



## CIRCULO DE EMPRESARIOS

### Boletín 26

Ordenación de las Comunicaciones  
¿Regulación o desregulación?

La demanda de "liberalismo económico" del sistema productivo español: ¿existe, es sostenible, cuál es su importancia y trascendencia?

Crédito y protección de los consumidores

*Desde una economía hacia dentro hacia el mercado europeo*

Tres años de gobierno de la izquierda en Francia

*De la utopía hacia el realismo*

La contribución de la Universidad a la modernización de España

España y la C.E.E.: aspectos jurídicos generales

Encuesta de coyuntura industrial y financiera del Círculo de Empresarios

Manuel Marín y Enrique Barón en las Asambleas del Círculo de Empresarios

Encuentro Wirtschaftsrat der CDU-Círculo de Empresarios

*Tercer trimestre, 1984*





---

# CIRCULO DE EMPRESARIOS

---

**Boletín 26**

Los trabajos que se recogen en el Boletín del Círculo de Empresarios han sido elaborados por sus colaboradores y expertos y sometidos a la Junta Directiva, sin que ello implique necesariamente que todos los socios del Círculo suscriban todas y cada una de las opiniones contenidas en ellos.

# INDICE

	<u>Pág.</u>
<b>EDITORIAL</b>	
<b>Ordenación de las Comunicaciones ¿Regulación o desregulación? .....</b>	7
<b>COLABORACIONES</b>	
<b>La demanda de "liberalismo económico" del sistema productivo español: ¿existe, es sostenible, cuál es su importancia y trascendencia? .....</b>	11
por Santiago García Echevarría	
<b>Crédito y protección de los consumidores .....</b>	23
por Manuel-Angel López Sánchez	
<b><i>Desde una economía hacia dentro hacia el mercado europeo .....</i></b>	41
por Antxon Pérez Calleja	
<b>Tres años de gobierno de la izquierda en Francia</b>	
<b><i>De la utopía hacia el realismo .....</i></b>	53
por Jacques Plassard	
<b>La contribución de la Universidad a la modernización de España .....</b>	59
por Miguel Angel Quintanilla	
<b>España y la Comunidad Económica Europea: aspectos jurídicos generales .....</b>	71
por José Suay	

**ESTUDIOS E INFORMES**

<b>Encuesta de coyuntura industrial y financiera del Círculo de Empresarios</b> .....	89
Segundo trimestre 1984	

<b>Las asociaciones de empresarios y la libertad sindical</b>	
Sentencia 45/1982, de 12 de julio .....	99

**BIBLIOGRAFIA**

<b>El hombre cooperativo</b> .....	103
Joxé Azurmendi	

**The New Classical Macroeconomics**

<b>Conversations with the New Classical Economists and their opponents</b> .....	107
Arjo Klamer	

<b>Crecimiento y desarrollo en la década de los 80</b> .....	113
José Luis Pardos	

<b>En defensa de la empresa</b> .....	119
Julio Pascual	

**ACTIVIDADES DEL CIRCULO**

<b>Asamblea de socios del mes de julio</b> .....	125
Intervención de D. Manuel Marín	

<b>Asamblea de socios del mes de septiembre</b> .....	127
Intervención de D. Enrique Barón	

<b>Encuentro Wirtschaftsrat der C.D.U. - Círculo de Empresarios</b> .....	129
---	-----

---

# **Editorial**

---



# **Ordenación de las Comunicaciones**

## **¿Regulación o desregulación?**

En las reflexiones sobre la política económica en curso, que el Círculo de Empresarios hizo públicas el pasado 30 de abril, se dedicaba un capítulo a la inversión y el entorno de las empresas, en el que, entre otros extremos, se ponía de relieve el deseo de dirigismo y control estatal en áreas no estrictamente económicas, como la sanidad, la educación y la justicia, dirigismo al que acabaría no siendo ajena la libertad de empresa.

En estos momentos, las noticias —todavía officiosas— sobre el contenido de un anteproyecto de ley de ordenación de las comunicaciones ponen nuevamente sobre el tapete cuestiones que afectan medularmente a la libertad de empresa y, precisamente, en áreas —como la economía— donde parecía huirse de toda tentación socializante.

En efecto, en el terreno de la economía, las múltiples declaraciones gubernamentales sobre la empresa privada como motor del crecimiento están en línea, no sólo con el pensamiento de los empresarios, sino también con las pautas de comportamiento de la economía desarrollada, incluidos los países de gobiernos socialdemócratas y socialistas. La evidencia de las leyes económicas y el diverso resultado de experiencias de distinto signo, ha hecho que la eficiencia prime sobre consideraciones de tipo ideológico, primacía harto razonable, cuando las cotas de bienestar social y de empleo descienden de modo preocupante.

Sin embargo, la proyectada ordenación de las comunicaciones se orienta en un sentido abiertamente intervencionista. Una pretendida y ambigua actualización de la filosofía del servicio público amenaza con convertir las comunicaciones en un modelo de dirigismo estatal, contrario a la eficiencia, a las tendencias generales de nuestra economía, y, desde luego, a la orientación seguida por los países más avanzados. Sin aludir a la experiencia norteamericana, países como Inglaterra, Holanda y la República Federal Alemana se orientan en un sentido



**netamente desregulador. ¿Qué sentido tiene para España intentar una vía original, reforzando el papel del Estado en perjuicio de la economía de mercado y de la libertad de empresa?**

**Es indiscutible la necesidad de racionalizar la infraestructura —cuya importancia cuantitativa en el conjunto de las inversiones es mínima— y que en ello y en la prestación de servicios básicos el papel del Estado es importante; pero derivar de aquí un principio general de reserva de la titularidad estatal es algo no sólo no justificado, sino de efectos perturbadores para la modernización de nuestras comunicaciones y, dada su entidad, de nuestra propia sociedad. La desregulación que presentamos en otros países viene impuesta por la tecnología y una orientación contraria puede ser un paso grave en la línea de un retraso tecnológico irreversible.**

**No es éste un tema sectorial, sino algo merecedor de debate público, del cual hay que esperar conclusiones en las que el protagonismo de la empresa privada se contemple por la Administración como motor del crecimiento y de la creación de empleo, objetivos a los que el Círculo de Empresarios está dispuesto a contribuir con todos los medios y por encima de cualesquiera conflictos de interés.**

---

# **Colaboraciones**

---



# La demanda de “liberalismo económico” del sistema productivo español: ¿Existe, es sostenible, cuál es su importancia y trascendencia? (1)

por Santiago García Echevarría

## I. Fundamentos del “liberalismo económico”

La valoración que se hace generalmente del término “liberalismo económico” en nuestro país es más bien negativa. El desconocimiento, amplio y generalizado, de lo que representa organizativamente una ordenación de la vida económica basándose en los principios liberales es, sin duda, el motivo fundamental. No cabe la menor duda de que a ello se añade la falta de un amplio espectro del pensamiento liberal en España y, en gran medida, la falta de doctrina y de participación activa en la configuración de los procesos políticos, societarios, económicos y sociales. Para muchos, liberalismo implica injusticia social, o el dominio de los unos por los otros, el “laissez faire”, todo menos una clara interpretación de su gran contribución en el mundo moderno a la propia configuración de las sociedades pluralistas y democráticas y a la única respuesta eficaz a la forma de organizar la vida económica de un país.

Antes de entrar aquí en el análisis de las formas, dimensiones y características organizativas que recogen el “liberalismo económico”, se ha considerado necesario realizar una serie de acotaciones previas de índole superior al económico, esto es, el que corresponde al sistema

---

1) Quiero agradecer cordialmente al Círculo de Empresarios la propuesta de este tema que he aceptado con gran interés porque constituye el eje fundamental del cambio intelectual y operativo que tienen que realizar en España tanto los políticos como los empresarios y sindicatos si de verdad quieren dar un futuro fructífero económico, social y político a este país.

superior del ordenamiento de una sociedad moderna y que es el orden societario y, en segundo lugar, el orden político.

**El liberalismo económico** está anclado en dos grandes pilares:

- 1.º— Presupone y precisa el que sea aceptada una forma de sociedad y su correspondiente organización política, caracterizadas ambas por el pluralismo de una sociedad abierta que se ampara en la libertad de la persona que garantice la dignidad humana y la justicia social, y
- 2.º— depende también de las exigencias organizativas que la propia vida económica y sus procesos imponen como condiciones necesarias para que se pueda dar una respuesta eficaz a la disposición de los recursos materiales y humanos, por un lado, y de la capacidad de esa organización económica para cubrir las necesidades de los ciudadanos de esa sociedad, por otra parte.

Estas exigencias organizativas de la vida y procesos económicos, frecuentemente descuidada y olvidada en el desarrollo de un orden económico, están implícitas por el hecho de

- Las propias exigencias institucionales y organizativas de los procesos económicos en una economía moderna, hechos que no pueden olvidarse y que aquí es donde se ha producido en las últimas décadas un serio deterioro al intentar traspasar a estos niveles institucionales-organizativos criterios y formas que reflejan el pluralismo democrático en otros niveles superiores, como por ejemplo, el político, y
- vienen también impuestas estas exigencias organizativas por parte de los comportamientos de los propios sujetos económicos y sociales que lo imponen, tanto como individuos singulares o bien como colectivos específicos. Estos comportamientos están, sin duda, orientados, por una parte, a los objetivos que persiguen los individuos o colectivos con respecto a sus exigencias y satisfacción de sus necesidades, como también vienen “impuestos” por parte de los propios contextos programáticos de los partidos políticos.



Sin duda, estas exigencias institucionales-organizativas que se imponen a la forma de organización de la vida y procesos económicos y a la que se deriva del comportamiento de esos sujetos, son dos elementos interdependientes e interactivos que se influyen mutuamente, pero que tienen unos límites de influencia que si se sobrepasan empieza a deteriorarse, o bien el funcionamiento organizativo institucional, o bien se provoca un empeoramiento en la estabilidad del individuo y sus colectivos, lo que repercute en la estabilidad de la sociedad y del propio sistema político.

La configuración de una estructura organizativa de la economía, dentro de una sociedad pluralista, abierta y justa, es una de las grandes tareas que tiene que descansar fundamentalmente en una concepción muy clara de lo que representan las imposiciones de un sistema de sociedad libre, caracterizado por la búsqueda permanente de la libertad del individuo en su pensamiento y acción, junto a las exigencias de la justicia social y, por otra parte, la que se deriva fundamentalmente de que en aras de esas libertades los comportamientos de los sujetos económicos, o de sus colectivos tienen también que someterse a unos límites de adaptación.

Este equilibrio es el que se tiene que ir buscando permanentemente en una sociedad moderna para que progrese, sea justa y dé mejores respuestas a las necesidades de esa sociedad<sup>1)</sup>.

El liberalismo, desde el desarrollo de sus fundamentos, especialmente en el liberalismo alemán, persigue dos grandes objetivos:

- 1.º Por un lado, el que corresponde al objetivo de democratización del Estado y,
- 2.º por otro lado, el que afecta a las garantías constitucionales de un Estado moderno que esté basado en la libertad y dignidad de la persona<sup>2)</sup>.

Por consiguiente, la doctrina liberal en un Estado pluralista y abierto, constituye el eje medular tanto de la dimensión societaria como de la propia dimensión política al vigilar permanentemente por

---

1) García Echevarría, S., "Orden Económico en una Sociedad Pluralista", Madrid, 1983.

2) Lambsdorf, O. Graff. vom "Liberalismo y Economía de Mercado", Working Paper n.º 29 del Instituto de Dirección y Organización de Empresas, Alcalá de Henares, 1984.

los derechos fundamentales. Todo partido político que asuma el carácter que corresponde a una sociedad pluralista, abierta y democrática, significa que tiene que incorporar los elementos de la doctrina liberal en sus planteamientos ideológicos y en las respuestas organizativas, tanto institucionales como de comportamientos, si quiere dar la mejor satisfacción a las necesidades de los ciudadanos.

El liberalismo significa y representa tres piezas fundamentales en el diseño y funcionamiento de una sociedad moderna:

- 1.º El asegurar permanentemente la dignidad del hombre basándose en la libertad de ideas, en las posibilidades de acción.
- 2.º El liberalismo corresponde a una misión permanente de asegurar estos elementos vitales para una sociedad abierta y,
- 3.º El liberalismo representa toda una forma social que es quizá el elemento más desconocido y, por lo tanto, base de la crítica que, injustamente, se plantea en múltiples ocasiones. Y este último aspecto es importante porque solamente hay libertad y dignidad humana cuando el hombre puede ejercerse y se puede, por lo tanto, capacitar para dar aquella respuesta que considera más adecuada a sus necesidades y a las de la sociedad en la cual se desenvuelve.

## **II. Exigencias permanentes de adaptación económica y social**

Una de las características más destacables de una sociedad abierta es precisamente su dinámica para adaptarse con gran flexibilidad y rapidez a las situaciones cambiantes. En este momento histórico es especialmente vital, el que la sociedad disponga de un ordenamiento societario y económico que permita y obligue a acelerar el proceso de adaptación al cambio. Y esto solamente puede darse con eficacia cuando esa sociedad da primacía y provoca la creatividad del individuo en la búsqueda de nuevas respuestas a las necesidades existentes, así como las nuevas necesidades que se crean. Lo que en el ámbito económico se acentúa extraordinariamente.

La adaptación al cambio es, por lo tanto, una de las piezas singulares del momento actual y la característica fundamental del liberalismo económico. Es solamente dentro de este ordenamiento donde se

realiza la adaptación de forma permanente de manera que se dé un proceso de adaptación de forma casi inmediata a la situación de cambio, o bien, en determinadas circunstancias, el que este proceso de adaptación, modificación de los comportamientos de los sujetos económicos y sociales, se anticipe a la exigencia del cambio real.

Lo que sucede en la realidad española es precisamente lo contrario, lo mismo que en diversos países europeos a partir de los años sesenta. La creciente intervención del Estado en muchas de las funciones y configuraciones de los procesos sociales y económicos ha provocado precisamente el freno a la creatividad y al desarrollo de la capacidad del individuo para dar nuevas respuestas a las necesidades de los mismos y, por otra parte, el creciente prolongamiento de los períodos de tiempo que median entre el momento en el que surge el cambio y la adecuada respuesta por parte de los órganos e instituciones correspondientes.

Esta política de retrasar de forma sistemática el ajuste al cambio que realmente se produce viene materializándose a través de muy diversas figuras, unas institucionales, otras económicas y otras de carácter administrativo. Así, a título de ejemplo, la misma política de fijación de precios, el establecimiento de normas para la realización de determinadas tareas, la vía administrativa de autorizaciones y, no por último, lo que constituye el cáncer fundamental que contribuye de forma decisiva a prolongar este período de ajuste, es la política de subvenciones con la que se enfrentan casi todos los gobiernos en estos momentos.

En economía, la fuerte caída experimentada en la eficacia para solucionar los problemas existentes, el creciente distanciamiento entre el momento en que debiera de producirse el ajuste al cambio y el momento en el cual realmente se realiza, lleva a unos costes enormes, no ya sólo económicos y sociales, sino también incluso políticos.

Por una parte, repercute este creciente retraso en el ajuste en las pérdidas de patrimonios productivos de todo un país y en la reducción de las rentas por parte de sus ciudadanos, así como también en una pérdida de expectativas de competitividad en el futuro inmediato.

El problema de reestructuración económica no es, ni más ni menos, en su gran medida, más que una consecuencia de esta política seguida

sistemáticamente de retrasar los procesos de ajuste, por muy diversas vías, a veces con pretendidas, y a corto plazo justificadas acciones sociales, pero que al final terminan con un elevado coste social, no sólo para el grupo afectado, sino para grupos muchos más amplios de esa sociedad<sup>1)</sup>.

España es un país en el que desde hace ya muchas décadas el intervencionismo, por las más diversas vías, constituye una pieza secular en el ordenamiento societario, económico y social. Puede decirse que el liberalismo, como elemento de nuestro pensamiento y elemento de nuestra organización económica y social, no es precisamente el más destacable. La búsqueda, por parte del individuo en el Estado la institución no ya sólo garante, sino como el ejecutor prioritario de las respuestas que satisfagan las exigencias y necesidades de la sociedad, sigue estando incrustada en toda una forma de pensar y de actuar en los más diversos grupos sociales, que es necesario erradicar si se quiere que este país pueda modernizarse, no ya sólo económica, social e institucionalmente, sino incluso desde el punto de vista político, logrando cotas de estabilidad que asegure una sociedad abierta cara al futuro.

Si se quiere verdaderamente disponer de una sociedad abierta, plural y democrática, tiene que elegirse necesariamente el elemento liberal como la piedra angular que garantice al individuo y a la sociedad su capacidad de acción. Y esto se refleja básicamente en lo que es el "liberalismo económico", en sus formas específicas de organizar la economía y los procesos sociales.

Es importante destacar que la economía constituye en una sociedad moderna, y más en situaciones como la actual, uno de los subsistemas claves para el funcionamiento de esa sociedad, para la satisfacción y la respuesta positiva a las necesidades de la misma.

---

1) Véase a este respecto los dictámenes "Paro y reestructuración económica", núm. 7, de la serie del Instituto de Dirección y Organización de Empresa, Madrid, 1983, así como "Política económica y coyuntural" núm. 10, Madrid, 1984, donde se expone de forma doctrinal e implementadora la instrumentación de estos procesos. También se remite al lector a los trabajos realizados por Albach, H. "Reestructuración industrial: perspectiva social económica", Working Paper núm. 79, Cátedra de Política Económica de la Empresa, Madrid, 1983, así como Dürr, E. "Respuesta de la Economía Social de Mercado a las exigencias de reestructuración industrial", núm. 89, Madrid, 1983.

Y esta importancia viene determinada por una doble consideración:

- por un lado, por lo que afecta al hombre en sí mismo, ya que su actividad se realiza virtualmente en el campo económico, concebido en su más amplio sentido, y que para poder disponer de la libertad que le concede la sociedad tiene que poder engarzar su capacidad creadora y de adaptación en aquel área de la división de trabajo que mejor cubre sus capacidades y sus necesidades y,
- por otro lado, del éxito o fracaso de los procesos económicos dependen también las posibilidades de desarrollo de los otros subsistemas básicos de una estructura pluralista tales como la defensa, la política social, la enseñanza y la cultura, la justicia, etc., ya que estos pilares básicos precisan, al propio tiempo, de instituciones que deben financiarse y dotarse adecuadamente<sup>1)</sup>.

### **III. La economía de mercado como la organización económica de una sociedad pluralista**

Sólo existe un orden económico que pueda dar la respuesta organizativa de la economía y que puede cumplir las exigencias de un Estado moderno concebido bajo una dimensión societaria de pluralismo y democracia: una economía de mercado en la que se aúnan fundamentalmente las exigencias de libertad con las exigencias de cubrir las necesidades de los ciudadanos.

El orden societario, reflejado en la Constitución, y el orden político, reflejado en el ordenamiento de las distintas fuerzas y coaliciones que apoyan y defienden al primero, deben facilitar un marco constitucional y de ordenamiento que permita dar una respuesta de configuración adecuada a la organización económica para que asuma las exigencias ya señaladas por la propia Constitución en cuanto a libertad y dignidad humana anclada en la justicia social. Son los principios liberales los que asumen este papel en el ordenamiento de su economía.

La **economía de mercado** es la forma de organización de los procesos económicos que tiene la capacidad de aunar las exigencias de una sociedad pluralista, al buscar,

---

<sup>1)</sup> García Echevarría, S., ob. cit.



- por un lado, una mayor eficacia en la asignación de los recursos disponibles, materiales, financieros y humanos, de tal manera que se pueda dar una respuesta más eficaz a las necesidades presentes y futuras de los ciudadanos. Y es por ello precisamente por lo que la economía de mercado constituye el orden económico cuyo contenido social es superior a cualquier otra forma de organización económica.
- por otro lado, la economía de mercado constituye una forma de organización descentralizada de los procesos económicos que refleja precisamente el pluralismo de esa sociedad en lo económico, asentando las bases para el ejercicio de las libertades del hombre de tal manera que éste pueda optar sobre su participación en la división del trabajo y en el cubrimiento de sus necesidades.
- pero, además, es la economía de mercado donde el individuo dispone de la oportunidad de ejercer su capacidad, de elegir y contribuir con su esfuerzo y mejores prestaciones a la solución más solidaria de las necesidades de los ciudadanos.

El “liberalismo económico”, anclado doctrinalmente en la escuela de Freiburg, esto es, el liberalismo económico alemán renovado, que arranca de los años treinta, concibe el pensamiento liberal económico bajo la convergencia, por un lado, de la existencia de un Estado fuerte y soberano, que ejerza el poder político de manera que se imponga de forma eficiente el marco u orden económico dentro del cual puede desarrollarse mejor la actividad económica y social y, por otro lado, el mercado, como la institución económica que coordina y asigna los recursos bajo la instrumentación de los precios. “Mercado y Control político eficiente del Poder”<sup>1)</sup>, constituyen el binomio que define el liberalismo económico moderno, esto es, el fomento y el ejercicio permanente de la competencia refleja fundamentalmente el control político mencionado y no precisamente lo hace la intervención permanente del Estado en los procesos económicos y sociales.

La **economía social de mercado**<sup>2)</sup>, que introduce el componente de política social, además de la mencionada aportación social que ejerce

---

1) Lambsdorf, O. Graff. vom, ob. cit.

2) Se remite al lector a la obra “Economía Social de Mercado”, ed. por García Echevarría, S., Madrid, 1980, donde se incluye una exhaustiva relación bibliográfica.

por su propia forma organizativa la economía de mercado, implica la asignación más coherente del control político al contribuir correctamente, a través de la política social, a compensar los desequilibrios que afectan al ejercicio de las libertades individuales, a la dignidad humana y a la propia justicia social.

No cabe la menor duda que una organización económica de una economía de mercado, societariamente responsable, esto es, que implica y exige aportaciones reales de solidaridad, es la única forma que permite acelerar los procesos de ajuste al cambio y a la renovación, a la creatividad y a la convergencia de esfuerzos, ya que dispone del sistema de información más eficiente para una correcta asignación de los mismos. A corto plazo, el sistema de precios asume el papel de coordinación y, a largo plazo, permite, a través de la fuerte descentralización desagregar los procesos de decisión, de tal manera que se minimicen los errores en las aproximaciones sucesivas y, sobre todo, evita, por regla general, los grandes errores económicos que dominan el panorama económico y, en particular, industrial actual.

Esta diversificación de riesgos y compensación de los mismos, constituye, sin duda, el gran elemento que da eficacia a esta forma de organización económica al acelerar los procesos de renovación técnica y organizativa de la economía, especialmente en las empresas y en aquellas otras instituciones directamente vinculadas a los procesos económicos y sociales.

El orden de economía de mercado es, sin duda, el orden económico y social de futuro, ya que solamente en él es donde se dan las características de libertad junto con la exigencia de la razón económica a la hora de asignar recursos y a la hora de ordenar las necesidades que se han de satisfacer.

#### **IV. El empresario en un orden de economía de mercado**

No puede decirse, como a veces se trata de afirmar, de que el orden de una economía de mercado sea el orden económico empresarial. Es bastante más, ya que refleja toda una forma de concebir la actuación de la persona en una sociedad abierta. Es toda una forma de vida. Es el orden de una sociedad libre que pide grandes esfuerzos y que tiene grandes exigencias precisamente al mundo empresarial, y bien puede

afirmarse que son mayores las exigencias que impone al mundo empresarial un orden de economía de mercado que las que implica cualquier otro sistema de organización económica centralizada o administrada en sus diferentes grados.

La asunción del riesgo, eliminando los intentos burocratizadores de conocer el futuro, implican una asunción de responsabilidad que se difumina en los demás órdenes económicos caracterizados por la intervención del Estado en mayor o menor grado.

Y es precisamente en la economía de mercado donde el empresario y todos los agentes sociales responden ante la sociedad de su solidaridad en cuanto a la capacidad de respuesta a las necesidades actuales y futuras de la misma. Es el orden económico en el que verdaderamente existe la responsabilidad societaria y no en un sistema estatalizador o intervencionista.

Puede afirmarse que el pensamiento económico liberal impone una amplia responsabilidad social, en primer lugar, al propio Estado, en cuanto que tenga capacidad de configurar el marco y ordenamiento para el ejercicio, por un lado, de las libertades constitucionales y, por otro lado, tenga capacidad para configurar una organización económica eficaz, cubriendo las exigencias de justicia social.

Pero es que además este pensamiento liberal impulsa la asunción del riesgo por parte de las empresas y también la concesión de oportunidades implicando, al mismo tiempo, y dentro de los derechos constitucionales, las exigencias de organizaciones sindicales fuertes e independientes que permitan, a través de sus derechos de coalición y de huelga, poder plantear las distintas exigencias y posibilidades dentro de la evolución de una sociedad. Pero es que además un orden económico liberal implica, sobre todo, un orden societario y social eficaz tanto en los procesos económicos como sociales garantizando la protección necesaria para que cubra con creces la dignidad humana. Es precisamente la única forma de organizar la economía de manera que permita el mantenimiento del consenso fundamental del que necesita una sociedad abierta para asegurar su futuro.

Es precisamente una economía de mercado, como forma de organización económica, en la que el Estado y los demás agentes económicos y sociales asumen, en primer lugar, sus responsabilidades frente a sus

exigencias y, en segundo lugar, de tal manera que no se pierda la dinámica de la renovación, de ajuste de la economía que es la única posibilidad de disponer de capacidad competitiva.

## **V. La economía de mercado societariamente responsable como respuesta de futuro**

Cuando se produce un desequilibrio entre el ordenamiento económico y el ordenamiento social, tal como ha sucedido a partir de los años sesenta en casi todos los países europeos y en España de forma acelerada en los últimos años, no sólo se crea un problema de déficit público, con todo lo importante y significativo que es, sino que fundamentalmente afecta de forma directa al funcionamiento del sistema económico por lo que respecta tanto a la inestabilidad del mismo, como por lo que interfiere en la asignación de los recursos que lleva a una mayor ineficacia y, como círculo vicioso, a una menor capacidad para dar prestaciones sociales.

Este desequilibrio entre el orden económico y el orden social, piezas interdependientes y fundamentales de un orden de sociedad pluralista, lleva necesariamente a reducir la flexibilidad para el proceso de adaptación permanente, retrasa este ajuste reflejándose necesariamente el coste de este retraso en subvenciones que dan cada vez una mayor rigidez al proceso de adaptación de la economía. Todo ello lleva a una incapacidad de respuesta para cubrir las necesidades actuales y futuras de esa sociedad.

Por consiguiente, la gran capacidad de la economía social de mercado para lograr este equilibrio entre el ordenamiento económico y el ordenamiento social constituye el elemento que permite el proceso de adaptación a las nuevas necesidades y circunstancias. No se trata, en ninguno de los casos, de volver a la forma de organizar la economía de los años cincuenta o de épocas anteriores, sino lo que se trata es de un ordenamiento económico sumamente flexible y adaptativo que partiendo de unos principios fundamentales permite ofrecer soluciones ante problemas desconocidos. El pensamiento liberal anclado en esta forma de organización económica constituye, por lo tanto, la única vía de ajuste y adaptación con el máximo de eficacia y con una contribución vital para la estabilidad política, económica y social de una sociedad<sup>1)</sup>.

Fuera de este ordenamiento económico no hay respuesta a la crisis económica y menos en la situación concreta de España. El papel que aquí se plantea es el de acometer una modificación sustancial en las formas de pensar y de actuar de los diferentes agentes políticos, económicos y sociales. Sin este cambio fundamental no será posible, ni una organización económica y social operativa, ni se reducirá el déficit público y social, sino que toda actuación gubernamental quedará reducida a simples modificaciones o tratamientos parciales que implicará cada vez una menor eficacia económica y, consecuentemente, menores prestaciones sociales y una seria desestabilización política.

La empresa y sus agentes económicos y sociales precisan de un ordenamiento económico que haga posible la renovación de los procesos económicos, de las formas de plantear la actividad económica y de la forma de su realización. Solamente en un sistema anclado en el liberalismo económico como la economía social de mercado es posible la realización de la necesaria reestructuración económica, la respuesta a las necesidades sociales y la generación de expectativas futuras favorables. El hombre, su capacidad y su respuesta al esfuerzo es la clave histórica y la empresa su institución realizadora.

**SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA** es Dr. rer. pol. por la Universidad de Colonia (1962) y Dr. en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente es Catedrático de Política Económica de la Empresa en la Universidad de Alcalá de Henares y Director del Instituto de Dirección y Organización de Empresas.

Entre sus obras destacan: "Wirtschaftsentwicklung Spaniens unter dem Einfluss der Europäischen Integration" (1964); "Planificación y Pronóstico de la Economía de la Empresa" (1970); "Economía de la Empresa y Política Económica de la Empresa" (1972); "Introducción a la Economía de la Empresa" (1974); "Política Económica de la Empresa" (1977); "Empresa y Orden Económico" (1980); "Orden económico en una sociedad pluralista" (1983).

1) La realidad política y político-económica, así como su instrumentación operativa se recoge en el documento aprobado el 1 de febrero de 1984 por el Gobierno Federal Alemán que puede considerarse el reflejo real de lo expuesto. (Ver "Informe económico anual: Situación actual y perspectivas económicas para 1984", Gobierno Federal Alemán, Working Paper núm. 92, abril 1984, Cátedra de Política Económica de la Empresa.)



# Crédito y protección de los consumidores

**“Consumers, by definition, include us all”**

(John F. Kennedy)

por **Manuel-Angel López Sánchez**

## **1. Función económica y problemática jurídica de la financiación de los consumos**

1.1. En el análisis de las cuestiones no sólo jurídicas que hoy afectan al consumidor, es frecuente el empleo de expresiones tales como “crédito al consumo”, “financiación de los consumos” y otras similares, con las que se quiere aludir al fenómeno consistente en el favorecimiento, mediante la apertura de líneas de crédito, de la adquisición de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades de la unidad familiar y las personales de cualesquiera individuos. No se trata, como es fácilmente intuible, de un fenómeno exclusivo de nuestros días. Ya en los inicios de la centuria, sobre todo en los países anglosajones, era corriente el recurso a documentos con función económica muy semejante a la de las actuales tarjetas de crédito, y comenzaban a ser difundidas las primeras formas de venta a plazos. **Nihil sub sole novi.** Lo que sucede es que, mientras en el pasado la fisonomía de la financiación de los consumos quedaba circunscrita a las formas de crédito personal y a las ventas con reserva de dominio, con el tiempo ha asumido una autónoma relevancia a causa de las transformaciones operadas en el sistema económico capitalista y que han determinado la necesidad de encontrar nuevas salidas en el mercado para el cada vez mayor número de bienes y servicios producidos.

1.2. Obedece a razones de objetiva utilidad no difícilmente constatables el desarrollo alcanzado por este sector del crédito. En efecto, para el consumidor, el recurso a la financiación constituye el medio gracias al cual puede asegurarse la inmediata adquisición o utilización de lo que precisa sin necesidad de esperar al momento en que disponga de la suma efectiva que importa, con la ventaja adicional

de poder distribuir el coste financiero de la operación a lo largo de un período de tiempo más o menos largo. Para productores y vendedores, representa el más eficaz y, en ocasiones, único— instrumento con el que garantizarse la absorción por el mercado de los bienes y servicios producidos y por distribuir. Para los financiadores, en fin, significa la posibilidad de valorizar el propio capital mediante la obtención de importantes beneficios en normales operaciones de crédito.

1.3. Mas no hay ventajas sin inconvenientes; y también en este ámbito se suscitan problemas de defensa de los intereses de los consumidores —aparte de otros de carácter macroeconómico, cuya consideración en este momento ha de quedar necesariamente omitida—. Una breve referencia histórica que nos ilustre sobre sus causas y una breve descripción de la situación actual permitirá detectarlos.

En un contexto económico como el de la **cash and carry society**, debido a la falta de un esfuerzo dirigido a la producción y comercialización en masa de bienes de consumo y al nivel de los salarios reales, no venía “permitido” (y, seguramente, no se necesitaba) sino que los propios revendedores fuesen quienes ejercitasen la función crediticia, que, limitada a su clientela fija, era actuada a través de mutuos, ligados a garantías pignoraticias y la práctica de la cesión de salarios. La circulación del crédito así producida tenía una significación muy modesta y dejaba al margen a la mayor parte de los asalariados.

Las cosas comienzan a cambiar radicalmente con el advenimiento de la revolución industrial. La aparición de las primeras formas de producción en masa de bienes de consumo —que en la segunda mitad del siglo pasado vienen paradigmáticamente representados por las máquinas de coser “Singer”, elevadas a instrumento simbólico de las economías familiares— obliga a buscarles vías de colocación, lo que unido a una sensible mejora en los niveles de renta habría de permitir el acceso a ese mercado de nuevas capas sociales. El instrumento jurídico utilizado para asegurar el logro de tales propósitos fue la venta a plazos. Pero ésta comportaba condiciones vejatorias para el consumidor, ya que la transmisión de la propiedad sobre el objeto vendido tenía lugar sólo con el pago del último plazo, el impago de uno de éstos implicaba el vencimiento inmediato de todos los pendientes y, en tal hipótesis, el vendedor recuperaba la posesión del bien y tenía derecho a retener las cantidades que hubiera recibido como correspondiente por el uso del producto.

Tras el primer conflicto mundial, señaladamente con el desarrollo de la industria del automóvil y el paso de este producto de bien de “lujo” a bien de “consumo”, el fenómeno a que me vengo refiriendo habría de adquirir una nueva fisonomía. El elevado valor de mercado de aquel bien, junto con la pérdida de posibilidades crediticias por parte de los revendedores, provocó la aparición en escena de un nuevo protagonista —el financiador— con la precisa función de suministrar los capitales necesarios para consentir la adquisición de tales bienes por la gran masa de los consumidores. Mas la inserción de estos sujetos en la tradicional relación jurídica entre productores-vendedores, de una parte, y compradores, de otra, dio lugar a la proliferación de estructuras negociales de carácter trilateral o triangular, cuya regulación, dado al agnosticismo de la mayoría de los legisladores, quedaba confiada al mercado (*rectius*: al poder normativo de las empresas), lo que terminaba ocasionando una todavía mayor precariedad en la posición detentada por el consumidor. Este, en efecto, se encontraba inerme ante las fuerzas económicas que dominaban la situación; fuerzas que si, por una parte, se servían —y se sirven— de la publicidad como instrumento de sostén de la demanda, yugulando todo componente informativo de la *réclame* (que pasa de este modo a realizar una función sugestiva y de captación al transmitir mensajes que se limitan a alabar la bondad de los productos y a crear nuevas necesidades y expectativas entre el público, estimulado así a un consumo irreflexivo y por encima de sus posibilidades), por otra, una vez el consumidor “conquistado”, se aseguraban —y se siguen asegurando— una favorable distribución del riesgo económico mediante la imposición de unas condiciones contractuales que, a más de ignoradas por el adherente, comportan en perjuicio de éste renuncias a hacer valer frente a aquéllas las defensas que el ordenamiento le reconoce, desorbitadas sanciones pecuniarias para la hipótesis de incumplimiento o retraso en el cumplimiento cualquiera que sea su causa, presentación de garantías de valor manifiestamente superior al del montante del crédito otorgado, atribución de competencia territorial a tribunales alejados de su domicilio, etcétera.

No puede por ello llamar excesivamente la atención que, aunque tarde, los ordenamientos más sensibles a esta problemática se hayan decidido a elaborar una disciplina en la materia que ponga término a esta serie de abusos, tratando de garantizar al consumidor tanto una información suficiente y veraz que le permita adoptar una decisión de consumo responsable y satisfactoria, cuanto la equidad del reglamento contractual generador de los derechos y obligaciones de las partes. El

conocimiento, siquiera sea en sus líneas esenciales, de estas experiencias extranjeras ha de permitirnos, no sólo valorar con mejor criterio el estado de nuestra legislación respecto de esta problemática, sino también formular indicaciones o propuestas **de lege ferenda** que puedan ser tenidas en cuenta por quien corresponda. A estos propósitos responde el próximo apartado.

## **2. La protección del consumidor a crédito en el derecho comparado**

2.1. Es sabido que, salvo contadas excepciones, los ordenamientos en materia de publicidad tienden a dar directa satisfacción a los intereses de los concurrentes —el caso español es tan sólo un ejemplo—, y que las proclamaciones de lo contrario se ven desmentidas por la ausencia de instrumentos eficaces que consientan a los consumidores una adecuada protección frente a prácticas publicitarias abusivas. La constatación de este hecho ha venido a coincidir en los últimos años con la afirmación a favor de los consumidores de un derecho a la (educación e) información, cuya efectividad es trámite obligado para garantizarles la soberanía individual que les permita escoger entre las diversas ofertas de modo responsable y satisfactorio. Con esa finalidad, en los ordenamientos más sensibles a esta problemática, han comenzado a dictarse precisas disciplinas que tratan de evitar las consecuencias perjudiciales de semejante situación, que multiplica sus efectos nocivos cuando se conecta con el ofrecimiento de facilidades crediticias.

En efecto, son ya varios los países que cuentan con una normativa para el sector de los financiamientos del consumo que mira a asegurar el ejercicio por los consumidores del derecho a la información desde el momento mismo en que son “tocados” por la publicidad, exigiendo que en el mensaje vengán contenidos los datos más relevantes acerca de la naturaleza, economía y coste financiero del crédito propuesto. Mas sucede que garantizar ese mínimo informativo en toda **réclame** no es objetivo de fácil consecución, ya que no todos los financiadores se encuentran en grado de proporcionarlo. De ahí el diverso tratamiento que el problema ha recibido en el derecho comparado, pues junto a la rigurosa regla del “todo o nada” (“**all or nothing**”), en vigor en los Estados Unidos, y que obliga a los financiadores que no puedan suministrar la información exigida a abstenerse de toda publicidad en la materia, en otras legislaciones, como la inglesa, se



discrimina entre un nivel informativo “simple”, “intermedio” y “completo”, cuya observancia en las hipótesis para las que se prevén autorizan el empleo de los **mass media**. Aparte de ello, a la vez que se impone que la publicidad venga expresada en caracteres uniformes, único modo de que el consumidor pueda comparar entre sí las diversas ofertas, se asegura el cumplimiento de tales normas, no sólo por la vía de sancionar a los infractores con penas de carácter pecuniario, sino también autorizando al juez —como sucede en Francia— o a una autoridad administrativa constituida **ad hoc** —como acontece en el derecho norteamericano— para ordenar la rectificación del mensaje publicitario difundido, con la posibilidad adicional, en el último ordenamiento citado, de “castigar” al empresario incumplidor con el cese de toda publicidad por el intervalo de tiempo que se considere necesario para que los consumidores “olviden” aquella información, y reconociendo a las organizaciones de consumidores legitimación para instar la puesta en marcha de los mecanismos de control referidos.

El contenido del mensaje publicitario no puede, sin embargo, por su propia naturaleza, satisfacer de modo pleno los intereses informativos de los consumidores: determinadas circunstancias no indiferentes habrán quedado necesariamente silenciadas, y otras descritas en sus líneas esquemáticas. Es por esto necesario que esa primera información se vea ampliada y concretada, siendo el momento contractual (entendido en sentido lato) el más indicado para ello. De ahí que en el derecho comparado se prevea, para la hipótesis de que el consumidor decida ponerse en contacto directo con la empresa suministradora de bienes y/o servicios a crédito, que ésta, por escrito —y en algunos ordenamientos, como el francés, mediante formularios-tipo elaborados por la autoridad administrativa—, deba imperativamente darle noticia de los datos que son imprescindibles para poder formar un juicio acerca de la oportunidad de la operación, el alcance jurídico y económico del compromiso asumible y los efectos de su aceptación; datos, en fin, relativos al precio de adquisición del producto al contado y a plazos, al tipo de interés anual efectivo y a las condiciones y términos de su eventual revisión, al importe del primer plazo y al vencimiento, número y montante de los sucesivos (o del método que se empleará para su determinación), a las condiciones del reembolso y a las garantías que vayan a constituirse para asegurarlo, y naturalmente a los derechos de que devenga titular el consumidor por efecto del contrato. La inobservancia de este deber de información se traduce bien en la falta de legitimación para exigir el cumplimiento de las obligaciones nacidas a cargo del consumidor —solución del

ordenamiento inglés—, o bien en la pérdida del derecho a percibir los intereses acordados junto con la obligación de restituir los ya percibidos (que a su vez producen intereses en favor del consumidor desde que indebidamente pasaron a manos del infractor) o de imputarlos al reembolso del capital —solución acogida en la legislación francesa—.

Pero en esta fase preliminar hay todavía más: para garantizar que el consentimiento del consumidor expresa una voluntad meditada y no es fruto de una seducción, suele concedérsele un plazo, un llamado “período de reflexión”, cifrado según las legislaciones en tres, cinco o siete días y a contar desde la fecha en que aquél fue emitido, dentro del cual pueda recapacitar nuevamente sobre todas las circunstancias del negocio, recabar otras informaciones, asesorarse, etc., y confirmar o retirar su inicial anuencia, ejercitando en este último supuesto una suerte de “derecho de arrepentimiento”, sin que tenga que justificar las razones de su decisión y sin que pueda comportar en su perjuicio consecuencias de tipo patrimonial o la inclusión en “listas negras”, que, difundidas por y entre los financiadores, puedan terminar precluyendo su ulterior acceso al mercado del crédito al consumo.

No se circunscribe, sin embargo, el deber de información a cargo de la empresa a la fase pre-negocial ni se agota en el momento de la celebración del contrato. El carácter de tracto sucesivo que revisten las operaciones de crédito al consumo obliga a mantener advertido al consumidor de los cambios que atañan a la posición jurídica (y económica) que ostente por efecto del contrato. Es por ello por lo que la empresa debe también informar al consumidor acerca del movimiento de la cuenta que se le hubiese abierto, de las modificaciones relativas al tipo de interés anual aplicable a los plazos pendientes de amortización y a los gastos inicialmente previstos, etc., con la consecuencia —admitida en el derecho inglés— de que, caso de contravención, tales modificaciones no serán oponibles por la empresa si para su contraparte resultan perjudiciales.

2.2. Pero, como es obvio, para proteger al consumidor no basta la garantía de una adecuada y completa información. En el actual sistema, dominado —como hemos visto— por la contratación **estandarizada**, ha hecho crisis aquella concepción clásica, abstracta, del instituto contractual que, partiendo de premisas de tipo metafísico, postulaba la idea de una “esencia”, inmutable, indiferente a la historia del contrato; esencia que venía a identificarse con la actuación



incondicionadamente libre de la voluntad individual y de los impulsos subjetivos de las partes. Hoy, el contrato, y no sólo en las relaciones de consumo, ha devenido instrumento de “dominación” al servicio de precisos intereses, tratándose con él de consolidar en términos jurídicos el desequilibrio económico subyacente que existe ya entre los contratantes. Que a la situación de hecho descrita no es ajeno el sector del crédito al consumo, ha quedado demostrado más arriba con la enumeración de algunos de los abusos de que es objeto el consumidor en ese ámbito.

Pues bien: poner remedio a este estado de cosas o, lo que es lo mismo, proteger los intereses del adherente, exige arbitrar mecanismos de control capaces de asegurar una distribución equitativa del riesgo económico que toda negociación comporta. Con ese propósito, no pocos ordenamientos han dictado una disciplina general en materia de condiciones generales de los contratos o de protección de los consumidores que, con mayor o menor fortuna y decisión, consienten sea un control individualizado de las cláusulas que han pasado a integrar el contenido del contrato, control que viene asignado normalmente a la autoridad judicial mediante el empleo de los criterios afirmados a tal fin por el legislador. (buena fe, **reasonableness**, **Treu und Glauben**, equilibrio o proporcionalidad entre las prestaciones, etc.), sea un control de la actividad de predisposición negocial, de carácter previo, y por eso mismo más propio de una autoridad administrativa con poder de vigilancia y facultades de autorización u homologación, que, acompañados del reconocimiento de una amplia legitimación procesal mediante la concesión de **class actions** a todos los que puedan verse afectados por condiciones generales y de la posibilidad de que la decisión judicial formulada en un concreto proceso extienda su eficacia más allá del caso dilucidado, obligando al demandado y a todos los demás predisponentes que se encuentren en el mismo caso a eliminar de sus formularios cláusulas como las que hayan sido declaradas ineficaces y a abstenerse en el futuro de utilizarlas, representan sobre el papel un límite eficaz al “poder normativo” de las empresas.

Mas con ser todo ello un importante avance, ocurre que la singularidad y las especiales características que presenta la negociación en el ámbito de nuestro análisis aconsejan una intervención sectorial más incisiva. Dicha intervención, por lo general, ha tratado de realizarse mediante un doble tipo de control: uno, de carácter interno; otro, de carácter externo.

El primero, ejemplarmente actuado por la ley francesa 78-22, de 10 de enero, mira a garantizar que el reglamento contractual responda a la equidad. Para ello, se sirve, de una parte, de reglas que limitan imperativamente el contenido de las obligaciones del consumidor: respecto de la carga financiera que la obtención del crédito puede entrañar, mediante el señalamiento de un doble **taux de référence** que no puede sobrepasarse sin que se incurra en una práctica usuraria, con la consiguiente imposición, en su caso, de sanciones de carácter civil y penal; y respecto de las cláusulas penales que se establezcan para las hipótesis de incumplimiento o retraso en el cumplimiento por parte del consumidor, fijando un **plafond** que representa el límite de la indemnización que puede venirle exigida, quedando autorizado el juez para que, también en el supuesto de que ese tope no sea franqueado, y en atención a las circunstancias concurrentes, pueda moderar el importe de aquélla. Se vale, por otra parte, de reglas que atribuyen positivamente al consumidor determinados derechos con los que quede reforzada su posición jurídica: el de poder anticipar el cumplimiento de sus obligaciones, con la consecuencia de ver reducido proporcionalmente su montante; el de poder suspender provisionalmente la ejecución de aquéllas cuando concurren determinados eventos inevitables o a él inimputables, si el juez lo estima procedente; o el de discutir judicialmente las controversias que deriven del contrato ante los tribunales de su domicilio.

El control de tipo externo se caracteriza porque trata de poner en idéntico plano a la entidad financiadora y a la empresa suministradora de bienes y servicios, utilizando uno de los dos siguientes recursos técnicos: o el establecimiento de un decisivo **nexo genético y funcional** entre el contrato de adquisición y el negocio de financiamiento, de modo que la válida conclusión de cada uno quede recíprocamente condicionada a la celebración del otro, y que los avatares de cada relación jurídica bilateral afecten a la otra —solución del derecho francés—; o la afirmación **sic et simpliciter** de la responsabilidad solidaria de financiador y vendedor, de manera que el consumidor pueda dirigirse indistintamente frente a cualquiera de ellos para hacer valer sus defensas —solución legislativa de los países anglosajones y jurisprudencial en Alemania—. Con ambas medidas se intenta superar la formal autonomía de las dos relaciones jurídicas que, según las categorías tradicionales, ligan separadamente a aquellos sujetos. Y es que, si se profundiza en la realidad del fenómeno, no puede pasar inadvertido —allí donde exista, claro está— el “nexo de colaboración” que se establece entre vendedor y financiador, y por virtud del cual el

primero se compromete a “presentar” al segundo el candidato al crédito, y el financiador se reserva la facultad de decidir si lo concede o no, según sus propias reglas de gestión. Ambos operadores se presentan frente al consumidor como detentadores de una misma y única posición económica, y este hecho no puede dejar de tener relevancia en términos jurídicos. La superación del formalismo significa en este caso consentir al consumidor la utilización frente a sus **partners** de todos los recursos defensivos que el ordenamiento le reconoce y puedan derivar de la instauración de una estructura comercial triangular —estructura que en la doctrina alemana ha sido ya calificada como nuevo tipo contractual (“**neue Vertragstypen im Rechtsverkehr**”)—.

Precisamente este impulso explica la razón de otra medida en defensa del consumidor a crédito, cual es la prohibición del uso de letras de cambio en este tipo de operaciones. Es sabido que la “autonomía” característica de los títulos de crédito abstractos (**rectius**: del derecho que “incorporan” o documentan) implica que cada nuevo tenedor es inmune a todas las excepciones que no sean **in rem**, es decir, que no resulten del propio documento, o que no sean personales de carácter absoluto o en sentido estricto y por ello oponibles también frente a cualquier acreedor cambiario (falta de capacidad, vicios en la declaración, etc.). Dicho de otro modo: no cabe al deudor oponer excepciones basadas en la relación subyacente que fue “causa” de la emisión de la letra, a menos que acreedor y deudor cambiarios fuesen parte en aquélla, ni tampoco las fundadas en relaciones con antecedentes titulares del documento, salvo que —como acontece en los ordenamientos que han acogido el sistema ginebrino— el tenedor de la cambial, al adquirirla, haya actuado a sabiendas en perjuicio del deudor, lo que suele ser interpretado como existencia de un comportamiento doloso. El consumidor que ha firmado las letras libradas por la empresa suministradora de bienes y servicios, letras que son posteriormente endosadas al instituto financiero, no puede invocar ante la reclamación de éste el incumplimiento o defectuoso cumplimiento de aquélla si no prueba —¿y cómo hacerlo?— el dolo del reclamante al devenir titular del crédito cambiario. La garantía de aquel control externo sobre el reglamento comercial impone, por tanto, una solución como la indicada —y sancionada ya en los ordenamientos francés, inglés y norteamericano—, pero sin olvidar el legítimo interés de los financiadores en la fácil movilización de sus créditos, interés que puede satisfacerse mediante la creación de otros **títulos típicos y causales** para esta clase de operaciones (como ha

ocurrido en el derecho canadiense con los “**consumer bills or notes**”, en los que por figurar la mención “**consumer purchase**” o “**achat de consommation**”, es decir, la causa que motiva su emisión, se da noticia del particular régimen al que quedan sujetos y, señaladamente, de la eventual oponibilidad por el deudor de excepciones *ex causa*).

### **3. El crédito al consumo en el ordenamiento español**

Pero, ¿cómo están las cosas en nuestro ordenamiento? ¿Hasta qué punto se incorporó nuestro legislador al movimiento de protección de los consumidores en el sector de los financiamientos con la promulgación de la ley de venta a plazos de bienes muebles? ¿Qué significación tiene para nuestro tema la reciente ley general para la defensa de los consumidores y usuarios?

3.1. Como es sabido, desde 1965 contamos los españoles con una disciplina jurídica en la materia objeto de nuestra consideración. Y digo bien, porque, aunque el título de aquella disposición pueda dar otra idea, lo cierto es que con ella se viene a regular no sólo las ventas a plazos de cierta clase de bienes muebles corporales no consumibles, sino también los préstamos destinados a financiar su adquisición, las garantías que se constituyan para asegurar el cumplimiento de las obligaciones que nazcan de ellos (art. 1.<sup>o</sup>), y —lo que más interesa a los efectos de acreditar la veracidad de la afirmación formulada— los actos o contratos, **cualquiera que sea su forma jurídica**, mediante los cuales las partes se propongan conseguir los mismos fines económicos que con aquel tipo de venta (art. 2, párr. seg.).

Pero, ¿cómo se afrontan en esa norma los dos problemas fundamentales que atañen a los consumidores a crédito, el de la información y el de la distribución del riesgo económico?

3.1.1. Por lo que a la primera cuestión se refiere, la ley de venta a plazos —que comienza por condicionar la validez del negocio jurídico a su celebración por escrito (art. 5)— trata de asegurar la “pureza” del consentimiento del consumidor especificando imperativamente las menciones que en todo caso deben figurar en el documento contractual. Y, así, el art. 6 exige que el comprador esté advertido, tanto de las circunstancias determinantes del coste económico de la operación (: precio al contado y a plazos del bien cuya adquisición se desea; montante del desembolso inicial o del primer plazo y número, importe y vencimiento de los sucesivos; recargos aplicables sobre el precio al contado por razón del aplazamiento e interés exigible en los supuestos

de mora en el pago), cuanto de aquellos otros que configuran en términos jurídicos la posición contractual de las partes (: cláusula de reserva de dominio, si se pactare; prohibición de disponer del bien por parte del comprador hasta que no haya sido satisfecha la totalidad del precio o reembolsado el préstamo u obtenido autorización escrita del vendedor o financiador en tal sentido; derecho del comprador a anticipar el cumplimiento con reducción de los recargos por aplazamiento). En garantía de este derecho de información del consumidor a crédito, el artículo 7 establece que la omisión o la expresión inexacta de alguna de las menciones relativas al núcleo económico de la operación vendrán sancionadas con la reducción de la obligación del comprador a pagar exclusivamente el precio al contado del bien y en los plazos convenidos; mientras que el silencio o inexactitud de las otras circunstancias sólo darán lugar a idéntica consecuencia si el juez así lo acuerda una vez demostrado por el comprador que ha sido por ello perjudicado.

En cuanto a la información suministrada a través de los **mass media**, el artículo 15 precisa que la publicidad relativa al precio de los bienes ofrecidos a crédito deberá expresar el precio de adquisición al contado y a plazos, siendo considerada la inobservancia de esta disposición como acto contrario a los principios generales del Estatuto de la Publicidad.

Sin embargo, y aunque pueda parecer a primera vista otra cosa, el derecho a la información del consumidor a crédito queda por la ley insuficientemente protegido. No se exige que la publicidad haga referencia al precio del bien al contado y a plazos en todo caso, sino sólo cuando aquella verse precisamente sobre el precio; basta con omitir toda alusión a él —como la práctica diaria demuestra— para que la norma carezca de toda virtualidad. Tampoco se impone que la información contractual venga suministrada en un momento anterior a la firma del contrato, con lo cual el consumidor pueda estar ignorante del alcance de su compromiso hasta una vez asumido. En este caso, la ley no le reconoce imperativamente el derecho a abandonar el contrato, como sucede —según vimos— en otros ordenamientos. Esta facultad sólo podrá ejercitarla cuando se hubiese “pactado”. Pero, ¿en qué condiciones? En las que precisa el art. 8.º “(si se hubiera pactado), el comprador podrá desistir del contrato dentro de los tres días siguientes a la entrega de la cosa, comunicándolo por carta certificada o de otro modo fehaciente al vendedor, siempre que no hubiere usado de la cosa vendida más que a efectos de



simple examen o prueba y la devuelva, dentro del mismo plazo en el lugar, forma y estado en que la recibió, libre de todo gasto para el vendedor". No creo que haga falta ningún comentario.

3.1.2. En cuanto a la distribución del riesgo económico o, lo que es lo mismo, a la determinación del reglamento contractual configurador de la posición jurídica de los contratantes, la ley contiene también algunas precisiones. Así, el art. 10 reconoce al consumidor el derecho a satisfacer anticipadamente el importe de la parte del precio pendiente de pago al vencimiento de cualquiera de los plazos, con la consecuencia de que vienen reducidos los recargos por aplazamiento proporcionalmente al período de tiempo en que resulte abreviada la duración del contrato. Mas no hay que engañarse en cuanto al valor de esta disposición por lo que a la defensa de los intereses de los consumidores se refiere, porque, si se emitieron letras de cambio u otros títulos a la orden y se aceptaron por el comprador, el ejercicio de aquel derecho sólo podrá tener lugar una vez recuperados los efectos de su actual tenedor, y ¿quid si éste no es hallado o se niega a devolverlos? Y, en la mejor de las hipótesis, ¿qué ventaja obtiene el consumidor cumpliendo anticipadamente si para satisfacer aquel requisito tiene que incurrir en unos gastos que igualan o superan el montante de la reducción?

¿Qué decir, por otra parte, de la norma del art. 13 que contempla la eventual concesión al consumidor de un "plazo de gracia" que le autorice a suspender la ejecución de sus obligaciones cuando concurren circunstancias que imposibilitan o dificultan extraordinariamente aquélla, si resulta que el señalamiento de nuevos plazos o la alteración de los convenidos por parte de los jueces y tribunales tendrá lugar "con carácter excepcional" y "por justas causas" —entre las que el precepto menciona ejemplificativamente las desgracias familiares, el paro, los accidentes de trabajo, las enfermedades prolongadas y otros infortunios—, que apreciarán "discrecionalmente", y que si lo conceden comportará la aplicación de los recargos que se determinen y que por tal motivo debe experimentar el precio? Porque repárese en que, en la hipótesis que estamos contemplando, o el consumidor obtiene esa "gracia" del juez —y en esos términos—, o queda abierta para el vendedor la posibilidad de optar por exigir el pago de todos los plazos pendientes o la resolución del contrato, con derecho en este último supuesto a deducir en concepto de indemnización por tenencia de la cosa un porcentaje del importe de los plazos pagados, así como una cantidad igual al desembolso inicial por depreciación comercial



del bien, y, si éste se hubiese deteriorado, otra indemnización por los daños ocasionados (art. 11).

La ley, en fin, atribuye competencia territorial para el conocimiento de los litigios relativos a los contratos que caen bajo su ámbito a los jueces y tribunales del domicilio del comprador, declarando nulo cualquier pacto en contrario. Me pregunto para qué sirve una disposición de este tipo vista la regulación que antecede.

3.1.3. Como ha podido comprobarse, la ley de venta a plazos de bienes muebles deja sin plantear algunos de los problemas más importantes que se suscitan al consumidor en el sector de los financiamientos (señaladamente, el de las relaciones financiador-empresa suministradora de bienes y servicios, y el de la utilización de letras de cambio en operaciones de crédito al consumo), y resuelve inadecuadamente —si se mira desde la perspectiva del consumidor, quiero decir— aquellos que afronta. Y es que, en realidad, nuestro legislador de 1965 no pretendió proteger al consumidor: suficientes son las pruebas que lo acreditan. El verdadero propósito de aquella ley fue el de afianzar la posición jurídica de vendedores y financiadores en un mercado que por sus características y la heterogeneidad de personas y patrimonios se presentaba complejo e inseguro. Sólo un dato más: el art. 19 confiere a los acreedores en ese mercado que hayan inscrito los contratos de los que deriva esa condición en el registro de reservas de dominio y prohibiciones de disponer la misma prelación y preferencia de la que gozan los acreedores pignoratícios.

3.2. La realidad legislativa española no ha experimentado un cambio importante por lo que al sector del crédito al consumo se refiere tras la reciente promulgación de la ley general para la defensa de los consumidores y usuarios (Ley 26/1984, de 19 de julio: B.O.E., de 24 de julio), con la que el gobierno socialista, contando con el amplio acuerdo de las otras fuerzas políticas, ha querido dar cumplimiento al mandato contenido en los arts. 51 y 53,1 del texto constitucional. La escasa atención que dedica la citada ley a la problemática que venimos considerando no puede, sin embargo, sorprender dado el carácter de “general” con que aquélla ha nacido. Con todo, sí recoge alguna disposición sobre cuya virtualidad para nuestro tema conviene detenerse.

A caballo entre las reglas relativas a la información del consumidor y aquellas otras que atañen a la distribución del riesgo económico debe situarse la disposición del art. 8,1 de la nueva ley

(LGDCU)\*. Según este precepto, el contenido de la oferta, promoción y publicidad de bienes y servicios, las prestaciones propias de cada producto, y las garantías y condiciones que se ofrezcan, **serán exigibles por los consumidores, incluso si no figuran expresamente como integrantes del reglamento contractual, a menos que el contrato contemple cláusulas más beneficiosas para aquéllos, en cuyo caso prevalecerán éstas.** Esta solución legislativa —que coincide relativamente con la doctrina afirmada por nuestro Tribunal Supremo en sentencia de 27 de enero de 1977, conforme a la cual la parquedad en elementos descriptivos del documento contractual justifica, de acuerdo con la buena fe, que el adquirente se atenga y pueda exigir lo que le ha sido prometido por el vehículo publicitario— es plausible, en cuanto dirigida a asegurar que el consumidor no vendrá defraudado en sus expectativas en el momento de celebrar el contrato. Pero su eficacia práctica real depende de que la **réclame** suministre algún tipo de información (sobre la naturaleza, condiciones, utilidad o finalidad de los productos), ya que en otro caso no es más que una invitación a vendedores y financiadores para aumentar, en detrimento del consumidor, la función propagandística de la publicidad.

Mas específicamente, en materia de información, y aparte de otras disposiciones (como la del art. 13, que exige para aquella las características de ser “veraz, eficaz y suficiente”), debe mencionarse, por una parte, la norma del art. 10,1, letra a), que establece que las cláusulas, condiciones o estipulaciones que se apliquen con carácter general a la oferta, promoción o venta de bienes y servicios deberán ser concretas, claras y sencillas en su redacción, con posibilidad de comprensión directa, y sin reenvíos a textos o documentos que no se faciliten previa o simultáneamente a la conclusión del contrato; y, por otra, la que se consigna en la letra c) del número 1.º del mismo precepto, y conforme a la cual es contraria a la buena fe y al justo equilibrio de las prestaciones la omisión, en caso de pago diferido en contratos de compraventa, de la cantidad aplazada, del tipo de interés anual sobre los saldos pendientes de amortización y de las cláusulas que, de cualquier forma, faculten al vendedor a incrementar el precio aplazado del bien durante la vigencia del contrato. Sin embargo, el significado de ambas reglas para el consumidor a crédito es muy distinto, pues, mientras la infracción de la primera determina o bien directamente la nulidad de tales cláusulas (art. 10,4), o bien una interpretación de las mismas contrarias a quien las haya redactado (art. 10,2, párr. seg.) —lo que, por lo demás, no constituye novedad en nuestro ordenamiento a la vista de lo que disponen los arts. 1.288 del

---

\* Ley general de consumidores y usuarios.

código civil y 59 del código de comercio, según la interpretación que doctrina y jurisprudencia les vienen dando—, para la hipótesis de “omisión” de las menciones referidas no se precisa cuál deba ser la consecuencia. Y aquí no cabe aplicar ninguna de las dos reglas que acabo de indicar porque precisamente en este caso **no hay** cláusulas. Puede naturalmente acudir a los datos suministrados por el cauce publicitario para integrar el reglamento contractual, como hemos visto. Pero, ¿qué ha querido decir el legislador con que la omisión de aquellas menciones excluye la “buena fe y justo equilibrio de las prestaciones” a las que en todo caso debe responder la norma negocial? ¿Cuál es la sanción por incumplimiento de tal exigencia? Yo no veo serias dificultades para interpretar esta norma con el material normativo de la ley de venta a plazos de 1965. Como se recordará, el artículo 7 de esta disposición establece que la omisión o expresión inexacta de una serie de menciones determina (si se refieren aquellas al núcleo económico de la operación) o puede determinar (si atañen a las otras circunstancias) la reducción de la obligación del consumidor a pagar únicamente el importe del precio del bien al contado, con derecho a satisfacerlo en los plazos convenidos. Pues bien, ¿por qué no entender que la omisión en los contratos de venta a plazos, ahora cualquiera que sea su objeto —pues, la LGDCU no exige que se trate de bienes muebles, ni que tenga un determinado valor— de los datos a que se refiere el art. 10,1, letra c), núm. 1.º, debe comportar la misma consecuencia? O ¿es que no es eso lo que impone, por lo menos, la buena fe que ha sido defraudada?

En cuanto a la determinación de la posición jurídica de las partes en el contrato, declara la LGDCU con carácter general la nulidad de las cláusulas que otorguen a una de las partes la facultad de resolver discrecionalmente la relación, excepto las reconocidas al comprador en las ventas por correo, a domicilio o por muestrario (art. 10,1, c), número 2.º), y las que impongan al consumidor renuncia de los derechos que aquella le reconoce (art. 10,1, c), núm. 11.º). Pero la misma consecuencia refiere la ley a las que llama “condiciones abusivas de crédito” (art. 10,1, c), núm. 4.º), mención ésta que no figuraba en el proyecto gubernamental y que fue introducida a propuesta del grupo parlamentario del PNV —lo que se explica a la vista de la existencia en la ley sobre el estatuto del consumidor de la Comunidad Autónoma vasca de una idéntica previsión (v. art. 13, c), en su versión originaria, y 11, c), tras la sentencia del Tribunal Constitucional de 30 de noviembre de 1982)—, aceptada por la Ponencia y aprobada sin discusión en el Parlamento, y por las que hay que entender

aquellas cláusulas de carácter general, redactadas previa y unilateralmente por la empresa para aplicarlas a todos los contratos que se proponga celebrar, sin que ello pueda ser evitado por el consumidor deseoso de obtener el bien o servicio que se le ofrece (art. 10,3), que contemplan la hipótesis de la concesión de un crédito al consumidor, pero concebida en unos términos que perjudican de manera desproporcionada o no equitativa al adherente, o comportan en su perjuicio una posición contractual desequilibrada en cuanto a los derechos y obligaciones de las partes (art. 10,1, c), núm. 3.º).

3.2.2. La LGDCU, como ha podido apreciarse, tampoco resuelve los múltiples problemas con que se enfrenta el consumidor en el sector de los financiamientos. Contiene para él, es cierto, previsiones particulares, pero sobre su virtualidad sólo podrá juzgarse una vez los tribunales comiencen a hacer de ellas interpretación y aplicación.

#### **4. Consideraciones finales**

Después de cuanto antecede, creo que a nadie se ocultará la urgencia de la reforma de nuestro derecho vigente en materia de crédito al consumo. Las razones materiales o de fondo no han cambiado después de 1978: el consumidor a crédito no ha dejado de padecer los abusos de siempre. Pero a esas razones se han añadido otras de carácter formal: es preciso dar cumplimiento al mandato constitucional contenido en el art. 51, que impone la adopción de una política que tenga informado al consumidor y que garantice sus legítimos intereses económicos. El marco general de esa política ha sido trazado con la LGDCU. Ahora es menester que queden asegurados sus frutos en cada uno de los sectores en los que el consumidor pueda encontrarse.

En el debate parlamentario de la LGDCU se recordó al Gobierno la presentación en Comisión de una enmienda por la que se proponía la elaboración de una ley general de crédito al consumo. En el proyecto de la ley cambiaria y del cheque se contiene una disposición final primera que, de mantenerse hasta su conversión en ley, obligaría al Gobierno a presentar un proyecto en el que se determinasen las normas que habrían de regir para las letras emitidas en operaciones realizadas por los consumidores. (Existe, en fin, un anteproyecto sobre condiciones generales de la contratación que, inspirado en los ordenamientos más avanzados, recoge soluciones técnicas tuitivas de los intereses de los adherentes.)

Son éstos algunos datos que parecen mostrar que existe una conciencia sobre la necesidad de disciplinar **de otro modo** al en vigor las relaciones de consumo de carácter crediticio. En ese caso, no pueden despreciarse las experiencias que suministran los ordenamientos extranjeros. Naturalmente, no se trata de copiar y trasplantar; pero sí de conocer cómo los Estados que nos son más próximos por razones diversas han abordado y resuelto esa singular problemática. Luego, las características y el grado de evolución de nuestro sistema de relaciones económicas y sociales impondrá las oportunas adaptaciones; pero no hay razón para que los principios inspiradores sean distintos. No debe olvidarse, por lo demás, que la próxima —según se dice— entrada de nuestro país en el Mercado Común obliga a modificar la legislación en el sentido que apuntan las directivas comunitarias. Y hay que decir que, aunque todavía en proyecto, son las soluciones que han quedado expuestas en el apartado de derecho comparado las que acoge la CEE.

Si aquéllos son los síntomas de un cambio de actitud y éstas las perspectivas, podemos felicitarnos todos, porque **todos** —como recuerda la cita con la que principia este escrito— somos, por definición, consumidores.

**MANUEL-ANGEL LOPEZ SANCHEZ**, es Licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza, Doctor en Derecho por la Universidad de Bolonia (con una tesis sobre "Il credito al consumo", dirigida por el prof. Gerardo Santini, catedrático de Derecho Mercantil de esa Universidad).

En la actualidad es profesor ayudante de Derecho Mercantil en la Facultad de Derecho de la Universidad de Zaragoza.





# *Desde una economía hacia dentro hacia el mercado europeo*

por Antxon Pz. de Calleja Basterrechea

La pregunta acerca de cómo se pasa de una economía cerrada, protegida y proteccionista, a una economía abierta y competitiva tiene una respuesta fácil en nuestro País, demasiado fácil: **a la fuerza**. Los defensores del mercado libre, el comercio internacional, la competencia sin trabas ni fronteras, pueden aportar sus mejores argumentos durante años e, incluso, crear el ambiente y la mentalidad necesaria para que nos convirtamos en acérrimos defensores de la teoría de las ventajas comparativas; da lo mismo.

Entramos, entraremos, en la Comunidad Económica Europea poco menos que a la fuerza y por mor de una coyuntura política que nos vende nuestra integración como un fin válido en sí mismo, altar ante el que vale la pena sacrificar contrapartidas económicas, particularmente industriales. Cien veces que se hubiera consultado a los directamente interesados —empresarios, cámaras de comercio— la respuesta hubiera sido la misma: no estamos preparados. Y lo malo es que tendrían razón. No estamos preparados y, al paso que vamos, no lo estaremos nunca. Sólo el saber, final y fehacientemente, que tenemos por delante un período fijo y limitado de tiempo —no superior a seis/ocho años— como período de transición debidamente sancionado, nos impondrá, a la fuerza, la integración, con pérdidas y con apuros, en ese famoso mercado de 300 millones.

Y es que la condición de nuestro sistema económico es la misma que la de nuestra historia política: **tarde y mal**. El tarde se resume diciendo que tenemos una economía de **desarrollo tardío**, que no está presente en la primera revolución industrial, porque todo el siglo XIX es una continua guerra civil; que penetra favorablemente en el siglo XX gracias a un interregno pacífico —nuestra neutralidad en la I Guerra Mundial—; que se encuentra en los años treinta a un nivel económico y cultural casi europeo y que lo pierde todo con la Guerra

Civil, por la que hasta 1953-55 no se vuelven a alcanzar los niveles económicos de preguerra. Consiguientemente, iniciamos nuestro desarrollo con muchos años de retraso y sin verdadera tradición industrial; difícilmente puede haberla ahora, cuando tan sólo hemos tenido quince años (1959-1974) para sentar las bases de un tejido industrial que, por su volumen y complejidad —somos, éramos, la décima potencia industrial del mundo, frase feliz que no quiere decir absolutamente nada— hubiera exigido no menos de cincuenta años. Medio siglo de crecimiento lento, pero de crecimiento sano, sobre una base tecnológica propia y bien asimilada, en la que hubieran sobrevivido tan sólo unas pocas empresas por sector, las mejores, las más competitivas.

En lugar de ello, y durante cuarenta años, la economía española funcionó como un sistema peculiar —de apuntalamientos múltiples, se ha dicho—, asfixiantemente hiperprotegida, arbitrariamente intervencionista, como si nadie acabase de creer nunca en su capacidad para salir adelante por sí misma, reflejo paralelo de un régimen político que nunca respetó ni toleró la autonomía de la sociedad civil.

Porque la otra cara negativa de la moneda es que tenemos una economía basada en el patrón del **desarrollo hacia dentro**, es decir, sobre una base eminentemente falsa y, a la larga, la más contraria y opuesta a un planteamiento de integración exterior y apertura. Una economía en la que se trabajó por y para el mercado interior, un mercado cautivo, una reserva privada, hiperprotegido por unas barreras arancelarias excesivas e irracionales —fruto de políticas de pasillo más que de necesidades objetivas—, con que se quiso proteger todo y a todos y que proporcionaba tal renta diferencial que hacía innecesaria y absurda la salida al exterior.

Un mercado que no seleccionaba y no sancionaba, que permitía la entrada de demasiadas empresas y que no eliminaba a las peores, que aseguraba el minifundismo y la dispersión, que hacía imposibles fenómenos de reorganización industrial clásicos —fusiones, absorciones—, como los que, a la larga, han conformado a los sectores industriales de otros países tal como hoy los conocemos.

En lugar de **especializar la oferta** —reduciendo la gama de productos— para distribuirlos en mercados cada vez más emplos —que ha sido la línea lógica de todo el occidente económico—, aquí nos hemos concentrado en el único mercado que conocíamos, para ofrecerle una **gama de productos diversificada hasta la exasperación**,

con la que se trataba de llegar hasta los más pequeños segmentos de mercado, con organizaciones comerciales pesadas y costosas.

En la mayoría de las economías occidentales, de crecimiento moderado y seguro, durante largos períodos de tiempo, el desarrollo comportaba inevitablemente cambios en la organización industrial —a nivel de sector— y en la estrategia de productos —a nivel de empresas—. Unas empresas desaparecían, otras se unían y todas abandonaban periódicamente ciertos productos para abordar otros. En Suecia han calculado que al menos las dos terceras partes del desarrollo económico obedecía a estos fenómenos de **reorganización industrial**, que, a partir sobre todo de la crisis, han sido impulsados deliberadamente por una Administración más volcada en un proceso de búsqueda y captura de lo nuevo que en el salvamento de lo antiguo, una vez que se ha entendido que estamos ante un cambio de naturaleza esencialmente **tecnológica**, que actúa desde el lado de una oferta que trata de asimilar salarios y costes financieros cada vez más altos, y que lleva a las distintas economías a buscar un nuevo lugar al sol en la división internacional del trabajo.

Para situarnos ante el problema de nuestra salida al exterior es preciso recordar estas nociones elementales, aunque sólo sea para tener muy en cuenta que aquí, de todo esto, nada. Y no sólo porque la Administración y los Sindicatos practican políticas eminentemente defensivas y exclusivamente financieras, que no actúan sobre la curva de costes, sino porque el tejido industrial y la mentalidad empresarial siguen condicionados por el esquema “hacia dentro” del pasado. En España, no ha habido realmente estrategia anticrisis, ni ajuste efectivo a la realidad; seguimos perdiendo tiempo en relación con otros países y ahondando las distancias —tecnológicas y económicas— que nos separan de ellos, corriendo un riesgo cierto y hasta cercano de irnos sumiendo progresivamente en una posición tercermundista.

La naturaleza esencial de una economía “hacia dentro” es que el motor siempre es el mercado. El empresario trata de adaptarse y de crecer con él. Esto crea una mentalidad fundamentalmente táctica, dedicada a optimizar los recursos existentes y resolver los problemas que el propio crecimiento plantea, problemas logísticos, de inversión, de formación de personal, etc.; una vida agobiada, de mucha gestión y poca planificación. Se actúa sobre la marcha, se reacciona tarde, pero las oportunidades son tantas que siempre hay tiempo y además los errores —de planteamiento, o de ejecución— son subsanados (siempre

hay segundas o terceras oportunidades por el propio crecimiento, que “lleva a buena” cualquier decisión. El listón está tan bajo que cualquiera puede ser empresario, que se vuelve una profesión eminentemente agradecida.

Nuestro tiempo es todo lo contrario. El mercado cambia bruscamente, la iniciativa pasa al lado de la oferta. Es un tiempo que no perdona errores —los de planteamiento mucho menos que los de ejecución—, que no da segundas oportunidades, que no tolera adaptaciones a posteriori y en el que el **factor tiempo** se vuelve esencial: si no reestructuras en un año, lo más probable es que no lo puedas hacer nunca.

Exige, por tanto, una mentalidad esencialmente **estratégica**. No es cuestión tanto de **administrar** como de **organizar el futuro**: hay que **planificar a largo plazo**. Si un empresario me preguntara cuál es la primera repercusión de la entrada de España en la CEE le respondería sin titubear: te vas a ver obligado a pensar en el futuro. Y como en el curso del tiempo los datos fijos devienen variables, hay que poner a funcionar la imaginación para representarte a ti mismo cómo va a ser tu empresa dentro, al menos, de cinco años, o al final del período de transición, etc.

Pero esto es la negación de la forma de hacer que ha dominado durante los últimos cuarenta años. También se opone a una idea todavía muy viva: la de que “siempre hay tiempo”. Una variante de esta idea es la de que las cosas se pueden hacer rápido o despacio, suave o traumáticamente, ahora o después, hoy o mañana. Semejante trampa mortal —pues de una trampa se trata— ha llevado, entre otras cosas, al desastre de hacer la reconversión industrial con seis a ocho años de retraso respecto de Europa, bien porque la Administración no podía aceptar la idea de que la crisis iba a durar indefinidamente, bien porque los Sindicatos han impedido cualquier reestructuración que fuera traumática socialmente hablando, y ninguna puede dejar de serlo. El resultado es inviabilidad empresarial casi absoluta —muchas de esas empresas son ya capítulos permanentes del Presupuesto del Estado— y más paro que en ningún otro lugar, naturalmente por querer defender el empleo.

No tendremos dinero ni ideas, tecnología o mercados exteriores, pero menos aún tenemos tiempo. Hay, pues, que echar a correr, pero ¿cómo se despierta a un País que esencialmente cree que nunca pasa nada, aunque pase, y que piensa, en lo más íntimo de su corazón, que

los problemas se resuelven por sí solos?. Estamos, pues, ante el problema de cómo espabilar al País y convencerle de que no tiene otra salida que moverse rápido, sin confundirlo con una invitación para esa huida hacia adelante en que ha consistido la práctica social y la gestión pública desde 1974.

Un problema particularmente difícil, porque todo en este País nos induce a seguir un camino equivocado. En teoría, hay dos formas posibles de acercarse a los problemas. La primera, la nuestra, la tradicional, es la que reacciona frente a los hechos con generosa improvisación, que espera que las circunstancias exteriores —la reactivación mundial— marquen el camino y se adapta a continuación, a base de echarle ánimo y esfuerzo. La segunda es todo lo contrario a cualquier improvisación; por encima de todo, trata de adelantarse a los acontecimientos e intenta marcarse una pauta, más o menos fija.

Esto en economía marca la diferencia; en un período de transición la salida de la crisis reside en una gestión provisional basada en una nueva política de productos y en la elección de mercados, con un plan de traslación del eje del negocio en unos y otros. Pero claro, ello requiere un talento y, sobre todo, la existencia previa de unos recursos que desgraciadamente no siempre están a nuestro alcance: recursos técnicos para modificar los productos, recursos financieros, a largo plazo, para la inversión y recursos de organización y presencia en el mundo, de que sólo disponen grandes grupos o multinacionales, maéstrs de este tipo de estrategias, grandes grupos que no existen en este País, decidido partidario de un minifundismo que vive del presente.

En este País se presta mucha atención a las políticas macroeconómicas, que en estas circunstancias resultan irrelevantes: todas son malas, o, en el mejor de los casos, indiferentes. Esta es una **crisis industrial**, lo que quiere decir que la economía sólo mejorará en la medida en que lo haga el nivel tecnológico y la productividad del tejido industrial que se salve.

Tras la crisis, **la integración en la CEE se presenta como el segundo gran problema con que nos enfrentamos; ello exige una respuesta específica, una estrategia deliberada.** Sean cuales sean los resultados de las negociaciones en curso —la protección que nos proporcione la duración de los períodos de transición o, a la inversa, la rapidez del desarme arancelario y dada la magnitud de los retos que deberemos afrontar —un nuevo sistema fiscal (IVA), monetario (SME), libertad



para el movimiento de capitales y el tráfico de mercancías es obvio que no podremos hacerlo viablemente a menos que la Administración se trace un **Plan industrial para la Integración, de naturaleza sectorial.**

Un **plan de emergencia** para un período relativamente breve en términos empresariales —menos de diez años—, un plan para modernizar nuestra industria mediante, como ha dicho Laurent Fabius, los tres elementos que determinarán el porvenir: la **investigación** para el desarrollo científico, la **inversión** para renovar los equipos y la **formación** de los hombres; es decir, hay que poner en cuestión todo aquello que frena la mutación económica.

Compárese esta forma de pensar con la que en cierta ocasión manifestaba nuestro Ministro de Economía, Boyer, cuando afirmaba que **“no hay nada más peligroso que realizar cambios estructurales en un período de crisis; se corre el riesgo de matar al enfermo”**. Es lástima que el Sr. Ministro no participe de la opinión de que sólo hay una cosa más peligrosa que hacer cambios estructurales en períodos de crisis, y es la de no hacerlos.

Está muy extendido en España un pensamiento económico inmovilista y tradicional, que evalúa mucho los riesgos de tomar decisiones y que, en la duda, prefiere abstenerse. No lo toques, no corras, que es peor, parecen haber pensado a lo largo de muchas coyunturas políticos y economistas de toda laya; una actitud que ha tenido siempre una complacida comprensión. Aquí todo se alía para convencernos de que es mejor no hacer que hacer, y más ahora que esa actitud ha recibido una bendición teórica venida del exterior, a la que se ha dado en llamar neoliberalismo, no sabemos por qué. En una economía en la que casi todo ha estado intervenido y vigilado durante más tiempo que el que se recuerda, llama la atención tan súbita generación de liberales convencidos, sin que ello se note lo más en el volumen de peticiones de ayuda que se elevan al Estado.

A pesar de cuanto se dice, o se declara, lo que ha ocurrido hasta ahora sigue obedeciendo al viejo reflejo protector, a la reacción defensiva típica sobre el presupuesto implícito de que el futuro será igual que el presente. Empresarios y Sindicatos han tratado de convencer a todos —y en buena parte lo han conseguido— de la conveniencia de utilizar unos recursos escasos y preciosos —sobre todo cuando enormes volúmenes de capital están siendo destruidos— en sostener lo insostenible, a un precio tremendo —no menos de 20/30



millones por puesto de trabajo en sectores tales como la siderurgia o la construcción naval—, volviendo la espalda al futuro, al cambio, a los jóvenes. Si bien se mira, ha sido más bien una política de orden público que una política industrial propiamente dicha y el corolario de una actitud sindical que se ha vuelto dolorosamente contra sí misma.

Se hace preciso afirmar que la entrada en la CEE va a exigir una respuesta total y absolutamente opuesta a la que hemos venido manifestando durante los últimos diez años; es decir, ofensiva y no defensiva, de cambio y no de sostenimiento, una estrategia que libere recursos para la inversión útil —y no para financiar pérdidas—, la creación de nuevos puestos de trabajo —y no el inútil salvamento de una parte cada vez menor de los antiguos— y la reconversión de las estructuras productivas —y no la congelación de las mismas—. No podemos desmontar las barreras arancelarias —que son la misma esencia de nuestro sistema— y dejar intacto el resto del marco institucional.

Se firmará el acuerdo de integración y el Gobierno respirará como si el problema hubiese terminado. En realidad, lo que habrá hecho es empezar. Como siempre, el tiempo se nos echará encima, y si dejamos que la iniciativa empresarial se ajuste a la realidad espontáneamente, estamos listos: los resultados de los diez últimos años están a la vista. Pero, claro, tampoco se trata de producir decretos-leyes en cadena, forma de pensamiento mágico por la que se cree que la realidad acaba pareciéndose al BOE. Se trata de lo contrario, de actuar antes que legislar, de tomar decisiones y anticipar un cambio que en cualquier caso se va a producir, orientándolo y acelerándolo, poniendo a su servicio los recursos del Estado, que no son pocos, si los sustraemos del servicio a lo irremediable.

Desde mi punto de vista, esta política tiene que consistir en grados crecientes de libertad económica —respecto al mercado—, junto con niveles más selectivos y coercitivos de intervención pública sobre la oferta. Ya sé que defender esto último puede no ser muy popular y, sobre todo, parecer inoportuno en momentos en que se reivindica una política de “hands off” y se reprocha, y con razón, el papel negativo que ha jugado la burocratización de la Administración —que sigue sin reformarse—, el déficit presupuestario —sobre todo porque encarece el dinero y de esta forma distorsiona la asignación de recursos— y el desastre del Sector Público.

Pero aunque sólo fuera por eliminación de otras alternativas, la

Administración tiene un papel esencial por realizar, el mismo que llevan a cabo en otros países entidades tales como el MITI en Japón; es decir, asumir la perspectiva de un dirigismo industrial, por sectores, que negocia objetivos a largo plazo en el terreno tecnológico y proporciona los recursos necesarios, convirtiéndose en un interlocutor válido, y temido, para sugerir acuerdos en materia de productos concurrentes y forzar asociaciones o fusiones, a partir de un conocimiento muy directo de lo que pasa en cada sector y de la capacidad para detectar las nuevas "filieres" de desarrollo rápido.

**Sector por sector**, hay que llevar a cabo un programa de trabajo teniendo en consideración los períodos de transición que se fijen y el "gap" competitivo que nos separa respecto de los sectores equivalentes europeos.

En lugar de convertirse en el receptor pasivo de empresas con problemas y en el gestor seguro de todos los sectores sin futuro, la Administración debería hacer de **la reorganización sectorial** nuestra primera prioridad; he aquí una tarea digna de los tiempos que corren, pero que requiere una capacidad de gestión ministerial muy distinta a la actual. Aquí hemos preferido intervenir en o contra los mecanismos de mercado: los circuitos privilegiados, los controles de precios, los planes concertados y, sobre todo, el más importante de todos, el único del que los empresarios amantes de la libre empresa no se ha quejado nunca, el proteccionismo arancelario; aquello que, a la larga, más difícil haría nuestra incorporación a Europa y el origen de nuestra dispersión, falta de dimensión, dependencia tecnológica, etc., todo lo que ha hecho que, 22 años después de la primera petición de ingreso, nuestros costes sigan estando muy alejados de las empresas europeas.

Sin embargo, hay que reconocer que desde la crisis se ha avanzado un largo terreno; hace diez años hubiera sido inimaginable pensar que pudiéramos alcanzar una balanza comercial con superávit con respecto a la CEE, como se ha conseguido ya en 1983. En el quinquenio de 1971-1975 —en plena expansión—, apenas sí conseguíamos un índice de cobertura de 61,7 %; con la crisis en los talones lo elevábamos a un 75 % (1976-1980); en 1983 fue del 101,6 % y en 1984 habrá aumentado con toda seguridad (en el primer trimestre fue 123,8 %). En realidad, el comercio exterior es el único indicador positivo de nuestra economía. Es cierto que ello se ha conseguido en el marco de una profunda recesión del mercado interior, caída de la inversión y paro, pero no debe ignorarse el esfuerzo que ello ha supuesto para nuestras empresas, que

en bastantes sentidos viene haciendo desde hace diez años esfuerzos y sacrificios que de otra manera no se hubieran planteado hasta la entrada en la CEE; **la crisis ha servido para adelantar en diez años la transición hacia una economía hacia fuera.** Lo malo es que ello se ha tenido que hacer en el seno de una crisis pavorosa, lo que ha hecho que el proceso fuera mucho más duro y menos retribuido.

Profundizar este proceso hasta sus últimas consecuencias, hacer una economía menos diferenciada y más integrada aún en el mercado comunitario, es el siguiente paso. Un paso que debe hacerse con muchas más garantías, menos “a la fuerza” y más como consecuencia de un plan prefijado, de una estrategia: tenemos que elegir **qué sectores vamos a apoyar y cómo vamos a especializar nuestra oferta empresarial en función de un mercado completamente distinto.** Y esto solo puede hacerse mediante un trabajo conjunto entre las Asociaciones Sectoriales, que deben tener el protagonismo de las ideas, los conocimientos y las necesidades, y la Administración, que debe aportar recursos y apoyos de todo tipo, pero fijando condiciones; las ayudas deben ser la contrapartida de planes de cambio: de productos (innovación), de procesos (automatización) y de acuerdos sectoriales.

**El problema de nuestra economía** es el de tener que hacer desde ahora y en poco tiempo —y por un impulso dirigista Administración-Sectores—, lo que otros países han hecho antes y a lo largo de períodos más dilatados. No hay ese tiempo y tenemos que sustituirlo con un esfuerzo colectivo, encauzado hacia **una política empresarial** que desarrolle los recursos y supere las limitaciones que nuestro tejido industrial ha puesto de manifiesto cuando se ha tenido que enfrentar a la recesión y no a la expansión, cuando ha sido incapaz de digerir la inflación de costes —por la rigidez laboral y el endeudamiento financiero— y, sobre todo, cuando se ha visto que ante la disyuntiva de ser demasiado grandes para el mercado español y demasiado pequeño para el mercado internacional, no eran capaces de llegar a acuerdos, o fusiones, conformando los sectores de manera que pudiéramos competir en el exterior.

Hay que ser conscientes de que hemos perdido no menos de cinco o seis años durante la última década respecto de las economías occidentales en cuanto a tecnología, inversión, formación, etc., y, sobre todo, en cuanto a iniciativa empresarial. Y no hay ninguna razón para pensar que esta pérdida de posiciones pueda frenarse, a menos que nos marquemos unos objetivos urgidos por este reto-amenaza que supone la entrada de España en la CEE. Como aquí sólo se hacen las cosas

cuando no hay más remedio, esperemos que nuestra integración sea reto y no amenaza, excusa para **un pesimismo activo** —saber que lo tenemos muy mal, pero que podemos reaccionar— en lugar del bobo optimismo pasivo que nos ha caracterizado hasta ahora, inmersos en una operación de autoengaño colectivo, por el que hemos tratado de ocultar los problemas y minimizar las dificultades, retrasando cuanto hemos podido la necesidad de ajustarnos a otros comportamientos.

Entrar en la CEE no es, por tanto, una simple operación de prestigio político, ni el resultado fatal de una negociación desigual, sino que, antes de que nos demos cuenta, se va a traducir en un impacto turbador, en una transformación del horizonte conocido, que nos va a suponer un esfuerzo duro y difícil por colmar el “gap” tecnológico y productivo que nos separa de nuestros competidores de la Comunidad Europea. Va a ser un salto muy largo, durante un período muy complicado.

Pensemos en lo que van a tener que hacer muchas empresas: no un simple esfuerzo por sostenerse y aguantar, sino realizar cambios que hasta ahora nunca se han adoptado voluntariamente, cambios tales como

1. Cerrar plantas y empresas obsoletas.
2. Aumentar la productividad, mediante una combinación de
  - especialización de las fábricas en plantas-producto,
  - reducción de la gama de productos,
  - aumento de las series de fabricación,
  - automatización de procesos.
3. Lanzar nuevos productos y desarrollar la innovación tecnológica.
4. Implantar redes comerciales en Europa, con creación de imagen de marca e inversiones en publicidad, distribución y asistencia técnica.
5. Llegar a acuerdos sobre productos y mercados entre empresas concurrentes de un mismo sector.
6. Creación de grupos industriales.

Un proceso que tiene una parte importante de destrucción creadora —cerrar empresas, destruir puestos de trabajo—, algo que no es sino un reconocimiento tardío de que una parte importante del capital instalado se nos ha vuelto inservible. Pero que también es punto de partida y base para el futuro —sobre una tecnología distinta



y con una nueva plataforma comercial en Europa—, de unas empresas que deben adquirir unas dimensiones apropiadas al mercado del que vamos a formar parte integral en pocos años.

Los que creen en la virtualidad de un mercado abierto para conformar una oferta industrial más afinada y más competitiva van a tener en esta integración un excelente laboratorio de experiencias: ver cómo reacciona una economía hiperprotegida que ha vivido bajo libertad vigilada durante toda su vida.

La sospecha que se alimenta en este artículo es que ese mercado abierto puede ser una condición necesaria pero nunca será suficiente para un cambio positivo. En esta carrera salimos con enorme retraso y, además, no llevamos un gran equipaje que ofrecer en ningún sentido: no tenemos tecnología propia, ni grandes empresas y la antigua ventaja de unos costes salariales bajos ha desaparecido. Sólo con el apoyo decidido de la Administración, y mediante una política empresarial que resuma en poco tiempo procesos de reorganización sectorial que apenas se han iniciado todavía, podremos enfrentarnos a la ola de cambio que va a suponer nuestra integración.

Pero todo ello requiere un enorme proceso de mentalización. Somos uno de los países europeos a quienes menos preocupa su situación económica y que con mayor inconsciencia se enfrenta al porvenir. Este no es un tema popular y, probablemente, no habrá país situado en peores condiciones, que esté menos dispuesto a ningún tipo de cambios, reformas, esfuerzos o transacciones. Quién sabe si la integración de España en la Comunidad, una operación que tenía en principio un dudoso interés económico —nunca ganaremos en el mercado europeo lo que vamos a perder en el español—, puede servir de punto de partida para una reacción que se viene haciendo esperar.

Agosto de 1984



**ANTXON PEREZ DE CALLEJA BASTERRECHEA** es Economista de la primera promoción de la Facultad de Bilbao. Durante doce años dirigió la División Empresarial, órgano de asesoramiento y control del Grupo Cooperativo asociado a Caja Laboral Popular de Mondragón, que agrupa en la actualidad 18.000 puestos de trabajo en todo Euskadi.

Es autor de diversos informes y estudios para el Gobierno Vasco y otras entidades públicas y privadas, sobre temas de política industrial, urbanismo, sectores industriales como el de máquina-herramienta, etc.

Ha publicado también un interesante libro titulado "Diagnóstico de la economía vasca".

# Tres años de gobierno de la izquierda en Francia

## De la utopía hacia realismo

por Jacques Plassard

La izquierda francesa y la mayoría electoral que la llevó al poder en mayo de 1981 creían en la virtud de una política generosa y socialista para sacar a la economía de la crisis en la que estaba por culpa, concretamente, de los dos conflictos petroleros. Poco a poco, el fracaso de la práctica de esta política le ha mostrado primero a la opinión, e inmediatamente a los responsables socialistas, que los rumbos tomados eran utópicos y enojosos. La acción de los poderes públicos se ha inclinado gradualmente hacia un mayor realismo. Pero el movimiento está lejos de haberse acabado y la conversión al liberalismo y al reconocimiento de su eficacia y de su justicia todavía no es completa.

La primera ilusión era que, según la fórmula keynesiana, bastaría con crear un **déficit presupuestario** y aumentar de esa forma el poder de compra de los consumidores para ampliar la demanda, y por lo tanto aumentar la producción y reducir el paro. La ilusión se ha disipado entre mediados de 1982 y principios de 1983. Se aumentaron, en efecto, masivamente los gastos públicos y se abrió un déficit. Se reactivó efectivamente el consumo en los hogares, pero se reflejó menos en una recuperación de la producción y en un aumento del empleo en Francia que en un impulso de las exportaciones y en un déficit exterior. Esto provocó, por una parte, un endeudamiento de Francia con el exterior, y por otra parte obligó a las dos devaluaciones de mediados de 1982 y marzo de 1983.

Entonces aparecieron otras dos ilusiones: la de la eficacia del control administrativo de los precios y la de la utilidad del reparto del trabajo.

Se creyó que la causa del déficit exterior eran una competitividad insuficiente en los precios de la producción francesa y un alza excesiva de los precios y los salarios. Se creyó que bastaría con **bloquear salarios y precios** en primer lugar y controlar a continuación los precios para frenar el alza de los mismos y restablecer el equilibrio. El bloqueo simultáneo y sin precedentes de los salarios y los precios dio buenos resultados frenando el alza. Pero esto sólo fue una tregua transitoria, y después del bloqueo se aceleró el ritmo del alza como para compensar un frenado artificial.

Se pensó que para evitar el aumento del paro era preciso **repartir la cantidad de trabajo**. Este proyecto se presentaba de forma generosa: todo el mundo debe trabajar menos para que así haya trabajo para todo el mundo. Esto halagaba la tendencia natural a un menor esfuerzo individual. Concretamente, se decidió reducir la duración semanal del trabajo, alargar las vacaciones pagadas, alargar la escolaridad y la formación y adelantar la edad de la jubilación. Pero esas medidas plantearon un problema de equilibrio, porque si se les proporcionaban ingresos a gentes que ya no trabajaban había que sacar el equivalente de los mismos de aquellos que trabajaban. La baja real de los ingresos de las gentes con trabajo fue muy poco apreciada por los interesados. Y amaneció un reflejo de moral tradicional en el pueblo que lo llevó a pensar que no se sale de las dificultades reduciendo el esfuerzo sino, por el contrario, intensificándolo.

Ante la disipación de esas dos nuevas ilusiones apareció una tentación. El fracaso venía del déficit exterior y del consiguiente endeudamiento, es decir de lo que se llamó la "presión externa". ¿No convenía escapar a esta presión por medio de una **acción proteccionista** contra las importaciones, y eventualmente mediante una fuerte devaluación?

Entre los que recomendaban una acción en ese sentido figuraba el partido comunista, que naturalmente está deseoso de que Francia afloje sus lazos con el mundo libre. Este aspecto propiamente político fue lo que decidió al presidente Mitterrand a rechazar esta orientación que no era suya en absoluto. Por otra parte, era rechazada por la opinión que no había visto con buenos ojos la acción emprendida contra las importaciones de magnetoscopios japoneses y sobre todo las restricciones del cambio contra el turismo francés en el extranjero.

A partir de ahí, la política económica francesa no se volvió más liberal, pero sí más razonable, más realista, más clásica. Aparecieron tres necesidades: limitar el déficit presupuestario, obtener una cierta disciplina en materia de ingresos, y evitar que siguiera la baja los resultados de las sociedades.

Para **limitar el déficit presupuestario**, primero se recargaron las deducciones en los ingresos de los hogares aumentando las cotizaciones sociales a cargo de los asegurados sociales y aumentando los impuestos, y más especialmente, los impuestos sobre la renta. A continuación se hizo un esfuerzo para limitar los gastos, esfuerzo que comenzó por las tarifas de las prestaciones sociales (indemnizaciones de paro) y por los gastos hospitalarios, y que debería continuar con la relativa reducción de los gastos de las administraciones.

Para **limitar la progresión de los ingresos**, el Estado frenó el alza de salarios en el amplio sector en el que él mismo es el empresario, y que no sólo comprende a los funcionarios del Estado, sino también los de las comunidades cuyos sueldos son fijados por el Estado y a las empresas nacionalizadas como monopolio (ferrocarriles, minas, electricidad, banca, seguros, etc.). El alza todavía fue apreciable a finales de 1983 y a principios de 1984, pero será débil en el transcurso de 1984.

Las centrales sindicales no han tenido más remedio que resignarse a esta política llevada por una mayoría parlamentaria con la que tienen lazos más o menos estrechos. Además la opinión se mostró favorable a una acción que pesaba sobre los asalariados que se beneficiaban de la enorme ventaja que supone, en tiempos de aumento del paro, el tener seguridad, empleo.

Al dejar de aumentar las cargas sociales y fiscales de las empresas y dando ejemplo de disciplina salarial, el Estado ha contribuido a una recuperación gradual de los **beneficios de las empresas**. Además, las propias empresas han realizado esfuerzos que han sido particularmente fructíferos para las empresas exportadoras que se han podido beneficiar de la estabilización de los precios mundiales y de la expansión extraordinariamente rápida del comercio internacional, y sobre todo de las importaciones americanas.

Esta vuelta a una política clásica dirigida al equilibrio y la disciplina de los ingresos ha dado resultados satisfactorios en su orientación, pero todavía no los ha dado en su intensidad.

El **déficit exterior** se suprimió a partir del segundo semestre de 1983, pero reapareció en el primer semestre de 1984 sin que, no obstante, fuese tan amplio como en el primer semestre de 1983. La vuelta al equilibrio en el segundo semestre de 1983 fue debida en parte a una reducción de las existencias que sólo podía ser transitoria. Acabada ésta reapareció el déficit. Se espera acabar con él, pero no es muy seguro. No obstante, es bastante inferior a los de 1982 y el principio de 1983.

La **disminución del alza de precios** comenzó en 1984, pero es gradual y todavía no ha hecho bajar el ritmo del alza de los precios en Francia al nivel de los ritmos alemán y americano. Así pues, la competitividad de precios en la economía francesa, con respecto a la de las demás grandes potencias industriales, sigue desgastándose.

La mejora de los **resultados de las empresas** ya ha permitido una recuperación de las inversiones productivas. Pero los resultados de las empresas francesas, principalmente en las industrias importantes, son muy inferiores en materia de beneficios, y por lo tanto en capacidad de autofinanciación, que los de la mayoría de las industrias de la competencia. Están, por lo tanto, debilitadas por balances que suponen un endeudamiento excesivo y por equipos insuficientemente modernizados.

Finalmente y sobre todo, el **paro** ha vuelto a aumentar y parece que va a alcanzar los 2,5 millones hacia finales de 1984. La economía francesa no participa plenamente en la recuperación mundial, y de esta forma el socialismo parece dar resultados más mediocres que el liberalismo de las demás grandes naciones.

Poco a poco se extiende la idea de que hubo una ilusión en el programa socialista, la esperanza de que la nacionalización de las empresas les permitiera realizaciones y resultados superiores a los de las sociedades privadas clásicas. En la declaración del nuevo primer ministro, M. Fabius, figura notación esencial cuya resonancia es más liberal que socialista y que reconoce la responsabilidad propia de las empresas y el interés de su autonomía con respecto al Estado. Esta observación se une a otras anteriores, de la misma inspiración, pronunciadas por el presidente de la República pocos meses antes.

Pero no basta con reconocer la necesidad de limitar el papel del Estado y reconocer el de las empresas; también habría que hacer



evolucionar a las instituciones para ajustar los datos reales en función de las necesidades reconocidas. Si la política de la izquierda que tiene el poder en Francia se orienta bien en esta dirección dejará de ser socialista. Se dice que se convierte en "socialdemócrata", expresión que recuerda al socialismo alemán de los años setenta. No obstante, los socialdemócratas alemanes tenían que administrar instituciones de estilo liberal. En Francia, para alinearse en la democracia social, habría que hacer retroceder el papel del Estado y liberar las iniciativas empresariales. Esto choca con los prejuicios doctrinales de los socialistas tradicionales que no dejarán de recordar al partido comunista y a la C.G.T.

Es evidente que Francia ha aprendido que el socialismo "no marcha". Es también evidente que su política económica y financiera evoluciona hacia lo que se puede llamar el liberalismo. Lo que está en cuestión son las modalidades, la rapidez y los artífices de la continuidad de esta evolución. Los hombres más lúcidos del partido socialista han comprendido que es necesario que actúen en esta dirección, y no están cargados de ideología. Su problema es arrastrar a esta verdadera revolución a medios que no han comprendido la necesidad de ella. A menos que lo consigan bastante deprisa, el cuerpo electoral modificará la mayoría.

Todavía no se ha comprendido muy bien en Francia ni en Europa que lo que se llama la "crisis" no se debe fundamentalmente al alza de los precios del petróleo o a la subida del dólar, sino a la insuficiencia de las adaptaciones de nuestras sociedades a la transformación del mundo. La cuestión de fondo es dar a nuestros sistemas económicos y sociales mayor flexibilidad e iniciativa. Las reflexiones doctrinales no son indiferentes, pero lo esencial en esas materias está constituido por decisiones concretas. Estas deben responder a criterios de justicia y de eficacia, y obtener la adhesión popular. Los tres primeros años de gobierno socialista en Francia han sido fastidiosos desde el punto de vista de los resultados económicos, pero han dado lugar a una verdadera revolución de la opinión, y al mismo tiempo han evacuado el marxismo y el socialismo utópico salidos del siglo XIX. La lección no ha sido gratuita, pero será fructífera... a su tiempo.

**JACQUES PLASSARD** es presidente y director general de S.E.D.E.I.S. (Sociedad de estudios y documentación económica, industrial y social) director general de REXECO (Centro de investigaciones para la expansión de la economía) y director del Comité científico del IPECODE (Instituto de Previsiones Económicas y Financieras para el desarrollo de las empresas).

# La contribución de la Universidad a la modernización de España

por Miguel Angel Quintanilla

De una forma u otra los intelectuales progresistas españoles llevan más de dos siglos clamando por la modernización del país. La diferencia de la situación actual con respecto a otras épocas de nuestra historia es que lo que antes era una consigna para consumo de élites contestatarias hoy constituye uno de los puntos indiscutibles de consenso nacional. Podrá haber diferencias de contenido en cuanto a la forma de entender el proceso de modernización de España, pero la idea misma de hacer de España un país moderno, homologable con los del resto de Europa, la conciencia de que nuestra sociedad tiene a este respecto unas carencias que es preciso superar, es algo que comparten prácticamente todos los sectores sociales y todas las opciones políticas responsables. La valoración de la creatividad, la libertad, la innovación, y la racionalidad, características de la cultura moderna occidental, es hoy una actitud compartida por la mayoría de los españoles. Lo único que nos diferencia a este respecto de otros países europeos es que para nosotros el proyecto de la Modernidad es todavía una tarea que hay que iniciar, un reto que tenemos planteado, y no simplemente una tradición que hay que continuar, profundizar o mejorar.

El reto de la modernización de nuestro país tiene tres planos complementarios: el cultural, el político y el económico.

En el plano cultural España está experimentando, desde hace dos décadas, una transformación continua que afecta tanto a los contenidos como a las formas de expresión cultural, y tanto a los aspectos cuantitativos de producción, consumo y difusión culturales como a los aspectos de calidad, creatividad y —digámoslo así— competitividad de nuestra cultura. En general estas transformaciones nos acercan al modelo de un país con una cultura moderna: desde cualquier punto que se mire, el pueblo español es más culto que hace treinta años y la

cultura vigente en España es más homologable con la de otros países europeos. Pero hay aspectos preocupantes en la forma como se está produciendo este proceso de transformación. La cultura moderna es autónoma, integrada y con vocación de universalidad. La modernización cultural de España se está realizando, sin embargo, de forma fundamentalmente pasiva y dependiente, a través de la importación y superposición de formas culturales modernas sobre los residuos de nuestra cultura tradicional, sin lograr un adecuado nivel de integración. Por otra parte la modernización cultural de nuestra sociedad se está produciendo de forma fragmentada y desigual. Piénsese, por ejemplo, en la escasa incidencia que todavía tienen a nivel popular los elementos científico-técnicos de la cultura moderna; y piénsese también en la escalofriante cifra, recientemente conocida por la opinión pública, de un treinta por ciento de analfabetos funcionales en el conjunto de la población española.

El reto de la modernización cultural de nuestro país reside pues básicamente en dos puntos: en potenciar el desarrollo autónomo e integrado de la cultura universal en España, y en elevar el nivel cultural general de la población. Ambas cosas se consiguen, en primer lugar, potenciando la educación y en general todos los medios de difusión cultural; en segundo lugar alentando las iniciativas culturales creativas, innovadoras y “exportables”; en tercer lugar promoviendo la incidencia en nuestra cultura de masas de elementos culturales ligados al pensamiento científico y técnico y a la tradición moderna europea. Nuestro país es todavía, en gran parte, un país de abogados, funcionarios y profesores de literatura. Predomina en la educación una concepción libresca, sensiblera y elitista de la cultura. Lo que necesitamos, en cambio, es un país de creadores racionales, una cultura más práctica y una educación más amplia, más generalizada, de mayor calidad y más útil.

En el plano político el acontecimiento decisivo para la modernización de España ha sido sin duda la instauración y consolidación de la democracia. Ha sido un proceso sin rupturas y más bien lento, pero ha sido profundo y efectivo al menos en el nivel de las formas jurídicas. Sin embargo la modernización política de nuestro país constituye todavía un proceso inacabado. Y no porque puedan existir aún riesgos de desestabilización del sistema democrático —eventualidad cuya toma en consideración corresponde ya casi en exclusiva a quienes estén afectados por el síndrome paranoico— sino porque subsisten en

nuestra sociedad problemas político-institucionales cuya solución es esencial para la modernización del país. En primer lugar se requiere un cambio profundo en la mentalidad política de la mayoría de los ciudadanos y una maduración de los cauces institucionales para la representación de las diferentes opciones políticas y de los intereses de los distintos sectores sociales. El ciudadano español tiene todavía una actitud desconfiada ante el Estado y la política, el sistema de partidos está lejos aún de proporcionar un marco consolidado de opciones y alternativas de gobierno, y el grado de implantación, operatividad e incidencia social de las organizaciones sindicales y empresariales está todavía lejos de alcanzar el nivel que corresponde a un país moderno y desarrollado. Pero hay un segundo elemento, instalado en las entrañas mismas del Estado, y que constituye sin duda el principal peso muerto que puede hacer fracasar el proceso de modernización político-institucional: la burocracia funcionarial de nuestra Administración Pública. Una Administración moderna debe ser ágil, eficaz, tecnificada y servicial; la nuestra en cambio es hierática, esclerótica, corporativista y autocrática. Además tiene un peso social extraordinario y transmite al resto de la sociedad modelos de comportamiento que ponen en peligro cualquier proyecto de modernización: el funcionario ideal no es creativo sino rutinario, valora exclusivamente la seguridad y desprecia el riesgo racional, detenta un poder que no se corresponde con la función que desempeña y genera en el resto de los ciudadanos actitudes de recelo, desconfianza e impotencia en relación con el Estado. Todos estos elementos constituyen impedimentos graves para cualquier intento de modernización.

El último capítulo es el de la economía. Sin duda no soy la persona más indicada para hablar de la modernización de la economía española en las páginas de una revista del Círculo de Empresarios. Me atreveré, con todo, a hacer una reflexión personal en voz alta. Por suerte cada vez hay mayor consenso respecto a la necesidad de proceder a una renovación profunda de las estructuras de nuestra economía. En este caso la crisis ha sido al menos un buen revulsivo para todos. Lo que no está ya tan claro es que todos los sectores implicados en la modernización de la economía española tengan la voluntad decidida de acometer las transformaciones que se reconocen como necesarias. Ni soy experto en esta materia ni puedo hablar de ella en estos momentos de una forma estrictamente neutral. Pero no creo que se necesite adoptar una perspectiva científica para percibir algo que cada vez me parece más evidente: con frecuencia uno tiene la impresión de que se



da una incongruencia entre el diagnóstico global que todo el mundo hace de la naturaleza de la crisis y las actitudes que cada uno de los sectores implicados adopta al discutir y proponer posibles salidas o discusiones. Todo el mundo reconoce, por ejemplo, que es preciso desarrollar sectores industriales de futuro, pero apenas se discuten las acciones que es posible emprender a este respecto; por el contrario parece que los debates se ceban tan sólo en problemas que, aunque actuales, no son más que los últimos coletazos de un pasado que ya está muerto. Se reconoce la necesidad de la innovación tecnológica, pero no parece interesar demasiado el problema de cómo potenciar las inversiones en capital riesgo y en investigación y desarrollo. Se critica el aumento del déficit público, pero se continúa poniendo toda la esperanza para la salvación de las empresas en crisis en la iniciativa y la protección del Estado. Se comparte el objetivo de aumentar la productividad, pero no se vislumbran para ello otras soluciones que no sean la reducción del empleo. Es como si todos los esfuerzos de modernización de nuestra economía tuvieran que estar condenados, en la práctica, a intentar reproducir las condiciones en que se produjo el desarrollo, un tanto salvaje, de los años sesenta. Y sin embargo aquellas condiciones nunca más se volverán a dar. Pero aún: si se reprodujeran, ello sólo significaría que una vez más habríamos fracasado ante el reto de modernizar las estructuras de nuestra economía; porque son precisamente aquellas condiciones las responsables de nuestro retraso actual.

La modernización de nuestra economía requiere grandes dosis de imaginación, capacidad técnica y un profundo cambio de actitud en los agentes sociales. Sin embargo nuestros sindicatos siguen limitados, en gran parte, a la acción reivindicativa a corto plazo y de cortos vuelos, nuestros empresarios están demasiado acostumbrados al proteccionismo estatal y al negocio fácil, y nuestra Administración tiene tendencias demasiado fuertes hacia el intervencionismo burocrático, el consumo de pólizas y el uso de ventanillas innumerables. El resultado es también una amenaza de fracaso en la modernización económica de España.

En resumen, España se encuentra en un momento muy peculiar de su historia: existe un consenso general respecto a la necesidad de modernizar el país y tanto en el plano cultural como en el político-institucional y en el económico se han iniciado transformaciones profundas que apuntan hacia esa dirección. Pero al mismo tiempo subsisten por todas partes factores retardatarios que amenazan con

hacer fracasar el proceso, como tantas veces ocurrió en otras épocas de nuestra historia.

## **El papel de la Universidad**

La Universidad no es una excepción en el conjunto de las instituciones de nuestra sociedad. También ella requiere una adaptación a las exigencias de un país moderno y también en ella se aprecian movimientos que apuntan hacia esa dirección y elementos retardatarios que se oponen a la transformación necesaria. Por otra parte es obvio que lo que a este respecto suceda con nuestra universidad tendrá repercusiones importantes en el resto de la sociedad. La modernización del país exige movilizar enormes recursos intelectuales, culturales, científicos y técnicos, y gran parte de estos recursos se encuentran en las universidades o se podrán lograr a través de ellas.

Veamos pues algunos rasgos significativos de la situación del sistema universitario español.

En primer lugar, durante los últimos veinte años la universidad ha experimentado un crecimiento cuantitativo extraordinario. Aunque no se puede afirmar que se hayan alcanzado niveles óptimos en comparación con la media de los países más desarrollados, no cabe duda que nos encontramos hoy más cerca de las dimensiones que el sistema universitario tiene en la mayoría de los países europeos. Por otra parte este crecimiento cuantitativo ha ido acompañado de un extraordinario dinamismo cultural y político: no puede olvidarse que durante todos estos años la universidad ha sido el principal vehículo de difusión de las corrientes más renovadoras de la cultura y el pensamiento europeos y que en sus aulas se han gestado los movimientos sociales y políticos que protagonizan hoy la vida nacional.

En el plano de la investigación científica también ha desempeñado nuestra universidad un papel tanto más encomiable si se tiene en cuenta la situación de partida tras la guerra civil. Se tiene sin embargo la idea preconcebida de que el nivel científico de nuestra universidad es muy bajo. No es cierto. Desde luego no somos un país líder en investigación. Pero la audiencia internacional de nuestros científicos es comparativamente alta. Tenemos todavía pocos investigadores, es cierto, pero los que tenemos mantienen un nivel excelente de comuni-

cación con la comunidad científica internacional. Más de un diez por ciento de nuestros becarios de investigación se están formando en las mejores universidades de Europa y Estados Unidos y la mayoría de nuestros investigadores mantienen —por lo general a sus expensas— contactos continuos con colegas extranjeros. Si en algún tiempo nuestra universidad estuvo aislada del exterior, hoy esa situación está completamente superada. Seguramente la investigación universitaria es una de las pocas instituciones para las que la integración formal de España en la comunidad internacional a través de la CEE no va a significar nada nuevo.

Se puede decir, pues, que la Universidad está plenamente inmersa en esa corriente de modernización que sacude al país desde hace unos años. Más aún: es en buena parte responsable de los impulsos renovadores que han promovido esa corriente en el seno de nuestra sociedad.

Pero la moneda tiene también otra cara no tan atractiva.

Fijémonos, en primer lugar, en la propia configuración del sistema universitario español. Un hecho a destacar es la desproporción entre las diversas especialidades académicas: hay más facultades literarias que escuelas técnicas, más estudiantes de filosofía y letras que de ciencias experimentales. La situación se debe sin duda a la forma de expansión que ha seguido el sistema universitario en los últimos años: se ha extendido la enseñanza superior de una forma rápida y en cierto modo barata. Pero el único efecto positivo de este modelo de expansión es haber logrado que el mayor índice de paro de titulados superiores coincida con las especialidades académicas que son más baratas de sostener.

Por otra parte, hemos dicho que la Universidad ha jugado un papel importante en la renovación cultural del país. Y es cierto. Pero pensemos también en la forma como se ha producido esta renovación. Durante la dictadura las corrientes contemporáneas del pensamiento europeo se han difundido a través de la Universidad; pero en su mayor parte no por los cauces institucionales previstos para ello, sino a través de lo que podría llamarse “Universidad Paralela”: durante años, primero los estudiantes y después los profesores más jóvenes fueron los que mantuvieron viva la corriente de intercambio cultural con los países europeos. Pero mientras en estos países las novedades surgían de los propios departamentos universitarios, aquí la renovación

pasaba antes por las librerías que por las cátedras, y las nuevas ideas científicas y técnicas se alimentaban más de los viajes de estudios de los profesores jóvenes y de la tecnología importada por las multinacionales que del trabajo autónomo de la institución.

Para resumir la situación de nuestra Universidad en las dos décadas pasadas creo que lo más efectivo es utilizar de nuevo la ya gastada distinción entre la España (la Universidad) real y la España (la Universidad) oficial. La realidad sociológica de nuestra Universidad ha sido dinámica e innovadora, pero su organización institucional ha estado demasiado atada al esquema burocrático de la Administración Pública y ha reproducido y potenciado todos los elementos retardatarios que caracterizan a ésta. Y precisamente ha sido esta discrepancia entre la realidad social y la configuración jurídico-institucional la que durante los últimos años ha estado haciendo que la reforma de la Universidad fuera un objeto político tan urgente como difícil de alcanzar.

Hay algunos datos que confirman este diagnóstico. El desbarajuste legal y administrativo que ha afectado a las universidades españolas desde la Ley General de Educación hasta prácticamente nuestros días ha sido notable. Hay universidades que apenas si pudieron celebrar un proceso electoral normal. La mayoría no han dispuesto de estatutos definitivos que regularan su funcionamiento interno; y la intervención de la Administración Central para regular la vida de las universidades ha sido continua, cambiante y muchas veces incoherente.

Otro hecho significativo es la forma de gestión de las universidades. La mayoría de ellas disponen de una cantidad de recursos superior a la de cualquier otra empresa pública o privada en el entorno geográfico en el que están ubicadas. Pero los métodos modernos de racionalización de la gestión empresarial no han pasado de ser, en el mejor de los casos, objeto de estudio en algunas universidades, nunca, que yo sepa, objeto de aplicación.

Observemos también la composición y organización funcional del profesorado universitario. Los vicios del corporativismo han estado aquí presentes en grado máximo: han aumentado continuamente el número de profesores, pero durante años los niveles superiores de la jerarquía académica —en los que se concentraba todo el poder de decisión— han permanecido prácticamente impermeables a la savia

renovadora de generaciones más jóvenes. Y lo que es peor aún: la mayor parte de la actividad docente universitaria no se ha orientado hacia las necesidades de la sociedad, sino hacia la demanda de funcionarios por parte del Estado. Todavía no ha transcurrido mucho tiempo desde la época en los que los programas de las asignaturas se organizaban en función de los temarios de las oposiciones a los diversos cuerpos de funcionarios, o en que el ingreso en una Escuela Superior se consideraba la puerta definitiva para acceder a un puesto de burócrata en la Administración.

¿Y qué decir de la incidencia social y económica de la investigación universitaria? Solamente señalar un hecho significativo: hasta la entrada en vigor de la Ley de Reforma Universitaria, la colaboración entre la Universidad y las empresas era prácticamente ilegal. Los avances que en este terreno se ha producido durante los últimos años sólo han sido posibles gracias al tesón de algunos pioneros y a la fuerza de los hechos que han forzado una modernización venciendo la inercia de la institución.

## **El futuro de la Universidad**

La Ley de Reforma Universitaria es el intento más serio de modernización de las estructuras académicas que se ha hecho en nuestro país. Todavía es muy pronto para evaluar sus resultados. Y es muy posible que en su aplicación y desarrollo surjan dificultades y resistencias que pondrán en peligro la reforma. Ya se verá. Pero hay algo que no se puede negar: con esta ley queda abierto el camino para que la configuración institucional de nuestra universidad se adecue a su realidad sociológica, permita el aprovechamiento de su potencial innovador y deje así de ser un obstáculo para contribución de la Universidad a la modernización del país.

Por una parte, el estatuto de autonomía académica y económica que la ley otorga a las universidades va a permitir que éstas se desenganchen del lento tren de la reforma de la Administración, aunque el carácter funcional que se ha mantenido para el profesorado pueda todavía plantear problemas a este respecto. Por otra parte los instrumentos que la ley pone a disposición de las universidades para que éstas conecten con las demandas de la sociedad tienen una importancia extraordinaria. Me estoy refiriendo sobre todo a la figura del Consejo Social.



La configuración definitiva del Consejo Social está pendiente todavía de una ley que se presentará próximamente al Parlamento. Pero el papel que se le atribuye en la LRU es suficiente para poder apreciar su importancia. Lo primero que hay que destacar es que no se trata de un órgano superpuesto a la estructura académica, sino de una pieza integrada en el conjunto de la institución universitaria y que resulta fundamental para su funcionamiento. Los antiguos patronatos universitarios no pasaban de ser una figura decorativa, sin funciones propias. Los futuros consejos sociales serán órganos decisivos en la programación universitaria, en la aprobación de los presupuestos y en el control de la gestión. Su composición, además, está pensada para garantizar la presencia en la Universidad de los genuinos intereses sociales y económicos de su entorno.

Hay sin embargo algunos riesgos que habrá que afrontar: la ley facilita la integración de la Universidad con su entorno social; pero la resistencia interna a la renovación no se puede vencer sólo mediante una ley; y la pobreza de incentivos y estímulos en el entorno social no se puede suplir con disposiciones administrativas. El éxito de la reforma va a depender en gran parte de la capacidad de la comunidad académica para adaptarse a la nueva situación, pero yo diría que sobre todo del interés que demuestren los distintos sectores sociales por participar en la Universidad, por alentarla y exigirla.

Hay un punto decisivo para la futura integración entre universidad y sociedad, que afecta especialmente al mundo empresarial. Una universidad moderna no se puede concebir simplemente como una institución dedicada a impartir títulos profesionales y a difundir ciencia y cultura especializadas. El ritmo de crecimiento científico-técnico de las sociedades avanzadas hace indispensable que la enseñanza universitaria vaya estrechamente unida a la investigación. La separación entre las funciones clásicas de la enseñanza superior (formación, capacitación profesional e investigación) es hoy insostenible; y si en el pasado reciente la investigación podía considerarse como un adorno añadido al conjunto de las actividades universitarias, en el futuro está llamada a ser cada vez más el núcleo central de éstas. Este proceso es coincidente con una necesidad social cada vez más perentoria y de la que los empresarios españoles parece que van tomando conciencia: la única forma de salir de la crisis que se vislumbra en el horizonte pasa por la innovación tecnológica, y para que ésta sea efectiva y competitiva es preciso que los países que la afronten dispongan de con-

siderables recursos intelectuales, científicos y culturales. Las universidades son el mejor instrumento que tenemos en España para responder a este reto. Pero para que el instrumento sea útil es preciso que la sociedad sepa utilizarlo. Los empresarios españoles comprometidos con el reto de la modernización del país deberían entender que toda medida encaminada a potenciar la investigación científico-técnica (y no solamente el encargo de proyectos concretos o de servicios científicos-técnicos) redundará en provecho de sus empresas y de la sociedad. En la Universidad existen enormes recursos de investigación; sería imperdonable que se desperdiciaran por incapacidad de unos u otros para gestionarlos.

Terminaré estas páginas con un último comentario pensando en el futuro. Hasta ahora las universidades españolas se parecían unas a otras como gotas de agua de diferente tamaño. En el futuro no será así. Habrá universidades bien integradas en las corrientes modernizadoras de nuestra sociedad y universidades estancadas en la inercia del pasado. Aquellas que sean capaces de hacer frente a la reforma con un talante abierto se convertirán en un motor indispensable para la renovación del país. El que se orienten en una u otra dirección no va a depender ya sólo de factores académicos y políticos, sino también —y en una gran medida— del interés que en ello se tomen los sectores más renovadores de nuestra sociedad.

### EVOLUCION DE LA MATRICULA UNIVERSITARIA DE 1971-72 A 1980-81

Cursos	Escuelas Universitarias		Facultades y Col. Universitarios		Escuelas Téc. Superiores		Total Universidad	
	Alumnos	N. <sup>os</sup> índices	Alumnos	N. <sup>os</sup> índices	Alumnos	N. <sup>os</sup> índices	Alumnos	N. <sup>os</sup> índices
1971-72	120.990	100	195.597	100	42.978	100	359.565	100
1972-73	99.595	82,3	216.753	110,8	44.738	104,1	361.084	100,4
1973-74	96.681	79,9	251.866	128,8	45.768	106,5	394.315	109,7
1974-75	118.566	98,0	291.016	148,8	49.895	116,1	459.477	127,8
1975-76	134.369	111,1	346.466	177,1	49.346	114,8	530.181	147,5
1976-77	151.009	124,8	369.828	189,1	46.982	109,3	567.819	157,9
1977-78	172.206	142,3	427.763	218,7	49.556	115,3	649.525	180,6
1978-79	171.265	141,6	406.485	207,8	43.408	101,0	621.158	172,8
1979-80	178.830	147,8	415.107	212,2	45.351	105,5	639.288	177,8
1980-81	179.040	148,0	423.911	216,7	46.147	107,4	649.098	180,5

(Fuente: Gabinete de Estadística del Ministerio de Educación y Ciencia.)

El incremento general ha sido de un 80% en diez años. Pero mientras los alumnos de Facultades crecieron un 217%, los de Escuelas Técnicas Superiores lo hicieron tan sólo en un 7%. Por otra parte dentro de las Facultades, las de Filosofía y Letras crecieron seis veces más que las de Ciencias.

Otros datos de interés que no figuran en el cuadro: el número de graduados en Facultades Universitarias en el curso 80-81 fue de 41.115 con un 9% de incremento con respecto al curso anterior; en ETS fue de 2.520 con un **decremento** de —6% respecto al curso anterior.

Por último el profesorado creció un 68%, pasando de 23.976 profesores en 1971 a 40.037 en 1980; pero de éstos, sólo el 23,5% eran numearios.

Salamanca, 10 Septiembre 1984

**MIGUEL ANGEL QUINTANILLA**, es Vicepresidente Primero de la Comisión de Educación, Universidades, Investigación y Cultura del Senado.

Profesor de Lógica y Filosofía de la Ciencia en la Universidad de Salamanca.



# **España - Comunidad Económica Europea: Aspectos jurídicos generales**

por José Suay Milio

## **I**

En el penúltimo Boletín del Círculo (el núm. 24, correspondiente al primer trimestre de 1984), Mr. Byrne formulaba un par de preguntas extremadamente oportunas: si se estaba haciendo en España todo lo necesario para que el pueblo cobrase conciencia de lo que realmente significaba ingresar en la Comunidad Económica Europea, y si se estaba preparando de forma suficiente al país (página 39).

Es evidente que las dos respuestas han de ser negativas, lo que plantea al Círculo la necesidad, si no quiere incurrir en lo mismo que denuncia, de reservar un espacio al aspecto quizá más discreto de los que plantea nuestra adhesión al Mercado Común, a saber, el de las implicaciones jurídicas que tal adhesión necesariamente comporta. Comenzando por recordar que el Derecho no es sólo un conjunto normativo estático, sino dinámico, frontalmente orientado a una aplicación cotidiana, armónica y previsible por parte de los operadores jurídicos, y en especial por los Tribunales de Justicia, y más en especial todavía, en nuestro caso, por el propio Tribunal de las Comunidades. Por eso el Círculo tiene el propósito de ofrecer a sus lectores unas páginas al hilo de la exposición más reciente y autorizada sobre el particular, que es la del Catedrático de Derecho Internacional Público y Magistrado del Tribunal Constitucional, el Profesor Díez de Velasco Vallejo, en el discurso de su toma de posesión como Académico de número de Jurisprudencia y Legislación, leído el 12 de marzo de este año y precisamente con el título de "El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas".

Ese propósito, sin embargo y por cuanto llevamos dicho arriba, deberá ser forzosamente enmarcado en unos conceptos de carácter introductorio tendentes a alcanzar dos objetivos: proponer una



explicación de las razones de la generalizada desatención por toda esta temática, e introducir al lector en las instituciones jurídicas internacionales (en especial las comunitarias), así como en la terminología, en las peculiaridades y en los aspectos más obvios del Derecho Internacional. Va de suyo que esos propósitos se encajan en la prudente relativización que exige la naturaleza de nuestra publicación, sin contar con las propias limitaciones de quien redacta estas líneas; y todo ello es aún más evidente aquí que en cualquier otro tema, dada la constante actualización y reelaboración del Derecho Comunitario, patente en las construcciones de sus especialistas.

Si se nos forzara a resumir en solamente una frase cuál ha de ser el impacto jurídico más evidente de nuestra inserción en el Derecho europeo, habríamos de decir que es, sobre todo, algo así como una diferencia de tonalidad o, si se prefiere, de mentalidad, en la medida en que el jurista español, epígono de las tradiciones continentales, más avanzadas, suele retener más el formalismo legalista que la atención a los intereses materiales subyacentes en las instituciones y en el tráfico jurídico, preocupación usual más allá de los Pirineos. Todo jurista, y la mayoría de la gente necesita serlo a pesar suyo, tiene ante todo que mirarse en ese espejo, con ánimo de componer otra realidad.

Y, en fin, resulta notorio el poco interés de nuestra doctrina por los temas generales que podrían integrar una Introducción al Derecho, que no existe hoy como disciplina jurídica propia en nuestras Universidades teniendo que ocupar su espacio, con desigual fortuna y siempre con perspectivas unilaterales, los cultivadores de los derechos civil, administrativo o procesal, principalmente. Esta situación subsiste en la actualidad: baste para ello que nos remitamos al interesante número monográfico dedicado al tema por la Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense (el núm. 5, fechado en 1982, pero aparecido bien entrado el actual 1984), donde se prueba lo dicho en todas sus páginas, como quien dice.

## II

Al mismo tiempo que hoy se reconoce unánimemente que los teólogos y juristas españoles de los siglos XVI y XVII fueron los fundadores de lo que después se dio en llamar Derecho Internacional, creo que no será escandaloso que para diagnosticar la situación de nuestro país en nuestro tiempo se propongan y acepten dos postulados que, aun en el caso de que no sean exactos, pueden provocar al lector

una serie de reflexiones que enriquezcan su habitual perspectiva. Esos dos postulados son los siguientes: el primero, la poca fortuna que el Derecho Internacional tiene en nuestra ciencia jurídica contemporánea; el segundo, la escasa atención de las empresas, no solamente a los aspectos jurídicos generales, como también a los concretamente referidos a sus relaciones exteriores.

### III

Consideramos escasa la fortuna en nuestras Universidades del Derecho Internacional como ciencia. El llamado "Público" se encuentra ubicado en los planes de estudios justamente en su ecuador, apretado y ocultado por los requerimientos de otras disciplinas que parecen, a todas luces, de más urgente actualidad y de mayor coeficiente de aplicación práctica, y por supuesto cuando se desconocen, dicho sea en términos generales pero contundentes, la técnica y los conceptos especiales del Derecho Público que, a lo sumo, se aprenden simultáneamente, con las lógicas dificultades de armonización. Y el "Privado", en el último curso de la carrera universitaria, invitando al estudiante a que lo considere algo así como un mero apéndice, fatigoso y nada gratificante en absoluto.

Si se une a ello que la dotación de docentes, no obstante muy preclaras excepciones, dejaba mucho que desear hasta hace, al menos, 20 años, fácilmente se comprenderá el estado de ánimo de nuestros aspirantes a juristas ante unas disciplinas rápida y malamente asimiladas, en las que se advertía un complejo panorama de dificultades que habían de solucionarse de modo expeditivo, a manera de un mal trago, sin quedar en la mente poso ni simpatía algunos.

Se explican de esa manera tan fácil los talentos surgidos, con nobles excepciones, de nuestras zarandeadas Universidades. Sin actualidad, a la sazón, las consideraciones derivadas de las repercusiones del ingreso de España en la Organización de las Naciones Unidas ni apariencias de acceso a las Europeas, lo cierto y verdad es que la técnica jurídico-internacional de nuestros juristas que hoy exceden los 40 años, ha sido, sin paliativos, muy escasa, sin duda bajo mínimos.

No es hora ni lugar para aludir a las excepciones que se han dejado registradas ni tampoco a su promoción científica, en la cual fue muy buen revulsivo el conocido pleito de la Barcelona Traction, que reanimó el adormecido interés por unos conceptos en principio extraños y misteriosos.

Las negociaciones para el ingreso de España en las Comunidades Europeas no parecen haber servido con profundidad máxima para despertar vocaciones internacionalistas, mas, en cualquier caso, tampoco es menester dedicar la referencia solamente a los cultivadores teóricos de la ciencia internacional, antes bien conveniente reducirla al jurista medio, esto es, al profesional del Derecho sin especiales cualificaciones.

Ni que decir tiene que en la actualidad ya se dispone de un fondo bibliográfico y documental, importante y actualizado. Ocurre, sin embargo, que su manejo ofrece grandes dificultades al estudioso no cualificado, precisamente por la ausencia de una base metodológica y técnica (científica, en una palabra) que le permita utilizar con fruto y esfuerzo creador tales materiales.

Es de dominio público que tampoco en las recientes negociaciones con la Comunidad Económica Europea se ha prestado una especial atención a los aspectos jurídicos de la posible adhesión de España: sirva esa síntesis como expresión de un desinterés profundo por ellos. Desinterés que no puede ni debe continuar, porque, si así fuere, se llegaría a muy graves consecuencias.

#### IV

Tampoco las Empresas, cualquiera que sea su posición ante el marco jurídico general, han mostrado específico interés por la normativa que disciplina las relaciones exteriores. A lo sumo, sus aspectos bancarios y financieros, más los obviamente comerciales, ceñidos a las rúbricas del comercio exterior y de los aranceles de aduanas. La situación actual será, por tanto, la resultante de los dos hechos que acaban de aludirse, esto es, del grado de interés que para una empresa suponga su servicio de asesoramiento jurídico general, y del grado de especialización que estos servicios presenten en la temática internacional más general y propiamente dicha.

En cuanto a lo primero, parece necesario reconocer que el asesoramiento jurídico de las empresas carece de buena prensa: puro centro de costes, por lo general incomprendido, suele funcionar a remolque de los problemas, sin sentido (ni probablemente posibilidades) de anticipación ni espontaneidad: la mera lectura de cualquier organigrama empresarial lo afirmará con claridad. En tales condiciones, si el servicio jurídico de una empresa es repetitivo, como suele

serlo en bancos y en compañías de seguros, pongamos por caso, pasa a reflejarse en una serie estereotipada de documentos que con frecuencia imponen unos requerimientos que serán disuasorios, a menos de que afronten una demanda absolutamente rígida. Lo que no implica culpa alguna de empresarios (alta dirección) ni de juristas, sino más bien falta de sincronía y entendimiento mutuo, si no en los aspectos personales y digamos de status, sí en los funcionales y operativos, de modo que, cuando menos, se renuncia a un valor añadido que sería muy fácil de alcanzar y ciertamente compensador.

Si todo lo dicho vale para el servicio jurídico general, ¿qué no ocurrirá con respecto a la previsión de futuros ordenamientos que puedan ser de aplicación por haberlos aceptado España al incorporarse a unidades superiores? Quizá no haya mejor respuesta que, sencillamente, considerar lo anterior como problema.

Dejemos, sin embargo, sentados dos hechos sumamente claros y expresivos, que jamás pueden estar en un segundo plano, sino constantemente a la vista. Uno y otro se refieren a las perspectivas con que los dos Ordenamientos, internacional e interno, se contemplan entre sí.

Para el Derecho interno, la aplicación del Derecho Internacional es plena y radical (sin perjuicio de cuanto ha de decirse en el próximo apartado sobre “qué” Derecho internacional es el que se halla en esas condiciones). Como dice la Constitución (no hay mejor síntesis que remitirse a ella), los Tratados internacionales, “una vez publicados oficialmente, formarán parte del ordenamiento interno” (=serán Derecho interno) y “sus disposiciones sólo podrán ser derogadas, modificadas o suspendidas en la forma prevista en los propios Tratados” (sólo así; esto es, no de otra manera, como v.gr., por norma interna). Es un problema de incorporación: que se haga de ésta una lectura material o formal es cuestión doctrinal abierta, pero no atentatoria a la radicalidad de la misma. Repetimos: “es” Derecho interno y “no es” interna —sino internacionalmente— modificable ni abrogable.

Para el Derecho internacional, la jurisprudencia del Tribunal Permanente de la Sociedad de las Naciones y la del Tribunal Internacional de Justicia de la Organización de las Naciones Unidas ha sido no menos clara y contundente: las normas internas (y hasta la propia Constitución, así se dijo en el caso de Dantzig) son meros hechos y, como tales, susceptibles de ser valorados según las normas (cánones



y principios) internacionales, descalificando las disposiciones contrarias a éstas y aceptando las que se mueven en el espacio de conformidad con la norma internacional o en aquel otro en que el Derecho internacional aún no se pronuncia por quedar en el ámbito de las materias que “él mismo” deja a la competencia esencial de los Estados. La operación, pues, dicho de manera muy sencilla, es afín a aquella que realiza el Juez nacional ordinario al contrastar hechos y normas; aquí los hechos son las normas internas y las normas, las internacionales.

Si a ello se une que la aceptación del Derecho internacional por el interno no es gratuita ni inocua, entonces el panorama se completa y enriquece. Pues, en efecto, la norma internacional no sólo se inscribe en el Derecho interno y penetra en él, sino que, al hacer así, “revuelve” todo el Ordenamiento, obligando a hacer en él las correcciones necesarias y asimismo a desarrollar las virtualidades de aquél. Una y otra cosa, cuyo desarrollo nos llevaría demasiado lejos de nuestros propósitos actuales, son del todo evidentes en la jurisprudencia y la práctica de los Estados.

## V

Las relaciones entre los diferentes Estados se convienen, y en su caso se institucionalizan, merced a los Tratados Internacionales concluidos entre ellos. No puede extrañar que la fuente principal de las obligaciones internacionales sea el contrato y no la ley: esto no es tanto consecuencia de una presunta “debilidad” del Derecho Internacional que pudiera derivar de su falta de instancias legislativas o normativas superiores, como resultado de la misma esencia de las relaciones internacionales, absolutamente presididas por principios igualitarios.

Es cierto que algunos de tales Tratados Internacionales, sin perder su necesario origen consensual (contractual), derivan en la creación de organizaciones, susceptibles, en mayor o menor medida, de imponerse sobre sus propios miembros. Esa es una faceta de la distribución clásica entre los llamados tratados-contrato y los tratados-norma, pero hay que insistir en que en ninguno de ambos casos se omiten los rasgos contractuales, voluntaristas e igualitarios.

Todo Tratado Internacional, como todo contrato de Derecho interno, por sabido es que limita la autonomía de quienes lo suscriben. En cualquier intercambio de prestaciones hay siempre, en efecto, una



pérdida y una ganancia, renunciando uno a aquello que se cede a otro, a cambio de obtener lo que éste le entrega como contrapartida. La afirmación es absolutamente obvia en el terreno internacional, porque, aun en su expresión más tradicional (caso, por ejemplo, de un tratado de alianza), también se pierden oportunidades bélicas a cambio de “ganar”, valga la expresión, las derivadas del nuevo vínculo con la otra parte.

Si eso ocurre en los casos en que no se superpone, como consecuencia del tratado, organización alguna, cuando ésta se erige sin duda que los miembros que acceden a integrarla quedarán sujetos a una trabazón muy superior e intensa, de manera análoga a como en el Derecho interno sucede, por ejemplo, cuando se constituye cualquiera de las figuras situadas en la banda que media entre los Colegios profesionales y las Sociedades mercantiles.

En efecto, los Tratados de incorporación a una organización internacional son algo más que los Tratados-norma ordinarios, como, v.gr., los de extradición. En éstos no hay otra cosa que una regulación: en su sentido más genuino de dotar de determinadas consecuencias de Derecho a un supuesto de hecho, a una relación de la vida que, al ser normada, se transforma en una relación “jurídica”. En tanto que, al adherirse un Estado a una organización, defiere y desplaza a ésta la producción futura de normas, de modo que se abre para el Estado un Ordenamiento ajeno, una fuente jurídica que le es externa.

La intensidad del vínculo con la organización, unida a la mayor o menor extensión de ésta, variará según la institución que se considere. Hay, ante todo, una de carácter primario, cuya vocación universal hace que su Derecho sea tenido como el internacional general: es, por supuesto, la Organización de las Naciones Unidas. Su producción normativa obedecerá a unas u otras reglas (unanimidad o mayorías), mas, una vez producida su norma, ella es Derecho para los miembros de la Organización, y un Derecho que, en conjunto, debe ser fielmente acatado (y, en su caso, desarrollado internamente), sin que, y lo mismo ocurre con los Tratados ordinarios, quepan reservas que desvirtúen el espíritu mismo del Tratado o pongan en cuestión la leal pertenencia a la organización considerada.

La organización internacional, por otra parte, no sólo se articula en el ámbito general, también en otros particulares o regionales

(Europa, América latina, etc.). Las consecuencias son similares y, usualmente, la profundización temática resultará superior.

E incluso sucede que determinadas relaciones interestatales exceden del ámbito de la “internacionalidad” para sumergirse en otro más exigente, que ha sido bautizado como de “supranacionalidad”. Las organizaciones que en tales casos se instituyan —repetimos que esta exposición se hace en términos generales, apelando una vez más a la relativización que estas páginas imponen— son por lo común poco extensas en lo horizontal pero excepcionalmente intensas en lo vertical. Con otras palabras: su ámbito material es limitado (el transporte, por ejemplo, y nada más, o el carbón y el acero, o los objetivos propios de las comunidades europeas), pero, una vez acotado, los Estados abdican de su soberanía, en ese terreno, en provecho de la organización, la cual, de esa manera, produce un Derecho absolutamente autónomo y peculiar, cuya especialidad más destacada es que se dirige rectamente no a los Estados miembros (como es la regla general del Derecho internacional normal y ordinario), sino a las personas físicas y jurídicas, súbditos de ellos, sin su mediación. Lo que va a traernos una consecuencia capital: si son los individuos los destinatarios de las normas, ellos serán, cabalmente, los que también podrán hacerlas valer. O lo que es igual: el individuo tendrá un acceso directo a los Tribunales de Justicia de estas organizaciones, el cual, en las culturas más desarrolladas, podrá actuarse, incluso, frente al Estado nacional propio suyo.

La manera de producirse ese Derecho en cada organización será, desde luego, variable y diferenciada, como también los requisitos materiales y procesales serán más o menos amplios y condicionados en mayor o menor medida. Pero, sea como fuere, el principio es claro y radical.

Si un Estado concurre a la creación de una de estas organizaciones, sus obligaciones existen desde la fundación; si la adhesión es ulterior, resulta razonable que, desde que ella se produce, pase a asumir todo lo que la organización, en su dinámica, haya alcanzado ya (salvas reservas y transiciones). Este sería el caso de España con respecto a las Comunidades Europeas en lo que concierne a lo que éstas consideran su propio acervo (el “*acquis communautaire*”, en la denominación oficial).

## VI

No parece que lo acabado de decir merezca el calificativo de sorprendente pues, en esencia eso mismo ocurre en cualquier tipo de organización.

Si se piensa, además, que la que nos ocupa es una Organización, si se entienden bien los términos, esencialmente “jurídica”, en la que el Derecho común es el quehacer más obvio de la institución, y en ello se está desde hace casi 30 años, entonces la lógica de todo ello aparece patente.

En efecto, la famosa “solidaridad de hecho” de que hablara Schuman en 9 de mayo de 1950, así lo postula, dada la intención de “hacer posible una creciente integración económica y social de los Estados miembros”, para cuyo propósito el Derecho viene a ser la forma normal de expresión propia de la Comunidad. No se debe pensar, por tanto, en un producto de la burocratización ínsita a ésta (que la hay y muy notable, por cierto), antes bien en que ese lenguaje peculiar jurídico es el único hábil y usual para expresar los vínculos que se van desarrollando y profundizando entre los asociados.

De ahí que, en una organización de las características que representan las Comunidades Europeas, tanto o más que en la cesión de soberanías, deba fijarse la atención en la emergencia de un principio jurídico de “competencia”. Y si es importantísimo que esto se tenga siempre bien presente, aún más imprescindible lo será en el caso español, donde existen tres sistemas normativos concéntricos (los autonómicos, el estatal y el comunitario), que sólo serán mutuamente aglutinables si se considera como centro de gravedad del conjunto ese principio que acabamos de poner de relieve, unido a la indivisibilidad “ad intra” de la soberanía.

Todo lo cual nos lleva de la mano a enunciar las tres características más patentes del Derecho comunitario, que es momento ahora de subrayar:

- En primer término, su novedad, que implica necesariamente el empleo de nuevas técnicas de ensamblaje con los Derechos internos; esto es, distintas de las usualmente dominantes hasta ahora;
- Su autonomía (y a la vez su unidad), lo mismo en cuanto a su origen (pues es autogenerado) como en cuanto a sus efectos

(pues es directamente aplicable), y también en la elaboración técnica de sus cultivadores o especialistas (con tendencia a convertirse en una disciplina sustantiva propia); y

- Su supremacía, puesta de manifiesto en la exclusividad que reclama, consecuencia de su fuerza de atracción.

Todos estos principios, y en especial el último, han sido formulados muy enérgicamente por el Tribunal de Justicia de las Comunidades desde el famoso caso Costa c. ENEL (Caso 6/64) hasta el de la Comisión c. República Italiana (caso 94/81), pasando por el de Comisión c. Consejo (caso 22/70), por citar los más notables y recurrentes entre sí.

## VII

A la luz de los fines y de los objetivos básicos comunitarios a que se refieren los arts. 2.º y 3.º, respectivamente, del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea, habrá de interpretarse todo el Derecho Comunitario.

Excedería en mucho de los propósitos y los límites de este trabajo hacer un desarrollo, por elemental que fuera, del Derecho Comunitario general. Es preferible, por tanto, que nos remitamos a la bibliografía más reciente y asequible, primando también la claridad expositiva. Es el caso de dos obras extraordinariamente útiles:

- El “Droit communautaire général”, de Guy Isaac, editado por Masson en 1983, y
- La “Introducción al Derecho Comunitario Europeo”, de Richard Plender, reelaborado para España por José Pérez Santos, editado por Civitas en el presente año.

Las dos por separado, y más aún en conjunto, ofrecen, en efecto, una exposición completa y breve, pudiendo usarse preferentemente el primero como una Parte General de extraordinaria utilidad, en tanto que el segundo presta mayor atención a lo sectorial y contiene un apéndice normativo, todo lo cual convierte a ambos en manuales de obligada y permanente consulta, con una ordenación sistemática muy clara.

Sin embargo, sí es necesario decir unas palabras sobre el modo de producción del Derecho de la Comunidad Europea.

Hay que distinguir en él, ante todo, un Derecho de naturaleza "primaria", algo así como una Constitución en sentido material. Lo integran los Tratados básicos (el de la CECA es de 1951 y los de la CEE y EURATOM de 1957, como es sabido: las tres organizaciones suelen llamarse indistintamente Comunidad Europea, en singular y en plural), más el Convenio sobre Instituciones Comunes de 1957, el Tratado de Fusión Orgánica de 1965, los Presupuestarios de 1970 y 1975 y los de Adhesión del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca (1972) y Grecia (1979).

También, con inferior valor, hay que añadir a este material otros instrumentos suscritos por los Estados miembros con objetivos singulares, como es el caso de los Convenios sobre reconocimiento mutuo de sociedades y demás personas jurídicas (1968), sobre jurisdicción y ejecución de sentencias en materia civil y mercantil (del mismo año) y sobre patente comunitaria (de 1975).

En el segundo nivel, el Derecho "derivado" es el producido por los órganos comunitarios constituidos, entre los cuales tienen una intervención más bien indirecta y refleja Asamblea y Tribunal, frente a la más directa de los otros dos (Consejo y Comisión): como es notorio, en el Consejo predomina el principio estatal, merced a su integración con representantes ministeriales de los Miembros, mientras la Comisión es un Órgano propio de la Comunidad, con poderes especiales y amplia iniciativa.

Pues bien, la actividad de Comisión y Consejo se exterioriza en tres clases de productos, los Reglamentos, generales y de aplicación directa (cuyo paralelo en Derecho interno sería la ley), las Directivas (dirigidas a los Estados miembros, obligándoles en cuanto a los resultados previstos en ellas, pero dejándoles libertad en cuanto a la forma y métodos para alcanzarlos) y las Decisiones (de desigual valor normativo, más intenso para las que se dirigen a particulares que las que lo hacen a los Estados miembros, y que son obligatorias exclusivamente para su destinatarios respectivos). Todo este Derecho tiene, como lógico marco de referencia, una serie de "principios generales", algunos de los cuales se hallan expresos en la Constitución comunitaria (no discriminación de nacionales, libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, unidad de mercado, salvaguardia de la competencia), otros son los comunes de los Estados miembros (citados, v.g., en el párrafo 2.º del art. 215 del Tratado de la CEE) y otros, en fin, elaborados por la jurisprudencia y la práctica



comunitarias (como es el caso del respeto a los derechos adquiridos y a las expectativas legítimas, la seguridad jurídica, la proporcionalidad entre obligaciones y objetivos, la buena fe, la legalidad, la igualdad ante la Ley, la protección de los derechos fundamentales de las personas).

## VIII

Por lo que hace a España, sin duda nuestra Constitución es generosa en cuanto a la eventual recepción de los futuros requerimientos comunitarios. Por todos, vale la cita de su art. 93, extraordinariamente abierto y que, por cierto, debe ser entendido, en cuanto a las "competencias" que señala, tanto respecto de las que las Comunidades Autónomas pueden asumir (art. 148) como sobre las exclusivas estatales (art. 149-1). Por tanto, no habrá dificultades para recibir el nuevo Ordenamiento y para respetar, como lógica consecuencia, la adaptación a él del existente hasta entonces: adaptación que ciertamente admite determinadas medidas transitorias que consten en el correspondiente Tratado de Adhesión, lo cual es también compatible con la aplicación automática de muchos de sus preceptos (v.g., el art. 119 del Tratado CEE sobre la igualdad de retribuciones entre hombre y mujer).

De modo que el esquema general del art. 189 del Tratado CEE no ofrecerá problemas técnicos de inserción en el Ordenamiento nacional, abriéndose así España, en su momento, al sistema integrado comunitario sin mayores problemas.

## IX

Nos importa mucho acentuar la suficiencia y la efectividad "vivas" por la Comunidad. Esta empieza, ciertamente, a manifestar los síntomas de "patología social" que suelen afectar a las instituciones todas, y, por no alargarnos, el exceso de burocracia, al agotamiento de los Presupuestos y las discrepancias orgánicas (aquí está, precisamente, su crisis, entendida en el sentido clínico del término), pero todo ello no ha inhibido la formación de un "corpus" jurídico real, efectivo, asimilado y asumido. Bastaría repasar los dos volúmenes del excepcional análisis de Jean Boulois y Roger-Michel Chevallier, editado por Deloz en 1983 con el título "Grands Arrêts de la Cour de Justice des Communautés Européennes" (la última Sentencia recogida

corresponde a 15 de julio de 1982), para dar por definitiva esa conclusión.

De ahí el enorme interés de un estudio de la organización y funcionamiento del Tribunal y ella fue, sin duda, la preocupación del Círculo expresada al comenzar este análisis.

## X

Díez de Velasco es uno de nuestros más destacados europeístas, fruto de una larga dedicación. Quizá el curso monográfico sobre las Comunidades que le encomendó la Universidad de Valencia en los últimos 50 para sus Doctorandos fuese de los primeros institucionalizados por los Centros de Estudios españoles. Ahora, su Discurso de ingreso en la Academia es un "compte rendu" de sus inquietudes, redactado con su solvencia, minuciosidad y precisión habituales.

Los primeros capítulos se dedican a los conceptos introductorios, a la historia y el basamento jurídico del Tribunal y a su estructura. El último (y dominante) se reserva a la jurisdicción de aquél, en sus tres vertientes esenciales, en lo contencioso, lo consultivo y lo prejudicial. Dejando a un lado aquéllos, este último habrá de ser el que comentaremos a partir de ahora, sin otra sugerencia que llamar la atención sobre la conveniencia de recurrir al texto original, que estos apuntes ni pueden ni desean suplantar.

## XI

1. En materia de jurisdicción contenciosa se analizan sucesivamente cinco puntos, residual el último de ellos, que son las infracciones del Derecho comunitario por los Estados miembros, el control de la legalidad (de los actos comunitarios), la responsabilidad extracontractual de las Comunidades, los litigios entre la Comunidad y sus agentes, y "otros casos" (compromiso o sumisión de diferencias, y litigios con relación al Banco Europeo de Inversiones). Obviamente, el segundo es el más interesante (y acaso desconocido), pues a las dos formas internas tradicionales (el control directo vía recurso de anulación, y el indirecto), se agrega una tercera, que es el que se llama "recurso por inactividad", el "recours en carence" de los textos.

Hablaremos, por tanto, de él, pero antes conviene decir unas palabras sobre el procedimiento por "infracción" (del Derecho Comunitario). Repárese en que se trata de un control exclusivo, permanente e integral (vale para todas las competencias del Tribunal),

sin posibilidad de reservas en contrario. La particularidad más destacada consiste en que la infracción (por acción o por omisión y en materia tanto legislativa como administrativa) sólo queda perfilada después de una fase prejudicial, cuya finalidad es invitar la Comisión al Estado miembro a su subsanación, y ello aunque se trate de la demanda directa de un Estado, no nacida de los Organos comunitarios.

Además de esa finalidad invitadora (la más de las veces con éxito), en todo caso queda acotado el objeto del conflicto. Pues bien, lo importante es destacar que si la sentencia del Tribunal fue, en su origen, meramente declarativa, sucesivamente se ha profundizado en este efecto y así la de 13-7-1972 (asunto 48/71, Comisión c. Italia) lleva la evolución a su término: "Implica —dice— para las autoridades nacionales competentes una prohibición de pleno derecho de aplicar una prescripción nacional reconocida incompatible con el Tratado y, en caso necesario, una obligación de adoptar cualquiera disposición para facilitar la realización del pleno efecto del Derecho Comunitario", afirmación que probablemente sería extensible a la infracción de cualquier acto comunitario de naturaleza vinculante, no sólo del Tratado.

Como se anticipó, el control de legalidad se articula en tres variantes.

La primera es la directa del recurso de anulación contra los actos de Consejo o Comisión distintos de recomendaciones y dictámenes (más algunos atípicos), por parte de los Estados miembros o de órganos comunitarios que posean la legitimación pertinente, y con base en cualquier infracción del bloque comunitario de la legalidad, incluso desviación de poder (condiciones todas estas que han sido objeto de interpretación progresiva, con el tiempo). En él se trata de obtener una sentencia retroactiva, "erga omnes" y que obliga a adoptar medidas de remedio, aunque sin concretar cuáles deban ser.

El control incidental, segunda de las variantes, se realiza por vía de excepción (a veces, de oficio), fundamentado en la irregularidad del reglamento que se pretende aplicar, compensando así la falta de legitimación directa contra éste. Y también, a partir de la Sentencia de 10-12-1969 (asuntos 6 y 11/69, Comisión c. Francia), en interés de la Comunidad.

Por último, el recurso "en carencia" puede ser instado por los Estados y las instituciones comunitarias, incluso el Parlamento (no

legitimado para el recurso de anulación), caso de omisión por parte del Consejo o de la Comisión comunitarios. En él existe también, como es lógico, una fase previa de invitación y concreción. Ciertamente, su uso ha sido muy parco y jamás favorable al recurrente.

2. La competencia consultiva, muy influida por la del Tribunal Internacional de Justicia, trata de obtener un dictamen (no contencioso) del Tribunal, vinculando a quien lo solicita, el cual, en efecto, así queda obligado. Incluso a veces (art. 228-2 del Tratado CEE) hay un control preventivo de tratados o acuerdos, confrontándolos con los constitutivos de la Comunidad, al modo de nuestro recurso previo de constitucionalidad. La particularidad más destacada de esta competencia es, lógicamente, que no existen partes, mas sí una fase en que los afectados son invitados a formular sus propias observaciones, quedando también, en su momento, vinculados por la resolución.

3. Finalmente, la competencia prejudicial, calificada por uno de los jueces más caracterizados de los que han pasado por el Tribunal Comunitario como “vínculo de comunicación orgánica ante el Tribunal comunitario y las jurisdicciones nacionales de todo orden y grado”, queda abierta a cualquier órgano jurisdiccional de los Estados (normalmente inserto en el aparato judicial), y es obligatorio para ellos en el caso de inexistencia de ulterior recurso interior, con objeto de obtener una confrontación con el Derecho Comunitario presumiblemente aplicable. Funciona de manera parecida a los incidentes del Derecho interno y lógicamente la resolución que se dicte no interferirá la solución del caso concreto contemplado pero sí vinculará al órgano que plantea la cuestión.

## XII

Un propósito de agotar la materia sería pueril, basta ahora dejar entreabierta la puerta que nos conduce al Derecho comunitario.

España se debe preparar para una experiencia, nada sencilla, de articulación de tres grupos de Ordenamientos generales, el supranacional, el nacional y los autonómicos. El contraste con los hábitos y las destrezas centralistas y categoriales, esquemáticas y conceptuosas, de nuestros operadores jurídicos habrá de ser muy vivo. Eso es, y nada más que eso, lo que hemos querido proponer en este apunte. Será vital, por todo lo dicho en él, tener muy claros los principios y la dinámica del Derecho, desde su raíz a sus componentes particulares. Ojalá todo ello parezca obvio al lector.

**JOSE SUAY MILIO** es Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia y Letrado del Consejo de Estado.

Ha ocupado cargos de responsabilidad en la Administración Pública y en empresas privadas y públicas.



---

**Estudios e informes**

---



# Encuesta de Coyuntura Industrial y Financiera del Círculo de Empresarios

---

## Segundo Trimestre 1984

---

De los datos correspondientes al **segundo trimestre**, es destacable lo siguiente:

1. Un 48% de las empresas que han respondido a la encuesta\* señalan un nivel acumulado de ventas, con respecto al trimestre anterior, superior en más de un 5% (30% en 1984-I y 53% en 1983-II). No hay variación para un 23% de las empresas (16% en 1984-I y 15% en 1983-II).
2. Con respecto al tercer trimestre de 1984, el nivel de la **cartera doméstica** se califica "normal" en el 54% de los casos (60% en 1984-I y 61% en 1983-II), y de "débil" en el 38% (30% en 1984-I y 36% en 1983-II).
3. La **cartera extranjera**, también para el tercer trimestre, se califica de "normal" por el 45% de las empresas (49% en 1984-I y 43% en 1983-II), y de "elevada" en un 19% (13% en ambos 1984-I y 1983-II).
4. El **inmovilizado neto** ha aumentado, en más de un 3%, en el 51% de los casos (47% en 1984-I y 38% en 1983-II).

---

\*"Las empresas", en adelante, hace siempre referencia a las empresas que han respondido a los cuestionarios enviados; 65 por lo que hace referencia al segundo trimestre de 1984.

La debilidad de la demanda interna, el incremento de los costes y el precio del dinero —precisamente en semejante orden— se citan como las causas más determinantes de la demanda de la inversión empresarial.

5. El **coste de crédito bancario a corto plazo** se ha estabilizado para el 80% de las empresas (57% en ambos 1984-I y 1983-II). Y la situación de **liquidez** se califica como “buena” por el 66% de los encuestados (56% en 1984-I y 57% en 1983-II); con tendencia a estabilizarse en el 60% de los casos (56 y 54%, respectivamente, en 1984-I, y 57 y 56% en 1983-II).
6. El 52% de las empresas señalan ausencia de modificación en el tamaño de su **plantilla**, y un 38% disminución de la misma (40 y 51% en 1984-I, y 52 y 36% en 1983-II).
7. Las **medianas** de las distribuciones de **opiniones personales** sobre conflictividad laboral, situación y perspectivas políticas internas y situación internacional (8, 10, 10, respectivamente) repiten, excepto la de conflictividad laboral, que mejora un punto, los resultados del trimestre anterior.

Madrid, septiembre 26, 1984

## 1. EMPRESAS QUE HAN RESPONDIDO A LA ENCUESTA\*

N.º EMPLEADOS				FACTURACION (Millones de pesetas)			
	84-II	84-I	83-II		84-II	84-I	83-II
<input type="checkbox"/> Menos de 100	7	3	2	<input type="checkbox"/> Menos de 100	—	—	—
<input type="checkbox"/> Entre 100 y 500	26	25	32	<input type="checkbox"/> Entre 100 y 500	—	3	4
<input type="checkbox"/> Entre 500 y 1.000	11	18	13	<input type="checkbox"/> Entre 500 y 1.000	4	2	—
<input type="checkbox"/> Entre 1.000 y 2.000	18	21	18	<input type="checkbox"/> Entre 1.000 y 5.000	19	12	20
<input type="checkbox"/> Entre 2.000 y 5.000	23	18	25	<input type="checkbox"/> Entre 5.000 y 10.000	17	23	24
<input type="checkbox"/> Más de 5.000	15	16	11	<input type="checkbox"/> Más de 10.000	61	60	53

## 2. COYUNTURA

VENTAS (Ptas. Corrientes)		84-II	84-I	83-II	
— Nivel acumulado de ventas con respecto al trimestre anterior ha sido:	<input type="checkbox"/> Superior en más del 5%	48	30	53	
	<input type="checkbox"/> Superior entre un 3% y 5%	9	13	13	
	<input type="checkbox"/> Igual	23	16	15	
	<input type="checkbox"/> Inferior entre un 3% y 5%	11	11	8	
	<input type="checkbox"/> Inferior en más del 5%	9	30	10	
NACIONAL	<input type="checkbox"/> Elevado	8	10	4	
	<input type="checkbox"/> Normal	54	60	61	
	<input type="checkbox"/> Débil	38	30	36	
	<input type="checkbox"/> Nulo	—	—	—	
EL NIVEL DE LA CARTERA PARA EL PROXIMO TRIMESTRE ES:					
	EXTRANJERO	<input type="checkbox"/> Elevado	19	13	13
		<input type="checkbox"/> Normal	45	49	43
		<input type="checkbox"/> Débil	36	38	45
<input type="checkbox"/> Nulo		—	—	—	

\* Las cifras expresan porcentajes sobre el total de respuestas.



### 3. CIRCULANTE

COMO HA EVOLUCIONADO EL PERIODO MEDIO (EN N.º DE DIAS) DE:

		84-II	84-I	83-II
COBRO	<input type="checkbox"/> Superior en más de un 20%	2	3	1
	<input type="checkbox"/> Superior entre un 10% y 20 %	3	9	6
	<input type="checkbox"/> Superior hasta un 10%	54	32	46
	<input type="checkbox"/> Inferior hasta un 10%	22	30	28
	<input type="checkbox"/> Inferior entre un 10% y un 20%	3	10	1
	<input type="checkbox"/> Inferior en más de un 20%	—	1	1
	Igual	15	14	16
PAGO	<input type="checkbox"/> Superior en más de un 20%	4	2	1
	<input type="checkbox"/> Superior entre un 10% y 20%	5	12	7
	<input type="checkbox"/> Superior hasta un 10%	38	38	29
	<input type="checkbox"/> Inferior hasta un 10%	25	22	35
	<input type="checkbox"/> Inferior entre un 10% y 20%	2	2	6
	<input type="checkbox"/> Inferior en más de un 20%	—	2	1
	Igual	27	22	20
ALMACEN DE PRODUCTOS TERMINADOS	<input type="checkbox"/> Superior en más de un 20%	17	4	12
	<input type="checkbox"/> Superior entre un 10% y 20%	6	4	4
	<input type="checkbox"/> Superior hasta un 10%	21	35	97
	<input type="checkbox"/> Inferior hasta un 10%	31	35	33
	<input type="checkbox"/> Inferior entre un 10% y 20%	15	4	4
	<input type="checkbox"/> Inferior en más de un 20%	4	11	4
	Igual	6	7	4
EL PRECIO MEDIO DE VENTA DE SUS PRODUCTOS CON RESPECTO AL TRIMESTRE PRECEDENTE HA SIDO:	<input type="checkbox"/> Superior en más del 5%	18	23	23
	<input type="checkbox"/> Superior entre 3% y 5%	15	33	21
	<input type="checkbox"/> Igual	61	41	55
	<input type="checkbox"/> Inferior entre 3% y 5%	6	3	—
	<input type="checkbox"/> Inferior en más del 5%	—	—	—
EL MARGEN DE EXPLOTACION EN TERMINOS ABSOLUTOS CON RES- PECTO AL TRIMESTRE ANTERIOR HA SIDO:	<input type="checkbox"/> Superior en más del 20%	14	13	14
	<input type="checkbox"/> Superior entre un 10 y 20%	5	—	2
	<input type="checkbox"/> Superior hasta un 10%	40	41	44
	<input type="checkbox"/> Inferior hasta un 10%	19	27	25
	<input type="checkbox"/> Inferior entre 10 y 20%	2	4	—
	<input type="checkbox"/> Inferior en más de un 20%	12	9	8
	Igual	9	7	8

#### 4. INVERSION

		84-II	84-I	83-II
— SE ESTA MANTENIENDO EL PLAN DE INVERSIONES	<input type="checkbox"/> SI	82	87	83
	<input type="checkbox"/> NO	18	13	17
— CUAL HA SIDO LA EVOLUCION DEL INMOVILIZADO NETO	<input type="checkbox"/> Aumentó del 5%	16	10	15
	<input type="checkbox"/> Aumentó entre 3% y 5%	35	37	23
	<input type="checkbox"/> Permaneció igual	47	50	55
	<input type="checkbox"/> Disminuyó entre 3% y 5%	2	2	7
	<input type="checkbox"/> Disminuyó más del 5%	—	2	—
— CUAL DE LAS SIGUIENTES CAUSAS SON MAS DETERMINANTES PARA LA INVERSION EN SU EMPRESA*				
<input type="checkbox"/> Debilidad Demanda Interior		31	26	27
<input type="checkbox"/> Dificultad de Financiación		8	12	13
<input type="checkbox"/> Precio del Dinero		16	18	23
<input type="checkbox"/> Falta de Fondos Propios		8	8	10
<input type="checkbox"/> Temores a Restricciones Crediticias		—	—	1
<input type="checkbox"/> Incremento Costes Internos		18	14	18
<input type="checkbox"/> Competencia Productos Extranjeros		13	15	10
<input type="checkbox"/> Razones Fiscales		3	1	3
<input type="checkbox"/> Conflictividad Laboral		—	1	3
<input type="checkbox"/> Otras a Especificar		8	6	10

\* Número de respuestas, en valor absoluto.

## 5. SITUACION CREDITO .

		84-II	84-I	83-II
— EL CREDITO A CORTO PLAZO PARA FINANCIACION DE CAPITAL CIRCULANTE	<input type="checkbox"/> Aumentó más del 10%	17	9	15
	<input type="checkbox"/> Se estabilizó	74	83	74
	<input type="checkbox"/> Disminuyó más del 10%	9	7	11
— EL CREDITO FUE SUFICIENTE PARA CUBRIR SUS NECESIDADES DE CIRCULANTE.	<input type="checkbox"/> Sí	98	93	96
	<input type="checkbox"/> No (Causas)	2	7	4
— UTILIZO LOS SERVICIOS BANCARIOS DE LAS CAJAS DE AHORRO	<input type="checkbox"/> Sí	63	70	63
	<input type="checkbox"/> No (Causas)	37	30	37
— COSTE DEL CREDITO BANCARIO A CORTO PLAZO*	<input type="checkbox"/> Aumentó entre 2% y 4%	—	4	10
	<input type="checkbox"/> Aumentó más del 1%	7	31	31
	<input type="checkbox"/> Se estabilizó	80	57	57
	<input type="checkbox"/> Disminuyó más del 1%	14	6	2
	<input type="checkbox"/> Disminuyó entre el 2% y 4%	—	2	—
— EN EL CASO DE QUE EL COSTE AUMENTARA FUE DEBIDO A:	<input type="checkbox"/> Tipo de Intereses	80	75	70
	<input type="checkbox"/> Retenciones (Balance Compensado)	20	16	11
	<input type="checkbox"/> Comisiones	—	9	15
	<input type="checkbox"/> Otro tipo de Coste	—	—	4

\*Puntos de porcentaje.

## 6. DESCUENTO DE PAPEL COMERCIAL

<u>DIFICULTADES</u>	<u>84-II</u>	<u>84-I</u>	<u>83-II</u>	
<input type="checkbox"/> Sí	8	6	6	
<input type="checkbox"/> No	92	94	94	
<u>QUE PARTE DE SU PAPEL NO PUDO DESCONTAR</u>				
<input type="checkbox"/> Menos del 10%	80	89	89	
<input type="checkbox"/> Entre el 10% y 25%	5	6	11	
<input type="checkbox"/> Entre 25% y 50%	10	6	—	
<input type="checkbox"/> Más del 50%	5	—	—	
<u>CUANTO TARDO EL BANCO EN ABONARLE LAS REMESAS</u>				
<input type="checkbox"/> Menos de 5 días	80	81	83	
<input type="checkbox"/> De 10 a 15 días	18	15	17	
<input type="checkbox"/> De 15 a 30 días	—	4	—	
<input type="checkbox"/> Más de 30 días	2	—	—	
— EN EL CASO DE QUE NO PUDIERA DESCONTAR TODO EL PAPEL COMERCIAL LAS CAUSAS FUERON:	<input type="checkbox"/> Negativa sin razones	—	25	17
	<input type="checkbox"/> Calidad del librado	33	13	50
	<input type="checkbox"/> Calidad del librador	—	—	—
	<input type="checkbox"/> Falta de Garantías	—	13	—
	<input type="checkbox"/> Otras (Especificar)	66	50	33
— EL COSTE DE LOS DESCUENTOS:	<input type="checkbox"/> Aumentó más del 1%	6	35	22
	<input type="checkbox"/> Se estabilizó	89	65	78
	<input type="checkbox"/> Disminuyó más del 1%	4	—	—

## 7. LIQUIDEZ

	84-II	84-I	83-II	CON TENDENCIA A	84-II	84-I	83-II
<input type="checkbox"/> Buena	66	56	57	<input type="checkbox"/> Mejorar	31	29	19
<input type="checkbox"/> Regular	29	32	29	<input type="checkbox"/> Estabilizarse	60	54	56
<input type="checkbox"/> Mala	5	12	14	<input type="checkbox"/> Empeorar	10	17	25

— EN CASO DE QUE LA LIQUIDEZ HAYA BAJADO ESPECIFICAR LAS CAUSAS .....

— QUE SOLUCIONES PIENSA DEBERIAN ARBITRARSE PARA MEJORAR ESTA SITUACION .....

## 8. SITUACION LABORAL

		84-II	84-I	83-II
— COMO HA EVOLUCIONADO SU PLANTILLA TOTAL	<input type="checkbox"/> Aumentó %	10	10	12
	<input type="checkbox"/> Permaneció Igual	52	40	52
	<input type="checkbox"/> Disminuyó %	38	51	36
— AUMENTO LA CONFLICTIVIDAD LABORAL	<input type="checkbox"/> Sí	12	20	14
	<input type="checkbox"/> No	88	80	86
— COMO HA EVOLUCIONADO EL ABSENTISMO	<input type="checkbox"/> Aumentó %	5	12	12
	<input type="checkbox"/> Igual	70	76	75
	<input type="checkbox"/> Disminuyó %	25	13	13
— LA PRODUCTIVIDAD FISICA POR EMPLEADO	<input type="checkbox"/> Aumentó %	27	32	23
	<input type="checkbox"/> Permaneció Igual	68	61	75
	<input type="checkbox"/> Disminuyó %	5	6	2

## 9. PUNTUE SEGUN SU IMPRESION PERSONAL DE LA

### Medianas de la distribución de puntuaciones

	<u>84-II</u>	<u>84-I</u>	<u>83-II</u>	
a. <input type="checkbox"/> Conflictividad laboral (ELEVADA = 0; BAJA = 10)	8	7	8	(De 0 a 10 puntos)
b. <input type="checkbox"/> Situación y Expectativas Políticas (MALA = 0; BUENA = 20)	10	10	10	(De 0 a 20 puntos)
c. <input type="checkbox"/> Situación Internacional (MALA = 0; BUENA = 20)	10	10	9	(De 0 a 20 puntos)





**Sentencia 45/1982, de 12 de julio**

# **Las asociaciones de empresarios y la libertad sindical**

**Sala 1.ª, en Recurso de Amparo núm. 389/1981  
BOE de 4 de agosto de 1982**

Por su interés para los socios del **Círculo de Empresarios** y una vez obtenida la amable autorización de su autor, **Prof. don Manuel Alonso Olea**, publicamos el comentario realizado en su obra **“Jurisprudencia constitucional sobre Trabajo y Seguridad Social”**, páginas 80 y 81 de su volumen I, recientemente publicado (Cívitas, 1984), a la **Sentencia 45/1982 del Tribunal Constitucional sobre el derecho empresarial de asociación.**

\* \* \*

Implícita y tangencial es la trascendencia de la doctrina fijada por la sentencia de 12 de junio de 1982.

Implícita, porque del tenor de la sentencia, especialmente de su **considerando** primero, se desprende no ya que determinadas asociaciones de empresarios —evidentemente las que persigan finalidades laborales, señaladamente ser parte en la contratación colectiva— están sujetas a la **Ley 19/1977, de 1 de abril, sobre regulación del derecho de asociación sindical** y, por consiguiente, a sus requisitos —constitutivos— de constitución e inscripción, sino que para estas asociaciones rige también, parece, el principio de libertad sindical de **Const. artículo 28.1**, siendo titulares por tanto los empresarios del derecho o libertad “sindical negativa” de su inciso último, esto es, “nadie podrá ser obligado a afiliarse a un sindicato” o en este contexto, ningún empresario podrá ser obligado a formar parte de una asociación de empresarios de las reguladas por la **Ley 19/1977**.

Tangencial, porque lo que declara explícitamente la sentencia es que al haber circunscrito su actuación, por acto expreso suyo, la

organización objeto del recurso, a lo relacionado con determinados planes de reestructuración sectorial de una rama de la actividad económica, su finalidad no es "sindical" y por tanto no juegan los preceptos de libertad sindical o, con la sentencia, "en estas condiciones la cuestión de la sindicación o asociación forzosa no se plantea ya", como se plantearía, parece evidente, si otro fuera el caso; porque en el de autos, la vinculación de un empresario a la asociación y sus decisiones se basan en las obligaciones de reembolso de un crédito concedido a las empresas del sector en reconversión por una entidad bancaria, compromiso que no roza con los fines para los que la libertad de asociación sindical se garantiza.

Con lo que, en suma, puede llegarse sin dificultad al menos a la conclusión de que el principio general de libertad de asociación de los empresarios, declarado por Constitución, art. 7, tiene un especialísimo refuerzo —el que le presta Const. art. 28.1— si el fin asociativo es el laboral colectivo propio de las asociaciones de trabajadores y de **empresarios** creadas e inscritas al amparo de la Ley 19/1977, **sobre regulación del derecho de asociación sindical**. Por lo demás, repárese, con Sempere, que la solución sería similar si el derecho de asociación de los empresarios se hallara dentro de Const. art. 22, interpretado éste, como por el Tribunal lo viene siendo, en el sentido de que comprende "también en su faceta negativa el derecho de no asociarse". La lectura conjunta de Const. art. 7 y Const. art. 28.1, sin embargo, selecciona un tipo de asociación empresarial, la asociación **sindical-empresarial** (externa y formalmente: la constituida conforme a la Ley sindical [común] de 1977) para colocarla en el mismo plano que a los sindicatos [de trabajadores].

---

## **Bibliografía**

---



## **JOXE AZURMENDI**

### **El hombre cooperativo**

Pensamiento de

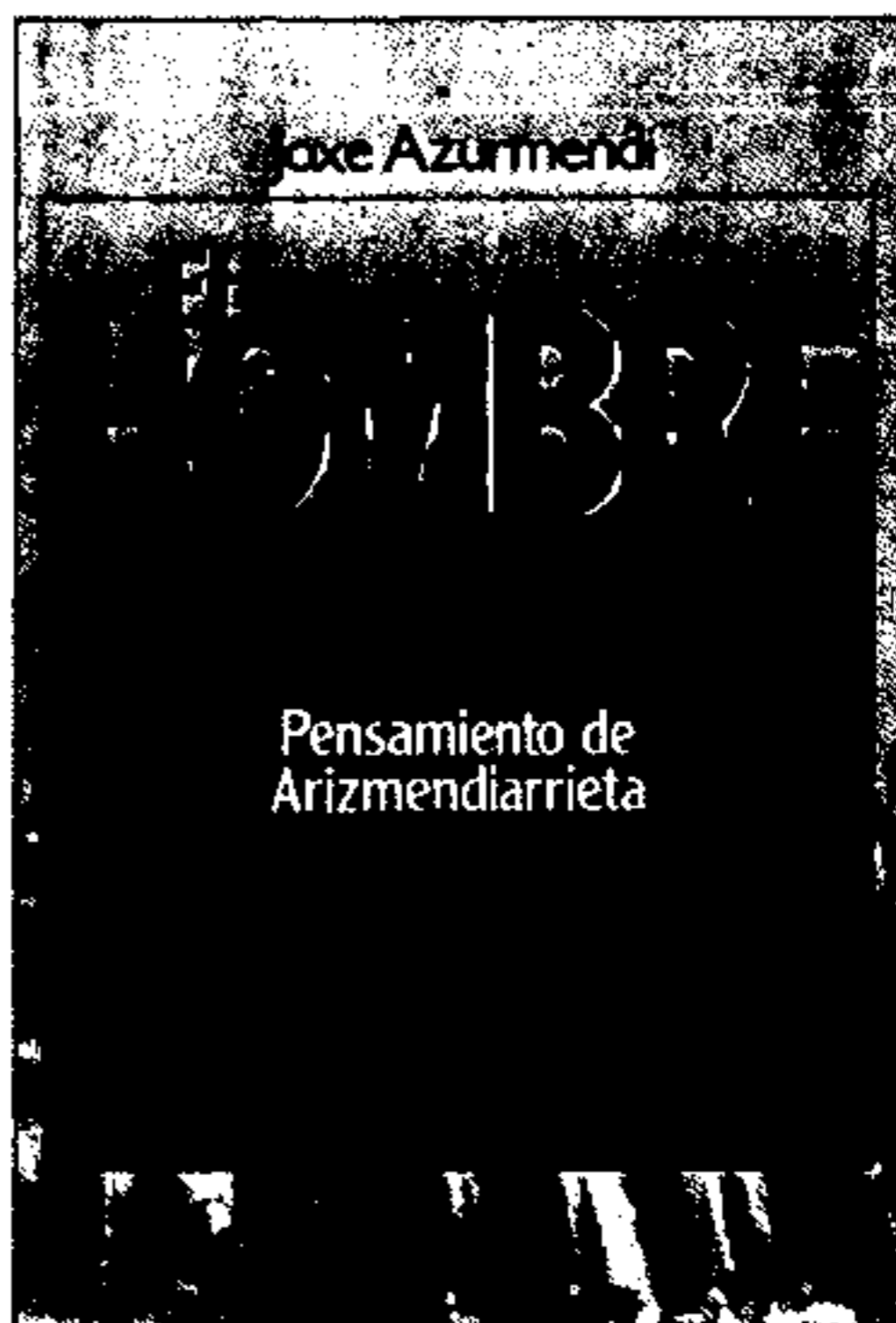
Arizmendiarieta

Caja Laboral Popular, 1984

819 págs.

Aunque el título de este voluminoso y denso libro recuerde a una obra de Graham Greene, su contenido no puede alejarse más de una novela del conocido autor inglés. Descartando esa ambigüedad inicial lo que tenemos ante nuestros ojos es una tesis doctoral de José Azurmendi, presentada a la Facultad de Filosofía y Ciencias de la Educación de la Universidad del País Vasco. En ella aparece recogido, de modo exhaustivo, el pensamiento del inspirador del movimiento cooperativo mondragónés, el sacerdote José María Arizmendiarieta Madariaga, nacido en Marquina, en 1915, y fallecido en Arrasate/Mondragón en el año 1976. Se trata, pues, del primer estudio sistemático del cuerpo doctrinal del padre del cooperativismo, cuyo pensamiento fue modelándose al hilo de la acción y de lecturas innumerables, en un intento esforzado y generoso de superar sus propias raíces y liberarlas, en el marco de unos conceptos esenciales éticos y socialmente cristianos.

Las obras completas de Ariz-



mendiarieta abarcan quince volúmenes y sus obras escogidas se concentran en dos. Sus ideas aparecen desparramadas en conferencias, sermones, artículos periodísticos, círculos de estudios, lecturas recomendadas, apuntes de clase, cuadernos de exámenes de conciencia, una vasta correspondencia y meditaciones privadas. Una vida sacerdotal fecunda, curiosa e inquieta que se adentra en el mundo laboral y el de la empresa, y que es comentada puntual y minuciosamente por Azurmendi. No en balde el movimiento cooperativista promovido por Arizmendiarieta ha hecho derramar mucha tinta impresa: más de cuarenta libros, ocho tesis doctorales y un sinfín de artículos en la Prensa.

El libro consta de una intro-



ducción situacional, dos partes fundamentales —dedicadas a la persona y a la empresa—, unos anexos en euskera y una extensa bibliografía. Ha sido un trabajo de gran aliento el llevado a cabo por el autor, a pesar de que resta importancia a su empeño al decir que el personaje estudiado era hombre de pocas verdades y de gran cohesión intelectual.

La primera impresión que brota con la lectura de esta tesis doctoral es la de ser un exponente significativo de lo que Caro Baroja define como “laberinto vasco”. Las gentes del País Vasco son, por herencia y tradición, adictos a las tareas en pequeñas colectividades —el canto coral o los bailes típicos grupales constituyen un exquisito ejemplo cultural— y a mostrar en todos los órdenes de la vida una religiosidad profunda y sincera. El que las ideas y los planteamientos de Arizmendiarieta calaran en sus paisanos no hacen más que confirmar las actitudes y los hábitos sociales de unos oyentes con raíces muy antiguas y muy hondas, no siempre fáciles de abarcar y comprender.

La azacanada vida de Arizmendiarieta condicionó la evolución de su pensamiento de un modo inequívoco. A los doce años entra en el seminario. Cursa estudios de Humanidades en

Castillo-Elexabeitia y Filosofía en Gasteiz-Vitoria. Sus maestros de juventud fueron Barandiarán y Lecuona en la Academia Kardebaraz. Durante la guerra civil española se alista en el Ejército Vasco y ejerce de periodista en el diario Eguna, editado en euskera. Al finalizar la contienda cae preso en Larrinaga y sufre juicio sumarísimo por rebelión militar, si bien la sentencia es absolutoria. Es ordenado sacerdote en 1940 y su primer y último destino resulta ser Mondragón, en donde empleará su tiempo al ministerio sacerdotal y a emprender una ingente labor de animador socio-cultural. La gran mayoría de sus iniciativas sociales aún permanecen en pie.

Este sacerdote idealista e incómodo para la Iglesia oficial se constituye pronto en el “anti-modelo”, debido a su afinamiento en el ideario personalista de Mounier y Maritain. Es un ávido lector de la revista “Esprit” de la que extrae conceptos para formular una filosofía sobre la persona y para aportar soluciones empresariales. Bebe, además, en las fuentes de la doctrina social católica, en la tradición social vasca —fundamentalmente en la UGT, el socialismo eibarrés y los sacerdotes propagandistas—, analiza y critica los presupuestos marxistas, se acerca a los clásicos del cooperativismo —como Lambert—,

saca partido de los conceptos vertidos por los socialistas utópicos —Owen, Fourier, Louis Blanc y Buchez—, se encandila con el laborismo británico, sigue de cerca la revolución cultural de Mao y la revolución cubana, y todo ello para ofrecer, como recuelo ideológico, un nuevo humanismo, a nivel personal y a nivel empresa, como tercera vía salvadora tanto del capitalismo como del colectivismo soviético.

Su diagnóstico es tajante: la crisis de la cultura burguesa. Su terapia también lo es: la necesidad de una sociedad y una economía no egoísta, es decir, personalistas. La “Era del Hombre” ha comenzado y por eso facilita la trilogía en la que ha de sustentarse: la educación cooperativa, el trabajo autorrealizador y la solidaridad libre. Arizmendiarieta tiene fe en el hombre y confianza ilimitada en el trabajador. Este ya está maduro para la autogestión, ante el egoísmo liberal y la incapacidad de la clase dirigente. Hay que crear el “Orden Nuevo”.

Entre la utopía y la praxis. Entre la revolución y el iluminismo. “La persona” es una realidad abierta, receptiva, autogeneradora e inclinada a la comunidad. Y “el trabajo”, un dinámico instrumento de servicio, libertad y solidaridad. Son las ideas fuerza que están sujetas a la crítica y

la revisión permanentes. La fórmula cooperativa la propone como herramienta de la emancipación obrera y de la transformación social. Es obligado superar el capitalismo por medio de la sociedad autogestionada, si bien esto no supone abrir brecha a un igualitarismo que descarta totalmente.

El ideario de Arizmendiarieta se va formando por acumulación en el tiempo. No es estático sino dinámico; las influencias que va recibiendo también lo son. Al final de su recorrido vital adoptará posturas más radicales. Las relaciones que ha ido manteniendo con las distintas fuerzas sociales y políticas le obligan a suscitar planteamientos más extremistas. Fue censurado por el oficialismo franquista y es acusado de burgués, a partir de 1970, por las izquierdas aberzales. Se siente acosado e incomprendido. De ahí, su radicalización final.

No es éste el lugar para analizar por lo menudo el “corpus” de Arizmendiarieta. De todos modos parece oportuno indicar algunas de sus claves por arrancar, casi todas, de la Doctrina Social de la Iglesia para luego ser trasladadas al campo empresarial, vía el prisma cooperativo, y convertirse en un remedo de teología empresarial, muy personal y de fuerte contenido ético y

social.

A nuestro juicio existen tres constantes en su aproximación al campo empresarial: antiestatismo manifiesto, por considerar al Estado una institución paralizante y absorbente; la propiedad es un derecho natural, si bien su régimen no es inmutable y, por tanto, puede sufrir transformaciones; y, desde 1945, concede primacía al factor trabajo y a la participación obrera en la gestión y en el capital.

Aun cuando en los primeros años Arizmendiarieta abogase por una cruzada social de los patronos a fin de reformar la empresa, no será hasta 1951 que considere que esta reforma no puede partir del empresario sino de los trabajadores. Es en 1964 cuando afirmará que la empresa está enferma y hay que sustituirla por otra nueva: por la "comunidad de trabajo", basada en relaciones solidarias, con una regulación social y una regla moral, eficaz, es decir, con capacidad industrial básica, un programa de trabajo y en un marco institucional adecuado. Y todo ello exige un "nuevo estado de conciencia", una "nueva mentalidad".

Acepta la economía de mercado, en 1962, y comienza a barajar la tesis de expandir el cooperativismo a cualquier sec-

tor económico al tener constancia de que los sectores manufacturero y de transformación se han consolidado en sus experiencias cooperativas. Ser "trabajador-empresario" requiere asumir el concepto del riesgo y la responsabilidad, no olvidar que mandar es servir y poner énfasis en los mandos intermedios, figura clave para que una empresa sea solvente y rentable. Cuatro palabras le sirven para encuadrar la "comunidad democrática de trabajo" que ha pergeñado: control, crítica, diálogo y armonía.

Guipúzcoa es ámbito empresarial donde la pequeña y mediana dimensión ha cosechado resultados espectaculares. Mondragón es el lugar donde el cooperativismo ha sentado sus reales ideológicos y operativos con derecho propio, desde que se fundara la primera cooperativa en 1956. Corre el año 1982 y a lo largo del País Vasco y Navarra se ven levantadas 160 cooperativas asociadas, de las que 88 corresponden a la producción industrial y 44 son de enseñanza, con un total de 18.788 socios. Todo ese conglomerado es, en una gran medida, debida a la tenaz inspiración de Arizmendiarieta, hombre de perfil inquieto y poco ortodoxo, pero de innegable altura moral. En las páginas del libro queda terminantemente reflejado.

ARJO KLAMER

**The New Classical  
Macroeconomics**

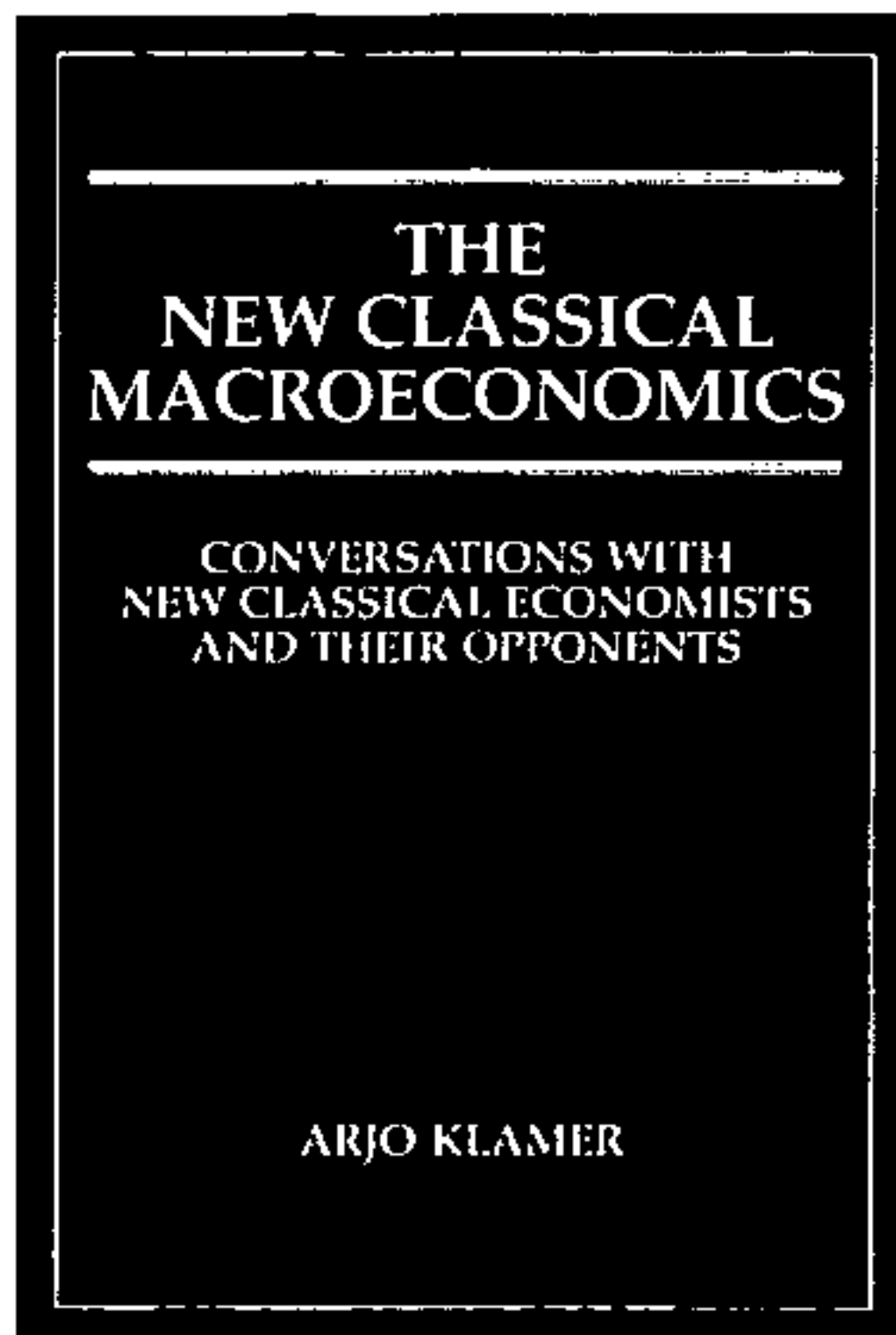
*Conversations with the New  
Classical Economists and their  
Opponents*

Wheatsheaf Books

Brighton, Sussex, 1984. 265 págs.  
£ 15.95

La conocida como “revolución de las expectativas racionales” es el acontecimiento endógeno más importante que le ha ocurrido a la macroeconomía en muchos años. Este aserto puede considerarse razonablemente independiente del grado de simpatía y/o aceptación que se tenga hacia el fenómeno expectativas racionales. La macroeconomía ya no será lo que fue antes de la emergencia del mismo —hace ahora una docena de años, aproximadamente\*—.

¿En qué consiste la cuestión de las expectativas racionales, y dónde reside su contenido revolucionario? De forma supersimplificada: en la “aplicación del principio de comportamiento racional (maximización de utilidad, en lo básico) a la adquisición y procesado de información y la formación de expectativas\*\*” El componente revolucionario,



en el ámbito macroeconómico, por otra parte, está sobre todo asociado a los resultados que sobre política económica se han derivado de una formulación de las expectativas, de acuerdo con un planteamiento como el mencionado, en el contexto de determinados modelos macroeconómicos. En particular: no hay campo efectivo para la acción macroeconómica gubernamental, no sólo a largo plazo sino tampoco a corto. En forma del diálogo que Maddock y Carter ofrecen en su *child's guide*:

Bert (...) el meollo de las expectativas racionales consiste

\* La idea en el campo de la microeconomía es, con todo, muy anterior; de principios de los años 60.

\*\*R. Maddock y M. Carter, “A Child's Guide to Rational Expectations”. *Journal of Economic Literature*, Vol. XX (Marzo 1982), pp. 39-51, p. 41.

en que la gente no se verá sorprendida por una política económica sistemática (...) Una política económica aleatoria afectará al producto agregado en términos reales. Pero cualquier regla de política económica que esté sistemáticamente relacionada con las condiciones económicas —una diseñada, por ejemplo, con propósitos estabilizadores—, será anticipada de modo completo (por los agentes económicos) y, en consecuencia, no tendrá efectos, ni sobre el producto agregado ni sobre el empleo. Dicho de otra forma: para que tenga efectos en términos reales la política monetaria debe ser completamente impredecible (...).

**Ernie** Podemos resumirlo de la siguiente forma: las expectativas racionales se basan en el empleo de toda la información disponible. El conjunto de la información disponible incluye las reglas de política económica. Por tanto, unas expectativas racionales sobre inflación, por ejemplo, incluirán los efectos anticipados de la política eco-

nómica de tal manera que dicha política económica no tendrá ningún efecto sobre el producto agregado\*.

Este tema, que es lo que más ha llamado la atención en el conjunto de cosas asociado a las expectativas racionales, abre precisamente el prólogo del libro que se comenta: “¿Puede el gobierno, a través de su intervención activa, ayudar a estabilizar la economía?” (p. vii).

\* \* \*

Este libro es la transcripción de una serie de entrevistas (efectuadas entre mayo de 1982 y marzo de 1983) por medio de las cuales el autor confronta a algunos de los “inventores” de la macroeconomía de las expectativas racionales, a los que denomina nuevos economistas clásicos (Robert E. Lucas, Thomas J. Sargent y Robert. M. Townsend) con sus críticos: economistas neokeynesianos “older generation” (Tobin, Modigliani y Solow), economistas neokeynesianos “younger generation” (Blinder y Taylor), un monetarista (Brunner), y economistas no convencionales (David M. Gordon y L. A. Rapping). Todas estas clasificaciones son las que emplea el autor.

---

\*Maddock y Carter. ob. cit., pp. 43-4.



El resultado es sorprendente: es difícil que alguien hubiese conjeturado que los economistas son tan entretenidos —aunque no todos en el mismo grado, por supuesto—. Además, el contenido de las entrevistas —de la mano de un entrevistador que sabe de lo que está hablando— va mucho más allá de la problemática específica relacionada con la hipótesis de las expectativas racionales, y lleva muy pronto a puntos de interés mucho más general: qué significa hacer macroeconomía; criterios para juzgarla; características de los fenómenos de comunicación (o incommunicación) entre distintos planteamientos y enfoques; relaciones entre “fabricantes” de modelos y “usuarios” de los mismos, etc. Todo esto, al menos para este lector, es lo mejor y más interesante de este peculiar libro. Y las expectativas racionales son una buena excusa —una espléndida excusa— para sacar a relucir la cara oculta del proceso de producción de modelos económicos —macro, en este caso— y de sus protagonistas; la cara que no pueden recoger ni las páginas de la literatura especializada, ni las de los análisis de metodología.

\* \* \*

Volviendo de la cuestión expectativas racionales, que es en definitiva la historia explícita que

se aborda, no hace muchos años, y frente a la primera oleada de literatura macroeconómica de las expectativas racionales, un crítico apuntó que la misma era un ejemplo de manera de hacer economía “en la que la teoría procede con lógica implacable desde supuestos irreales hasta conclusiones que están en contradicción con el récord histórico”. En la misma línea, aproximadamente, buena parte del debate —implícito y explícito— que existe en las entrevistas que forman este libro puede reducirse, en último término, a la cuestión rigor o relevancia. La entrevista con R. M. Townsend, posiblemente la más candorosa del primer grupo, es reveladora al respecto:

“la nueva economía clásica significa una estrategia de construcción de modelos...” (p. 85).

Este punto es compartido por Tobin (“Las expectativas racionales son una innovación en la construcción de modelos”, p. 107), quien cuestiona, sin embargo, las posibilidades de fundamentar todos los supuestos de comportamiento en los postulados neoclásicos de optimización (pp. 108-109). Además.

“la mayor parte de los problemas de política de estabilización (...) ocurren dentro del período de aprendi-



zaje y ajuste que ellos (los nuevos economistas clásicos) dicen que es insignificante o trivial” (p. 109).

Dentro del mismo grupo —la antigua generación de los nekeynesianos— Solow es menos diplomático. La cita que sigue es larga; pero es ilustrativa también a efectos de la cuestión de la comunicación entre diversos enfoques.

“Supóngase —le dice Solow al entrevistador— que alguien, sentado donde Vd. está, me dice que es Napoleón Bonaparte. La última cosa que quiero es verme envuelto con él en una discusión técnica sobre las tácticas de la caballería en la batalla de Austerlitz. Si lo hago, estoy ya tácitamente envuelto en el juego que él es Napoleón. No hay nada que les guste más a Bob Lucas y Tom Sargent que las discusiones técnicas, puesto que entonces ya Vd. ha aceptado, de forma tácita, sus supuestos fundamentales, y la atención se ha desviado de la debilidad básica de su historia (...)

La otra cosa más o menos risible que encuentro en Lucas es su poca disposi-

ción o incapacidad a imaginar que las instituciones sociales, las actitudes y las ideas de equidad tienen algo que ver con la forma como la gente se interrelaciona en los mercados. Después de todo, yo no discuto que exista desempleo en las sociedades artificiales de los libros de texto, sólo en la nuestra”. (p. 146-147).

Tampoco Brunner, desde un enfoque monetarista, deja de plantear problemas. Y su crítica a la nueva economía clásica se centra, fundamentalmente, en su interpretación del análisis del equilibrio (pp. 192-193).

Se podría continuar acumulando citas —que hay muchas, y de interés— sobre lo que los críticos de la nueva economía clásica piensan sobre la misma, tanto sobre su conjunto como sobre sus aspectos específicos más problemáticos (realismo de las situaciones que contempla, problemas meramente técnicos, la crucial hipótesis de **market-clearing equilibrium** para la determinación de precios, etc.). Citas también sobre la defensa y contrataque que Lucas, Sargent y Townsend hacen sobre y desde su enfoque. Con todo, es difícil que pudiesen soportarlas más que los potencialmente candida-

tos perfectos para lectores de la totalidad del libro en cuestión.

\* \* \*

No hace mucho, Robert J. Barro, protagonista y difícilmente testigo imparcial en toda esta historia —aunque no esté en el libro de Klamer— ha apuntado\* que la evaporación del consenso keynesiano ha sido necesaria para comenzar a aprender sobre los fenómenos macroeconómicos y para estimular el desarrollo de métodos superiores de análisis teórico y empírico. Y aunque la cosa no sea posiblemente para

tanto (técnica sobre substancia, apunta uno de los entrevistados por Klamer), la historia de las expectativas racionales y su entorno es algo ciertamente importante para la macroeconomía, y, a este respecto, este libro no sólo es una buena introducción al tema, sino que es además una introducción muy atractiva. Se trata de un libro singular en la literatura económica, y que explora con especial éxito esa cara oculta a la que antes se ha hecho referencia. No puede pedirse mucho más. No se trata, después de todo, más que de un libro de economía.

---

\* R. J. Barro, "Rational Expectations and Macroeconomics in 1984". *American Economic Review*, mayo 1984, pp. 1981-82.



## JOSE LUIS PARDOS

**“Crecimiento y desarrollo en la década de los 80”**

Tecnos. Madrid 1984. 259 págs.

“Los años 1984 y 1985 son, sin duda, unos años intermedios pero **decisivos** en la década de los 80. De su correcta utilización y aprovechamiento, pueden depender muchas cosas. No es futuro ni futurología, es **presente**. Las proyecciones más optimistas y realistas en torno a la década de los 90, para la que faltan sólo **seis años escasos**, son duras, difíciles, complejas, pero todavía se vislumbra la esperanza de modos de progresar. Este libro es un intento y presenta un proyecto a nivel personal y colectivo, así como una advertencia, sencillamente, de que hay que **“hacer”**, escribe José Luis Pardos en su libro “Crecimiento y desarrollo en la década de los 80”. El argumento central del ensayo es el enjuiciamiento de las estrategias del desarrollo, a escala mundial y local entre los pueblos y, a la vista de su fracaso, exponer la necesidad de elaborar con urgencia, con apremio incluso, en esta misma década decisiva de los 80, una nueva estrategia de visión global y operatividad local, que tiene que partir de una nueva noción del mismo desarrollo. Se trata de evitar el que se llegue a hundir la humanidad, por la contextura oligárquica y ologi-



polística del orden económico de la sociedad contemporánea, en un abismo insondable e imposible de remontar. El carácter decisivo de esta década crucial en que vivimos viene, según Pardos, de la misma circunstancia de la situación presente, que lo mismo puede llevar, por el curso acelerado de los hechos, hacia una catástrofe mundial sin precedentes, que crear las respuestas de una dinámica que puede desembocar en una evolución operativa para alcanzar un desarrollo **verdadero**.

José Luis Pardos (n. 1934), es un especialista calificado en las materias de desarrollo y cooperación, en los programas de nivelación socioeconómica, promo-

vidas, en general, desde el centro institucional de las Naciones Unidas. Doctor en Derecho Internacional por la Universidad de Bolonia (1959), diplomático, ha trabajado e investigado en los problemas de la cooperación y el desarrollo, sirviendo puestos en Nueva York (ONU), Roma (Santa Sede), Lima (Embajada) y actualmente es Director General, desde 1977, de Cooperación Técnica Internacional, tras haber encabezado unas sesenta misiones de cooperación para el desarrollo en lugares focales para la materia. Presidió en junio de 1983 la III Sesión del Comité de Alto Nivel de la ONU para la revisión de la Cooperación técnica entre los países en vía de desarrollo. Estas calificaciones son de resaltar no sólo para subrayar los méritos del autor, sino para poner de manifiesto su experiencia y sus niveles de investigación en una materia —el medio desarrollo y el subdesarrollo— de que se habla ocasionalmente, pero, —y esto forma parte del tremendo problema— es raro medir sistemáticamente. En medio de la alegría y la confianza de la franja humana cada vez más estrecha de las sociedades industriales y consumistas más avanzadas, se está desencadenando una situación límite. Debiera bastar un ejemplo espectacular, como ha sido el estallido del endeudamiento de la

América latina con sus graves repercusiones en Norteamérica y en Europa, para hacerse cargo de que la caída de las teorías y las prácticas del desarrollo en la inanidad y la impotencia, desata una onda explosiva (o más bien, dicho sea con angustiosa metáfora, radioactiva) de la que nadie puede salvarse por su cuenta. De ahí la exigencia de una solidaridad existencial entre los pueblos del planeta.

La primera pregunta que se hace en torno a un libro que documenta la crisis —no meramente económica, ni mucho menos, como expone con lucidez el autor— es la de si es optimista o pesimista. A esto habría que responder con unas palabras de Huizinga en su libro, ya rebasado, **“Entre las sombras del mañana”**, en el que se describe un futuro pavoroso, por el que esencialmente estamos pasando: **“Si se me dice que este libro es pesimista, yo digo que es optimista”**. El pesimismo es una actividad patológica, por su fatalismo enfermizo; el optimismo es, casi consecuentemente, una actitud recomendada por prescripción facultativa. Esto no es una exageración: hay gente a los que se les recomienda no enterarse de nada, para no tener que preocuparse de todo. Pardo precisa que se trata de una **advertencia**, pero quizá se trata de un che-

queo minucioso sobre el estado de salud de la humanidad de nuestro tiempo, que muestra síntomas alarmantes. No se puede ser alegremente optimista frente a un mundo que acusa, por primera vez en la Historia, un repertorio de problemas, enunciados por el autor, de una magnitud aterradora: cada minuto desaparecen 50 hectáreas de bosque tropical en el planeta; cada minuto se gasta más de un millón de dólares en armamento; por el coste de cada avión de combate, no muy sofisticado, se podrían hacer más de 40.000 farmacias rurales; en el próximo minuto, nacerán 223 niños en el mundo, de los cuales 60 no llegarán a los cinco años de vida; dentro de unos pocos años estaremos al borde de una población mundial de unos 6.300 millones de habitantes sin ninguna política global seria sobre recursos energéticos, alimentarios, tierras arables, agua dulce. Más o menos hacia la misma fecha, ciudades como México D.F. tendrán más de 31 millones y medio de habitantes, Sao Paulo unos 25 y Río de Janeiro unos 19, con una demanda de servicios, de todo orden, mayor que muchos Estados de hoy en día; de cien niñas africanas, 95 están destinadas directamente a las “típicas tareas femeninas”, entre otras a realizar faenas agrícolas, y sólo cinco van un año a la escuela, vol-

viendo en muchos casos a formar parte del 95 por 100 restante. Cada minuto mueren 27 niños por inanición. Todas estas cifras fatídicas vienen respaldadas por referencias de autoridad. ¿Es esto pesimismo o son los hechos, los “condenados hechos que siempre tienen razón”, los pesimistas? Tal es el estado de la cuestión.

Superando esas dos predisposiciones psicológicas, la de la resignación o desesperación pesimista y la de despreocupación o euforia optimista, Pardos propone adoptar un talante y una predisposición **antifatalista**, considerando la situación como un reto absoluto para el destino de la humanidad, y que hay que superar por un esfuerzo colectivo —de todos, poderes, organizaciones, instituciones, fuerzas sociales y personas— como han sido enfrentados con éxito todos los retos a los que ha tenido que hacer frente la especie humana. Pero con apremio, con urgencia existencial. “Si los años 84 y 85 se presentan así, es preciso reconducirlos con unos postulados y **prácticas realistas**. Aunque estemos “**A las cinco de la tarde**”, como decía García Lorca, y sea esta la hora de la humanidad, aún hay tiempo, antes de que anochezca. Son estas luces del atardecer, desgraciadamente, las que hay que aprovechar antes



que anochezca definitivamente. Son las únicas horas que nos quedan". Tal es el "tempo" de la cuestión. Sin futurologías, pero con un **antifatalismo** vigoroso y sabiendo que los gérmenes del futuro inmediato están incubándose en estos mismos momentos. "La responsabilidad de nuestra generación puede ser realmente **histórica** en la evolución de la humanidad", dice Pardos.

El autor lleva a cabo una crítica radical de la noción todavía vigente de **desarrollo** que, por su estrechez de visión, ha arrastrado consigo el fracaso, prácticamente total, del esfuerzo institucional e internacional llevado a cabo en las últimas décadas para cubrir la sima entre las naciones de desarrollo industrial avanzado y las subdesarrolladas. La premisa del fracaso es el propio concepto de desarrollo del que se ha partido, un modelo de desarrollo que ya no es válido para la nueva era en que parece ir entrando la humanidad. Son estrategias que no sirven porque intentan alcanzar un desarrollo que, sobre no ser posible, es inútil e ineficaz. Hay, pues, una necesidad metodológica y de fondo de elaborar un concepto de **desarrollo** que determine un nuevo tipo de **crecimiento**. Las líneas de operación hacia ese planteamiento las sistematiza Pardos bajo estos supuestos: la

capacidad de progreso autónomo de la inteligencia del hombre; un sistema de **nuevos valores** que propugnen y subrayen la dignidad de la persona, su relación con el entorno y con sus semejantes; el consumismo debe desaparecer como necesidad primaria, lo que supone **una transformación del sistema económico**; encontrar, a través de nuevas tecnologías, un equitativo modo de satisfacer **las necesidades básicas de la humanidad**; los **niveles comparativos de desarrollo** no tienen porqué ser iguales en todas las regiones del mundo; el desarrollo debe potenciar los **valores autóctonos**, históricos, geográficos, espirituales y culturales de todo orden; el desarrollo quizá precise una nueva definición del concepto de **soberanía**; y se exige una mayor **participación popular** en los propios procesos del desarrollo **distinto** abriendo la posibilidad de un crecimiento quizá **distinto** del actual; no son válidos —para todo ello— muchos de los conceptos de desarrollo o de cooperación internacional actualmente vigentes.

Todo ello nos conduce derechamente a la idea de **desarrollo integral** que postula el autor. ¿Qué es —se pregunta— realmente hoy el desarrollo?. La respuesta a esta pregunta, resultante de la angostura y de la insuficiencia comprobadas de la

concepción economicista e industrialista del desarrollo, no puede desconocer que “estamos presenciando el fin de una etapa histórica en la evolución capitalista”. La tesis del **desarrollo integral**, que arranca de la filosofía social de Bunge, la sistematiza Pardos en sus aspectos esenciales como sigue: a) El desarrollo de una sociedad es a la vez biológico, económico, político y cultural; b) Cada una de estas cuatro concepciones del desarrollo tiene una pizca de verdad: no hay desarrollo sin programa biológico, económico, político y cultural; c) Cada una de ellas se funda sobre una concepción particular de la sociedad humana; y d) El desarrollo auténtico y sostenido es, pues, integral: a la vez biológico, económico, político y cultural. “Esta es, en resumen, la **concepción integral del desarrollo**”.

Es imposible, dentro de los límites naturales de esta reseña, construir una síntesis de una obra que cuenta entre sus calidades el ser precisamente una metódica síntesis de problemas y de respuestas, muy distintas y complejas. No se trata de visiones alucinantes o apocalípticas del III Milenio. La gravedad del tema obliga a desprenderse de toda retórica. La importancia y originalidad del libro de José Luis Pardos radican en la enérgica deflación de tópicos que

práctica. Es un libro audaz, escrito poco menos que con agresividad, pues hace falta tener audacia para decir, por ejemplo, que la economía es una de las ciencias más inamovibles y estancadas de nuestra generación, o para calificar de demencial la aventura nuclear. O para sentenciar que las ciencias políticas, tanto a nivel nacional como internacional, exigen un importante y necesario proceso de reelaboración, al que, desgraciadamente, no han respondido los científicos ni los políticos. Es un libro que reta porque pretende, y en buena medida lo logra, la revisión de las ideas preconcebidas. Y es un libro que merece una crítica —que el autor demanda insistentemente— anticipada ya en la propia obra, por ejemplo, en su descalificación como utópica o apocalíptica. Todas estas devaluaciones apriorísticas forman parte del mismo estado de la cuestión. En realidad, la más grave viene de la misma polémica inmanente de la realidad. En determinado pasaje de la obra se dice que el tema de los países del Este requeriría un análisis especial que “no es el caso de traer a colación, con la excepción del “caso cubano...”. Por desgracia, cuando se intenta reflexionar globalmente, como se hace en este libro, no es posible dejar de lado la lucha en todos los ámbitos de las dos

superpotencias hegemónicas, cuya confrontación se hace visible día a día en todos los terrenos y, por lo tanto, lleva consigo tam-

bién una polémica estratégica acerca del desarrollo y de la manipulación del desarrollo mismo.

**JULIO PASCUAL**

**"En defensa de la empresa"**  
(Alegato en crónica 1976-1984).  
Unión Editorial, S. A.  
Madrid 1984.

Esta obra recoge una serie de artículos, conferencias y declaraciones del autor que han visto la luz a lo largo de los ocho años indicados y que, sin perjuicio de otros temas importantes que se exponen, tiene como centro de interés el reciente proceso del asociacionismo empresarial. El autor está debidamente calificado para el tema, como Secretario General de Confemetal, la patronal del sector metalúrgico, y como presidente del Comité de política económica de la CEOE, pero además es un destacado pionero en la historia del asociacionismo empresarial por lo que, como subraya en su prólogo Carlos Pérez de Bricio, no habiéndose hecho hasta ahora una historia de ese movimiento asociacionista, "una de las primeras cosas que conviene decir de este libro es que constituye una importante pieza documental para quien quiera estudiar cómo nació y se desarrolló el asociacionismo empresarial español a florado en 1977".

La sistemática que el autor ha adoptado para la recopilación de sus trabajos se articula en tres partes ("Hay que organizarse", "Hay que defenderse" y "Hay que convencer") y un epílogo, en el



que se expone su visión del futuro. Los mismos títulos son reveladores del estilo periodístico que ha adoptado el autor para promover, con la mayor claridad y energía, el movimiento hacia la institucionalización de una plataforma del empresario, consecuente al giro político producido en el país a partir de finales de 1975. La Constitución democrática de 1978 reconoce, con los sindicatos, a las asociaciones empresariales para que contribuya "a la defensa y promoción de los intereses económicos y sociales que son propios" sin más condición que el que su estructura interna y su funcionamiento sean democráticos. Pero desde antes de este reconocimiento constitucional, se estaban sentando los planteamientos teó-

ricos y operativos para alcanzar el fin deseado. Esta obra documenta la importante aportación de su autor a este resultado. Y es de notar al respecto que, como Julio Pascual escribía ya en septiembre de 1976, parecía como si a buena parte de nuestros hombres de empresa les hubiera pillado desprevenidos la nueva circunstancia política española.

El conocimiento por parte del autor de las agrupaciones empresariales europeas, le dio base para plantear esquemas asociativos que no podrían ser muy distintos a los que configuran aquellas, con vistas al horizonte de la integración de España en la CEE. Bajo la rúbrica de **“La solidez del asociacionismo empresarial en Europa”**, en una conferencia dictada en 1982, formulaba el esquema de esa participación nacida de tres circunstancias: en primer lugar, el grado de intervención del Estado en la vida económica, creciente desde principios de siglo, que impuso “a los empresarios europeos la necesidad de dotarse de las instituciones adecuadas para hacerse representar debidamente ante los gobiernos y las fuerzas políticas”; después, el que, dado su papel en las negociaciones laborales, los empresarios debían “dotarse también de instituciones representativas fuertes”. Y, finalmente, el fracaso de los modelos de política económica hasta hace poco vi-

gentes estaban imponiendo en toda Europa, “la búsqueda de soluciones... que cada vez más necesitan basarse en la concertación entre los protagonistas sociales”, así como la necesidad de las empresas de contar con las asistencias técnicas precisas dada la complejidad de los problemas de toda índole que la crisis ha hecho aflorar.

En una ponencia presentada en la Asamblea nacional de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España, en marzo de 1977, Julio Pascual trazaba el esquema según el cual se iba desarrollando el movimiento asociativo empresarial en España, conforme a unas pautas de desarrollo culminadas en Europa. A tal efecto distinguía entre entidades de **defensa ideológica** (destacando como ejemplos la “Asociación para el progreso de la Dirección”, el **“Círculo de Empresarios”**, la “Asociación de Estudios empresariales”, etcétera) y organizaciones asociativas de **defensa de intereses**. Estos últimos deberían estructurarse en tres categorías: Asociaciones o Federaciones **sectoriales** de ámbito nacional, Asociaciones o federaciones multisectoriales de ámbito geográfico limitado (regional, territorial, etcétera) y Organizaciones nacionales con vocación de entidad **cúpula**. Con respecto a esta última precisaba Julio Pascual que



sobre la base de los dos tipos asociativos, debía articularse "la organización empresarial de representación general, que será sólo una, es decir la organización-cúpula que cerrará el proceso asociativo y cuya misión principal ha de ser constituirse en portavoz representativo del empresariado a nivel general". La culminación de este proceso complejo y difícil, por las características singulares del empresariado español, se produjo en 1977 con la constitución de la CEOE, es decir, bastante antes de la promulgación de la Constitución.

Es obligado subrayar, para no incurrir en confusiones, la destacada defensa que reiteradamente hace el autor de la pequeña y mediana empresa y de su decisivo papel en el proceso económico y en su desarrollo, pues, como él dice, "la pequeña y mediana empresa constituye, pese a las aspiraciones de cierta tecnocracia megalomaniaca, uno de los fundamentos más firmes del modelo de sociedad que rige en nuestro mundo occidental", ya que ese tipo de empresas "contribuye a la creación de la mayor parte del producto nacional en los diversos países y, además, constituye el tipo de empresario, el auténtico patrono, opuesto siempre al dirigismo del Estado y, por consiguiente, el bastión más firme del sistema de libre empresa". Consecuentemente,

no está fundado enfrentamiento alguno entre la pequeña, la mediana y la gran empresa, porque todas ellas se orientan hacia el mercado libre y no se amparan en situaciones de privilegio otorgadas por el poder. Este es uno de los más importantes aspectos de la filosofía de la representación empresarial del autor. Porque sin perjuicio ni limitación para que la pequeña y mediana empresa se asocien para la defensa de sus intereses, "tienen un fondo común de intereses y objetivos que les exige mantener las mismas posiciones fundamentales que las grandes".

Otro tema, delicado y difícil, que Julio Pascual toca con gran finura, no exenta de precisión, es el de la bien entendida independencia política de las asociaciones empresariales, y, en particular de la CEOE, cuya toma de posiciones ha sido objeto de polémica. Pascual acierta con frase concisa y brillante al definir una posición correcta e inatacable. "Sin embargo, no debe confundirse una organización independiente políticamente, con una organización políticamente indiferente". La independencia política de la CEOE está explícitamente consagrada en el artículo primero de sus Estatutos. Esta independencia viene exigida por la finalidad misma de la institución de servir los intereses colectivos y esto exige la total



independencia de la Confederación de otras instituciones sociales de finalidad distinta, "aunque pueda compartir con ella determinados planteamientos". La democracia pluralista está sometida al principio de la alternancia, en tanto que el empresariado, mientras exista una sociedad de libertades, tiene que mantener la misma actitud: "la de hacer posible el bienestar de los ciudadanos, mediante la satisfacción de sus necesidades y la creación de puestos de trabajo". Esto supone que la CEOE ha de tener capacidad de negociación con todas las fuerzas políticas y no "comprometerse incondicionalmente con ninguna". Estas palabras, escritas en 1978, releídas en estos momentos en que está abierto un proceso de concertación, bajo una Administración socialista, adquieren la mayor relevancia, pues asusta pensar lo que hubiera podido pasar si el movimiento del asociacionismo empresarial no hubiera conseguido los niveles de solidez, representatividad, y funcionamiento democrático, que hoy le permiten ser el interlocutor indiscutible con el Gobierno y con los sindicatos. Pero esta independencia política no puede declinar en una indiferencia, porque es indiscutible que el empre-

sariado está enmarcado en un modelo de economía de libre mercado que, además, constituye base esencial de una sociedad abierta y libre. Y a este respecto decía ya, en 1978, Pascual que "el primer fin que la Confederación se exige estatutariamente tiene una doble formulación: **"fomentar y defender el sistema de empresa privada y la economía de mercado"** y **"propiciar el desarrollo económico del país como medio de lograr una situación social cada vez más justa"**. Así pues, este doble objetivo se concreta más que en una política determinada, en una filosofía de la sociedad y de la economía: **"defender un modelo de sociedad democrática de libertades, solidaria y generadora de riqueza, y atacar un modelo de sociedad totalitaria y colectivista"**. Toda una definición ideológica que excluye toda integración o adhesión partidista. En resumen, la lectura o relectura de los trabajos que componen la obra, es, a estas alturas, más que provechosa, para recapitular la importancia de un proceso de integración verdaderamente histórico, sin el cual es imposible suponer el funcionalismo institucional del mercado libre y hasta del propio sistema democrático.

---

## **Actividades del Círculo**

---



# Asamblea de julio

## Intervención de D. Manuel Marín

**Resumen de la intervención de D. Manuel Marín, Secretario de Estado para las relaciones con la CEE, ante la Asamblea de socios del Círculo de Empresarios. Madrid, 12 de julio de 1984.**

“Hay que huir de la ideologización en el proceso de negociaciones y adaptación a la CEE. Se trata de una labor muy importante, una labor de Estado que deben llevar a cabo los más capaces, los más valiosos independientemente de que tengan o no carnet, de este o de otro partido en el Gobierno. España debe contar con una presencia sólida en Bruselas, aumentar sus efectivos allí y encargar esa representación a auténticos profesionales”. Con estas palabras finalizaba Manuel Marín su intervención ante la Asamblea del Círculo de Empresarios del pasado mes de julio, Asamblea en la que hizo un repaso de la situación actual de las negociaciones, tras haberse fijado en la Cumbre de Fontainebleau el 1 de enero de 1986 para la adhesión de España a la Comunidad.

En industria, según explicó el Secretario de Estado ante los numerosos empresarios asistentes, se han acercado mucho las posiciones y es probable que el período transitorio se fije en los siete años que pide España y que el desarme arancelario se haga lineal, en lugar de más rápido al principio y lento al final, como pide la Comunidad o lento inicialmente y rápido al final como pide España.

El capítulo agrario es el que está más resuelto, a su juicio, puesto que hay acuerdo básico en cuanto al período transitorio (siete años) y al desarme arancelario (continuado y progresivo) aunque será más prolijo y llevará tiempo en determinadas cuestiones y productos, como frutas y hortalizas y productos continentales, para los que el período transitorio será de diez años.

En pesca hay un principio de entendimiento, en palabras de Manuel Marín, aunque hay mucho por negociar aún, no tanto los límites de capturas españolas en aguas de la CEE, sino por los numerosos tratados bilaterales que tiene España en materia pesquera con otros países, y que suponen el 92% de las capturas. Es muy importante tener en cuenta también —dijo— que España es un gran consumidor de pescado fresco con niveles superiores a los de cualquier país de la CEE.

Respecto al papel que debe representar España en las instituciones de la Comunidad estimó que debe ser el de país intermedio sin infravalorar nuestra importancia real, pero que nos permita el compromiso entre países grandes y pequeños. En cuanto a las reformas que serán necesarias de cara a la adhesión señaló que era precisa una reforma amplia en la Administración española, ya que en estos momentos hay una gran atomización de competencias. “Será preciso hacer una vertebración de competencias —dijo— y posteriormente la elaboración de una serie de políticas de acompañamiento, lo que debería corresponder al Ministerio de Economía y Hacienda.”

También se quejó de que no haya un auténtico debate nacional en los medios de comunicación sobre el ingreso en la CEE, contemplado en su conjunto, no sector a sector o producto a producto. “Lo que necesitamos para negociar es un respaldo global en la opinión pública española, que es lo que verdaderamente vale en Bruselas para negociar.”

En el coloquio que se estableció posteriormente se expresó por parte de algunos socios una valoración positiva de como se están llevando las negociaciones, aunque hubo quejas reiteradas sobre la falta de información en los sectores afectados, ausencia de consultas previas y sólo en contadas ocasiones diálogo entre la Administración y el mundo empresarial, con la finalidad de llegar a pactos sectoriales para cerrar algún capítulo.

Manuel Marín afirmó que sí ha habido información y señaló que cada sector está pendiente de los problemas concretos que les planteará a ellos el ingreso, en lugar de contemplar con una visión global un proceso arduo y complejo.

Por último anunció que la redacción del tratado de adhesión se iniciará en la segunda quincena de septiembre.

# Asamblea de septiembre

## Intervención de D. Enrique Barón

**Resumen de la intervención de D. Enrique Barón, Ministro de Transportes, Turismo y Comunicaciones, ante la Asamblea de socios del Círculo de Empresarios. Madrid, 20 de septiembre de 1984.**

El Ministro de Transportes, Turismo y Comunicaciones, Enrique Barón, asistió a la Asamblea del Círculo de Empresarios del pasado 20 de septiembre, primera que se celebró tras las vacaciones de verano y en la que se abordó fundamentalmente el proyecto de ley de ordenación de las comunicaciones.

El Ministro explicó cuál es la situación del departamento en cada uno de los sectores que abarca. En cuanto al transporte, dijo que hay que establecer una política de coordinación global del transporte, actualización de la legislación (mediante una ley de ordenación del transporte) y racionalización de la gestión.

Respecto al turismo, el Ministro se mostró muy optimista: "Este es el mejor año turístico del siglo. Tenemos cuarenta y cuatro millones de visitantes, aunque turistas reales pueden ser unos veintiocho millones. Los ingresos por turismo hasta julio son superiores en un doce por ciento en dólares, con relación al año anterior. El crecimiento en pesetas es del veintiséis por ciento y el saldo es superior al año anterior en un dieciséis por ciento". Señaló también el Ministro que la actividad turística está en manos privadas mayoritariamente y subrayó la necesidad de seguir invirtiendo y mejorando la calidad, porque la planta turística española está envejeciendo.

Al referirse a las comunicaciones el Ministro señaló que España está bien situada a nivel internacional, incluso en condiciones de fabricar y exportar tecnología de vanguardia. Tras repasar la situación, dijo que España históricamente ha renunciado a participar en la ordenación de las comunicaciones, que no existe en realidad una Administración de telecomunicación y manifestó la necesidad de poner las bases de una



política de ordenación y la recuperación por el Estado de las funciones que le son propias en este aspecto, como asignación de frecuencias, nuevo contrato del Estado con Telefónica, etc. “La idea no es nacionalización —dijo— sino poner orden en el sector.” En este sentido añadió que la Ley de Ordenación de las Comunicaciones está planteada como una ley marco, una ley de bases que permita un desarrollo amplio y adaptación en el futuro a las diversas circunstancias sin necesidad de modificar la ley.

Las intervenciones de los socios del Círculo giraron en torno a la excesiva regulación prevista en el proyecto de ordenación de las comunicaciones, lo que puede ser negativo para la competitividad de la industria y los servicios y negativo también para la creación de empleo, en pequeñas empresas que son en su mayoría, las de informática. La tecnología y la experiencia de otros países más avanzados —se dijo— aconsejan caminos liberalizadores, lo contrario de lo que han sido situaciones de monopolio estatal.

El Ministro afirmó finalmente que de lo que se trata es de aportar unos criterios básicos que se irán adaptando a las circunstancias, y que no ve conveniente la desreglamentación para las comunicaciones en España.

Preguntado también sobre el descenso de licitación en obras públicas, concretamente en lo que atañe al Ministerio de Transportes respondió que esto había sucedido en el primer semestre pero que ahora saldrían a licitación nuevas obras, puesto que se deseaba agotar lo presupuestado para este ejercicio. Las prioridades del departamento son, según informó, programa de dobles vías en cuanto a infraestructura ferroviaria y desarrollo del plan de cercanías de Madrid, que es muy importante y alcanza inversiones muy elevadas. También hay previstas inversiones en mejorar la infraestructura del transporte aéreo.

# **Encuentro Wirtschaftsrat der CDU Círculo de Empresarios**

**Durante los pasados 27 y 28 de septiembre, una representación de empresarios alemanes pertenecientes al Wirtschaftsrat der CDU, se desplazaron a Madrid para mantener un encuentro con el Círculo de Empresarios. Presidía la delegación Peter Jungen, vicepresidente del Wirtschaftsrat y entre los asistentes figuraba Philipp von Bismarck, presidente de honor de esta institución y miembro del Parlamento Europeo.**

**Por cuarta vez, empresarios de ambas organizaciones se reunían para cambiar impresiones sobre temas comunes y examinar posibles alternativas, ya que tanto el Wirtschaftsrat como el Círculo —según señalaba José Joaquín de Ysasi-Ysasmendi, presidente del Círculo de Empresarios, en la apertura—, tienen por preocupación básica la empresa y lo que ésta representa en el mundo occidental: libertad, progreso, iniciativa, competencia y estímulo creador.**

**Desempleo y reparto de trabajo, la integración de España en la CEE, y productividad, fueron los temas debatidos, elaborándose al final las siguientes conclusiones:**

## **Desempleo y reparto de trabajo**

### **Conclusiones de la 1ª ponencia**

- 1.—El deseo de reducir la jornada laboral no es un sentimiento generalizado de los trabajadores. La experiencia demuestra que si se reduce la jornada laboral el trabajador aspira a realizar la jornada anterior para ganar más. De ello se deduce que las movilizaciones en pro de una jornada laboral más reducida son fruto más de una estrategia sindical con fines diversos, que de un objetivo de reparto de trabajo.**

2.—Las reacciones empresariales dominantes en caso de reducción de la jornada de trabajo son la realización de horas extraordinarias, en el corto plazo (coincidente con el deseo de los trabajadores empleados de ganar más), y la racionalización productiva e inversión en nuevo equipo, a medio y largo plazo.

3.—En la medida en que el mercado de trabajo esté dotado de una cierta dosis de rigidez se alejan las perspectivas de creación de empleo como consecuencia de la reducción de tiempo de trabajo.

Ello es notorio en el caso español, en el que la rigidez laboral permite detectar en las reacciones empresariales una auténtica aversión a los nuevos empleos fijos.

La misma realidad se observa en el caso alemán, como lo demuestra el hecho de que los colectivos de trabajadores singularmente favorecidos por la legislación encuentran especiales dificultades para colocarse, de modo que la protección a los ya empleados se convierte en dificultad adicional en el caso de los desempleados.

4.—Habida cuenta de que las empresas, según datos evidenciados por la experiencia, no emplean nuevos trabajadores como consecuencia de la reducción de tiempo de trabajo, es previsible que, al trabajar menos, se produzca menos y se bloquee el crecimiento que permitiría la creación de nuevos empleos.

Por otra parte, la elevación de los costes laborales unitarios que la reducción de jornada implica, repercute negativamente en la productividad y, consiguientemente, en la competitividad de las empresas.

## **Integración de España en la Comunidad Económica Europea**

### **Conclusiones de la 2ª ponencia**

1.—Empresarios españoles y alemanes compartimos el proyecto de una Europa integrada, con instituciones fuertes y desempeñando el papel que le corresponde en las relaciones económicas y políticas internacionales, conscientes de la importancia que esa Europa unida ha de tener en un futuro de bienestar y de paz.

2.—En medio de la crisis en que nos hallamos, descubrimos, tardía-

mente, que el proteccionismo, a cuya sombra se desarrollaron muchas empresas, sigue siendo una tentación de gobiernos y también de empresarios, lo que puede representar una definitiva hipoteca de futuro. Sólo si dejamos de subvencionar el pasado estaremos abriendo la puerta de ese futuro.

- 3.— Es compartido el deseo de acelerar no sólo la integración sino el proceso de ajuste que para España es necesario, tras su entrada en la Comunidad. Los empresarios españoles somos conscientes de que vamos a pagar un precio y estamos dispuestos a hacerlo, porque es el precio de la liberalización y de la modernización de nuestra economía; pero es preciso que ese precio no sea traumático y no provoque ni el hundimiento de nuestras empresas ni la desinversión en importantes sectores industriales.
- 4.— Los empresarios alemanes participan del decidido apoyo que la integración de España en la C. E. E. está recibiendo por parte de la República Federal de Alemania, conscientes de que Europa y España se necesitan mutuamente. Tal necesidad recíproca es especialmente sentida cuando asistimos a un renacimiento de la economía de mercado, que se ha revelado en la práctica como la única capaz de crear riqueza y empleo y, por tanto, de sustentar una política social sana y de garantizar las libertades.

## **Productividad**

### **Conclusiones de la 3ª ponencia**

- 1.— El binomio innovaciones en gestión—innovaciones en procesos productivos aparece como el factor más determinante de la evolución reciente de la productividad empresarial.

El mismo binomio domina las expectativas por lo que hace referencia a factores impulsores de la productividad en un horizonte de 3-5 años.

- 2.— Las relaciones laborales encabezan la serie de principales barreras o frenos que han venido obstaculizando una expansión más fuerte de la productividad.
- 3.— Las posibilidades de ajuste de la fuerza de trabajo encabezan la lista

de recomendaciones empresariales pro por fomento de la productividad. Siguen, a continuación, las mejoras de gestión y las contribuciones del personal de la empresa, que ocupan los primeros lugares —precisamente por este orden— cuando se considera globalmente el conjunto de las recomendaciones, o cuando se excluye el factor flexibilidad de ajuste laboral, sobre la base de su condición de elemento institucional fuera del ámbito de decisión directa al alcance del empresario:

- 4.— Las conclusiones anteriores sobre productividad refuerzan la preocupación de los empresarios por el fomento del empleo, cuyo principal cauce ha de ser la creación de nuevas empresas. Por ello, todos los esfuerzos deben concentrarse en la creación de un clima que permita y estimule esa aparición de empresas nuevas, a la par que de nuevos empresarios.

*Tercer trimestre, 1984*





