artículos son imposibles de competir por los fabricantes europeos. Philips ha anunciado que si los japoneses siguen ofreciendo sus vídeos a los precios tan increíblemente bajos como lo están haciendo, tendrá que despedir a 10.000 trabajadores ante la imposibilidad de competir con los precios japoneses.

En estas circunstancias el que nuestras empresas puedan exportar, sola-

mente será posible a través de un gran esfuerzo solidario de los empresarios, trabajadores, sindicatos, bancos y cajas de ahorro, partidos políticos y Administración, ya que las posibilidades de exportación dependerán de que las empresas puedan alcanzar precios de venta competitivos (y por lo tanto precios de coste adecuados) con los que rigen en el mercado internacional.

Al igual de lo que ya está sucediendo en los actuales planes de reestructuración sectoriales, basados en los planes de viabilidad de las empresas pertenecientes a dichos sectores, el alcanzar precios de coste competitivos en nuestras empresas a nivel internacional, exigirá fuertes sacrificios a los accionistas y trabajadores, a los bancos y a la Administración.

El grado de los sacrificios exigidos variará en cada caso en función de la situación de cada empresa en relación con su mercado internacional.

Es lógico que solamente podrá pedirse fuertes sacrificios a los trabajadores: 1.º) si se les demuestra fehacientemente que tales sacrificios son verdaderamente necesarios para la continuidad de la vida de la empresa, y por tanto de los puestos de trabajo, y que son proporcionales a los sacrificios de las demás partes interesadas en la continuidad de la empresa; 2.º) si a partir de ese momento, los trabajadores, toman parte a través de sus representantes en las decisiones económicas de la empresa —COGESTION PARITARIA como en Alemania—; y 3.º) si se fija en negociación una participación en los beneficios de la empresa que les compense, en el futuro, su actual sacrificio económico.

Esta solidaridad y colaboración de todos los agentes económicos que intervienen en la marcha de la empresa, es completamente imprescindible para poder afrontar los muy difíciles problemas que han de plantearse a nivel de cada empresa, para solucionar el tema de la obtención de precios de coste competitivos a nivel internacional que permita la expansión de sus exportaciones, y como consecuencia la creación de nuevos puestos de trabajo.

Es indudable que este problema de alcanzar precios competitivos que permitan exportar, no será el mismo para todas las empresas sino que en cada empresa tendrá sus características propias; de ahí la necesidad de que se establezca la cogestión con carácter general, para que la aportación que deben prestar los trabajadores esté en relación con la situación de su propia empresa.

Sin olvidar que el derecho de los trabajadores a la **cogestión**, es decir a la **codecisión** de los trabajadores juntamente con los capitalistas en los órganos de gestión económica de las empresas, es un derecho de justicia social incuestionable. Juan Pablo II en su reciente encíclica "Laborem exercens" (septiembre 1981) señala: "Se debe ante todo, recordar un principio enseñado siempre por la Iglesia. Es el **principio de la prioridad del trabajo frente al "capital"**. Este principio se refiere directamente al proceso mismo de producción, respecto al cual el trabajo es siempre una **causa eficiente** primaria, mientras el capital siendo el conjunto de los medios de producción, es sólo un instrumento o causa instrumental. Este principio es una verdad evidente, que se deduce de toda la experiencia histórica del hombre."

Tampoco puede olvidarse que “la situación actual se caracteriza por una debilidad de la demanda interior, con altos niveles de inflación y paro; y por una recesión económica internacional”, (...) “En tales circunstancias, la mejora de la productividad se plantea como la única vía posible de superación de las graves dificultades con que hoy se encuentra la economía española.” (...) “Estudios y experiencias concretas recientemente realizadas demuestran el hecho de que alejar a los trabajadores de los centros de decisión favorece el absentismo, de la misma forma que cuando se proporcionan cauces para la participación del trabajador en la toma de decisiones, mejora la productividad.” (Dirección y Progreso, nov.-dic. 1980.)

Naturalmente, todo ello, apoyado por una política macroeconómica de “flotación” o cambio variable de la peseta, y por una política de negociación con la Comunidad Económica Europea, que ayuden a los esfuerzos de exportación de las empresas.

BIBLIOGRAFIA

7. PERIODISMO

SECANELLA LIZCANO, Petra M.^a: *La prensa en las elecciones norteamericanas de 1976 y 1980*. Edit. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid 1981, 268 págs.

Para analizar el tratamiento que la prensa norteamericana hizo de las elecciones de 1976 y 1980, la autora estudia la estructura periodística de empresas tan importantes como el "Washington Post" y el "New York Times", los dos gigantes del periodismo yanqui. Se profundiza en la actividad desarrollada por los propios periodistas de información política en la cobertura de la campaña. Precisamente la campaña de 1976 fue un modelo de utilización eficaz de los medios de comunicación, cuyo resultado final es el triunfo de un desconocido, cual es el caso de Jimmy Carter.

El triunfo del actual presidente R. Reagan debe de atribuirse a un nuevo género de actividades y procedimientos, calificado de la "iglesia electrónica", clave para comprender la victoria de un conservadurismo cada vez más amplio y más extenso. Se establece, así mismo, una correlación entre poder político y poder de la prensa, ya que los candidatos deben estar atentos a las demandas que les lanzan los protagonistas de este poder que se encuentra aparentemente en la sombra.—C. G.

172. ETICA SOCIAL

HIGUERA, Gonzalo: *Ética Fiscal*. Edit. BAC popular. Madrid 1982. 181 págs.

El autor, conocido especialista en materia de moral fiscal, se ha ajustado perfecta-

mente a la finalidad del libro: ofrecer, a nivel de alta divulgación, una síntesis enjundiosa y clarificadora de ética fiscal. Su estilo es un logro: directo y nada retorcido, se comprende con facilidad. Sostiene con fuerza la obligatoriedad en conciencia de las leyes fiscales y el deber del Estado de emplear los ingresos tributarios exclusivamente en objetivos de bien común, entre los que incluye, como notoriamente lo hace el Magisterio de la Iglesia, el de la redistribución equitativa de la propiedad y de la renta.

Comienza con un capítulo histórico, con un resumen de la historia de la ética fiscal, en el que destaca la contestación del movimiento pendular entre la obligatoriedad directa en conciencia y la obligatoriedad en conciencia sólo a la pena que se imponga por incumplimiento de la ley tributaria.

Sigue un apartado sobre el concepto de fraude fiscal (evasión de tributos *justos*) y sobre la cuantificación del fraude en España. Este último es voluminoso y lo prueba con cita de los mejores estudios empíricos realizados en nuestro país. Lástima que no se haya ejecutado todavía ninguno de relieve después de la fecha de arranque de la reforma fiscal en marcha, julio de 1977. Esperaríamos que la aplicación de la informática por el Ministerio de Hacienda, la consideración actual del fraude fiscal como delito, y un cierto grado de elevación producido, a nuestro juicio, en la conciencia fiscal de los españoles habrían disminuido no poco los escandalosos porcentajes de fraude del pasado.

Continúa la obra con la definición y esclarecimiento de los principales conceptos básicos en materia de moral tributaria. Aquí destaca la idea de ley ética penal, en contraposición a la ley civil penal y el esquema que se hace de la reforma fiscal española en curso.

En el capítulo cuarto se rechaza detenida

BIBLIOGRAFIA

y sistemáticamente el merepenalismo y la tesis de obligatoriedad sólo "sustancial" de las leyes fiscales.

El capítulo quinto es central en el libro: condiciones para una imposición éticamente justa. Es una pieza inspirada en la doctrina de los teólogos clásicos españoles de los siglos XVI y XVII, pero avanza hasta tratar y justificar impuestos tan modernos como el IVA.

Aborda seguidamente la materia de la reforma fiscal, embebido el trabajo en los textos y realidades de la Constitución y de la reforma fiscal española todavía inacabada. Se atreve a dar once acertadas directrices morales para que llegue a buen puerto esta última.

Cómo mejorar la moral —en el doble sentido de la palabra— del contribuyente es el objetivo del capítulo séptimo.

Termina con un compendio de doctrina social del Magisterio universal y local de la Iglesia Católica relativa a la fiscalidad. Este apartado es a la vez e implícitamente una confirmación de las principales tesis defendidas a lo largo de todo el libro; obligatoriedad en conciencia, equidad, bien común, redistribución, son conceptos que profusamente afloran en el cuerpo del libro como en los textos del Magisterio.—J. G.

CORDERO, Jesús: *Ética y Sociedad*. Editorial San Esteban. Salamanca 1981. 284 págs.

Este libro es un estudio y profundización en el concepto y naturaleza de la Ética y en sus relaciones con el hombre, con las demás ciencias sociales y con la misma sociedad. Parte de una acertada noción del hombre y de la tarea ética: "El hombre es el ser que tiene que hacerse a sí mismo"; "la tarea ética se resume en esto: en hacerse a sí mismo, como sujeto irrepensible, dentro de la constitutiva dimensión social" (pág. 11).

Presenta la primera de sus dos partes como "un proyecto de ética enraizada". Discute con el positivismo sobre el carácter científico de la Ética. No lo tiene cuando por ciencia se entiende "un saber 'positivo', construido a base de una metodología empírica estricta, mediante experimentos bien controlados o vertebrado sobre resultados

estadísticos y, en todo caso, formulable en proposiciones debidamente cuantificables" (pág. 20). "Y es que la Ética, en lugar de ocuparse de lo que 'es', intenta hablar de lo que 'debería' ser, pero que no es del todo o no es en absoluto" (pág. 24). No le importa al autor renunciar a llamar ciencia en sentido positivista a la Ética y contentarse con definirla como "un saber riguroso peculiar" (pág. 27). Es "un tipo de saber que describe, organiza, interpreta y trata de comprender las dimensiones morales de la experiencia humana" (pág. 30).

Se detiene en la "Ética analítica" al comprobar que "una de las corrientes de pensamiento más poderosa en los últimos tiempos, ha enfocado el problema ético desde este ángulo del análisis del lenguaje, hasta el punto de limitarse a él" (pág. 48). "Si al final —dice—, el 'es' humano nos muestra alguna obertura hacia un 'debe' específico, estaremos en condiciones de seguir adelante, y así ocuparnos de ese objeto específico, el 'debe' humano, cuyo conocimiento sería el cometido propio de la Ética" (pág. 49). Para el autor el análisis del lenguaje moral "desemboca en el enfrentamiento al problema ético fundamental, que podría desdoblarse, al menos en las siguientes cuestiones: a) si es o no es definible el bien moral; b) si es o no legítimo el paso del 'es' al 'debe'; c) si el 'es' humano supone o no alguna peculiar implicación de un 'debe'" (pág. 61).

Trata del paso de la Metaética a la Ética normativa. Concluye: "Si bien es muy importante no confundir los papeles del 'moralista' y el del filósofo moral, la ineludible conexión de ambas realidades —la vida y la filosofía— requiere no separarlas tampoco hasta el extremo de que se desconozcan" (pág. 73). "Lo moral aparece como una valoración de la actividad humana en cuanto regulada o 'normalizada', en la medida en que hace referencia a la personalidad total del sujeto" (pág. 77). Reduce, en definitiva, "el único problema ético" a "determinar lo que es o no es bueno" (pág. 92).

Del "enraizamiento antropológico de la Ética" escribe: "La realidad, el hecho que se da, es una y única, la realidad psicológica o más propiamente humana. De esa única realidad nos ocupamos también en la Ética y ése es su objeto último. Pero, si a esa realidad la consideramos en cuanto que es algo

no definitivamente dado, algo que tiene que hacerse en un esfuerzo de ajustamiento a sí misma y al resto de la realidad, al mundo, entonces se nos muestra como la realidad moral, que, por implicar ajustamiento, apunta también hacia algún tipo de norma" (pág. 105).

Distingue entre "moral como estructura y moral como contenido" (pág. 113). Afirma: "El orden moral, tanto en su estructura como en los contenidos que tienen que llenarla, es absoluto y autónomo" (pág. 117). "Al obedecerse a sí mismo, y únicamente a sí mismo, el hombre tendrá que atenerse a las exigencias que broten de su propio ser y modo de ser" (pág. 118). "El mal moral consiste en la negación de la propia libertad, al perder el dominio sobre sí... y en consecuencia... en la supresión de la libertad de los demás, que es constitutiva e irrenunciable" (pág. 132).

La segunda y última parte la dedica al estudio de las "estructuras éticas de la sociedad" (pág. 172). Trata de encontrar la concreta realidad de la moralidad como estructura ética constitutiva del hombre que es un ser social. El hombre emprende la tarea de "autorrealizarse a sí mismo precisamente al insertarse en una sociedad" (pág. 173). Así "la moralidad como estructura, en última instancia, remite a las estructuras de una sociedad concreta, que posibilitan o limitan en diversos grados el efectivo ejercicio de la libertad" (Ibíd.). De este modo se justifica el análisis de las estructuras éticas de la sociedad.

Es éste un libro para pensar, para leerlo despacio. Nos parece, en general, atinado en sus apreciaciones, aunque algunos de sus apartados se presten al debate y a la polémica. De interés para profesores de moral y estudiantes universitarios de las ciencias del hombre.—J. G.

304. POLITICA SOCIAL

OIT y M. D. GRANDAL; J. L. MALO y A. SERRANO: *La indicación de los salarios*, Edit. H. Blume, Madrid 1981. 207 págs.

Esta obra consta de dos partes. La pri-

mera parte cuyo autor responsable es la Oficina Internacional del Trabajo, es un estudio comparativo de las distintas modalidades técnicas de "indicación de los salarios" en los países industrializados que tienen una economía de mercado. Tiene también un Anexo con algunos ejemplos de cláusulas de indicación en distintas legislaciones.

La segunda parte trata el mismo tema referido a España con la competencia técnica que corresponde a tres profesores de Estructura Económica de la Universidad Complutense de Madrid. Es un estudio crítico de las incidencias que la indicación de salarios tiene en la relación inflación-empleo.

El tema es de gran actualidad por los efectos que la crisis económica mundial está teniendo sobre el empleo y por el poco margen de maniobra que tienen hoy todos los Gobiernos para elaborar una política económica capaz de crear empleo. Considero un gran acierto la publicación de este libro y lo juzgo de gran utilidad, no sólo para los estudiosos de la política económica o de la política de empleo, sino para cuantos a cualquier nivel se sientan en la mesa de las negociaciones colectivas.—V. O.

31. ESTADISTICA

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (M.º de Economía y Comercio): *Anuario Estadístico de España*, Año LVI. Madrid 1981. 790 págs.

Como se puede observar por las páginas se trata del Anuario Estadístico de España en su edición extensa. Como confiesa el director general en su presentación, esta obra sigue teniendo las lagunas propias de una obra de información estadística general.

Sin embargo, se advierte un esfuerzo continuo de renovación añadiendo nuevas informaciones. Las novedades en esta edición de 1981 se refieren a los Cap. IX y XI. En el primero se aumenta la información referente a las Pensiones y a la extinción de puestos de trabajo. Y en el segundo se añaden nuevos cuadros estadísticos en lo que respecta a las Escuelas Universitarias de Enfermería y a otras Escuelas Universitarias.

BIBLIOGRAFIA

Cada vez se utilizan más las estadísticas aun en la información diaria. De ahí la conveniencia de una actualización continua de obras de este género, sin las cuales se carece de datos y de perspectiva para cualquier estudio mínimamente serio.—V. O.

32. POLITICA

BOLETIN OFICIAL DEL ESTADO:
Tribunal Constitucional, Madrid 1981.
147 págs.

Dentro de la colección de Textos Legales se publica con el núm. 69 el texto de la Ley Orgánica 2/1979, de 3 de octubre del Tribunal Constitucional. Va precedido del Título IX referente al Tribunal Constitucional de la Constitución española. Y completan el texto de dicha ley orgánica tres apéndices:

— Acuerdo de 15 de enero de 1981, del Pleno del T. C., por el que se aprueba el Reglamento de Organización y Personal.

— Real Decreto 1425/1980, de 11 de julio, por el que se crea la Abogacía del Estado ante el Tribunal Constitucional.

— Real Decreto 161/1981, de 5 de febrero que regula algunos servicios dependientes de la Dirección General de lo Contencioso del Estado.

Este volumen resulta muy manejable por el valioso índice analítico de 16 páginas que completa el libro y muy recomendable para los estudiosos del derecho constitucional.—V. O.

322. LA IGLESIA

CODINA, Víctor; PRADA, Miguel Angel de; PEREDA, Carlos: *Análisis de la Iglesia*. Ediciones HOAC. Madrid 1981. 245 págs.

Este libro contiene un proyecto de análisis sociológico de la Iglesia española promo-

vido por la HOAC. Hay un primer informe teológico de Víctor Codina sobre las relaciones entre eclesiología y análisis sociológico. Es que sucede que hay al menos cinco grandes modelos eclesiológicos: iglesia institución, iglesia como comunión mística, iglesia sacramento, iglesia heraldo de la palabra, e iglesia servidora de la humanidad. Y la iglesia preferentemente estudiada por la tradición moderna ha sido la primera, la iglesia institución. Es una eclesiología centrada sobre sí misma, que vive un espléndido aislamiento con respecto al mundo y a la sociedad. La historia sólo aparece por la vía de herejías y adversarios, que van siendo progresivamente descalificados. Toda aparición de conflictividad eclesial, de contracorrientes o contestación, queda eliminada. Es la eclesiología que tiene su cumbre en el Vaticano I y que apenas se presta, por definición, a un estudio sociológico.

Sin embargo, en el Vaticano II aparecen los capítulos de la iglesia sacramento, de la visibilidad eclesial, de la historicidad de la iglesia, de la iglesia local, de la recuperación de la teología de los carismas, de los signos de los tiempos, de la necesidad que la iglesia tiene de ser ayudada por el mundo moderno, de la pneumatología o presencia del Espíritu. Esta iglesia sí se presta a un análisis sociológico. El promoverlo, por lo tanto, significa promover, indirectamente, una renovación de la eclesiología; designio de fondo, que será, sin duda, el de la HOAC.

La segunda parte es un esbozo del proyecto de investigación sociológica. Se propone el marco de comprensión del objeto del estudio: la iglesia española en su actual circunstancia histórica concreta y la de su inmediato pasado. Se enuncian los siete objetivos buscados: evaluar el peso económico de la Iglesia; analizar la división de poder en la Iglesia; estudiar los procesos de producción y transmisión de contenidos religiosos; determinar el modelo de cristianismo que presentan los sectores más significativos del entramado social-eclesial; descubrir la renegociación de identidad que se ha producido; determinar el papel que juega la Iglesia en el conjunto de la sociedad española. Se describe la metodología estadística que emplear y se esboza el presupuesto.

Tres anexos complementarios, pertinentes, completan esta obra.

El proyecto nos parece acertado y oportuno. Esperamos su realización rigurosa.—J. G.

J. M. SETIEN, R. AGUIERRE, X. BASURKO, M. GARIJO: *Conflicto cultural y comunidad cristiana*, Desclée de Brouwer, Bilbao 1981, 222 págs.

Este libro refleja el pensamiento y reflexión discutidos en dos mesas redondas celebradas en el Instituto de Teología y Pastoral de San Sebastián hacia el año 1978. Su problemática radica en la opción de la Iglesia a favor de su inculturación en el medio vasco. Su primera parte de orden doctrinal trata de aclarar la situación de conflicto ideológico en la que perviven la llamada "cultura vasca", la lengua vasca y el cristianismo vasco. El contenido de cultura suele ser de ordinario poco preciso y si se le añade el adjetivo de vasca su amplitud y extensión vienen a depender prácticamente del punto de vista de cualquiera de las ideologías actualmente predominantes en el territorio vasco.

Es en la segunda parte del libro donde se recogen posiciones comunes orientadas a solucionar los problemas pastorales. Esta sección práctica está elaborada de forma más tolerante, si cabe. En cualquier caso, la Iglesia en el país vasco vive en una comunidad dividida, siempre en conflicto aunque razonable. Y ¿qué separa más a las personas, su clase social o su identidad, digamos, nacional? Por ambas diferencias pasa la vida de la comunidad cristiana en las tierras vascas.

En una tercera parte se presentan las "comunicaciones" que ofrecen reflexiones y materiales de estudio que alientan a seguir adelante en el camino iniciado. El conflicto es penoso, pero tanto el progreso de los hombres como el de sus sociedades ha sabido hacerlo suyo para cambiar y mejorar.

Sirva de ejemplo para todos los cristianos españoles, el esfuerzo y talante que pone la Iglesia en el país vasco al pensar sobre sus verdaderos problemas con la sinceridad y desprendimiento que conlleva el deseo de conocer y practicar la verdad posible.—F. Mz. G.

329. PARTIDOS POLITICOS

FIGUERO, Javier: *UCD: "La Empresa" que creó Adolfo Suárez. Historia, sociología y familias del suarismo*, Ediciones Grijalbo, Barcelona 1981, 303 págs.

Javier Figuero une a su experiencia informativa la condición de sociólogo. Nos ofrece en este trabajo acucioso una especie de descripción analítica del fenómeno político español, llamado suarismo. La obra se estructura en cuatro partes diferentes. La primera, "Una aproximación histórica al suarismo". En la segunda aborda el tema, "Sociología del suarismo. Estudio del personal político". "Las familias del suarismo" es el título de la tercera parte. Y para complementar el análisis se añade la cuarta y última, "Ideología del suarismo. Conclusiones".

Este no es un libro sobre Adolfo Suárez, y sí sobre el entorno de poder creado a su alrededor. Esta clase de poder emana del convencimiento de la propia verdad política del líder.—P. G.

343. DERECHO PENAL

BERISTAIN, Antonio: *Estudios Vascos de Criminología*, Ediciones Mensajero, Bilbao 1982, 929 págs.

Dirigida por el Catedrático de Derecho Penal de la Facultad de Derecho de San Sebastián, se nos presenta esta obra, fruto de la labor realizada a lo largo de los últimos años por el Instituto Vasco de Criminología de la Universidad del País Vasco, bajo la batuta de su fundador y director, Antonio Beristain Ipiña.

Dos partes componen el libro: la primera, teórica, reúne en torno a ocho capítulos (Introducción, Consideraciones sobre el Pueblo Vasco, Historia del Derecho Penal Vasco, Criminalidad, drogas, violencia y no-violencia, marxismo, democracia, Tercer Mundo y religión, delincuencia e inadaptación juveniles, política criminal, reforma penal y penitenciaria, conclusión: hacia el futuro) las contribuciones de Ajuriaguerra,

BIBLIOGRAFIA

Arrupe, Ayestarán, Barandiarán, Beristain, Bernat de Celis, Berrondo, Caro Baroja, Celaya, Ellacuría, González Pinto, Guerra Garrido, Lecuona, Oteiza, Palacio, Pelay Orozco, Pinatel, Ruiz Vadillo, Tellechea.

La segunda parte corresponde a la Memoria del Instituto Vasco de Criminología 1976-1979. En ella se da cuenta de las actividades desarrolladas por este joven Instituto desde su fundación (jornadas y semanas de estudio y de conferencias, relaciones con el exterior, docencia e investigación, publicaciones) así como del profesorado y las personas que han participado en las mismas. Concluye esta parte con la especialmente rica en contenido traducción al euskera de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, de Oríxe.—B. A.

344. DERECHO LABORAL

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT): *Los convenios de la OIT: Derecho positivo*, Edit. Lex Nova, Valladolid 1981. 504 págs.

Este libro recoge todos los Convenios Internacionales de orden exclusivamente laboral, como advierte su nota preliminar, pero clasificados y distribuidos de forma muy práctica en tres apartados: A) Convenios ratificados y publicados por España; B) Convenios ratificados y pendientes de publicación y C) Convenios pendientes de ratificación y publicación. Consta de tres índices sumamente prácticos, índice sistemático, índice alfabético e índice cronológico.

Por otra parte, se trata del primer volumen al que sucederá otro referente a los Convenios, Acuerdos, Tratados y Recomendaciones suscritos por España con distintos países, tanto bilaterales como multilaterales.

Sin conocer todavía el segundo volumen nos atrevemos ya a valorar esta colección de textos de gran utilidad para todos aquellos, profesores, laboralistas o escritores, cuya especialidad o trabajo profesional tenga relación con los asuntos jurídico laborales. Una aportación más y muy valiosa de Lex Nova.—V. O.

37. EDUCACION

MONTORO ROMERO, Ricardo: *La Universidad en la España de Franco (1939-1970)*. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid 1981, 221 páginas.

Más que un estudio puramente sociológico, como se indica en el subtítulo de la obra, el autor ha preferido optar por una metodología enraizada en el análisis histórico, dada la dificultad que entrañaba otro tipo de planteamientos. Todo lo cual pone a la luz cómo la Universidad fue una de las instituciones que mejor compendia la ascensión y el declinar del régimen franquista en su totalidad. El libro adquiere así tonalidades de historia del franquismo o más atinadamente del período que corre de 1939 al 70.

De los cuatro capítulos que constituyen la obra, dos están dedicados al marco histórico, el primero, estudia la evolución del Ministerio o mejor de los ministros de Educación que cubren este espacio de tiempo: Sainz Rodríguez, Ibáñez Martín, Ruiz Giménez, Rubio, Lora y Villar Palasí. En el cuarto apartado, se recoge un estudio sobre los grupos de presión, que actuaron esos años en la Universidad, que quedan reducidos, según la óptica del autor a sólo dos: la ACNP y el OPUS. Nos suena a tópico y también a incompleto.

Son los dos capítulos centrales, los que forman, a nuestro entender, el corpus de la obra. Con una metodología cuantitativa expone cifras y datos sobre las distintas categorías de profesores y de alumnos, distribuidos en forma muy diversa, dedicándose dos párrafos específicos al Sindicato Español Universitario y a las protestas estudiantiles, donde se recogen muchos de los grupos o asociaciones ilegales que tuvieron algún tipo de presencia en los campus.

Sin llegar a calificarle de novedoso, este libro, fruto de una anterior tesis doctoral, resume y recopila muchos conocimientos dispersos sobre la Universidad española, que, como anteriormente mencionamos, corre muy en paralelo, y a veces se identifica, con la historia de España de ese período.—M. S. M.

39. VIDA SOCIAL

SOLE, Carlota: *La integración sociocultural de los inmigrantes en Cataluña*, Centro de Investigaciones Sociales, Madrid 1981, 468 págs.

La amplitud de temas que trata esta obra queda parcialmente recogida en el título de la misma, del que es fácil deducir los núcleos centrales de su contenido. Tomando como sujeto axial los inmigrantes al país catalán, la autora analiza el fenómeno de la culturación o incorporación a la cultura, para lo que describe y apunta la configuración básica de la cultura catalana desde diferentes ópticas. La especificidad de esta integración obliga a distinguir entre lo que se puede valorar como positivo o negativo en cualquiera de estos procesos.

La validez de este estudio proviene del empleo de una muestra y un cuestionario que cuenta con todas las garantías de legitimidad científica. Desde él se plantea una serie de cuestiones que se resumen en los siguientes epígrafes: la vida y el trabajo en Cataluña, las actitudes electorales de los inmigrantes, la peculiaridad femenina y los hijos de los inmigrantes. Todo ello dentro del marco central de la llamada a la integración o la identificación de los inmigrantes. Merece especial mención el capítulo sexto en que se pasa revista a los condicionantes de la integración.

En resumen, baste decir que se trata de un estudio interdisciplinar de las actitudes, mentalidad y comportamiento de ese sector de la población que sin nacer en Cataluña, son considerados actualmente como catalanes.—C. G.

63. AGRICULTURA

GARCIA FERRANDO, Manuel y GONZALEZ BLASCO, Pedro: *Investigación Agraria y Organización Social*. Edit. Servicio de Publicaciones Agrarias, Ministerio de Agricultura. Madrid, 1981. 226 páginas.

El subtítulo del libro da una idea precisa de su contenido: "Estudio sociológico del

Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias", más conocido por las siglas INIA. Se trata, pues, de una investigación, desde la sociología de la ciencia, de una institución de investigación científica, que abre sus puertas para ser estudiada, con entera libertad, por sociólogos universitarios. En el estudio se recogen un sinnúmero de datos, hechos, análisis y conclusiones sobre el INIA de gran interés para quienes, desde la política, tienen la responsabilidad de potenciar la investigación, particularmente la agraria.

El método seguido ha sido el de la entrevista a los investigadores, habiéndose accedido a no menos del 80 por 100 de los mismos.

Los tres problemas más importantes detectados en el INIA fueron los siguientes: a) preocupación por la programación en la investigación; b) deseo de obtener una remuneración y dedicación suficiente para evitar el posible pluriempleo; c) necesidad de contar con un estatuto del investigador del INIA.—F. A.

65. EMPRESA

BERTIN, Jean: *Gestión rentable en la empresa*. Edit. Paraninfo. Madrid 1981. 147 págs.

Este libro es una destilación concentrada del buen sentido empresarial del consejero de gestión que es su autor. Sentido común técnico a toneladas, sería, a mi juicio, el mejor resumen de su contenido. "Solamente la empresa sana —dice— aporta algo a la comunidad. Bien dirigida por hombres, está al servicio de los hombres, es una empresa humana." Para el autor —y en esto insiste machaconamente— solamente una empresa rentable es una empresa sana. "Todas —escribe— deben ser lo más rentables posible a fin de aportar algo en lugar de restarle algo a la comunidad. Toda pérdida de sangre en una le quita fuerza al conjunto" (pág. 146). La rentabilidad, pues, en función del servicio a la comunidad. "Ha terminado la época del trabajar por trabajar, del enriquecerse para ser ricos. Los hombres desean ahora saber por qué trabajan y disfrutar trabajando, lo que se consigue en empresas que, sabiendo lo que hacen, pueden pedir y obte-

BIBLIOGRAFIA

ner la colaboración de los hombres que la componen para mantener una prosperidad beneficiosa para todos en un mundo social equilibrado" (pág. 145).

El estilo es sentencioso, categórico, afirmativo. Se lee con facilidad. Se comprende sin problema.—J. G.

DRUCKER, Peter F.: *Gestión dinámica*. Edit. Hispano Europea, S. A. Barcelona 1981. 616 págs.

Las obras de Peter Drucker, traducidas a los principales idiomas, han contribuido poderosamente a formar ejecutivos eficientes cuya gestión al frente de múltiples empresas ha ayudado al desarrollo de los pueblos que se hallan hoy en las más altas cotas del desarrollo económico y social. Hoy, presenta Hispano Europea la presente traducción castellana del inglés con "lo mejor de Peter Drucker sobre *management*", como reza el subtítulo. Esta selección de escritos sobre técnicas de dirección gira en torno a unos aspectos fundamentales; como especialización de una persona, como instrumento para conseguir unos propósitos de empresa, como disciplina intelectual, etc. Pero, busca sobre todo, dar a los estudiantes la emoción de dirigir y el avance de una experiencia futura.

El interés gira en torno a ideas, conceptos y reglas generales, pero todos los capítulos han sido desarrollados utilizando el autor como base muchos años de prácticas como asesor y experto en diagnóstico para la dirección de organizaciones diversas.

Hay seis secciones en este libro. La primera considera lo que es la dirección. La segunda se ocupa de la naturaleza del directivo. La tercera se concentra en el objeto que se dirige y pide la definición de lo que es una firma comercial. La cuarta se orienta hacia la organización y su estructura, sin dejar problemas estructurales especiales, como la organización innovadora y la sociedad multinacional. La quinta trata de las personas y su labor. Finalmente, en la sección

sexta, la dirección y la organización se consideran desde el exterior, desde la sociedad y la cultura.

El énfasis a través de todo el libro gira en torno a las personas y a su nivel de rendimiento y es vinculada con esta circunstancia como se considera que la dirección tiene razón de ser.—F. A.

SCHWARTZ, Pedro: *Empresa y libertad*. Unión Editorial, S. A., Madrid 1981. 256 págs.

Con este libro su autor pretende contribuir a que se modifique la opinión de los españoles sobre el capitalismo competitivo. El capitalismo monopolista y, sobre todo, el capitalismo de Estado, estamos todos de acuerdo en que es malo, pero el autor cree además que es posible un sistema capitalista de libre empresa, en el que las decisiones, en vez de estar en manos de burócratas públicos y privados, respondan a los deseos y posibilidades de los individuos.

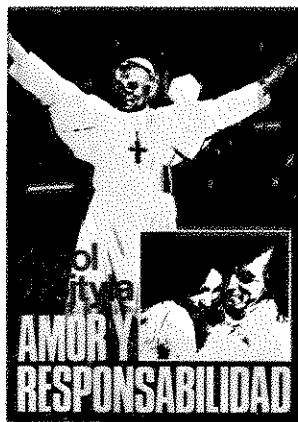
Como propósito nos parece laudable el intento de Schwartz puesto que no lo oculta en ningún momento, pero no sólo en el estilo muy claro y ameno, sino en las ideas es demasiado beligerante y nos tememos que más de un lector saque la conclusión de que los argumentos que prueban demasiado es que no prueban nada.

La tesis de fondo de este libro está en el párrafo final. En lo que el autor llama mensaje: "Para defender la civilización occidental deberíamos entender que las libertades económicas, políticas e individuales que la caracterizan son inseparables." De acuerdo, pero ni la libertad económica, ni la libertad sindical, política o de expresión es absoluta. Y el autor sabe que en España tuvimos desde hace veinte años libertad económica, sin libertad política, sindical y de expresión hasta después de la ley Fraga de 1966. Y este ejemplo se repite hoy, en no pocos países. Con esto estamos invitando a Pedro Schwart a que siga ahondando en su estudio en un sistema económico que se resquebraja.—P. G.

EDITORIAL RAZON Y FE

Card. Karol Wojtyla
Juan Pablo II

AMOR Y RESPONSABILIDAD



Los problemas que se refieren al amor, a la castidad, al matrimonio, a la procreación, a la familia. El papel y el valor de la sexualidad están aquí plenamente reconocidos.

12.ª edición

La primera obra del nuevo Papa editada en castellano
352 páginas. 500 pesetas

Jesús M. Granero, S. J.

ORACION EVANGELICA



Una orientación e iniciación en la oración personal, siguiendo las palabras mismas del Evangelio. Con la oración se une la reflexión teológica y la aplicación práctica a los más importantes problemas de la vida espiritual.

6.ª edición

1.281 páginas. 800 pesetas

José Gómez Caffarena, S. J.

Curso Universitario de Teología

HACIA EL VERDADERO CRISTIANISMO

2.ª edición revisada

394 páginas. 400 pesetas

LA AUDACIA DE CREER

2.ª edición

287 páginas. 350 pesetas

¿Es posible ser todavía hoy un creyente sincero? ¿Es posible aún ser cristiano en el siglo XX? Estas preguntas se las hacen hoy muchos con cierta angustia. El autor intenta ayudar a responderlas, esclareciendo el *contenido* y la *estructura* de la fe.



JOSE GOMEZ CAFFARENA

LA AUDACIA
DE CREER

Curso universitario
de Teología

2.ª edición

RAZON Y FE - MADRID

Pedidos: EAPSA, Velázquez, 28. Madrid-1 o en librerías

EDITORIAL SAL TERRAE

guevara 20 santander

Colección «PUNTO LIMITE»

LOS CRISTIANOS, LA POLITICA Y LA REVOLUCION VIOLENTA.

Por J. G. Davies. 400 ptas.

CRISTIANISMO SIN IDEOLOGIA.

Por Charles Wackenheim. 350 ptas.

IDEOLOGIA Y RELIGION SEGUN MARX Y ENGELS.

Por Nguyen Ngoc Vu. 400 ptas.

EL HOMBRE: CONFRONTACION MARCUSE-MOLTMANN.

Por E. Volant. 700 ptas.

UN MUNDO SIN HOGAR



500 ptas.

JOSE L. GONZALEZ FAIN
ALBERTO ERRENTIA
JOSE F. SETIEN
JESUS H. ALEJANDY
JOSE B. HADA
LEIS G. DEYES
JOSE A. MARTINEZ PAZ
JOSE M. FERNANDEZ MARTIN
RICARDO ALDEIBI
MARCELINO VIBAL
JOSE M. DIEZ ALDERRA
TOMAS MEYER
CRISTOBAL PUYEN-HARRA
FRANCISCO J. ELIZARI
GONZALO ARIAS
JOAN GORRIS
JOHANN KUTZ-GEMENZ
PROVINCIALES S.L.

CRISTIANOS EN UNA SOCIEDAD VIOLENTA

ANALISIS Y VIAS DE ACCION

Punto Limite Sal Terrae

800 ptas.

TEOLOGIA POLITICA CRISTIANA. GUIA MARXIANA
Por J. Petulla. 475 ptas.

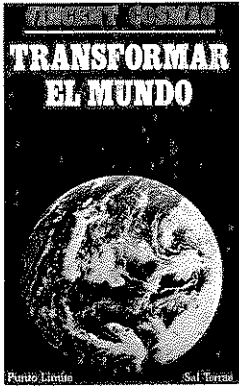
ETICA CRISTIANA EN UNA INCULTURACION MARXISTA.
Por Tullio Goffi. 275 ptas.

COMPRENDER LA SEXUALIDAD HOY.
Por Michel Simon. 300 ptas.

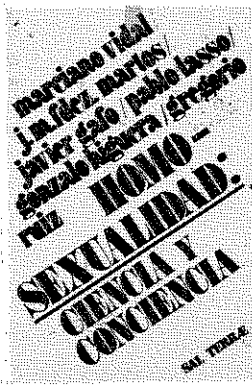
LA SEDUCCION DEL ESPIRITU
Por Harvey Cox. 800 ptas.

EL ABORTO Y EL COMIENZO DE LA VIDA HUMANA.
Por Javier Gafo. 500 ptas.

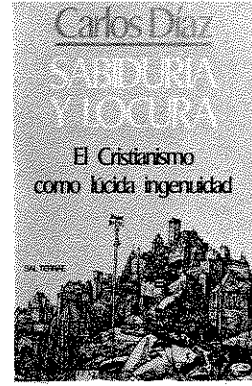
PIRAMIDES DE SACRIFICIO
Por Peter Berger. 600 ptas.



500 ptas.



500 ptas.



450 ptas.

Precio: 355 Ptas.