



## CIRCULO DE EMPRESARIOS

### Boletín 12

España ante la victoria de Mitterrand

Primeras reflexiones sobre los nuevos planteamientos de la economía francesa

Perspectivas del desarrollo de América Latina

Sentencia del Tribunal Constitucional de 8 de abril de 1981, sobre la constitucionalidad de la actual regulación de la huelga y del cierre patronal

Las sociedades y el impuesto sobre transmisiones patrimoniales en el Texto Refundido de 30 de diciembre de 1980: especial consideración de la modificación de estatutos

Innovación y tecnología

El empleo de los universitarios

*Segundo Trimestre 1981*



---

CIRCULO DE EMPRESARIOS

---

R. 111

**Boletín 12**

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>COLABORACIONES</b>	5
<b>España ante la victoria de Mitterrand</b> .....	7
por Eduardo Merigó	
<b>Primeras reflexiones sobre los nuevos planteamientos de la economía francesa</b> .....	17
por Jacques Plassard	
<b>Perspectivas del desarrollo de América Latina</b> .....	23
por Enrique V. Iglesias	
<b>ESTUDIOS E INFORMES</b>	35
<b>Sentencia del Tribunal Constitucional de 8 de abril de 1981 sobre la constitucionalidad de la actual regulación de la huelga y del cierre patronal</b> .....	37
<b>Las sociedades y el impuesto sobre transmisiones patrimoniales en el Texto Refundido de 30 de diciembre de 1980: especial consideración de la modificación de estatutos</b>	55

	<u>Pág.</u>
<b>COLABORACIONES DE LOS SOCIOS</b>	85
<b>La Innovación como necesidad para la supervivencia industrial</b> .....	87
por José María Castañé	
<b>Innovación y tecnología</b> .....	97
por Fernando de Elzaburu	
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	107
<b>“Japan as number one. Lessons for America”</b> .....	109
Ezra F. Vogel	
<b>“What is wrong with the European Communities?”</b> ...	114
J. B. Donges	
<b>ACTIVIDADES DEL CIRCULO</b>	119
<b>El empleo de los Universitarios</b> .....	121
Coloquio organizado por el Círculo de Empresarios y la Fundación Universidad-Empresa	

---

# **Colaboraciones**

---



# España ante la victoria de Mitterrand



por Eduardo Merigó,  
*Presidente de  
Visa-España*

El hecho de que en nuestro vecino país del Norte haya sido elegido un Presidente socialista para un período de siete años es suficientemente importante para todos los españoles, y en particular para los empresarios como para que merezca la pena intentar analizar sus implicaciones con cierto detalle.

Digamos, para empezar, que a la habitual falta de profundidad de la información internacional en la prensa española debe añadirse el hecho de que nuestras relaciones con Francia están tan marcadas por actitudes más o menos pasionales que difícilmente pueden calificarse de imparciales los análisis que se han hecho del cambio presidencial en Francia. Giscard d'Estaing se había convertido en el "malo de la película" para la mayor parte de los informadores españoles, y si a eso le añadimos la satisfacción que suelen tener quienes se pretenden progresistas ante la victoria de un socialista encontraremos razones más que sobradas para no fiarnos mucho de la información que se ha transmitido.

Debo resaltar aquí, además, mi preocupación ante las afirmaciones, que hicieron en privado pero sin gran recato varias personalidades del ala izquierda de UCD que parecían entusiasmadas ante el

triumfo de un socialista, quizá como reacción a la larga serie de derrotas que han sufrido las izquierdas en casi todos los países occidentales.

Reconozco que el personaje Mitterrand no me gusta. Y ello es independiente de su colocación en el espectro político, puesto que Rocard me gusta mucho más y Schmidt me parece ser uno de los grandes estadistas europeos. Hay muchos datos en la trayectoria política y en las actitudes personales de Mitterrand que me hacen desconfiar del él, pero quizá sea esa cuestión la menos importante desde el punto de vista español.

Más importante es, en cambio, algo que sólo se ha mencionado de paso en España: el programa económico de Mitterrand. Quizá como consecuencia de la necesidad de atraerse el voto comunista, o bien por dogmatismo e incapacidad de sobrepasar esquemas tradicionales, el socialismo de Mitterrand se parece mucho más al socialismo tradicional de la posguerra europea que a esa socialdemocracia hacia la cual han evolucionado la mayor parte de los gobiernos socialistas en estos últimos tiempos. Un programa basado en la nacionalización de los once principales grupos de empresa franceses, en la creación de puestos de trabajo aumentando en 200.000 el número de funcionarios y en general en un intervencionismo cada vez mayor sobre la economía es algo insólito en la Europa de los años 80. Y sin embargo ese es el programa que parece haber votado la mayoría del pueblo francés.

Digo "parece" porque la mayor parte de los comentarios tienen serias dudas sobre si el veredicto de las urnas ha sido a favor del programa de Mitterrand o simplemente en contra de la persona y experiencia gubernamental de Giscard d'Estaing. Un hombre que ha ocupado casi ininterrumpidamente diversos niveles de poder desde hace más de 20 años y que tiene la desgracia de ocupar la más alta magistratura del Estado casi exactamente desde el inicio de la crisis del petróleo no se puede decir que tuviera la reelección muy fácil. La expresión "ras le bol" (estamos hartos) pareció ser la característica psicológica más dominante en estas últimas elecciones francesas.

Otra característica de los programas electorales que puede proporcionar cierto consuelo a un liberal es que Giscard d'Estaing había dejado de presentarse como el renovador liberal que quiso ser en las elecciones de 1973. Curiosamente el único programa liberal fue el presentado por Chirac, que ha resultado ser en la derecha el verdadero triun-

fador de las elecciones presidenciales, progresando enormemente a lo largo de su campaña y siendo con toda probabilidad el principal causante de la derrota de Giscard d'Estaing.

Pero no deja de ser preocupante que el único partido socialista europeo que se puede comparar en su programa a la izquierda laborista británica (en plena decadencia) haya conseguido la Presidencia de la República Francesa. Porque si alguna ideología estaba en decadencia en Europa era ese tipo de socialismo. Los ciudadanos europeos han contestado negativamente en casi todas las consultas recientes a ese continuo incremento del sector público que proponían los socialistas y ello por dos razones distintas:

- La financiación del sector público por la vía de los aumentos de impuestos recogía un apoyo mayoritario mientras se consiguió mediante una progresividad que afectaba fundamentalmente a las clases más favorecidas. Pero toda progresividad tiene sus límites si no se quiere matar a la gallina de los huevos de oro, y la única manera de continuar satisfaciendo el insaciable apetito del Estado fue ir aumentando los impuestos sobre las clases menos favorecidas. Cuando se llegó, como en Suecia, a afectar sustancialmente las rentas de clases mayoritarias en la población se produjo una reacción lógica.
- Al mismo tiempo apareció cada vez más claramente que la utilización de esos fondos era mucho menos eficiente que lo que hacían suponer los ideólogos de la izquierda. Aún estando de acuerdo con objetivos progresistas, las poblaciones europeas se preguntaban con cada vez mayor insistencia si el aumento de papel del Estado en la sociedad era la mejor manera de satisfacer esos objetivos.

A todo ello se añadía el inevitable desgaste provocado por una larga presencia socialista en el gobierno de muchos países europeos y el hecho de que la crisis del petróleo al añadir un nuevo impuesto (esta vez a favor de los países productores de petróleo) a la larga serie de cargas fiscales que ya pesaban sobre las sufridas poblaciones europeas no facilitaba la elección de quienes tenían como programa su aumento ininterrumpido.

Quienes se hicieron sin embargo ilusiones ante la ola de victorias electorales liberal-conservadoras deberían empezar a revisar sus

esquemas. Porque el coste social de las políticas que están aplicando personas como la Sra. Thatcher es lo suficientemente elevado como para que pueda producirse un retorno del péndulo. El monetarismo es una reacción comprensible a los excesos intervencionistas del pasado pero tampoco constituye una respuesta adecuada a los problemas de un período en el que se produce una grave insuficiencia de la demanda agregada en el mundo como consecuencia del trasvase de recursos de países esencialmente consumidores e inversores (los países industrializados) hacia otros países que debido a su baja capacidad de absorción son esencialmente ahorradores.

De hecho se está produciendo un movimiento acelerado hacia la búsqueda de una síntesis entre las tesis neo-liberales y las tesis socialdemócratas. Esa síntesis consistirá probablemente en una combinación de keynesianismo en su versión no corrompida por los excesos intervencionistas de la socialdemocracia y de políticas de reestructuración de la oferta que utilizarán en gran parte los mecanismos del mercado pero no excluirán la ayuda estatal concertada para facilitar los procesos de ajuste. Tampoco puede olvidarse, en un terreno ya estrictamente político, que el atractivo que tiene la izquierda en el terreno cultural para un electorado joven no puede ser contrarrestado por el simple conservadurismo. Se está produciendo, pues, una evolución tanto en lo económico como en lo político hacia las tesis liberal-progresistas que combinan un gran realismo económico con la presentación de un proyecto de sociedad capaz de generar ilusiones que ni el marxismo ni el conservadurismo puede despertar. Los avances liberales en Alemania y Holanda (países donde el liberalismo es claramente progresista) se suman a la tendencia observada en los sondeos de opinión británicos a favorecer una coalición liberal-socialdemócrata rompiendo así el dupolío de conservadores y socialistas.

Si después de este periplo europeo pasamos a considerar las implicaciones sobre España de la elección presidencial francesa debe inquietarnos que la evolución hacia una socialdemocracia con una marcada influencia liberal que hemos podido constatar en el liderazgo del PSOE y que no es ajena a la influencia germánica no vaya a ser contrarrestada por una influencia intervencionista francesa. Es, en cualquier caso, un dato que no podremos olvidar en nuestro futuro análisis de la evolución del PSOE.

Quienes, sin ser socialistas, contemplan con cierto optimismo las

implicaciones para España de la elección de Mitterrand se basan principalmente en tres argumentos:

- Es difícil ser peor que Giscard respecto a nuestro país. Mitterrand podría al menos ser más colaborador en lo que concierne a la ETA.
- Con Mitterrand puede producirse un debilitamiento de Francia que a nosotros nos beneficiaría.
- Un fracaso de la gestión socialista en Francia podrá curar en salud a los españoles e impedir una experiencia parecida en España.

Los dos primeros argumentos tienen muy poca validez. Opino que para España es mucho mejor una Francia fuerte que una Francia débil. Me consta personalmente que Giscard sentía un gran aprecio por España y consideraba a nuestro país como un aliado potencial frente a la influencia germánica y anglosajona en Europa (lo cual es una constante histórica para Francia). Un Giscard ganador de las elecciones habría colaborado más en la lucha contra la ETA y en la entrada de España en las Comunidades porque no habría tenido problemas electorales inmediatos. Mitterrand puede salir muy debilitado de las elecciones legislativas francesas a menos que el partido socialista consiguiera una mayoría absoluta, porque no parece posible que forme Gobierno con los comunistas y puede verse obligado a gobernar en minoría o a hacer alianzas muy incómodas. Si añadimos a ello que la derecha francesa simpatiza mucho más con los problemas españoles ante la ETA que una izquierda que ha hecho a menudo una demagogia y repugnante en este tema y que por otra parte las provincias vinícolas del Sur votan socialista, comprenderemos que Mitterrand no va a ser nada cómodo.

Un "test" fundamental en este aspecto será la decisión del Gobierno francés sobre la extradición de Linaza concedida en principio por los tribunales franceses, pero que requiere aprobación gubernamental. Tampoco podemos olvidar que España tiene una balanza comercial excedentaria con Francia y que si la economía francesa se deteriora los socialistas no vacilarán en recurrir al proteccionismo. En el mismo orden de ideas, es evidente que para España la entrada en las Comunidades Europeas sólo tiene sentido si la inevitable liberalización del comercio de productos industriales lleva consigo un trato favorable para nuestra agricultura, trato que sólo se puede conseguir si se liberalizan sustancialmente las reglas comunitarias en este sector, como

desean alemanes y británicos. Dudo mucho que el socialismo intervencionista de Mitterrand simpatice con esas tesis, mientras que en el caso de Giscard-Barre podían en teoría simpatizar con ellas aunque las atacaran por oportunismo político.

Algo más de validez tienen la tercera argumentación. Yo preferiría sin embargo que el Partido Socialista Obrero Español no se contagiara del descrédito que pueda sufrir su homólogo francés. Una democracia requiere la existencia de una alternativa seria de gobierno y es innegable que el PSOE está evolucionando en ese sentido de forma muy esperanzadora. Para los empresarios, en particular, debe ser mucho más tranquilizador a largo plazo saber que cuentan con un partido socialista moderno, serio y responsable, que cree en el mercado, desconfía de la burocracia y no preconiza las nacionalizaciones, (lo que, evidentemente, aumentará sus probabilidades de ser elegido) que encontrarse con un partido dogmático que defienda un programa de Frente Popular.

¿Qué respuesta puede dar la derecha española ante ese peligro? Existe una peligrosa tentación de cerrar filas, desde los elementos más conservadores hasta los de centro moderado relegando a las tinieblas exteriores a quienes se califiquen de socialdemócratas y coincidan en algunos aspectos con los planteamientos del PSOE. Opino que sería un grave error. Mientras no exista un partido bisagra, y me temo que en las actuales circunstancias de la política española un partido de ese tipo tendría muy pocas probabilidades de éxito, será necesario que exista un solape entre el ala izquierda de un partido moderado y el ala derecha de un partido socialista. De lo contrario, se dejaría un porcentaje significativo de electores en el centro del espectro político en manos de los socialistas lo que conduciría inevitablemente a su victoria electoral.

El gran esfuerzo que debe hacer la derecha española es su clarificación y renovación ideológica. Entre la negociación de principios de equidad universalmente aceptados en las democracias occidentales y la copia servil de un intervencionismo socializante que ya nada tiene de progresista existe un hueco ideológico que debe rellenarse. No sorprenderá al lector que conozca mis opiniones que considere que el liberalismo en sus distintas corrientes debe desempeñar un papel fundamental en esa labor. Porque se podrá discutir la relevancia del movimiento político liberal en la España de hoy, pero es indiscutible la

presencia ideológica del liberalismo en la Europa de hoy y del futuro. Sin embargo, en España quizá haya sido la ideología liberal la más dañada por el régimen anterior. Las ideologías más conservadoras contaban con el pleno apoyo del régimen. Las corrientes marxistas, aún siendo perseguidas, se beneficiaban precisamente de una aureola de lucha por la democracia que llevó precisamente a una parte importante de la "intelligentsia" española a confundir la democracia con marxismo y a cometer errores intelectuales como conceder al comunismo un grado de credibilidad democrática que nunca se le acordó en las democracias occidentales. Pero el liberalismo ni se benefició de la aureola de la clandestinidad ni de la posibilidad de expresar sus puntos de vista.

Existe, por otra parte, y de ello deben ser conscientes los empresarios que leen estas líneas, un grado de conciencia en materia económica entre conservadores y socialistas españoles que está ausente de las demás democracias occidentales. El anterior régimen basado en parte en una ideología nacional-sindicalista, fue extremadamente intervencionista y jacobino, como lo era el socialismo tradicional. Existe por lo tanto una ausencia de propuestas liberales y de mecanismos de apoyo a esas propuestas, mientras que otros países las fuerzas políticas conservadoras defienden una cierta forma de liberalismo. Y sin embargo la renovación y modernización de la sociedad española requiere en estos momentos cambios profundos que podrían conciliar principios progresistas con la imperante necesidad de eficacia económica. Mencionaremos, sólo a título de ejemplo, tres casos flagrantes.

El primero es la creciente estatalización de la Seguridad Social. La única forma de conseguir que cese la hemorragia de recursos que se despilfarran en ese campo no es aumentando controles (que a veces no hacen más que crear nuevas ineficacias) sino liberalizando radicalmente el sistema. El Estado tiene obligación de garantizar ciertos niveles de salud pública y de previsión para la vejez, pero está archidemostrado en otros países que es más eficiente que esos servicios sean prestados por el sector privado (con o sin fin lucrativo). Esta tesis esencialmente liberal y plenamente progresista no se ha defendido en España con suficiente vigor. El segundo es el debate aún no terminado sobre Educación, tanto a niveles primario y secundario como a nivel Universitario. Generalmente el debate se ha producido entre los defensores de la enseñanza confesional, a menudo calificados de conservadores, y los defensores de la enseñanza estatal, calificados de progre-

sistas. Y sin embargo la verdadera opción está entre el modelo anglosajón, eficaz y creativo, o el modelo napoleónico, estatal y burocrático que en realidad nada tiene de progresista. Ambos permiten el grado de gratuidad que se desee, en función de los recursos disponibles, pero el primero, inspirado en principios liberales permite utilizar esos recursos con mucha mayor eficacia.

Como último ejemplo me referiré a la actual pugna entre Diputaciones y órganos autonómicos, que no sólo se ha producido en Cataluña y repetido en el País Vasco, sino que se está produciendo en todas las Comunidades Autónomas. Es tentación de todo político desear apropiarse el máximo grado de poder. Pero los no políticos deberían darse cuenta que lo que está en juego es toda la concepción del Estado. La Constitución, que es abiertamente liberal en este aspecto, define un Estado con competencias ampliamente distribuidas y con autonomías que llegan a provincias y municipios. Quienes, bajo pretexto de defender la autonomía de sus regiones, pretenden despojar a las Diputaciones de las pocas funciones que tienen, están defendiendo una concepción jacobina, centralista y autoritaria de unas Comunidades Autónomas que parecen nuevos Estados. En ese proceso llevamos nada menos que cuatro siglos de retraso. Y no nos engañemos: ese concepto de Estado, si prospera, llevará a nuevos intervencionismos y nuevas trabas a la actividad privada, por muy de derechas que pretendan ser quienes en este momento lo preconizan. En cambio, una concepción del Estado según los modelos federalistas prevalentes en otros países no sólo mantendría sino que incrementaría las competencias a nivel local, acercando la Administración al administrado y no recurriendo a escalones intermedios a menos que fuera absolutamente necesario.

He mencionado estos tres ejemplos simplemente para indicar la amplitud y la gravedad de los problemas que requieren urgentemente una definición ideológica clara y sobre los que una visión liberal de la sociedad tendría mucho que aportar. La victoria de Mitterrand en Francia es no sólo una amenaza sino también un ejemplo de lo que ocurre en un país cuando sus clases dirigentes se refugian en un conformismo fácil y no presentan a los ciudadanos un proyecto que, uniendo la eficacia al reformismo, sea capaz de generar ilusión respecto al futuro.

\* \* \*

Este artículo está escrito inmediatamente después de la victoria de Mitterrand en las elecciones presidenciales. Ahora que está plenamente confirmado su triunfo en las legislativas, sólo modificaría en un punto mis conclusiones. Con la mayoría absoluta socialista el gobierno francés será más fuerte y quizá pueda colaborar más en la lucha contra ETA. Por lo demás, insisto en la última frase de este artículo, porque en Francia no ha triunfado el socialismo, sino la ilusión. E.M.

**EDUARDO MERIGO**, actualmente presidente de Visa-España, es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Ginebra, con el número uno de su promoción. Como economista de la O.C.D.E. llegó a ocupar el puesto de director adjunto del departamento económico. En la Administración española ha sido subsecretario de ordenación del territorio y medio ambiente, y del ministro adjunto al presidente.



## Primeras reflexiones sobre los nuevos planteamientos de la economía francesa\*

por Jacques Plassard,  
*Director Gerente,  
Société d'Etudes et de  
Documentations  
Economiques,  
Industrielles et Sociales  
(S.E.D.E.I.S.)*



Después de veinte y tres años de gobierno de Francia por una mayoría de liberales moderados, el éxito de Francois Mitterrand constituye un acontecimiento histórico de primera magnitud. Tal hecho no estaba previsto más que por uno de cada cuatro franceses y era estimado como improbable en el extranjero. Es natural que una sorpresa de tal dimensión provoque fuertes emociones. Estas están contenidas, de todas formas, ante la perspectiva de las elecciones legislativas el 21 y 28 de Junio próximo. No se excluye el que las mismas no reduzcan la victoria de la izquierda. La probabilidad de esta hipótesis sería aún mayor en el caso de que las próximas semanas se vieran caracterizadas por la agitación.

Este artículo es un esfuerzo para prever, de la forma más objetiva posible, las futuras orientaciones económicas, teniendo en cuenta los factores emotivos que, no siendo en sí económicos, tienen un impacto sobre la economía.

---

\* Publicado originariamente en *Chroniques d'actualité de la S.E.D.E.I.S.*, tomo XXIV, n.º 10, Mayo 15, 1981.

La fecha del artículo es la de 11 de Mayo, 1981.

En el programa socialista pueden distinguirse tres capítulos. El fundamental está constituido por los proyectos de nacionalizaciones; del conjunto del crédito, en particular. En el mismo capítulo institucional se pueden situar, en mi opinión, una reforma fiscal y una reforma de la empresa. A más corto plazo, hay un cambio en la política presupuestaria en un sentido que, para simplificar, podría calificarse de más keynesiano. Pero también, y en el mismo sentido, existe un tercer capítulo: un cambio en la política de rentas; particularmente en lo que se refiere al SMIC\* y a las prestaciones sociales.

La puesta en marcha de este programa tropieza con un condicionante de calendario, un condicionante que podríamos denominar emotivo, y otro de equilibrio.

El período inmediato tiene tres etapas: hasta el 25 de Mayo el Gobierno Barre deberá hacerse cargo de los asuntos en curso; del 25 de Mayo al 28 de Junio un Gobierno socialista, cuya legitimidad se deriva de la del Presidente de la República, deberá gobernar el país al tiempo que preparar las elecciones. Tras éstas, las instituciones quedarán definidas. Y ahí aparece una incertidumbre: mayoría de derecha o mayoría de izquierda o, de forma más precisa, la composición política de la nueva Asamblea.

a) Hasta el 25 de Mayo dominará evidentemente un proceso de huida de la moneda francesa, que deberá ser contenido por las autoridades correspondientes. Este proceso tiene varios aspectos.

Uno de ellos es el deseo de aquéllos que disponen de liquidez de mantener el poder de compra de sus activos monetarios, cambiándolos por activos reales. Es así previsible una oleada de compras que relanzará el consumo y contribuirá a una subida de los precios. Es una coyuntura clásica que comporta dos aspectos, uno favorable a la actividad económica y otro desfavorable sobre los precios. Pero en un plazo de quince días los efectos desfavorables se verán limitados.

El segundo es el deseo de aquéllos que poseen francos de convertirlos en divisas cuya posición en el mercado de cambios está mejor

---

\* Salario Mínimo Interprofesional Concertado.

asegurada. Ciertamente existe un control de cambios, pero su alcance es limitado. Puede impedir las operaciones excepcionales por cuenta de capital decididas por los franceses, pero no las operaciones por cuenta corriente. La debilidad del franco es pues cierta. Puede explicarse de tres maneras: descenso del cambio, descenso de las reservas oficiales y aumento de los tipos de interés. Parece normal que las autoridades, de acuerdo con los nuevos equipos, se esfuercen por evitar la caída del cambio francés o, por lo menos, de reducirla al máximo, con el fin de mantenerlo, frente a las otras monedas del S.M.E., en el límite inferior de los compromisos europeos. El alza de los tipos de interés no presenta graves inconvenientes, al menos a corto plazo. Serán necesarios descensos en la cuenta de reservas, pero la misma parece poder soportarlo.

Se plantea un problema importante para el S.M.E., la caída del franco empujará hacia abajo al conjunto de las monedas europeas, lo que es consistente con los intereses de Bélgica y de Italia, pero contrariará a los alemanes. Estos sentirán la tentación de despegar el franco del sistema, pero, con toda seguridad, al menos hasta el 26 de Mayo, y posiblemente hasta el 25 de Junio, sería deseable que Francia conservara tal solidaridad, con el fin de cumplir un papel de "garde-fou", un papel de mantenimiento de la confianza. La actitud europea frente a una Francia socialista, y particularmente la actitud alemana, constituye un elemento desconocido pero capital.

- b) Más allá del 23 de Mayo, y hasta el 28 de Junio, se abre un período muy delicado. En efecto, continuarán los fenómenos de huida frente al franco. Se verán mejor sus aspectos estimulantes sobre el comercio al por menor y sobre la actividad en el sector de bienes de consumo. Se verán también sus aspectos depresivos sobre los bienes de equipo, aunque también podrá haber ventas estimuladas por la huida frente a la moneda.

Pero el Gobierno no podrá evitar las medidas expansivas en materia de rentas, y ello por dos temas principales que han sido reiterados a lo largo de la campaña electoral: las prestaciones familiares y el SMIC. Este último punto es el más grave, pues una subida del SMIC, suficiente para que tenga una trascendencia psicológica, tendrá necesariamente consecuencias importantes sobre el conjunto de los salarios y consiguientemente sobre los costes, en particular

en las actividades más próximas a los consumidores, donde los salarios son más débiles.

Se producirá entonces un clima que se añadirá a una inflación de demanda, consecutiva a la huida frente a la moneda; una inflación de costos producida por el alza del SMIC y de otros numerosos salarios. Hay que hacer notar, sin embargo, que el proceso traerá consigo una mejora de la productividad en el comercio y en las industrias de bienes de consumo.

El punto central consiste en saber en qué medida estimará el nuevo Gobierno que puede dejar que se extienda una euforia inflacionista. Jacques Delors ha escrito con lucidez: "ni demasiado, ni demasiado poco". Pero, ¿cómo pasar de tal sugerencia cualitativa a unos resultados cuantitativos?

El primer punto es el relativo al tipo de cambio. Una cosa es tener el tipo de cambio subiendo y las reservas bajando durante quince días. Lo mismo durante un mes es más difícil. Sería necesario, más allá de las disminuciones de reservas, considerar la utilización de líneas de crédito. Habrá una fuerte tentación de reforzar el control de cambios, pero este mismo intento acentuará la incredulidad monetaria.

El segundo punto son los precios. Es menos ostensible que el tipo de cambio, pero subleva más a la opinión pública. Sin embargo, un país acostumbrado a un alza de precios del 1% al mes, y que ha conocido subidas de precios en porcentajes superiores durante algunos meses, no es probable que, para un período de mes y medio, el alza del coste de la vida revista caracteres dramáticos, sobre todo si se tiene en cuenta el hecho de que aproximadamente una cuarta parte de los presupuestos familiares se destina a la adquisición de bienes y servicios, cuyos precios están controlados por el Estado. Es evidente que estos precios serán congelados, con la consiguiente incidencia en las cuentas de las empresas; las refinerías y las empresas nacionalizadas, entre otras. Pero al igual que tendrá la de congelar los precios en general, con los efectos de la misma naturaleza, es decir, el temor de la congelación empujará hacia una aceleración del alza.

El tercer punto es el empleo. Se trata evidentemente del fenómeno

más sensible a la incertidumbre. No se crean nuevos empleos ante perspectivas inciertas. Es muy difícil hacer una estimación de los efectos que traería consigo la paralización de nuevas contrataciones. Cada semana se realizan como mínimo del orden de 60.000 nuevas contrataciones. Una reducción del 50 por ciento durante seis semanas aumentaría en 180.000 el número de desempleados. Un aumento en la tasa de desempleo de tal magnitud puede considerarse como secundario en un período agitado y manifiestamente transitorio.

La piedra de toque en lo que se refiere al empleo son los despidos. Algunas empresas han aplazado los despidos hasta después de las elecciones, y ahora tendrán dificultades para que éstos sean aceptados. Pero las pequeñas empresas no tienen tesorería y vendrán las suspensiones de pagos.

- c) Pero hay que mirar más allá del período de transición y analizar las orientaciones de los próximos seis-doce meses.

El hecho nuevo en la economía francesa, en términos puramente coyunturales, es el acceso al poder de equipos que afirman que es posible relanzar el consumo mejorando los salarios más bajos, reduciendo la jornada laboral y aumentando el déficit presupuestario. Ahora bien, si la opinión considera ilusorio tal planteamiento se producirá un derrumbamiento de la confianza. Este segundo fenómeno es de una importancia capital. Habría que introducir la variable "confianza" en los modelos econométricos para que éstos estén en condiciones de ofrecer predicciones realistas.

Es muy probable que se hubiera podido financiar con ahorro un déficit público aún más importante que el que se ha registrado. Más aún, en el curso de los últimos meses el déficit público se vió aumentado sin daño e incluso con efectos expansivos. Pero entonces había un clima de confianza que hoy se ha disipado. Por consiguiente, el déficit público es más difícil de financiar.

Es una de las múltiples formas de plantear el problema central actual muy distinto del anterior. Cómo sortear la inflación (bajo sus dos formas: alza de precios y déficit exterior —o, si se prefiere, alza de precios y baja del tipo de cambio—) y el desempleo, una vez que se ha perdido la confianza. El dilema está entre reducir la

liquidez para contener la inflación, lo que es posible, pero entonces el desempleo irá en aumento y corre el riesgo de desbordarse el próximo otoño, ante la llegada de los jóvenes al mercado de trabajo, y entre dejar que se cree un clima de euforia, en cuyo caso es la inflación la que se instala en la economía.

Está claro que hay que aceptar una subida de los tipos de interés como un mal inevitable preferible a otros.

Dicho esto, es evidente que hay que movilizar todas las fuerzas nacionales para evitar males excesivos, dando prioridad a los objetivos a corto plazo por encima de aquéllos a largo plazo.

El esquema provisional resulta evidente. En la primera etapa habrá una euforia inflacionista con relanzamiento vía consumo; esto no será suficiente para frenar el aumento del desempleo.

Luego habrá que esforzarse, en una segunda etapa, en restaurar gradualmente la confianza, aprovechando los excesos de los impactos inflacionistas. No disponemos, pocas horas después de ser conocidos los resultados electorales, de los medios técnicos necesarios para intentar un escenario cuantificado. Tal ejercicio se intentará en otro artículo.

**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).

## Perspectivas del desarrollo de América Latina



por Enrique V. Iglesias  
*Secretario Ejecutivo  
de la CEPAL\**

La tesis planteada por el propio moderador, relativa a la creciente importancia de América Latina para España, y viceversa. Al efecto, voy a tratar de plantear cómo vemos nosotros esta América Latina hacia los años 80, en la esperanza de que ese escenario sea útil para canalizar más eficazmente el interés que siente España por nosotros.

Debo aclarar que, además de nuestro fuerte interés personal en el tema, estamos motivados ahora por un interés institucional muy concreto, desde que, hace poco tiempo, España ingresara como miembro pleno de la CEPAL y, por lo tanto, pasara a formar parte de esa cadena de esfuerzos de colaboración de que América Latina dispone a través de este organismo.

### Algunas reservas

Pero hablar de América Latina constituye un tema intelectualmente peligroso. Porque ¿qué es América Latina? Solemos hablar de América Latina como si fuera una unidad y la verdad es que hay que aceptar que la región se ha vuelto cada vez más heterogénea. Es cierto

---

\* Comisión Económica para América Latina.

que hay realidades, problemas y objetivos comunes a todos nuestros países, pero, cuando descendemos a la práctica, la capacidad de sumar realidades y problemas, y de clasificarlos en amplias categorías descriptivas, se nos está escapando de las manos. Es muy arriesgado agregar cifras en América Latina, porque detrás de esas cifras hay situaciones que van desde los países de mayor tamaño y de más pujante desarrollo hasta aquéllos que aún poseen un menor grado de desarrollo relativo, pasando por países intermedios —y hoy tendríamos que agregar un cuarto grupo, el de los micro-estados, que debería comprender una buena parte de la región del Caribe, de habla inglesa que se ha ido incorporando y que es también América Latina.

Una segunda observación se refiere a la tendencia que tenemos de analizar los problemas económicos de la región en el vacío, como si no presentaran aspectos políticos, sabiendo que en el fondo están íntimamente vinculados con estos últimos problemas. América Latina vive un período de turbulencia política, que, en el largo plazo, yo creo (con una buena dosis de optimismo) empujará en la dirección correcta. Pero mientras tanto basta con mirar la prensa para darse cuenta de que los países de la región están viviendo profundos procesos de transformación política que no se han sedimentado todavía. En todo caso, hablar de temas económicos sin vincularlos con esos procesos políticos constituye una simplificación inaceptable.

La tercera reserva inicial que quería formular consiste en que debemos visualizar la América Latina de hoy dentro de un escenario internacional mucho más inestable que en el pasado inmediato. Yo creo que el signo de los tiempos modernos es la incertidumbre. Hace sólo 10 años era más fácil pensar en el escenario mundial y latinoamericano con cierta claridad, y proyectar su evolución con un margen de certidumbre muy superior al de ahora. Hoy se vive bajo la impresión de que nadie sabe a dónde va el proceso de transformación mundial y, por lo tanto, no sabemos tampoco cómo se ubicará América Latina cuando se sedimenten estas transformaciones.

### **Algunos rasgos de la actual América Latina**

Con estas salvedades yo anotaría dos o tres rasgos que distinguen a América latina hoy en día y que es importante señalar a quienes tienen interés por anticipar su evolución probable en el futuro.

No hay duda alguna de que a lo largo de los últimos 10 ó 15 años esta región del mundo ha efectuado un esfuerzo ejemplar en cuanto a la movilización de sus fuerzas productivas —un esfuerzo que a todos

ha dejado perplejos—. Los que conocen desde hace largo tiempo a América Latina, reconocerán que viajar hoy por estos países evidencia claramente una dinámica que ha superado las versiones más optimistas de hace uno o dos decenios.

La América Latina de hoy es económicamente cinco veces mayor de lo que era en los años 50. La inversión sigue creciendo en porcentajes significativos. La industria se ha convertido en uno de los pilares esenciales de la región y ya abastece las cuatro quintas partes de sus necesidades de bienes de capital. La agricultura, que fue tradicionalmente un sector retardatario, comienza a modernizarse en algunos sectores y a mostrar en ellos un empuje significativo, que permite concebirla como una de las fuerzas dinámicas en la década de los años 80. Lo cierto es que América Latina constituye una realidad económica pujante, con un potencial productivo que se ha multiplicado varias veces a lo largo de los últimos 30 años, y con un ritmo de modernización muy dinámico.

Otro elemento importante radica en la gran transformación que ha tenido lugar en la sociedad latinoamericana. Su población alcanza a cerca de 360 millones de personas. El 50% de ellas vive en las ciudades. América Latina se urbaniza a una tasa muy acelerada. El nivel de urbanización alcanzado hoy día imprime características propias a la sociedad latinoamericana: mayor educación, con una amplia explosión de la matrícula en la enseñanza media y con un exceso cada vez más amplio en las universidades; mejores condiciones de salud y expectativas de vida al nacer sustancialmente ampliadas; una mayor participación en la información y en las comunicaciones. Junto a una sociedad profundamente transformada, hay también un nuevo estado en muchos países de América Latina, más capacitado para evaluar experiencias ya realizadas, más maduro en el manejo de las políticas de desarrollo. En suma, hay una nueva élite profesional en América Latina, las nuevas generaciones han adquirido un papel predominante en todos los campos, y hay un nuevo tipo de burócrata, de empresario y de intelectual latinoamericano, profesionalmente mejor capacitados, y más sensibles a las exigencias que plantean los cambios del mundo contemporáneo. Sin duda Vds. han percibido estas transformaciones, si han tenido que viajar por la región, y han encontrado unas nuevas clases dirigentes que antes no existían, que se han ido formando en los últimos decenios, y que hoy están al frente de nuevas realidades.

La empresa internacional desempeña en este proceso un papel muy importante. Nuestros análisis han destacado hace tiempo los saldos negativos que podría dejar un comportamiento de la empresa extranjera incompatible con los intereses nacionales. Sin embargo, a lo largo de estos años, los países latinoamericanos han aprendido a negociar mejor con el capital extranjero y a compatibilizar más adecuadamente sus propios intereses con los de esas empresas - las que de esta manera están efectuando una contribución valiosa al desarrollo y la diversificación de las economías latinoamericanas y, muy en especial, de sus exportaciones.

### **Algunos aspectos negativos**

Pero no todo es brillante en el escenario actual latinoamericano. Se trata de un escenario ambivalente. Al lado de ese vigor, de esa pujanza, nos vemos en la necesidad de destacar constantemente que la región aún enfrenta grandes déficits en el orden social. A pesar del proceso y de la modernización a que hacía referencia hace un momento, y que se concentra en algunos sectores, una tercera parte de la población latinoamericana vive aún en situación de pobreza crítica, lo cual significa más de 120 millones de personas que viven como sumergidos, y constituye una gran reserva en cuanto a futuro, así como un problema social y político grave.

Aquí la diferencia esencial entre América Latina, por una parte, y África o Asia, por la otra, es que, en razón del propio desarrollo que ha experimentado su potencial productivo, América Latina está en mejores condiciones para resolver este problema. Pero esta diferencia sólo hace que estos problemas sean más explosivos en América Latina, ya que aunque los países tienen los medios para resolverlos, siguen vigentes.

### **La internacionalización de América latina**

Las tendencias del desarrollo de América Latina que acabo de reseñar, en lo interno, deben ser concebidas dentro del marco de una creciente internacionalización de las economías latinoamericanas - uno de los rasgos más destacables de nuestra región durante los últimos años.

El comercio exterior de América Latina supera los 50.000 millones de dólares, una cifra nada despreciable. Lo que es más notable, en la

actualidad el 26% de sus exportaciones están compuestas por productos manufacturados, contra una participación tradicional del orden del 10%. Hay que reconocer que América Latina sigue siendo fundamentalmente una región proveedora de materias primas, las que continúan representando cerca de las 3/4 partes de sus exportaciones, si bien debe pensarse que el aumento de los precios del petróleo gravita significativamente en esa cifra. Pero, al lado de eso, es preciso recordar esa cuarta parte integrada por bienes manufacturados, no solamente por su valor en términos absolutos, sino y muy particularmente por el dinamismo con que se están expandiendo estas exportaciones.

Somos receptores de capital en gran escala, como lo es también España, y por ello nos hemos convertido en socios importantes de las instituciones financieras internacionales. El año pasado entraron a la región 24.000 millones de dólares provenientes del exterior, de los cuales el 80% se originó en fuentes privadas. Los organismos financieros internacionales de carácter oficial aún son muy importantes, pero como consecuencia del hecho de que la banca privada se haya convertido en un gran factor de financiamiento internacional, dicha banca ha pasado a desempeñar un papel principal en el financiamiento del desarrollo latinoamericano. Por eso nosotros la estamos incorporando activamente al diálogo internacional en torno a los problemas de nuestro desarrollo. Creemos que no tiene sentido hablar del desarrollo de la región en el futuro sin conocer cómo piensa y cómo actúa la banca privada internacional.

América Latina constituye también un ámbito de acción muy importante para las empresas internacionales. La empresa internacional ha descubierto a América Latina pero, a su vez, la región ha aprendido a negociar con ellas. Hoy la empresa internacional no solamente está produciendo para aprovechar las dimensiones de los mercados internos de sus países anfitriones, sino también para exportar. Y no solamente está produciendo bienes exportables de carácter primario, como en el pasado, sino también manufacturas, habiendo contribuido sustancialmente a la expansión de las exportaciones de bienes industriales. Ha hecho una contribución importante al incorporar tecnología externa, pero al mismo tiempo la región ha hecho un esfuerzo de la mayor significación en este campo, pudiendo mencionarse a grandes empresas nacionales latinoamericanas como PETROBRAS o PEMEX, como importantes ejemplos de creación de tecnolo-

gía autóctona en el campo energético, o a otros ejemplos en el caso de la energía nuclear. Todo ello hace que la relación entre el Estado, los agentes económicos nacionales y las empresas internacionales haya adquirido un carácter más rico y más equilibrado.

## **El manejo de la política económica**

Creo que América Latina ha fortalecido considerablemente su capacidad para manejar las políticas económicas. En el pasado la región dió muestra de una gran capacidad de respuesta frente a cambiantes circunstancias pero cometió también muchos errores. Fue un verdadero laboratorio de buenas y malas experiencias.

Lo importante es que haya aprendido de esas experiencias. Ese aprendizaje constituye el principal capital con que cuenta la región hoy día. Tal es lo que ocurre en diversos casos con las políticas de estabilización, promoción de exportaciones o financiamiento externo, así como en algunos sectores como el de la agricultura y la energía. El desafío planteado por la inflación en la mayoría de nuestros países constituye un caso de aprendizaje típico: nos hemos doctorado en políticas anti-inflacionarias. Y no sólo ha mejorado el manejo de las políticas económicas sino que se ha acentuado la coherencia entre ellas, en comparación con la situación prevaleciente sólo 10 ó 15 años.

Aumentó también considerablemente la capacidad de defensa de la región frente a las turbulencias de un escenario internacional sujeto a profundas mutaciones. Atribuyo esa mayor capacidad de defensa, esencialmente, al fortalecimiento de la base industrial de nuestros países y a la expansión y diversificación de sus exportaciones. Hace algunos decenios América Latina era mucho más vulnerable frente a las fluctuaciones del ciclo externo de la economía, y cualquier caída en la actividad económica de los grandes centros industriales implicaba una abrupta reducción de nuestras exportaciones, constituidas casi exclusivamente por materias primas, con la consiguiente contracción económica. En cambio, cuando en 1974 los países de la OCDE bajaron su tasa de crecimiento e incluso tuvieron una tasa negativa, América Latina siguió creciendo a razón de 3% ó 4% por año. Hoy día, por ejemplo, a pesar de su déficit energético y sus dificultades de balanza de pagos, el Brasil no ha reducido su tasa de crecimiento: el desarrollo de sus fuerzas productivas a lo largo de los últimos años ha sido tan notable que el gobierno de ese país se propone continuar

creciendo al 6 ó 7%, y lo hace, porque el país ha desarrollado ya fuerzas dinámicas que son imposibles de contener. El Caso del Brasil es un ejemplo muy claro, a pesar de que enfrenta problemas y oportunidades en mayor escala que los que deben encarar los demás países de América Latina, y de que registra importantes diferencias con ellos. En efecto, la capacidad de expansión de la economía brasileña ilustra, en alguna medida, el dinamismo alcanzado por las demás economías latinoamericanas.

En la aplicación y los resultados de las políticas de desarrollo, la situación financiera de los países latinoamericanos está llamada a desempeñar un papel muy importante. Durante el reciente período, caracterizado por el aumento de los precios del petróleo y la estanflación en los centros industriales, América Latina pudo mantener un ritmo de crecimiento considerable gracias a su creciente endeudamiento externo, facilitado, a su vez, por el extraordinario clima de permisibilidad financiera derivado de la actual coyuntura económica internacional, esto es, por la abundancia de recursos financieros y la pujanza y fluidez de los mercados internacionales de capital. Esta situación ha permitido mantener ciertas tasas de crecimiento en América Latina pero, al mismo tiempo, plantea interrogantes hacia el futuro.

### **Mirando hacia el futuro**

Esto nos lleva a considerar los desafíos que experimentará la región hacia finales del siglo. Muchos de ellos surgen del hecho de que, hacia esta época, América Latina contará con cerca de 600 millones de habitantes (570 millones, según algunas estimaciones recientes). Ello planteará algunos problemas sociales, especialmente vinculados con la superación de la pobreza y con la creación de nuevos empleos. Hay en este momento en América Latina 170 millones de personas empleadas. Debido a la alta tasa de crecimiento demográfico de la región, será necesario crear por lo menos otros 170 millones de empleos hacia el final del siglo, y éste no constituye un desafío hipotético, ya que muchas de las personas a las que habrá que ofrecer nuevos empleos, ya han nacido. Duplicar la generación de empleos en 20 años constituye una experiencia que hasta ahora no se ha hecho en ningún país, ni capitalista ni socialista. Por otra parte, la solución de este problema en un plazo aún más largo dependerá de la regulación de la tasa de expansión demográfica, que habrá de descender de ritmos tradiciona-

les superiores al 2% por año a menos del 1%, un logro que depende fundamentalmente del grado de desarrollo económico que alcance la región, y que constituye un desafío de extraordinarias proporciones.

Estas últimas reflexiones señalan la necesidad de integrar la solución de los problemas sociales en el esfuerzo global de desarrollo. Ahora bien ¿podrá América Latina mantener tasas dinámicas de crecimiento durante los próximos dos decenios? Yo creo que en la actualidad existen en la región los elementos básicos necesarios para que se pueda pensar en una tasa de crecimiento vigorosa hacia el futuro, igual a la conseguida en el pasado reciente (alrededor del 6% por año), o superior a esa cifra.

Me baso para ello en ciertos hechos que hemos venido destacando en los últimos tiempos. Tenemos un gran potencial agrícola y de producción de alimentos: para dar una idea de ello, hay 570 millones de Has. útiles en América Latina, de las cuales sólo se explotan 170 millones. Disponemos de la tercera parte de las reservas de cobre del mundo, la cuarta parte de las de bauxita y la quinta parte de las reservas de hierro.

En el campo energético, estamos produciendo más de 5,5 millones de barriles de petróleo diarios, un 30% más que la Unión Soviética; somos un continente de grandes ríos y de grandes montañas, pero hasta ahora sólo se explota el 15% de la capacidad de generación de energía hidroeléctrica de que disponemos - y existen grandes posibilidades en la geotermia como las fuentes solares y, sobre todo, en la energía verde, tanto la del etanol como la del metanol. Bien sabemos que el de la energía es uno de los grandes circuitos de poder del mundo moderno, y no cabe duda, que al menos potencialmente, América Latina se encuentra muy bien situada dentro de ese circuito.

A ello se agrega una vasta capacidad de producción industrial. Estamos produciendo anualmente alrededor de 30 millones de toneladas de acero y la producción de cemento crece alrededor de más del 10% anual. La producción de bienes de capital ha aumentado considerablemente durante los últimos años y abastece la mayor parte de la demanda regional por este tipo de bienes, de fundamental importancia para el proceso de desarrollo.

Tampoco debemos olvidar el tamaño del mercado que en conjunto

representan los países latinoamericanos, un mercado que contribuyó en una medida significativa al mantenimiento de la actividad económica mundial durante los períodos más agudos del proceso recesivo por la cual ésta ha atravesado durante los últimos años. Hacia fines de los años 80, el mercado de América Latina va a ser un 20% mayor que el que en 1970 representaban los de Alemania, Francia e Italia sumados - o un 10% mayor que el mercado de la Unión Soviética en 1970. Estamos haciendo comparaciones un tanto impresionistas, puesto que ellas corresponden a diversos momentos en el tiempo, pero que contribuyen a transmitir una idea acerca de la importancia que está adquiriendo América Latina en la economía internacional.

### **América Latina y el contexto internacional**

Esto último nos lleva a considerar las perspectivas del desarrollo latinoamericano en función de las tendencias que se observan en el escenario internacional. Creemos que el comercio exterior de América Latina continuará expandiéndose durante los próximos años como lo ha hecho en el pasado reciente, y que la región continuará integrándose en forma cada vez más estrecha en la economía mundial, si bien para que esto se logre habrá que introducir en ella las reformas estructurales por las cuales han venido luchando los países en desarrollo durante los últimos años. Creemos que es necesario continuar trabajando por el establecimiento de un nuevo orden económico internacional, aun cuando como consecuencia de las transformaciones que han tenido lugar tanto en los centros industriales como en los países en desarrollo, las prioridades de estos últimos puedan haber cambiado un tanto desde la época en que se plantearon las primeras ideas al respecto - ideas que se remontan a la VI Sesión especial de la Asamblea General de las Naciones Unidas, en 1974, y que reconocen claros antecedentes en la labor de la UNCTAD y de la propia CEPAL en los decenios precedentes. Así, por ejemplo, la transformación del potencial productivo de América Latina y el fortalecimiento de su capacidad para exportar determinan que los países de la región, junto con continuar luchando unidos al resto del Tercer Mundo por lograr un mejor trato para sus materias primas, estén cada vez más interesados en lograr el acceso de sus productos industriales a los mercados de los países desarrollados. Es por ello que los esfuerzos para prevenir las tendencias proteccionistas que campean en los centros industriales resulten de la mayor importancia para el desarrollo de la región. Al mismo tiempo, el desarrollo de las fuerzas productivas en América

Latina determina que la inversión extranjera, la tecnología externa y las empresas transnacionales tengan un papel cada vez más importante que desempeñar, así como a la vez se señala la necesidad de ensayar nuevas formas de asociación entre estos factores y los procesos nacionales de desarrollo.

La tesis central que se desprende de las consideraciones precedentes es la de que los países latinoamericanos deben combinar, en diversas formas, tres grandes factores dinámicos: el mercado interno, el mercado regional y el mercado mundial. Cada país va a realizar una combinación muy distinta: así, por ejemplo, la del Brasil, que dispone de un mercado continental y que por lo tanto puede basar sustancialmente su proceso de desarrollo en el mercado interno, será muy diferente que la de Uruguay. Pero para todos los países de América Latina, en distintas medidas, tanto el mercado interno como el mercado regional constituirán puntos de apoyo de la mayor importancia. Esa importancia se ve subrayada por dos consideraciones: por una parte, el crecimiento que han experimentado esos mercados y, por la otra, la capacidad de defensa que ellos representan frente a las turbulencias del ciclo externo de la economía, en un período de grandes cambios y prolongada incertidumbre.

En algunos medios se habla con mucha melancolía acerca del papel del mercado latinoamericano, ignorando que en los años 1950, menos del 8% de nuestras exportaciones se dirigían hacia el mercado regional, en tanto que éste absorbe en la actualidad el 18% de ellas. Esto es, ha habido un avance muy importante en cuanto a la utilización del mercado regional, ya sea a través de los esquemas formales de integración - como la ALADI, el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad del Caribe o el Pacto Andino— o bien a través de caminos informales, que se expresan en una gran variedad de actividades de cooperación económica en el campo del comercio, la producción, el desarrollo de la infraestructura, o la cooperación tecnológica o financiera.

En este último proceso, el empresario latinoamericano desempeña un papel muy importante: a lo largo de los últimos años el sector privado en los países latinoamericanos se ha fortalecido, se ha modernizado considerablemente y, lo que es más importante, se ha integrado a nivel regional. Hay un mayor contacto y una mayor complementación a nivel empresario. También hay un mejor conocimiento de las oportunidades que ofrecen los mercados de los países latinoamericanos.

Expresión de ello es la expansión de las empresas conjuntas latinoamericanas en un número cada vez mayor de sectores.

Creemos que la profundización de esta capacidad de complementación interna en América Latina, constituye una fuente muy importante de defensa frente a los riesgos que entraña un panorama internacional tan cambiante y tan incierto como el que ya hemos señalado. Pero de conformidad con la tesis relativa a la necesidad de combinar los mercados interno, regional e internacional, no pensamos que el fortalecimiento de la complementación económica entre los países latinoamericanos sea sinónimo de aislamiento o autarquía. Por el contrario, América Latina debe robustecer sus vínculos con el exterior y, sobre todo, diversificarlos al máximo. De hecho, los países de la región no han cesado en su empeño por diversificar sus mercados, así como también sus fuentes de recursos y tecnología, durante los últimos años. Los Estados Unidos han tenido tradicionalmente un papel muy importante en las relaciones económicas externas de América Latina. También lo tiene la Comunidad Económica Europea, y estamos abriendo vías cada vez más amplias de intercambio económico con el mundo socialista. Al mismo tiempo, las relaciones económicas de América Latina con otras regiones del mundo en desarrollo se están incrementando considerablemente, y presentan un potencial que sin duda habrá de ser aprovechado en forma más intensa en los próximos años. Las vinculaciones de los países atlánticos de América Latina con África constituyen un ejemplo de esta tendencia.

En este contexto, se aprecian claramente las posibilidades que existen para dinamizar las relaciones económicas de América Latina con España, y viceversa. Los empresarios españoles tienen allí un campo muy propicio para entablar lazos de cooperación económica y expandir sus actividades. Las exportaciones españolas a América Latina se han triplicado en menos de 5 años. En cifras absolutas se alcanzan en la actualidad un valor de más de 130.000 millones de pesetas, o unos 2.000 millones de dólares, lo que representa casi un 12% del total de las exportaciones de España. Se abre campo aquí para una cooperación muy fructífera entre el Estado y el sector privado. Como en todos estos procesos históricos, corresponde sin duda al primero efectuar un aporte importante en la apertura y establecimiento de nuevos y más sólidos vínculos económicos y comerciales. Pero para llevar a buen término estas buenas vinculaciones se requiere de una activa presencia de los empresarios.

Deseo destacar especialmente un aspecto cualitativo que presentan las relaciones económicas entre España y América Latina. Me refiero a que está centradas en comercio de manufacturas y, lo que es más importante, en las inversiones. Dentro de este último proceso, resulta extremadamente interesante el hecho de que en estas inversiones esté predominando la asociación de la mediana empresa española con empresarios locales latinoamericanos. Ya no se trata solamente aquí de la presencia de grandes empresas transnacionales. De 688 inversiones de origen español registradas entre 1975 y 1979 en América Latina, sólo en 27 casos el capital era íntegramente español. En la mayor parte de los casos la participación española oscilaba entre el 31 y el 50%. Esta tendencia a asociarse con el capital local —y, por lo tanto, a integrarse más estrechamente con los procesos nacionales de desarrollo— junto con el papel que desempeñan las medianas empresas, las que muchas veces tienen una mayor probabilidad de aportar una perspectiva o una tecnología más adecuada a los requerimientos de países en vías de desarrollo, como los de América Latina, confieren un gran potencial a la inversión española en la región.

Aumenta así el comercio recíproco entre España y América Latina; aumentan las vinculaciones basadas en las inversiones; mejora la calidad de esas vinculaciones. Todo parece apuntar en la dirección de una asociación que va más allá de las relaciones económicas y comerciales de corte tradicional, y que conlleva un alto grado de complementariedad, e incluso diríase de fraternidad, entre nuestros países.

**ENRIQUE V. IGLESIAS**, secretario ejecutivo de la C.E.P.A.L. (Comisión Económica para América Latina), ha ocupado destacados cargos en el gobierno de su país, Uruguay, donde presidió el Banco Central, y ejecutó el primer plan de desarrollo económico y social. Igualmente ocupará la secretaría general de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre nuevas fuentes de energía (Kenia, agosto de 1981).

---

## **Estudios e informes**

---



# La sentencia del Tribunal Constitucional de 8 de abril de 1981 sobre la constitucionalidad de la actual regulación de la huelga y del cierre patronal

## 1. Antecedentes

El proyecto de la Ley del Estatuto de los trabajadores contenía —como se sabe— un Título IV dedicado a los conflictos colectivos de trabajo, que desde el primer momento pareció inviable (1), y derogaba el Real Decreto-Ley 17/1977, de 4 de marzo, sobre relaciones de trabajo, con la excepción del capítulo I de su Título I, dedicado a la regulación de la huelga. Las Cortes suprimieron íntegramente aquel Título IV del proyecto y modificaron la disposición derogatoria, de manera que la excepción se extendía ahora a todo el Título I, al Título II, y a las disposiciones adicionales 1ª y 4ª del Real Decreto-Ley 17/1977. Ello implicaba, en síntesis, que la huelga, el cierre patronal y los llamados conflictos colectivos continuaban rigiéndose por la legislación anterior a la Ley del estatuto de los trabajadores.

Con fecha 14 de octubre de 1980, el Diputado y catedrático de Derecho del Trabajo José Vida Soria, actuando como comisionado del también Diputado y secretario general de la UGT Nicolás Redondo Urbieto y de cincuenta y un Diputados más, interpuso ante el

---

(1) Vid. Suárez González, *Las nuevas relaciones laborales y la Ley del estatuto de los trabajadores*, Círculo de Empresarios-Pirámide, Madrid 1980, pág. 65 y sigs.

Tribunal Constitucional recurso de inconstitucionalidad contra las normas contenidas en los Títulos I y II y en las disposiciones adicionales 1ª y 4ª del Real Decreto-Ley 17/1977, de 4 de marzo, “por entender que las mismas son contrarias a la formulación que la Constitución da al derecho de huelga y al derecho a adoptar medidas de conflicto colectivo, en sus artículos 28.2 y 37.2, así como a lo dispuesto en el artículo 53.1 de la misma”.

El Tribunal Constitucional, que admitió a trámite el recurso, acordó ampliar el plazo ordinario para dictar sentencia hasta el máximo permitido por el artículo 34.2 de su Ley Orgánica, “dado el número y la complejidad de las cuestiones planteadas”. La sentencia ha sido dictada con fecha del ocho de abril de 1981, siendo ponente de la misma el Magistrado Luis Díez Picazo.

## **2. Contenido sustancial de la sentencia**

La sentencia, en sustancia, presenta cuatro vertientes del máximo interés:

a) Una expresa declaración de inconstitucionalidad de determinados preceptos.

b) La introducción, en la práctica, de algunos preceptos nuevos.

c) La interpretación de algunos artículos del Real Decreto-Ley, a la luz de la Constitución, y

d) Una doctrina del máximo valor sobre la interpretación constitucional del derecho de huelga y —en concreto— sobre las tormentosas relaciones entre los artículos 28.2 y 37.2 de la Constitución.

Examinaremos por separado cada uno de esos puntos.

### **2.1. Preceptos inconstitucionales**

En resumen, la sentencia declara inconstitucionales:

1º.— El artículo 3.1, según el cual “la declaración de huelga, cualquiera que sea su ámbito, exige en todo caso, la adopción de acuerdo expreso, en tal sentido, en cada centro de trabajo”.

2º.— El inciso del apartado a) del artículo 3.2, que exige que asista, al menos, un setenta y cinco por ciento de los representantes a la reunión en la que se adopte el acuerdo de declarar la huelga.

3º.— El inciso del apartado b) del artículo 3.2, según el cual la iniciativa para la declaración de huelga ha de estar apoyada por el veinticinco por ciento de los trabajadores de la plantilla.

4º.— El párrafo 1º del artículo 5 debe entenderse reducido a las huelgas cuyo ámbito no exceda de un solo centro de trabajo, pues cuando las huelgas comprendan varios centros de trabajo es inconstitucional exigir que sólo puedan ser elegidos miembros del comité de huelga trabajadores del propio centro de trabajo afectados por el conflicto.

5º.— El párrafo final del apartado 7º del artículo 6, según el cual corresponde al empresario la designación de los trabajadores que deben efectuar los servicios necesarios para la seguridad de las personas y de las cosas, mantenimiento de los locales, maquinarias, etc. El Tribunal Constitucional entiende que en la adopción de las medidas de seguridad debe participar el comité de huelga, que es quien las garantiza.

6º.— El inciso del párrafo 1º del artículo 10, a cuyo tenor “el Gobierno, a propuesta del Ministerio de Trabajo... podrá acordar la reanudación de la actividad laboral en el plazo que determine, por un período máximo de dos meses o de modo definitivo...”.

7º.— La expresión “directamente” del apartado b) del artículo 11, que restringe el contenido esencial del derecho.

8º.— El apartado b) del artículo 25, a cuyo tenor “si el conflicto se planteara para modificar las condiciones de trabajo, la Autoridad laboral dictará laudo de obligado cumplimiento resolviendo sobre todas las cuestiones planteadas”.

9º.— El artículo 26, según el cual “los laudos de obligado cumplimiento, que habrán de ser dictados en el término de los cinco días siguientes a la fecha de comparecencia, adoptarán la forma de resolución fundada y decidirán de modo claro y preciso, tanto respecto de las cuestiones que se hubiesen planteado en el escrito inicial como de las suscitadas en la comparecencia de las partes relacionadas con el conflicto. Estos laudos tendrán fuerza ejecutiva inmediata. Podrán ser recurridos en alzada ante la Autoridad laboral de grado superior, de conformidad con el artículo ciento veintidós de la Ley de Procedimien-

to Administrativo. Una vez agotada la vía gubernativa podrán ser impugnados ante la jurisdicción competente”.

## 2.2. Preceptos nuevos

Por otra parte, la sentencia comporta la introducción de preceptos nuevos, y así:

1º.— Debe entenderse que están facultados para acordar la declaración de huelga los trabajadores, bien personalmente, bien a través de sus representantes, o bien —y esta es la novedad de la sentencia— **las organizaciones sindicales con implantación en el ámbito al que la huelga se extienda.**

2º.— Debe entenderse que la facultad del Gobierno de instituir un arbitraje obligatorio, reconocida para determinados supuestos por el artículo 10, está subordinada al requisito de **imparcialidad** de los árbitros.

## 2.3. Interpretación constitucional de otros preceptos

En tercer término, la sentencia ofrece una interpretación constitucional de algunos artículos, de enorme interés para el futuro. Señaladamente, en relación con el artículo 7.2 —que se refiere a las llamadas huelgas rotatorias, de servicios estratégicos, de celo o reglamento, etc.— el Tribunal Constitucional advierte que esas huelgas no se encuentran comprendidas en la enumeración que el artículo 11 hace de las huelgas ilegales, limitándose el artículo 7.2 a decir que “se considerarán actos ilícitos o abusivos”. “La expresión textual del legislador —se lee en la sentencia— deja en claro que lo que en el precepto hay es una presunción *iuris tantum* de abuso del derecho de huelga. Esto significa que quien pretenda extraer las consecuencias de la ilicitud o del carácter abusivo podrá ampararse en la presunción, pero significa también que la presunción, como todas las de este tipo, admite la prueba en contrario. Por consiguiente, los huelguistas que utilizaren tal modalidad o tipo, podrán probar que en su caso la utilización no fue abusiva. Es ésta una cuestión que, obviamente, habrá de quedar a la decisión de los tribunales de justicia y, en su caso, a la de este Tribunal, a través de la vía del recurso de amparo”.

Se interpreta también la pretendida prohibición de la huelga de funcionarios públicos, en el sentido de que la ausencia de regulación

por el Real Decreto 17/1977, de 4 de marzo, del eventual derecho de huelga de los funcionarios no implica prohibición.

Algo semejante ocurre con la disposición adicional 1ª, referida al personal civil dependiente de establecimientos militares. Esta disposición tenía valor prohibitivo en 1977, pero tras la promulgación del artículo 28 de la Constitución, la exclusión de la aplicación de una normativa concreta, en modo alguno tiene ese sentido y no es discutible el derecho de huelga de ese personal, sin perjuicio de que pueda entenderse que los servicios que presta son esenciales.

Respecto del artículo 7 —que prohíbe la ocupación por los huelguistas del centro de trabajo o de cualquiera de sus dependencias— el Tribunal Constitucional mantiene una interpretación restrictiva: “Por ocupación —dice— hay que entender un ilegal ingreso en los locales o una ilegal negativa de desalojo frente a una legítima orden de abandono, pero no en cambio la simple permanencia en los puestos de trabajo”.

#### **2.4. Doctrina del Tribunal Constitucional sobre el derecho de huelga y cierre patronal**

Por fin, a lo largo de su texto, la sentencia se extiende en consideraciones del máximo valor doctrinal. Por ello puede resultar oportuno recoger una sintética antología de las principales afirmaciones contenidas en la sentencia, que son las siguientes:

1ª.— El legislador, para dar cima al desarrollo de la Constitución, habrá de confeccionar y elaborar la Ley orgánica a que se refiere el artículo 28.2 de aquélla. En tanto no se dicte una nueva regulación por Ley Orgánica, la regulación legal del derecho de huelga en nuestro país está contenida en el Real Decreto-Ley 17/1977, en cuanto no resulta afectado por la sentencia.

2ª.— “No es posible calificar jurídicamente el artículo 28 de la Constitución como más liberal o más avanzado o más generoso. La Constitución —dice literalmente la sentencia— lo que hace es reconocer el derecho de huelga, consagrarlo como tal derecho, otorgarle rango constitucional y atribuirle las necesarias garantías. Corresponde por ello al legislador ordinario... confeccionar una regulación de las condiciones de ejercicio del derecho, que serán mas restrictivas o abiertas, de acuerdo con las directrices políticas que le impulsen,

siempre que no pase más allá de los límites impuestos por las normas constitucionales concretas y del límite genérico del artículo 53. De este modo, la afirmación del recurrente en punto al carácter restrictivo es un juicio de valor político muy respetable y acaso compartible. Desde el punto de vista jurídico-constitucional, lo único que hay que cuestionar es si sobrepasa o no el contenido esencial del derecho”.

3ª.— “Ningún derecho, ni aún los de naturaleza o carácter constitucional, pueden considerarse como ilimitados”. El legislador puede introducir limitaciones o condiciones de ejercicio del derecho de huelga, “siempre que con ello no rebase su contenido esencial”.

4ª.— “La afirmación de que el contenido esencial del derecho de huelga consiste en la cesación del trabajo en cualquiera de sus manifestaciones, no excluye por sí sola que el legislador, al regular las condiciones de ejercicio del derecho de huelga, pueda entender que algunas particulares modalidades de cesación del trabajo pueden resultar abusivas, como es posible que remita este juicio en determinados casos a los tribunales de justicia”.

5ª.— “Puede considerarse que existe abuso en aquellas huelgas que consiguen la ineludible participación en el plan huelguístico de los trabajadores no huelguistas, de manera que el concierto de unos pocos extiende la huelga a todos”.

6ª.— “El abuso se puede cometer también cuando a la perturbación de la producción que la huelga acarrea se la dota de un efecto multiplicador, de manera que la huelga desencadena una desorganización de los elementos de la empresa y de su capacidad productiva que sólo puede ser superada mucho tiempo después de que la huelga haya cesado”.

7ª.— “El abuso del derecho de huelga puede finalmente consistir en disminuir formal y aparentemente el número de personas que están en huelga, disminuyendo el número de personas sin derecho a la contraprestación o al salario, es decir, los huelguistas reales simulan no serlo. Este elemento de simulación es contrario al deber mutuo de lealtad y de honradez que la huelga no hace desaparecer”.

8ª.— “Nada impide la huelga durante el período de vigencia del convenio colectivo cuando la finalidad de la huelga no sea estricta-

mente la de alterar el convenio, como puede ser reclamar una interpretación del mismo o exigir reivindicaciones que no impliquen modificación del convenio. Por otro lado, es posible reclamar una alteración del convenio en aquellos casos en que éste haya sido incumplido por la parte empresarial o se haya producido un cambio absoluto y radical de las circunstancias, que permitan aplicar la llamada cláusula *rebus sic stantibus*".

9ª.— No puede confundirse la renuncia de un derecho —que es un acto definitivo e irrevocable— con el compromiso temporal y transitorio de no ejercitarlo. De ahí que los pactos de paz laboral sean lícitos y constitucionales.

10ª.— El preaviso es consecuencia del carácter de instrumento de negociación que la huelga tiene: "Antes que la huelga comience, debe darse a la otra parte la oportunidad de atender las demandas de los huelguistas o establecer con ellos una transacción para evitar la huelga". En el caso de los servicios públicos, el preaviso tiene por finalidad también advertir a los usuarios y permitirles adoptar las medidas necesarias para que puedan prevenir a sus propias necesidades.

11ª.— "Estarán exentos de la obligación de cumplir el preaviso los casos en que así lo impongan una notoria fuerza mayor o un estado de necesidad, que tendrán que probar quienes por tal razón no cumplirán su obligación previa".

12ª.— No parece necesario definir ahora de forma detallada qué haya de entenderse por **servicios esenciales**, lo que habría de ser inconcreto. Es más adecuado que el Tribunal vaya haciendo los correspondientes pronunciamientos respecto de cada uno de los supuestos especiales que se pueden plantear en el futuro a través de los correspondientes recursos de amparo.

13ª.— La tesis de que las medidas de aseguramiento de los servicios esenciales queden al arbitrio de los huelguistas por aplicación de un supuesto principio de autotutela no tiene apoyo real, pues es difícil que los mismos interesados puedan ser juez y parte. La decisión sobre la adopción de las garantías de funcionamiento de los servicios debe ser sometida a un tercero imparcial.

14ª.— “La huelga es un derecho de hacer presión sobre el empresario colocándose los trabajadores fuera del contrato de trabajo, pero no es, ni debe ser en momento alguno, una vía para producir daños o deterioros en los bienes de capital”.

15ª.— Respecto del problema de armonizar el artículo 28.2 y el artículo 37.2 de la Constitución, el Tribunal Constitucional entiende que el artículo 37 faculta a los trabajadores para otras medidas de conflicto distintas de la huelga, de manera que la huelga no es la única medida de conflicto, y —por su parte— el artículo 28 no liga necesariamente la huelga con el conflicto colectivo, no es un derecho derivado del conflicto colectivo, sino que es un derecho de carácter autónomo.

Por otro lado, la diversa ubicación de ambos preceptos permite concluir que el ordenamiento jurídico español no se funda en la paridad en la lucha y en la igualdad de las armas entre patronos y trabajadores. El fundamento de la diferenciación está en que la huelga respeta la libertad de trabajo de quienes no desean participar en ella, mientras que el cierre afecta también al personal pacífico, cuyos derechos y cuya libertad resultan gravemente lesionados. Además, la huelga tiende a restablecer el equilibrio entre partes de fuerza económica desigual, mientras que el “lock-out” es una mayor dosis de poder que se otorga a una persona que tenía poder ya desde antes. Por ello su régimen jurídico debe ser distinto.

El cierre patronal es ilegítimo cuando se utiliza para sancionar económicamente a quienes han hecho huelga, o cuando se trata de hacer inefectiva la decisión de los huelguistas de poner fin a la huelga y volver al trabajo. Pero no es inconstitucional el poder de cierre patronal, entendido como poder de policía para asegurar la integridad de personas y de bienes, siempre que exista una decidida voluntad de apertura del establecimiento una vez desaparecido el riesgo.

### **3. Comentarios de urgencia**

Bien se comprende que una sentencia tan rigurosamente trascendental requiere un estudio profundo y comentarios detenidos. Pero

hay algunos que pueden hacerse después de una simple lectura de la misma.

Lo primero que hay que poner de relieve es que los **preceptos del Real Decreto-Ley 17/1977 que han sido declarados inconstitucionales son escasos en relación con la extensión de la norma. Su significación es también muy relativa** pues, si bien tiene gran transcendencia el reconocimiento a los sindicatos de la facultad de declarar la huelga o la supresión del requisito del acuerdo en cada centro de trabajo, el contraste con la Constitución de los preceptos que, respectivamente, lo negaban o lo exigían, era tan notorio que ya la jurisprudencia había establecido tales conclusiones prácticas. Recuérdese que la sentencia del TCT de 23 de noviembre de 1979 declaró ya que “cuando se trata de huelgas de amplio ámbito territorial o que afectan a todo el sector en la provincia, si el acuerdo se ha adoptado por las asociaciones sindicales de los trabajadores y se comunica anticipadamente a la autoridad laboral y a la comisión negociadora del convenio colectivo, es legal, aunque el acuerdo de huelga no se haya votado en cada uno de los centros de trabajo afectados y el planteamiento así formulado es correcto y ajustado al derecho positivo actual”.

Lo más importante, sin duda, del fallo del Tribunal Constitucional es la **supresión de la facultad del Gobierno de acordar, en ciertas hipótesis, la reanudación de la actividad laboral y la de los laudos de obligado cumplimiento.** Esto último, especialmente, comporta una novedad en la negociación colectiva de singular alcance, pues la práctica de que sea la autoridad administrativa quien ponga fin, de una manera u otra, a la situación en la que resulta imposible llegar a un acuerdo está consagrada en nuestro Derecho desde 1958, lo que equivale a decir que es tan antigua como la reanudación de la negociación colectiva misma después del paréntesis abierto en 1936. El Tribunal Constitucional ha entendido que ni se trata propiamente de un arbitraje ni concurren los elementos justificativos de la restricción que al derecho de negociación pueden establecerse sin afectar al contenido constitucional definido en el artículo 37 de la Constitución.

Así pues, lo que resulta verdaderamente transcendental en la sentencia que comentamos es precisamente lo que deja en vigor del **Real Decreto-Ley 17/1977 y, por tanto, la expresa declaración de que todo ello es compatible con la Constitución,** aunque no sea la única versión posible de la misma en este punto. Cada uno de los aspectos polémicos de

aquel Real Decreto es objeto de un detenido análisis por el Tribunal Constitucional, que establece así una esclarecedora visión de los mismos, para justificar su coherencia con la norma constitucional. Nada resulta más expresivo que la propia lectura de los preceptos que se declaran vigentes.

Los comentarios y afirmaciones que contiene la sentencia de 8 de abril de 1981 comienzan a delinear la concepción del derecho de huelga y de cierre patronal que según el más alto Tribunal inspira la Constitución Española de 1978. El propio Tribunal declara que esta es "una primera aproximación" al artículo 28 de la Constitución y prevé futuros pronunciamientos. Pero ya se deduce de este importantísimo fallo que las extremas versiones que, según todos los indicios, anidaban en algunos sectores de las fuerzas políticas que redactaron la Constitución, no encuentran eco en el Tribunal Constitucional, cuyas ponderadísimas argumentaciones revelan una visión coherente con criterios de la Organización Internacional del Trabajo y de los principales ordenamientos democráticos del mundo occidental.

#### **4. Redacción resultante del Real Decreto-Ley 17/1977, de 4 de marzo**

Así pues, la redacción del Real Decreto-Ley 17/1977 de 4 de marzo, que resulta de la Sentencia del Tribunal Constitucional es la siguiente:

##### **TITULO I.— El Derecho de huelga**

##### **CAPITULO I.— La huelga**

**Artículo 1.—** El derecho de huelga, en el ámbito de las relaciones laborales, podrá ejercerse en los términos previstos en este Real Decreto-Ley.

**Artículo 2.—** Son nulos los pactos establecidos en contratos individuales de trabajo que contengan la renuncia o cualquier otra restricción al derecho de huelga.

**Artículo 3.—** Dos. Están facultados para acordar la declaración de huelga:

a) Los trabajadores, a través de sus representantes. El acuerdo será adoptado, en reunión conjunta de dichos representantes, por decisión

mayoritaria de los mismos. De la reunión se levantará acta que deberán firmar los asistentes.

b) Directamente los propios trabajadores del centro de trabajo, afectados por el conflicto. El acuerdo será adoptado en votación secreta y se decidirá por mayoría simple. El resultado de ésta se hará constar en acta.

c) Las organizaciones sindicales con implantación en el ámbito laboral al que la huelga se extienda.

Tres. El acuerdo de declaración de huelga habrá de ser comunicado al empresario o empresarios afectados y a la autoridad laboral por los representantes de los trabajadores.

La comunicación de huelga deberá hacerse por escrito y notificada con cinco días naturales de antelación, al menos, a su fecha de iniciación. Cuando el acuerdo de declaración de huelga lo adopten directamente los trabajadores mediante votación, el plazo de preaviso comenzará a contarse desde que los representantes de los trabajadores comuniquen al empresario la celebración de la misma. La comunicación de la huelga habrá de contener los objetivos de ésta, gestiones realizadas para resolver las diferencias, fecha de su inicio y composición del comité de huelga.

**Artículo 4.—** Cuando la huelga afecte a empresas encargadas de cualquier clase de servicios públicos, el preaviso del comienzo de huelga al empresario y a la autoridad laboral habrá de ser, al menos, de diez días naturales. Los representantes de los trabajadores deberán dar a la huelga, antes de su iniciación, la publicidad necesaria para que sea conocida por los usuarios del servicio.

**Artículo 5.—** Cuando el ámbito de la huelga no exceda de un solo centro de trabajo, sólo podrán ser elegidos miembros del comité de huelga trabajadores del propio centro de trabajo afectados por el conflicto.

La composición del comité de huelga no podrá exceder de doce personas.

Corresponde al comité de huelga participar en cuantas actuaciones

sindicales, administrativas o judiciales se realicen para la solución del conflicto.

**Artículo 6.— Uno.** El ejercicio del derecho de huelga no extingue la relación de trabajo, ni puede dar lugar a sanción alguna, salvo que el trabajador durante la misma, incurriera en falta laboral.

**Dos.** Durante la huelga se entenderá suspendido el contrato de trabajo y el trabajador no tendrá derecho al salario.

**Tres.** El trabajador en huelga permanecerá en situación de alta especial en la Seguridad Social, con suspensión de la obligación de cotización por parte del empresario y del propio trabajador. El trabajador en huelga no tendrá derecho a la prestación por desempleo, ni a la económica por incapacidad laboral transitoria.

**Cuatro.** Se respetará la libertad de trabajo de aquellos trabajadores que no quisieran sumarse a la huelga.

**Cinco.** En tanto dure la huelga, el empresario no podrá sustituir a los huelguistas por trabajadores que no estuviesen vinculados a la empresa al tiempo de ser comunicada la misma, salvo caso de incumplimiento de las obligaciones contenidas en el apartado número siete de este artículo.

**Seis.** Los trabajadores en huelga podrán efectuar publicidad de la misma, en forma pacífica, y llevar a efecto recogida de fondos sin coacción alguna.

**Siete.** El comité de huelga habrá de garantizar durante la misma la prestación de los servicios necesarios para la seguridad de las personas y de las cosas, mantenimiento de los locales, maquinaria, instalaciones, materias primas y cualquier otra atención que fuese precisa para la ulterior reanudación de las tareas de la empresa. La designación de los trabajadores que deban efectuar dichos servicios corresponde al empresario, con la participación del comité de huelga.

**Artículo 7.— Uno.** El ejercicio del derecho de huelga habrá de realizarse, precisamente, mediante la cesación de la prestación de servicios por los trabajadores afectados y sin ocupación por los mismos del centro de trabajo o de cualquiera de sus dependencias.

**Dos.** Las huelgas rotatorias, las efectuadas por los trabajadores que presten servicios en sectores estratégicos con la finalidad de interrumpir el proceso productivo, las de celo o reglamento y, en general, cualquier forma de alteración colectiva en el régimen de trabajo distinta a la huelga, se considerarán actos ilícitos o abusivos.

**Artículo 8.— Uno.** Los Convenios Colectivos podrán establecer normas complementarias relacionadas con los procedimientos de solución de los conflictos que den origen a la huelga, así como la renuncia, durante su vigencia, al ejercicio de tal derecho.

**Dos.** Desde el momento del preaviso y durante la huelga, el Comité de huelga y el empresario, y en su caso los representantes designados por los distintos Comités de huelga y por los empresarios afectados, deberán negociar para llegar a un acuerdo, sin perjuicio de que en cualquier momento los trabajadores puedan dar por terminada aquélla. El pacto que ponga fin a la huelga tendrá la misma eficacia que lo acordado en Convenio Colectivo.

**Artículo 9.—** La Inspección de Trabajo podrá ejercer su función de mediación desde que se comuniquen la huelga hasta la solución del conflicto.

**Artículo 10.—** El Gobierno, a propuesta del Ministerio de Trabajo, teniendo en cuenta la duración o las consecuencias de la huelga, las posiciones de las partes y el perjuicio grave de la economía nacional, podrá acordar el establecimiento de un arbitraje obligatorio, siempre que en él se respete el requisito de imparcialidad de los árbitros. El incumplimiento de este acuerdo podrá dar lugar a la aplicación de lo dispuesto en los artículos 15 y 16.

Cuando la huelga se declare en empresas encargadas de la prestación de cualquier género de servicios públicos o de reconocida e inaplazable necesidad y concurren circunstancias de especial gravedad, la Autoridad gubernativa podrá acordar las medidas necesarias para asegurar el funcionamiento de los servicios. El Gobierno, asimismo, podrá adoptar a tales fines las medidas de intervención adecuadas.

**Artículo 11.—** La huelga es ilegal:

a) Cuando se inicie o sostenga por motivos políticos o con

cualquier otra finalidad ajena al interés profesional de los trabajadores afectados.

b) Cuando sea de solidaridad o apoyo, salvo que afecte al interés profesional de quienes la promuevan o sostengan.

c) Cuando tenga por objeto alterar, dentro de su período de vigencia, lo pactado en un Convenio Colectivo o lo establecido por laudo.

d) Cuando se produzca contraviniendo lo dispuesto en el presente Real Decreto-Ley, o lo expresamente pactado en Convenio Colectivo para la solución de conflictos.

## **CAPITULO II.— Cierre Patronal**

**Artículo 12.— Uno.** Los empresarios sólo podrán proceder al cierre del centro de trabajo en caso de huelga o cualesquiera otra modalidad de irregularidad colectiva en el régimen de trabajo, cuando concurra alguna de las circunstancias que siguen:

a) Existencia de notorio peligro de violencia para las personas o de daños graves para las cosas.

b) Ocupación ilegal del centro de trabajo o de cualquiera de sus dependencias, o peligro cierto de que ésta se produzca.

c) Que el volumen de la inasistencia o irregularidades en el trabajo impidan gravemente el proceso normal de producción.

**Dos.** El cierre patronal, efectuado dentro de los términos establecidos en el presente Real Decreto-Ley, producirá respecto al personal afectado los efectos previstos en los párrafos uno, dos y tres del artículo seis del mismo.

**Artículo 13.— Uno.** El empresario que al amparo de lo prevenido en el artículo anterior procediera al cierre del centro de trabajo, deberá ponerlo en conocimiento de la Autoridad laboral en el término de doce horas.

**Dos.** El cierre de los centros de trabajo se limitará al tiempo indispensable para asegurar la reanudación de la actividad de la empresa, o

para la remoción de las causas que lo motivaron.

**Artículo 14.**— El empresario que hubiere acordado el cierre del centro de trabajo al amparo de lo prevenido en el artículo doce y que no lo hubiera reabierto a iniciativa propia o a instancia de los trabajadores, deberá hacerlo, dando opción a su personal a reintegrarse a la actividad laboral, cuando fuera requerido a tales fines por la Autoridad laboral, en el plazo que establezca el propio requerimiento, incurriendo en caso contrario en las sanciones previstas en el artículo quince.

### CAPITULO III.— Sanciones

**Artículo 15.**— El empresario que procediera al cierre del centro de trabajo, salvo en los supuestos previstos en el artículo doce, será sancionado en la forma y por los órganos que establece el artículo treinta y tres de la Ley de Relaciones Laborales (1).

Las sanciones que establece dicho artículo se entienden sin perjuicio de la obligación empresarial de reabrir el centro de trabajo ilícitamente cerrado y de abono a los trabajadores que hayan dejado de prestar sus servicios como consecuencia del cierre del centro de trabajo los salarios devengados durante el período de cierre ilegal.

**Artículo 16.**— **Uno.** Los trabajadores que participaren en huelga ilegal o cualquier otra forma de alteración colectiva en el régimen normal de trabajo, incurrirán en la falta prevista en el apartado j) del artículo treinta y tres de este Real Decreto-Ley (2).

**Dos.** Los trabajadores que, de acuerdo con el artículo seis, párrafo siete, fuesen designados para el mantenimiento de los servicios previstos y se negasen a ello, incurrirán en la causa justa de despido establecida en el apartado k) del artículo treinta y tres del presente Real Decreto-Ley, sin perjuicio de las demás responsabilidades que procedieran (2).

---

(1) El artículo 33 de la Ley de Relaciones Laborales ha sido sustituido por el artículo 57 de la Ley del estatuto de los trabajadores.

(2) Este precepto ha sido derogado y hay que entenderlo sustituido por el artículo 54 de la Ley del estatuto de los trabajadores.

## **TITULO II.— Conflictos Colectivos de Trabajo**

### **CAPITULO I.— Disposiciones Generales**

**Artículo 17.— Uno.** La solución de situaciones conflictivas que afecten a intereses generales de los trabajadores podrá tener lugar por el procedimiento de Conflicto Colectivo de Trabajo que se regula en este título.

**Dos.** Cuando los trabajadores utilicen el procedimiento de Conflicto Colectivo de Trabajo no podrán ejercer el derecho de huelga.

**Tres.** Declarada la huelga, podrán, no obstante, los trabajadores desistir de la misma y someterse al procedimiento de Conflicto Colectivo de Trabajo.

**Artículo 18.— Uno.** Sólo podrán instar la iniciación de Conflicto Colectivo de Trabajo:

a) Los representantes de los trabajadores en el ámbito correspondiente al conflicto, por iniciativa propia o a instancia de sus representados.

b) Los empresarios o sus representantes legales, según el ámbito del conflicto.

**Dos.** Cuando el procedimiento de conflicto colectivo se inicie en instancia de los empresarios, y los trabajadores ejerzan el derecho de huelga, se suspenderá dicho procedimiento, archivándose las actuaciones.

**Artículo 19.—** La competencia para conocer de los Conflictos Colectivos de Trabajo corresponde, según su naturaleza:

a) Al Delegado de Trabajo de la provincia en que se plantee el conflicto. La Dirección General de Trabajo será competente en los conflictos colectivos laborales que afecten a los trabajadores de varias provincias.

b) Al Orden Jurisdiccional Laboral, de acuerdo con lo establecido en esta disposición y en la Ley de Procedimiento Laboral.

**Artículo 20.—** No podrá plantearse Conflicto Colectivo de Trabajo

para modificar lo pactado en Convenio Colectivo o establecido por laudo.

## CAPITULO II.— Procedimiento

**Artículo 21.**— El planteamiento de Conflicto Colectivo de Trabajo se formalizará por escrito, firmado y fechado, en el que consten nombres, apellidos, domicilio y carácter de las personas que lo planteen y determinación de los trabajadores y empresarios afectados; hechos sobre los que verse el conflicto, peticiones concretas que se formulen, así como los demás datos que procedan.

**Artículo 22.**— El escrito a que se refiere el artículo anterior habrá de presentarse ante la Delegación de Trabajo de la provincia en que se plantee el conflicto. Cuando el conflicto afecte a trabajadores de varias provincias, dicho escrito será presentado ante la Dirección General de Trabajo.

**Artículo 23.**— En las veinticuatro horas siguientes al día de la presentación del escrito citado en el artículo veintiuno, la Autoridad laboral remitirá copia del mismo a la parte frente a la que se plantee el conflicto y convocará a las partes de comparecencia ante ella, la que habrá de tener lugar dentro de los tres días siguientes.

**Artículo 24.**— En la comparecencia, la Autoridad laboral intentará la avenencia entre las partes. Los acuerdos serán adoptados por mayoría simple de las representaciones de cada una de las mismas. Dicho acuerdo tendrá la misma eficacia que lo pactado en Convenio Colectivo.

Las partes podrán designar a uno o varios Arbitros. En tal caso, éstos, que cuando sean varios habrán de actuar conjuntamente, deberán dictar su laudo en el término de cinco días. La decisión que adopten tendrá la misma eficacia que si hubiera habido acuerdo entre las partes.

**Artículo 25.**— Si las partes no llegaran a un acuerdo, ni designaren uno o varios Arbitros, la Autoridad laboral procederá del siguiente modo:

a) Si el conflicto derivara de discrepancias relativas a la interpretación de una norma preexistente, estatal o convenida colectivamente,

remitirá las actuaciones practicadas, con su informe, a la Magistratura de Trabajo, que procederá conforme a lo dispuesto en la Ley de procedimiento Laboral.

**Disposición adicional 1ª.**— Lo dispuesto en el presente Real Decreto-Ley en materia de huelga no es de aplicación al personal civil dependiente de establecimientos militares.

.....

**Disposición adicional 4ª.**— El artículo doscientos veintidós del Código Penal queda redactado en los siguientes términos:

“Artículo doscientos veintidós.— Serán considerados como reos de sedición:

Primero. Los funcionarios, encargados de la prestación de todo género de servicios públicos o de reconocida e inaplazable necesidad que, suspendiendo su actividad, ocasionen trastornos a los mismos, o, de cualquier forma, alteren su regularidad.

Segundo. Los patronos y obreros que, con el fin de atentar contra la seguridad del Estado, perjudicar su autoridad, o perturbar su normal actividad, suspendieren o alteraren la regularidad del trabajo”.

20 de Abril de 1981

# **Las sociedades y el impuesto sobre transmisiones patrimoniales en el Texto Refundido de 30 de diciembre de 1980: especial consideración de la modificación de estatutos**

## **CONCLUSIONES**

— El sistema fiscal en un sistema de economía de mercado tiene fundamentalmente tres funciones. En primer lugar cumple un cometido fiscal, es decir, recaudador de los ingresos necesarios para hacer frente a los gastos públicos; el sistema tiene que ser suficiente y flexible. En segundo lugar, el ordenamiento tributario se convierte en un instrumento de política económica del Gobierno. La política fiscal influye en la marcha de la economía en un sentido o en otro. Finalmente, junto a los aspectos anteriores, el sistema fiscal es un arma eficaz de la política de los gobiernos, no sólo desde el punto de vista económico, sino también desde el punto de vista social. No hay más que recordar el impacto de los programas fiscales de los diversos candidatos en las últimas elecciones presidenciales suecas, americanas o, las más recientes, francesas. En definitiva, un sistema fiscal no sólo sirve a un sistema político sino también a un modelo social.

— El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales no debe afectar a la vida mercantil ni a las decisiones empresariales. Es decir, las decisiones de los empresarios no deben quedar condicionadas a la existencia o no del Impuesto ni a la cuantía del mismo, salvo casos como la fusión.

— El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Texto Refundido aprobado por Real Decreto 3050/1980 de 30 de diciembre, experimenta una modificación importante respecto a su normativa anterior, si bien mantiene, como caracteres fundamentales, el de poseer naturaleza indirecta y el de constituir un tributo proyectado a modo de cierre del sistema tributario al dar acogida a figuras no gravadas por otros impuestos, pero que, por su importancia, no deben de quedar al margen de aquél. Este impuesto como todo aquél que forma parte integrante de un sistema tributario, aparece coordinado con los demás componentes del mismo y, en particular, con los dos impuestos que de forma sucesiva constituyen la otra gran vertiente de la imposición indirecta: El Impuesto General sobre Tráfico de Empresas y el Impuesto sobre el Valor Añadido.

— Una de las novedades más importantes contenidas en la Ley se refiere a la tributación de las operaciones societarias. A partir de la nueva Ley, las operaciones societarias pasan a gozar de una entidad propia y autónoma hasta el extremo de que puede llegar a hablarse de un Impuesto sobre Operaciones Societarias al lado del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales. Apartándose de todos sus precedentes, el gravamen, en general, deja de proyectarse sobre el desplazamiento patrimonial, es decir, sobre la transmisión de bienes, para recaer directamente sobre el acto o la operación social.

— Son operaciones societarias sujetas al Impuesto, la constitución, aumento y disminución de capital, fusión, transformación y disolución de sociedades. Se ha prescindido de la prórroga y de la modificación de sociedades, que antes estaban sujetas al Impuesto.

— En el Texto Refundido de 30 de diciembre de 1980 desaparece el concepto de modificación de sociedades de los actos sujetos al Impuesto sobre Operaciones Societarias. Es decir, la modificación de sociedad, en sus diversas formas, ya no está sujeta al Impuesto. Ello supone una notable novedad desde el punto de vista no sólo jurídico, sino también empresarial, pues se trataba de un oscuro concepto que ha originado abundante jurisprudencia y que en la práctica, no pocas veces, ha dado lugar a que determinados acuerdos empresariales de modificación de estatutos no se adoptaran, o sólo fueran previa la correspondiente consulta vinculante al Ministerio de Hacienda.

— Esta situación se ha aclarado de momento con la nueva Ley. La modificación de sociedad es un acto no sujeto al Impuesto. Las dudas y las diversas interpretaciones han desaparecido. La modificación de estatutos no está sujeta al Impuesto y, por tanto, no existe costo fiscal. Ello, evidentemente, origina una situación nueva que ha sido elogiada unánimemente tanto por la doctrina como por la práctica empresarial. Se ha producido un evidente alivio.

— La modificación de estatutos tampoco estaría, en principio, sujeta al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, ya que falta el requisito de referirse a “cantidad o cosa valuable”. No obstante, el tema es dudoso y determinados conceptos como los de prórroga de sociedad o los de modificación por cambio de objeto social, podrían dar lugar a una liquidación por el concepto de Acto Jurídico Documentado, si bien la transcendencia del acto es poco importante. (El gravamen sería al 0,50% del haber líquido social).

— La consecuencia evidente de todo ello es que el concepto de modificación de sociedad hoy en día no se encuentra sujeto al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y, en principio, tampoco al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados. No está tan claro que en el futuro, una vez entre en vigor la IVA, no vuelva a quedar gravado al Impuesto, incluso la lógica así lo exigiría. Por lo tanto es el momento de revisar detenidamente los Estatutos Sociales, actualizarlos, adaptarlos a las nuevas circunstancias económicas y sociales, y modificarlos en aquéllos de sus extremos que tal vez se hayan quedado obsoletos. No olvidemos que los estatutos tienen por misión fundamental el regir la vida social y adquieren su verdadera transcendencia, como toda norma de derecho, cuando surge un conflicto, y los conflictos se producen con mayor facilidad en las épocas de crisis.

\* \* \*

## **LA REFORMA FISCAL Y EL IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES**

El sistema fiscal en un sistema de economía de mercado tiene fundamentalmente tres funciones. En primer lugar cumple un cometido fiscal, es decir, recaudador de los ingresos necesarios para hacer frente a los gastos públicos; el sistema tiene que ser suficiente y flexible. En segundo lugar, el ordenamiento tributario se convierte en un instrumento de política en un sentido o en otro. Finalmente, junto a los aspectos anteriores, el sistema fiscal es un arma eficaz de la política de los gobiernos, no sólo desde el punto de vista económico, sino también desde el punto de vista social. No hay más que recordar el impacto de los programas fiscales de los diversos candidatos en las últimas elecciones presidenciales suecas, americanas o, las más recientes, francesas. En definitiva, un sistema fiscal no sólo sirve a un sistema político sino también a un modelo social.

Una pregunta importante es si el sistema fiscal debe ser neutral respecto a la formación de ahorro y de la inversión o no. En un sistema de economía de mercado el sistema tributario debe estructurarse de tal manera que se mantenga la capacidad inversora de las empresas. El sistema debe ser de tal modo que los bienes que constituyen la base de la inversión puedan circular, para quedar asignados en los lugares de mayor productividad. En tal sentido, era preciso modificar una legislación tributaria que podía llegar a constituir, en algunos casos, una camisa de fuerza para la agilidad empresarial. El sistema tributario debe estructurarse de tal manera que la imposición indirecta no origine distorsiones muy graves en la gestión empresarial. La imposición indirecta tiene que tener en cuenta las necesidades del ágil funcionamiento empresarial.

## **LA VIDA MERCANTIL Y EL IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES**

El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales no debe afectar a la vida mercantil ni a las decisiones empresariales, de forma que las mismas queden condicionadas de alguna manera a dicha imposición fiscal.

José María Tejera Victory, ya en 1956, en su obra "El Impuesto de Derechos Reales en la vida mercantil" señalaba que una buena política fiscal debe proceder con suma cautela al gravar el tráfico mercantil,

utilizando los medios más adecuados a cada una de sus manifestaciones. Y adecuados serán aquéllos que hagan compatibles los intereses del Tesoro con los de los contribuyentes, no sólo considerados aisladamente sino integrando en su conjunto los supremos de la economía nacional.

La vida mercantil debe gravarse en sus resultados, en los beneficios que produzca, pero no en los actos destinados a originar esas consecuencias. Gravar la contratación mercantil en sus formas más simplistas y rápidas es entorpecerla, haciendo que pierda su rapidez y flexibilidad; otra cosa es sujetarla cuando adopte, como ocurre a veces, formas más lentas y solemnes mediante los documentos notariales.

Los actos lentos y solemnes de la vida de las sociedades traducidos siempre en otorgamientos ante Notario, que se inscriben luego en el Registro Mercantil, pueden quedar sujetos a este Impuesto; suponen normalmente una transmisión de bienes de un patrimonio a otro, y no entran en juego las razones que en otros casos aconsejan la concesión de una exención específica. Las aportaciones que se efectúan al constituirse las sociedades o aumentarse su capital, las adjudicaciones a favor de socios o de extraños al disolverse o reducirse, entran en la esfera de acción del Impuesto.

Si este Impuesto grava fundamentalmente las transmisiones de bienes, estarán sujetos al mismo las aportaciones que se hacen al constituirse una sociedad o aumentarse su capital, así como las adjudicaciones que se efectúan al disolverse la sociedad o al separarse algún socio.

Nuestro ordenamiento fiscal ha seguido en lo fundamental estas ideas al gravar las aportaciones y adjudicaciones de bienes sociales; si bien en otros conceptos también sujetos como son el de prórroga y transformación, se ha apartado de lo que constituye la razón de ser del tributo, y por motivos puramente fiscales ha gravado conceptos que debían de serle extraños. Pero en lo fundamental la legislación fiscal ha ido de acuerdo con el criterio de gravar a las sociedades por los actos de transmisión.

El Impuesto grava así la transmisión de bienes muebles o inmuebles en escritura notarial como causa de imposición. Para nada se entorpece la vida mercantil, por cuanto que no trata de gravar la acti-

vidad de la compañía o el resultado de esa actividad, sino de sujetar las transmisiones de bienes que se efectúan al constituirse o disolverse una sociedad. Lo que sí será aconsejable es que los tipos de tributación fijados no sean excesivos para no entorpecer la marcha de las empresas mercantiles.

Esta es la filosofía que tradicionalmente ha recogido la doctrina con relación al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y la repercusión que el mismo puede tener en la vida mercantil y, en definitiva, en las decisiones empresariales. A partir de la entrada en vigor de la nueva Ley, el concepto de transmisión de bienes, como hecho imponible, es objeto de amplia discusión entre los expertos, toda vez que el gravamen deja de proyectarse sobre el desplazamiento patrimonial para recaer directamente sobre el acto o la operación social misma.

## MOTIVOS DE LA LEY

El Sr. Villodres García, portavoz del Grupo Parlamentario de UCD en el Senado, en la sesión plenaria celebrada el miércoles 9 de abril de 1980, resaltaba que la novedad fundamental que presentaba esta Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales era la sencillez y la simplificación. Se limita el ámbito del derecho imponible, se reducen los tipos impositivos, se abandonan las normas específicas del impuesto y se hace referencia a la Ley General Tributaria, y para la valoración se utilizan los mismos datos del Impuesto sobre el Patrimonio.

En cuanto a las operaciones societarias queda gravada, únicamente, la constitución, aumento y disminución de capital, transformación y disolución, pero desaparecen conceptos como la modificación y la prórroga. Los tipos se reducen drásticamente, pero en una disposición transitoria se dice que hasta que entre en vigor el Impuesto sobre el Valor Añadido, se aplicarán los tipos actuales.

Lo importante, señaló el Sr. Villodres García, es que se va a un sistema de mayor eficacia de la Administración, con mayores bases y menores tipos impositivos, y este aumento de las bases es el que compensará la recaudación.

El propio Ministro de Hacienda, Sr. García Añoveros, en su intervención ante el Senado en sesión plenaria de 9 de abril de 1980, señaló que la idea básica del Proyecto es la simplificación. Esta simplifica-

ción tiene aspectos importantes, como la autorización al Gobierno para establecer procedimientos de autoliquidación. La simplificación, por otro lado, se produce en este Impuesto en el sentido de que se han eliminado de él conceptos de tributación, por un lado, porque no parecían oportunos; porque tenía justificación desde el punto de vista de la política tributaria, es decir, desde el punto de vista de la demostración de una capacidad contributiva en el momento de realizar el acto correspondiente; es el caso, por ejemplo, de la modificación de sociedad. Pero, por otro lado, la simplificación se produce en el sentido de que unos conceptos importantes del Impuesto han pasado a otro, como es el Impuesto de Tráfico de Empresas.

La exposición de motivos del Proyecto de Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados que el Gobierno envía a las Cortes y que se publica en el Boletín Oficial de las Cortes de 20 de julio de 1978, señala que el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados que por esta Ley se regula, experimenta una modificación importante respecto a su normativa actual, si bien mantiene como caracteres fundamentales el de poseer naturaleza indirecta al gravar la renta consumida y el de constituir un tributo proyectado a modo de cierre de sistema tributario, al dar acogida a figuras no gravadas por otros impuestos pero que, por su importancia, no deben quedar al margen de aquél.

Este Impuesto, como todo aquel que forma parte integrante de un sistema tributario, aparece coordinado con los demás componentes del mismo y, en particular, con los dos impuestos que de forma sucesiva constituirán la otra gran vertiente de la tributación indirecta que son: el Impuesto General sobre Tráfico de Empresas y el Impuesto sobre el Valor Añadido.

De entre las numerosas novedades que introduce la Ley, cabe destacar la simplificación con respecto a la legislación que se deroga, por un lado reduciendo los límites del hecho imponible y, por otro, remitiéndose a la Ley General Tributaria para temas como la comprobación administrativa o las sanciones.

Las denominadas "Operaciones Societarias" constituyen, sin duda, la máxima novedad que ofrece la presente Ley, puesto que apartándose de todos sus precedentes, el gravamen en general deja de proyectarse sobre el desplazamiento patrimonial, para recaer directamente sobre el

acto o la operación social; si bien ello sólo ocurriría cuando entre en vigor el Impuesto sobre el Valor Añadido. Se reduce, asimismo, la relación de operaciones societarias sujetas, prescindiéndose de la prórroga y modificación de sociedades; los tipos de gravamen mantienen la diferenciación en razón de la naturaleza y forma de la Sociedad, remitiéndose de nuevo a la Ley al regular la base imponible del Impuesto sobre el Patrimonio Neto.

## **LAS OPERACIONES SOCIETARIAS**

Una de las novedades más importantes contenidas en la Ley 32/80 de 21 de junio, así como en el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados de 30 de diciembre de 1980, es la que afecta a la tributación de las operaciones societarias. A partir de la nueva Ley, las operaciones societarias pasan a gozar de una entidad propia y autónoma junto a las Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Algunos autores hablan incluso de la sustantividad del Impuesto sobre Operaciones Societarias junto al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.

Conforme al artículo 19 del Texto Refundido de 30 de diciembre de 1980: “son operaciones societarias sujetas la constitución, aumento y disminución de capital, fusión, transformación y disolución de sociedades”.

Este nuevo concepto de las operaciones societarias constituye la materia o parte más delicada del nuevo impuesto, tanto por las novedades que en ella se introducen como por el establecimiento de dos regímenes tributarios distintos en función de que se encuentre en vigor o no el Impuesto sobre el Valor Añadido.

La razón fundamental de estas novedades hay que buscarla en la relación del Impuesto con el futuro Impuesto sobre el Valor Añadido.

En efecto, el Impuesto sobre el Valor Añadido, cuyo Anteproyecto se encuentra en estos momentos pendiente de aprobación por el Consejo de Ministros, para su remisión a la Cortes en sustitución del anteriormente aprobado, es el eje sobre el que radica la imposición indirecta. Ello exige una complementariedad entre ambos impuestos, toda vez que el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales actúa a

modo de cierre de la imposición indirecta. Ello tiene su repercusión en la propia filosofía del nuevo Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.

Tradicionalmente el Impuesto de Derechos Reales y, posteriormente, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, gravaban el desplazamiento o transmisión de bienes entre los socios y la sociedad, fuera en sentido socio-sociedad o bien en sentido inverso. Así, por ejemplo, los supuestos clásicos de aumento de capital o de las adjudicaciones realizadas a los socios en caso de disolución de la propia sociedad.

Por razones absolutamente atípicas se gravaban también una serie de actos como la prórroga, modificación o transformación de sociedad, cuya razón de ser la doctrina discutía sin encontrar soluciones unánimes, y que, sin embargo, en la práctica muchas veces impedía la adopción de determinados acuerdos, dado el alto coste fiscal de los mismos por razones difíciles de explicar. Era, por ejemplo, el supuesto en determinados casos de modificación de estatutos como posteriormente veremos. Estos conceptos, por otra parte, han originado abundante doctrina jurisprudencial dada su complejidad.

Al desaparecer como criterio delimitador del ámbito del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, el concepto de transmisión de bienes o derechos y recaer el tributo sobre la operación social en sí misma considerada, hay que entender que el Impuesto recae sobre las operaciones sociales siempre que tengan transcendencia económica para la sociedad, gravando, en consecuencia, lo que antes calificábamos de hechos imponible propios, con la única excepción del concepto de transformación que continúa vigente sin que se sepa muy bien por qué, a través de una oscura discusión parlamentaria.

En resumen, podemos decir que las operaciones societarias se distinguen de los actos gravados por el concepto "sociedades" del Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales, por las siguientes razones:

- Se mantienen los conceptos de constitución, aumento y disminución de capital y disolución de sociedades. Son todos ellos actos que, cualquiera que sea la naturaleza que quiera darse al impuesto, siguen teniendo un amplio contenido económico al tener lugar una

transmisión patrimonial, sea del socio a la sociedad o de la sociedad al socio.

- Desaparecen los conceptos de prórroga y modificación de sociedades, conservándose, sin embargo, el concepto de transformación de sociedades por razones difíciles de explicar.
- Aparece como operación societaria el concepto de fusión. Su repercusión práctica no es importante porque se trataba de un acto ya sujeto al anterior Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales. Falta, sin embargo, el concepto de escisión reconocido por la Ley 76/80 de 26 de diciembre.

Otro tema importante que hay que resaltar es que al no actuar en el momento presente el Impuesto sobre el Valor Añadido, la disposición transitoria tercera de la Ley ha tenido que declarar parcialmente vigente el sistema actual. De esta manera existen dos regímenes, uno actualmente aplicable hasta que entre en vigor el Impuesto sobre el Valor Añadido, y otro a partir de la entrada en vigor del IVA.

Es decir, la Ley del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales establece un régimen general y definitivo que, sin embargo, no entrará plenamente en vigor hasta la implantación del IVA.

## **LA MODIFICACION DE SOCIEDAD**

### **1. Aspectos mercantiles de la modificación de Estatutos**

La modificación de sociedad hay que referirla a la modificación de los estatutos sociales. La modificación de estatutos es uno de los temas de mayor transcendencia práctica en la vida de las sociedades anónimas, dado que la mayoría de éstas no conservan a lo largo de su vida intactos los Estatutos originarios, sino que los someten a reiteradas reformas para adecuarlos mejor a la estructura que la experiencia aconseja en cada caso a la vista de las cambiantes exigencias económicas o financieras del sector a que la sociedad dedique sus actividades. Por otro lado, la experiencia muestra que muchas veces los Estatutos se redactan sin el cuidado y atención que se dedican a otros extremos de la constitución de sociedades como pactos sociales, aspectos económicos, comerciales, etc.

El problema radica en si una vez cumplidos los requisitos exigidos

por la Ley de Sociedades Anónimas, la Junta General podrá reformar los Estatutos en todos sus puntos, cualquiera que fuera su importancia o gravedad y el índole de los derechos afectados por la reforma. El Tribunal Supremo sentó la tesis de “las bases esenciales de la sociedad”, señalando en ellas el límite de la competencia de la Junta, por estimar contradictorio, a la esencia de la Sociedad Anónima, que la mayoría pueda alterar los supuestos esenciales sobre los que descansa el consentimiento del accionista al ingresar en la misma. La mayoría en ciertos casos no puede imponer su voluntad a la minoría.

Por estas razones la Ley ha tenido que abordar el problema de los límites objetivos de la modificación estatutaria, tomando en consideración ciertos supuestos especiales en los que la voluntad corporativa, expresada por la mayoría de la Junta General, debe ceder ante el derecho del accionista o al menos conceder a éste la facultad de no acatar el acuerdo y de separarse de la sociedad. Así, cuando la modificación estatutaria implique nuevas obligaciones para los accionistas o cuando el acuerdo afecte a los accionistas titulares de una clase especial de acciones, o cuando se produzca el cambio de objeto de la sociedad.

Dentro del concepto de la modificación de estatutos se comprende, entre otros, los siguientes:

- Cambio de nombre o denominación social.
- Cambio de domicilio o sede social.
- Ampliación y cambio del objeto social.
- Aumento del capital social.
- Reducción del capital social.
- Introducción, modificación o supresión de limitaciones a la libre transmisión de acciones.
- Reorganización de los órganos de la administración social.
- Alteración de las reglas de distribución de los beneficios sociales.
- Modificación de los derechos políticos de los accionistas.
- Conversión del tipo y categoría de las acciones.
- Alteración de las reglas estatutarias sobre usufructo y prenda de acciones.

- Prórroga de la sociedad.
- Variación de las prescripciones sobre liquidación de la sociedad.
- Etc.

## **2. La modificación de sociedad en el Texto Refundido de 6 de abril de 1967**

Desde el punto de vista fiscal no existe un concepto legal de modificación. Existen modificaciones estatutarias como las relativas al capital que tienen una denominación propia: aumento o reducción de capital social. Por otro lado, hay modificaciones estatutarias que no inciden en el hecho imponible del impuesto, como es el cambio de denominación o domicilio. El concepto de modificación no aparece definido en la Ley de Reforma Tributaria de 11 de junio de 1964, ni en el Texto Refundido a efecto del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales. Por ello, adquiere importancia la resolución del Tribunal Económico Administrativo Central de 10 de junio de 1969, que, entre otros extremos, señala:

“Que las modificaciones y transformaciones de la sociedad definidas como hecho imponible del desaparecido Impuesto de Derechos Reales en el número XIX del artículo 2º de la Ley de 21 de marzo de 1958, conforme al artículo 19 del Reglamento para su aplicación de 15 de enero de 1959, no se producía sino en los casos de separación, muerte del accionista y admisión de nuevos socios, únicos comprendidos en modificación de elementos personales y cuando existían variantes de carácter objetivo, como el aumento o disminución del capital, cambio de naturaleza o forma, variación del objeto o ampliación del mismo, quedando fuera de la temática fiscal de este Impuesto otra serie de modificaciones comprendidas en diferentes parajes de la mencionada Ley sobre el Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas, como son: el establecimiento de nuevas obligaciones para los accionistas, o aquéllos que afecten directamente a una clase especial de acciones o que restringen o condicionan la transmisibilidad de acciones normativas a que se refiere el artículo 85, o a la creación de las acciones preferentes o transformación de las acciones ordinarias en preferentes que regula el artículo 93, porque desde el punto de vista de su naturaleza económica aparecían sujetas en líneas generales al Impuesto de Emisión de Valores Mobiliarios establecido en la Ley de 13 de marzo de 1943.

Que aquella ordenación fiscal fue totalmente superada por la Ley de 11 de junio de 1964, la que, basada en el perfeccionamiento progresivo de las instituciones tributarias establece un nuevo ordenamiento jurídico que tiene, entre otras finalidades, y como muy esencial, la simplificación del sistema anterior, suprimiendo complejidades que no estaban justificadas ni por razones técnicas ni por simples razones jurídicas, como en el presente caso ocurría, en el que diversos actos y convenciones que se encontraban dentro del concepto de modificación de sociedad, tal y como aparece definido en la Ley especial sobre la materia a que se ha hecho referencia, unas veces estaban sujetos al Impuesto de Derechos Reales y otras al de Emisión de Valores Mobiliarios, integrándose, en consecuencia, los dos impuestos en el denominado General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, con lo que, en definitiva, se hacía coincidir la técnica fiscal con el derecho sustantivo propiamente dicho, puesto que en esta forma, como bien se observa en el recurso entablado por la Dirección General de lo Contencioso, se deja a un lado el elemento objetivo del título en sí mismo considerado, que se encontraba gravado por su mera creación o modificación y por la mera susceptibilidad de su transmisión, y se tiene más en cuenta el desplazamiento económico representado por una auténtica mutación patrimonial entre personas que constituye la esencia nueva del hecho imponible y, por consiguiente, la nueva ordenación legislativa fiscal no guarda relación alguna de prioridad con la anterior, ni la doctrina legal interpretativa de la misma podrá servir de fundamento para la aplicación de aquélla, aun cuando pueda serlo de antecedente, en relación con lo que pueda merecer la calificación jurídica de “alteración sustancial de derechos y obligaciones del tenedor de las acciones o de las entidades emisoras”, que es lo que, en definitiva, queda sometido al gravamen creado “ex-novo” según los artículos 54-3º y 66-c) del Texto Refundido del Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, debiendo, a este efecto, destacarse que, conforme a la nueva norma legal y para entender que, en efecto, ha existido una repercusión patrimonial gravable por el nuevo impuesto, se hace necesario que tal alteración sea “sustancial”, adjetivo que no se emplea en la redacción de la legislación derogada, puesto que, como se razona, aquel impuesto únicamente atendía a las modificaciones del título como tal, pero no aquéllas otras que puedan afectar a los derechos y obligaciones del tenedor.

Dos eran, por lo tanto, los grandes supuestos de modificación social:

- a) La modificación consistente en la variación del objeto social o la ampliación del mismo.
- b) La modificación consistente en la alteración sustancial de los derechos políticos o económicos de los socios.

#### **a) Modificación del objeto social**

Como hemos visto uno de los casos de modificación estatutaria es el de la variación o ampliación del objeto social.

El primer supuesto sería el de la reducción del objeto social que reiteradamente había señalado la Jurisprudencia del Tribunal Económico Administrativo Central, que no era un acto sujeto a impuesto.

El segundo supuesto era la ampliación del objeto social, bien fuera a nuevas actividades específicas, bien fuera con carácter genérico.

En efecto, la modificación de estatutos, modificando el objeto social y añadiendo la expresión: “y cualquier otra actividad de lícito comercio”, se consideraba como un acto sujeto al impuesto determinando el devengo del mismo.

En el supuesto de que tuviera lugar una ampliación del objeto social, previa modificación de los Estatutos a actividades específicas, tenía lugar una liquidación por el concepto de modificación de sociedades.

#### **b) Modificación por alteración sustancial de los derechos políticos o económicos de los socios**

Así la **retribución de los administradores** de la sociedad puede suponer una alteración sustancial del derecho económico del accionista al percibo del dividendo. Es interesante destacar el criterio sustentado a este respecto por la Circular de la Dirección General de lo Cotencioso del Estado 3/1968:

“Aun cuando la relación que tiene el Administrador con la Sociedad no puede calificarse con arreglo a la teoría contractualista, ya que el Administrador es un verdadero órgano de aquélla y el vínculo que le une con la Sociedad tiene una esencia compleja que le hace irreducible a la estricta noción de mandato, la retribución de los Administradores, que consiste en una participación en los beneficios, es eviden-

temente una contraprestación de servicios prestados, cuya procedencia y cuantía se establecen y determinan por ese peculiar sistema.

A pesar de que, según el artículo 74 de la Ley de Sociedades Anónimas, pudiera parecer que tal retribución forma parte del beneficio líquido y que no debiera ser considerada como gasto a los efectos del Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas, tiene, por el contrario, la expresada consideración de gasto a efectos de la fijación del beneficio neto la participación de los Gestores, Consejeros y Administradores en los beneficios de la Entidad, siempre que sean obligatorios por contrato o por precepto de Estatuto u ordenanza y que no exceda del 10 por 100 de la suma del saldo acreedor de la cuenta de pérdidas y ganancias legalmente aprobada y del importe de las participaciones o remuneraciones extraordinarias que se hubieren satisfecho o acordado satisfacer con cargo a los resultados del mismo ejercicio a los empleados y obreros de la Entidad, exceptuándose de tal límite las participaciones que estuvieran en vigor en 30 de septiembre de 1941.

Atendido lo expuesto, y siempre que se observen los límites establecidos por el artículo 74 de la Ley de Sociedades Anónimas, se entiende no existe tampoco en estos casos alteración sustancial en los derechos económicos de los socios, dado el evidente aspecto de retribución de servicios que adquiere dicha participación en beneficios”.

Sobre el **Pacto de sindicación de acciones**, en la Circular anteriormente citada se sienta el criterio siguiente:

“Pacto de sindicación de acciones; modificación del mismo. No supone alteración sustancial de los derechos políticos o económicos de los socios que implique modificación de la Sociedad. Puede decirse que el pacto de que se trata, ya encaje simplemente en la figura del sindicato de mando para el ejercicio del derecho de voto o de sindicato mixto de mando y de bloqueo de acciones, sólo cobra valor respecto de los contratantes, pero no alcanza efectividad práctica alguna frente a la Sociedad, de tal suerte que si uno de los accionistas sindicados quebranta la obligación que hubiere contraído, ello no supone, en modo alguno, la invalidez del voto que hubiere emitido, sin que puedan impugnarlo los restantes accionistas también sindicados, a los que sólo restará, en su caso, una acción personal por incumplimiento del contrato.

En este supuesto ha de entenderse que no existe alteración sustancial en los derechos políticos o económicos de los socios resultante de una modificación de la Sociedad, ya que lo que se ha producido es un pacto ajeno a la misma, y que, por tanto, no supone modificación de aquélla.

En los casos de sindicato mixto de mando y bloqueo en los que se varíe el inicial pacto de sindicación, modificando las normas de fijación de valor de las acciones sindicadas a los efectos de su enajenación se consideran también válidas las razones expuestas”.

Respecto a la **eliminación de las restricciones estatutarias a la libre transmisibilidad de las acciones**, la modificación de los Estatutos, consistente en eliminar el derecho de tanteo establecido en favor de los socios o de la sociedad, no incide en el hecho imponible del Impuesto, como ha declarado el Tribunal Económico Administrativo Central en Resoluciones de 10 de junio de 1969 y 29 de octubre de 1970. En la primera de las citadas se mantiene la siguiente doctrina:

“Que, esto sentado, la modificación llevada a cabo mediante la escritura notarial otorgada en 25 de marzo de 1966, por la que se formalizó el acuerdo de la Junta General Extraordinaria de la “B.C.”, S.A., celebrada en el día anterior, suprimiendo para las acciones de la serie “B” las modalidades que para hacer efectiva su enajenación estaban establecidas en los Estatutos sin discriminación con las de la serie “A”, no puede entenderse que constituye en forma clara e indubitable la existencia de una mutación patrimonial para los derechos del titular de las acciones que pretendan enajenar, bien sea para con la Sociedad o para el resto de los socios, puesto que, con relación a la primera, es claro que no produce cambio alguno en su situación patrimonial y, en cuanto a los segundos, tampoco existe incremento o pérdida en su propio patrimonio, puesto que es evidente que, como consecuencia de la enajenación llevada a cabo con las formalidades anteriormente establecidas, no es presumible que el titular vendedor obtuviera un precio distinto del de la enajenación que el que normalmente pudiera obtener por los títulos en el mercado de valores y, en consecuencia, tampoco el resto de los accionistas por llevar a cabo la enajenación de una forma u otra, tampoco ha de encontrar ventaja directa económica, ya que uno u otro procedimiento de venta siempre aparece encaminado a que ésta se realice por el valor justo que efectivamente tengan los títulos, y la única diferencia entre uno y otro

procedimiento será el de estimar que para conseguir el fin de la enajenación son necesarias más o menos formalidades que puedan originar un mayor o menor plazo de tiempo para conseguirlo, pero tal circunstancia en caso alguno supone una alteración de carácter sustancial en los derechos y obligaciones de los tenedores de acciones o de la propia Entidad emisora, como exige tal definición del hecho imponible de que se ha hecho referencia, sin que para llegar a tal conclusión sea necesario acudir a declarar que para que se produzca alteración sustancial de derechos y obligaciones sea necesario que la modificación afecte a los derechos reconocidos como "mínimos" por el artículo 39 de la Ley de Sociedades Anónimas, que, como rectamente se ha dejado sentado en el recurso entablado por la Dirección General de lo Contencioso, la alteración de tales derechos resulta en la mayoría de los casos legalmente impracticable, a no ser que produzca una violación de la norma sustantiva que los define con carácter de "mínimos".

### **3. La nueva legislación**

Una de las novedades más importantes de la Ley de 21 de junio de 1980, es la desaparición del concepto de modificación de sociedad de los actos sujetos al Impuesto sobre Operaciones Societarias. Es decir, la modificación de sociedad, en sus diversas formas, ya no está sujeta al impuesto.

Ello supone una notable novedad desde el punto de vista no sólo jurídico, sino también empresarial, pues se trataba de un oscuro concepto que ha originado, como ya hemos visto, abundante jurisprudencia y que en la práctica, no pocas veces, ha dado lugar a que determinados acuerdos empresariales de modificación de estatutos no se adoptaran, o sólo lo fueran previa a la correspondiente consulta vinculante al Ministerio de Hacienda.

No olvidemos que conceptos como la modificación del objeto social o la de la alteración sustancial de los derechos políticos y económicos de los socios, traían no poca inseguridad al tráfico mercantil. Los mismos criterios de liquidación no siempre han sido uniformes, pues lo indeterminado de los conceptos fiscales permitía diversidad de interpretaciones. Ello obligó a dictar diversas circulares por parte de la Dirección General de lo Contencioso del Estado con el fin de coordinar la liquidación del impuesto.

Desde el punto de vista práctico numerosos Consejos de Adminis-

tración veían bloqueados sus acuerdos de modificación estatutaria ante un abundante riesgo fiscal, que no justificaba la decisión a tomar. No olvidemos que en el caso concreto de “modificación por alteración sustancial de los derechos políticos y económicos de los socios”, la liquidación lo era por el concepto de sociedades al 2,70% tratándose de una sociedad anónima, y sobre una base del 50% del haber líquido social (capital más reservas). El costo fiscal impedía de hecho muchas veces la modificación de los estatutos. Es cierto que el criterio fiscal, en su aplicación práctica, se ha ido dulcificando, pero no es menos cierto que la inseguridad empresarial continuaba, y la consecuencia práctica era una tendencia a la inmovilización de los estatutos. Más valía dejarlos como estaban. Los problemas que intentaban resolverse por vía de modificación estatutaria, lo eran por vía indirecta. Si se trataba de un caso de modificación de objeto social, éste se alteraba en la práctica sin modificar los estatutos, y en la mayoría de los casos nadie protestaba, ni accionistas, ni acreedores, ni terceros. Si era un caso de retribución de los administradores, se realizaba vía dietas, premios de fin de ejercicio y no por vía de participación en las ganancias que, por otra parte, en la mayoría de los casos no existían. Tratándose de pactos de sindicación de acciones o de límites a la libre transmisibilidad de las acciones, la consecuencia era el cumplimiento de lo dispuesto en los estatutos, que muchas veces originaba molestas y perturbadoras tramitaciones que a nadie beneficiaban, o bien, en su caso, la adopción de pactos o acuerdos privados que a veces alcanzaban complejidades realmente increíbles, y cuyo incumplimiento no tenía más sanción que una dudosa indemnización de daños y perjuicios.

Esta situación se ha aclarado de momento con la nueva Ley. Habrá que distinguir dos fases: antes y después de la entrada en vigor del IVA.

La primera, antes de la entrada en vigor del IVA, es la actual. La modificación de sociedad es un acto no sujeto al impuesto. Las dudas y las diversas interpretaciones han desaparecido. La modificación de estatutos no está sujeta al impuesto y, por lo tanto, no existe costo fiscal. Ello, evidentemente, origina una situación nueva que ha sido elogiada unánimemente tanto por la doctrina como por la práctica empresarial. Se ha producido un evidente alivio.

El tema fue objeto de amplio debate en la discusión parlamentaria del Proyecto de Ley. El Grupo Parlamentario Comunista solicitó que

el concepto de modificación de sociedad estuviera sujeto al impuesto siempre que implicara variación sustancial del objeto social o de los derechos de los socios. Se justificaba en el sentido de que la modificación de sociedades entrañaba modificaciones jurídicas en cuanto a los derechos, fundamentalmente de los socios, y a la propia vida de la sociedad que tenía una indudable relevancia patrimonial valorable incluso económicamente.

Por otro lado, el representante del Grupo Parlamentario Comunista señalaba que si se adoptaba el principio de someter a gravamen únicamente aquellas transmisiones patrimoniales que produzcan un efectivo desplazamiento patrimonial, segregando del gravamen aquellas otras que se sustancian en puras operaciones jurídicas que no den lugar a dicho desplazamiento patrimonial, había igualmente que excluir del gravamen la transformación de sociedades.

El representante del Grupo Parlamentario Centrista se opuso a la tesis comunista, señalando que el concepto de modificación de sociedad fue siempre un concepto confuso que, por otro lado, no significaba ninguna alteración de la capacidad tributaria del sujeto pasivo, por consiguiente significaba tributar por algo que, desde un punto de vista económico, no se había producido.

Lo cierto es que con independencia de si los conceptos de modificación y prórroga debían de quedar incluidos en el impuesto, o si el de transformación debía de ser también excluido, la Ley es clara y no plantea dudas en cuanto a su interpretación. La modificación, al igual que la prórroga, no son actos sujetos al Impuesto.

El problema único que se plantea es el de si la modificación de estatutos está sujeta al Impuesto de Actos Jurídicos Documentados, y más concretamente al artículo 31.2 del Texto Refundido que grava al 0,50% las primeras copias de escrituras y actas notariales cuando tengan por objeto cantidad o cosa valuable, contengan actos o contratos inscribibles en los Registros Públicos, y que además no estén sujetos al Impuesto de Sucesiones o a los conceptos de transmisiones patrimoniales y operaciones societarias.

Evidentemente todos los requisitos se cumplen, salvo el relativo al que tengan por objeto "cantidad o cosa valuable". En efecto, puede entenderse que ninguna de estas modificaciones puede ser referida a

una cantidad o cifra concreta que sirviera de base a la eventual liquidación, ni siquiera en el caso de ampliación del objeto, pues éste último sólo podría merecer un tratamiento fiscal distinto cuando se produjera un cambio total del objeto anterior por otro nuevo que no guarde relación con el anterior y, que por tanto, revistiera tal importancia que fuera factible conectar la modificación con el total haber líquido de la sociedad.

La consecuencia sería que, en principio, salvo los casos de prórroga y cambio de objeto, la modificación de estatutos no estaría sujeta ni al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales ni al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados.

En nuestra opinión los demás conceptos de modificación de sociedad, tienen evidentemente una trascendencia económica indudable, y el único problema sería el de la determinación o evaluación de esta trascendencia económica que nosotros entendemos no puede ser otra que la del haber líquido de la sociedad. Este no es el criterio mayoritario hoy en día. Cualquiera que sea la interpretación que ha de darse al tema, habrá que esperar a la publicación del reglamento correspondiente del Impuesto donde se fijen los últimos criterios. En todo caso, la trascendencia fiscal del acto es pequeña y la existencia o inexistencia de liquidación al 0,50% por el concepto del Acto Jurídico Documentado, no afectaría, entendemos, a las decisiones empresariales.

Como hemos visto anteriormente existe una segunda fase del impuesto que es la que tiene lugar cuando entre en vigor el Impuesto sobre el Valor Añadido. Si en este momento el hecho imponible ya no es el desplazamiento patrimonial o la transmisión de bienes que tiene lugar, sino concretamente la operación societaria en sí misma, no se entiende muy bien por qué la modificación o la prórroga no están sujetas al Impuesto. No puede dudarse que ambas son genuinas operaciones societarias, incluso de la mayor trascendencia.

Al desaparecer ahora este concepto de desplazamiento patrimonial nada impide que la modificación y la prórroga queden sujetas al concepto de operaciones societarias. Es más, deberían estarlo y la lógica aconseja que las mismas queden sujetas en el futuro. No olvidemos que la modificación de sociedad por cambio de objeto, tiene, por ejemplo, una gran trascendencia social que da lugar incluso

al derecho de separación de los accionistas. Es una operación societaria típica. ¿Por qué no ha de estar sujeta al Impuesto sobre Operaciones Societarias una vez entre en vigor el IVA, y el hecho imponible sea la propia operación societaria y no el desplazamiento de bienes?

En resumen el concepto de modificación de sociedad hoy en día no se encuentra sujeto al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y, en principio, tampoco al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados. No está claro que en el futuro, una vez entre en vigor el IVA, no vuelva a quedar gravado al impuesto, incluso la lógica así lo exigiría. Por lo tanto es el momento de revisar detenidamente los Estatutos Sociales, actualizarlos, adaptarlos a las nuevas circunstancias económicas y sociales, y modificarlos en aquéllos de sus extremos que tal vez se hayan quedado obsoletos. No olvidemos que los estatutos tienen por misión fundamental el regir la vida social y adquieren su verdadera transcendencia, como toda norma de derecho, cuando surge un conflicto, y los conflictos se producen con mayor facilidad en las épocas de crisis.

## **ANEXO: DISCUSION PARLAMENTARIA**

### **LAS SOCIEDADES Y EL IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES**

#### **Artículo I**

El Sr. Aguirre de la Hoz del Grupo Centrista propuso una nueva redacción del artículo I, solicitando las siguientes modificaciones:

- Que se haga una referencia a las Transmisiones Patrimoniales Onerosas.
- Que en lugar de operaciones societarias se hable de transformaciones societarias.
- Que se añada un nuevo párrafo diciendo: “En ningún caso un mismo acto podrá ser liquidado por más de uno de estos tres preceptos, en la forma que se determina en la presente Ley”.

La ponencia aceptó el calificativo de transmisiones onerosas, para que desde el comienzo de la Ley se sepa que las transmisiones gravadas son las onerosas, y no las lucrativas. Por otro lado, entendió que no era pertinente sustituir el concepto de operaciones societarias, toda vez que la novedad sustancial del Proyecto, según se proclama en su preámbulo y se pone de manifiesto en su parte dispositiva, consiste en crear como categoría autónoma de hechos imposables, el de operaciones societarias, con lo que el gravamen deja de proyectarse sobre el desplazamiento patrimonial para recaer sobre el acto u operación social.

Respecto a la tercera propuesta, la ponencia señaló que un mismo acto no puede ser liquidado por el concepto de transmisión patrimonial y por el de operación societaria, pero sí cabe la posibilidad de compatibilidad de tales gravámenes con el de Actos Jurídicos Documentados.

#### **Artículo XI: Hecho imponible**

Es el anterior artículo XIV del Proyecto.

El Grupo Parlamentario Socialista propuso que en el apartado 1º del precepto se incluyera: “... con independencia de las transmisiones de bienes, a que las mismas den lugar, se tributarán según lo estable-

cido en el Título I de esta Ley”. Como justificación de la propuesta se alega que no parece lógico que las transmisiones de bienes tengan una tributación distinta a la general por el hecho de que se aporten a la constitución de una sociedad.

El Grupo Parlamentario Comunista propuso que se añadiera: “Igualmente quedará sujeta la modificación de sociedad siempre que implique variación sustancial del objeto social o de los derechos de los socios”. En apoyo de la enmienda se alega la conveniencia de mantener dos supuestos de sujeción como son, la prórroga y la modificación, tradicionalmente existentes en la legislación de derechos reales, y cuya desaparición en el derecho no parece justificada.

Respecto al párrafo segundo, el Grupo Parlamentario Comunista propuso su supresión por entender que es conveniente mantener la sujeción de operaciones societarias, de indudable relevancia patrimonial.

El Grupo Parlamentario Centrista propuso la incorporación de un segundo párrafo en el apartado 2º, en el que se dijese: “Tampoco estará sujeta la reducción de capital que no dé lugar a una transmisión patrimonial a favor de los socios”.

Diversas enmiendas del Grupo Parlamentario Vasco y Centrista propusieron, con ligeras variantes, que se declarase que no estará sujeta la ampliación de capital que se produzca por la incorporación a éste de reservas constituidas por cuenta de regularización creada en virtud de disposiciones legales. Como justificación se alegaba que las leyes de regularización de balances, han reconocido ya la no sujeción en el supuesto contemplado.

La ponencia, tras examinar las enmiendas anteriormente señaladas, mantuvo la redacción del precepto.

En la sesión plenaria celebrada el martes, 12 de febrero de 1980, el Sr. Pérez Royo señaló, en nombre del Grupo Parlamentario Comunista, que la prórroga de modificación de sociedades entraña modificaciones jurídicas en cuanto a derechos fundamentales de los socios, en cuanto a aspectos de la vida de la sociedad que tienen una indudable relevancia patrimonial valorable incluso económicamente, lo cual ha

determinado que tradicionalmente estas operaciones hayan estado sometidas a gravamen.

En este sentido el Sr. Pérez Royo señaló que si se adopta el principio que parece inspirar el texto de la reforma, de someter a gravamen únicamente aquellas transmisiones patrimoniales que produzcan un efectivo desplazamiento patrimonial segregando del gravamen aquellas otras que se sustancien en puras operaciones jurídicas que no den lugar a dicho desplazamiento patrimonial, habría igualmente que excluir del gravamen la transformación de sociedades.

El Sr. Escartín, en nombre del Grupo Parlamentario Centrista, señaló que estamos en presencia de una reforma tributaria, y que la Ley actual está modificando el derecho anterior. La prórroga de sociedad está como acto sujeto desde el Reglamento de 25 de septiembre de 1892, pero la doctrina se había opuesto a dicho concepto fiscal por entender que no había modificación patrimonial alguna. Por otro lado, en el Derecho comparado europeo la prórroga no tributa como transmisión patrimonial, o, en todo caso, tributa como Acto Jurídico Documentado. La directriz comunitaria de 17 de julio de 1969, excluye, de modo expreso, la prórroga como acto sujeto.

Por otro lado, el Sr. Escartín señaló que la prórroga no significa ninguna alteración ni ninguna modificación de la capacidad tributaria del sujeto pasivo y, por consiguiente, significaría tributar por algo que realmente, desde un punto de vista económico, no se ha producido. Por otro lado, las sociedades generalmente están constituidas por tiempo indefinido.

Respecto al concepto de modificación de sociedad, señaló el Sr. Escartín, siempre fue un concepto realmente confuso porque la modificación de sociedades requería de una parte una modificación estatutaria, pero que a su vez implicase una modificación patrimonial o un desplazamiento patrimonial.

Por último, el Sr. Pérez Royo, del Grupo Parlamentario Comunista, volvió a insistir en el sentido de que los mismos argumentos que se mantienen para eliminar el gravamen en relación a la prórroga y a la modificación de sociedades, valen para la transformación de sociedades en la que no se produce un desplazamiento patrimonial, sino una serie de operaciones jurídicas que entrañan valoraciones muchas veces

no valorables. El Sr. Escartín, sin embargo, señaló que la transformación de sociedades puede implicar una alteración del status de la responsabilidad de los socios.

### **Artículo XII**

Es el antiguo artículo XIX del Proyecto. Se incluyó como artículo XII como consecuencia de una enmienda del Grupo Parlamentario Comunista.

El Grupo Parlamentario Centrista propuso se añadiera un apartado 2º que dijera: "Se entiende por transformación de sociedad a efecto del impuesto, el cambio de forma de la misma". Se alegó como motivación la conveniencia de evitar la ambigüedad del término transformación.

El Grupo Parlamentario Socialista propuso la supresión de los números 3 y 4 del precepto, alegando como fundamento que las comunidades de bienes no son formas societarias ni siquiera, sino que son las personas físicas que están en situación de ser propietarios comunes de una cosa quienes asumen directamente toda la responsabilidad, por lo que no resulta procedente gravar la formación de una comunidad como operación societaria.

La ponencia mantuvo la redacción del Proyecto, pero colocándolo a continuación del artículo XI, es decir dentro de la sección o capítulo que se destina al hecho imponible, toda vez que la fijación de las figuras jurídicas que tendrán consideración de sociedad, constituyen un complemento indispensable para determinar las operaciones societarias, cuya realización constituye precisamente el hecho imponible que ahora se contempla.

En el Senado se solicitó nuevamente la supresión de los números 3 y 4 del precepto. Por otro lado, el Grupo Parlamentario de UCD solicitó que se suprimiera la expresión: "gravadas por el impuesto de sociedades" ya que si no se suprime, como las comunidades de bienes no tributan por el referido impuesto, tampoco tributarían en transformaciones patrimoniales.

### **Artículo XIII: Sujeto Pasivo**

Es el antiguo artículo XV del Proyecto.

El Grupo Parlamentario Comunista propuso la conveniencia de utilizar el instrumento jurídico de la sustitución para facilitar la aplicación del impuesto.

La ponencia mantuvo la redacción inicial.

#### **Artículo XIV**

Es el antiguo artículo XVI.

El Grupo Parlamentario Socialista propuso la supresión del apartado 2º del precepto donde se establecía que la imputación de responsabilidad se llevaría a cabo atendiendo a la naturaleza de la operación societaria y el grado de participación de aquéllos en la misma. Se justificó dicha supresión alegando que las imputaciones de responsabilidad son generales para todo el sistema fiscal, y no procede establecer imputaciones específicas en cada uno de los impuestos.

El Grupo Parlamentario Comunista propuso igualmente la supresión del mencionado apartado, que fue aceptada por la ponencia.

El Grupo Parlamentario de la Minoría Catalana propuso la incorporación de un nuevo apartado, redactado de la siguiente manera: "En los casos de disolución de sociedades y reducción del capital social será responsable solidaria la propia sociedad, quien vendrá obligada directamente a satisfacer el impuesto, sin perjuicio de la facultad de repetir contra los socios". Como justificación se alegaba que la enmienda obedecía a una razón de tipo práctico. Bastaría que un solo socio demorase el pago para que se paralizase el proceso de disolución social, dado que en el Registro Mercantil no se inscriben las escrituras de disolución de sociedades mientras no se haya satisfecho el impuesto.

#### **Artículo XV: Base imponible**

Es el antiguo artículo XVII del Proyecto.

El Grupo Parlamentario Centrista propuso que en el apartado 1º se añadiese el siguiente párrafo: "El Impuesto no se exigirá en los supuestos de capitalización de las reservas por la prima de emisión, por cuya aportación se haya tributado previamente al tener lugar la ampliación de capital con prima". Como motivación se alegaba la necesidad de evitar una doble imposición.

La Minoría Catalana propuso se incorporase al apartado 1º una frase final en la que se dijera: “La reserva constituida por estas primas de emisión no será objeto de nuevo gravamen cuando se incorporen a la cuantía de capital”. La enmienda se justifica igualmente para evitar que se produzca una doble imposición en el caso de capitalización de las reservas generadas por las primas de emisión que ya han tributado en su momento.

El Grupo Parlamentario Socialista propuso que en el número 3, y respecto a los casos de disminución de capital y disolución, la base imponible fuera el valor de las cuotas de capital amortizadas. Como motivación se alegaba que una cosa es la transmisión de bienes a que dé lugar la disolución o la reducción de capital y otra muy distinta la operación que consiste en reducir el capital o liquidar la sociedad, para lo que se debe estar al valor técnico de la parte de capital que se disminuya.

Respecto al nº 4 del artículo XV, el Sr. Aguirre de la Hoz propuso la siguiente redacción: “En la fusión la base imponible se fijará atendiendo al valor líquido de las sociedades fusionadas o al de la sociedad absorbida, según los casos. Tanto en este caso como en los anteriores, se estará al valor real de los bienes de acuerdo con las reglas de la Ley del Impuesto de Patrimonio Neto”.

La ponencia mantuvo en su integridad la redacción del Proyecto.

#### **Artículo XVI: Cuota tributaria**

Es el antiguo artículo XVIII.

El Grupo Parlamentario Socialista de Cataluña propuso que la deuda tributaria se obtendría aplicando a la base liquidable, en todo caso, el tipo de gravamen del 1%, toda vez que no existe ninguna razón para establecer una presión fiscal distinta según la forma social que se adopte.

D. Alfonso Osorio propuso la adición de un nuevo párrafo que dijese: “Las fusiones realizadas para alcanzar dimensiones mínimas que se fijarán reglamentariamente por el Ministerio de Hacienda en el plazo de un año para cada sector productivo, gozarán de total exención en este impuesto”. Como justificación se alegaba que hay que prever que nuestra adhesión a la Comunidad Económica Europea

obligará a multitud de fusiones para alcanzar unidades mínimas, y que si no se concede la exención solicitada en la enmienda, dentro de unos límites fijados reglamentariamente, infinidad de sociedades españolas se verán abocadas a desaparecer en breve plazo.

La ponencia rechazó por unanimidad la enmienda del Grupo Socialista de Cataluña por entender que las operaciones societarias realizadas por sociedades anónimas, deben soportar un gravamen ligeramente superior a las realizadas por los restantes grupos de sociedades, ya que las primeras tienen representado su capital por valores mobiliarios negociables, lo que confiere a la empresa y a los socios notorias ventajas operativas en el tráfico mercantil.

La ponencia rechazó, igualmente por unanimidad, la enmienda del Sr. Osorio por entender que se trata de un caso de política económica que no puede abordarse en forma marginal dentro de un texto legal dedicado a un solo tributo, sino en un conjunto de medidas que, en su caso, habrían de adoptarse para dar solución al problema que en la enmienda se suscita.

### **Artículo XXXVII**

Es el antiguo artículo XL del Proyecto, apartado 11.

La redacción es debida a una enmienda del Grupo Parlamentario Socialista que entendió que era innecesario remitirse a la legislación específica de la materia en todo lo que se refiere a requisitos y condiciones, así como distinguir los tres grupos de hecho imponible a que pueden dar lugar las operaciones contempladas en esta exención.

El Grupo Parlamentario Comunista propuso la supresión de dicho apartado por entender que la exención era muy indeterminada y, en todo caso, no debería ser concebida con carácter general.

### **Apartado 15**

Fue debida a una enmienda presentada por el Diputado Sr. Osorio García.

### **Artículo XXXVIII**

Se refiere a la comprobación de valores y es el artículo XLI del Proyecto.

## **Artículo XXXIX**

Se refiere al devengo y prescripción del Impuesto y es el artículo XLII del proyecto, al cual no se presentó ninguna enmienda.

### **Disposición transitoria tercera**

El Grupo Parlamentario Socialista señaló en su enmienda que no existía ninguna razón para establecer un sistema fiscal distinto al que vaya a regir cuando entre en vigor el Impuesto sobre el Valor Añadido.

Se presentaron diversas enmiendas por el Grupo Centrista, por el Grupo Vasco, por el Sr. Osorio y por el Sr. Aguirre de la Hoz, ofreciendo redacciones alternativas.

La ponencia, sin embargo, mantuvo el texto del Proyecto.



---

## **Colaboraciones de los socios**

---



# La innovación como necesidad para la supervivencia industrial

por José María  
Castañé Ortega



## 1. Una referencia previa al concepto de innovación

A efectos de lo que sigue, se puede entender por innovación la creación de un nuevo bien o servicio, sea privado o público, o de una forma de producir un bien, creación que surge de actividades no aprendidas previamente y que producen nuevas organizaciones de conocimientos y de experiencias anteriores.

Las innovaciones pueden ser científicas, culturales, tecnológicas, sociales, etc. y comprenden todos los aspectos de la actividad humana.

Así, cabe decir que en su día fueron innovaciones tanto: la rueda, como la ganadería, el Derecho Romano, la Universidad, la imprenta, la escuela politécnica, la venta por correspondencia, el avión, el aire acondicionado, la tarjeta de crédito, el desarrollo extra-uterino.

Los ejes epistemológicos de la innovación han ido evolucionando desde la intuición y la experiencia artesanal, hacia la ciencia, la tecnología y, finalmente, la organización del conocimiento y la planificación del esfuerzo intelectual.

## **2. Creciente relación entre Ciencia y Tecnología**

Es difícil resumir en pocas palabras la evolución histórica de la compleja y estrecha relación entre ciencia y tecnología; solamente subrayaré algunos rasgos dominantes.

Mientras en Egipto la tecnología avanzó considerablemente con un apoyo científico relativamente reducido, en Grecia la ciencia progresó decisivamente, pero mucho menos que sus aplicaciones. El imperio romano constituyó una sociedad innovadora en la que el peso de la innovación social fue mayor que el de la creación tecnológica.

El primer hombre completo que fue a la vez un científico y un tecnólogo altamente creativo, fue Galileo; su influencia directa a través de Sir Francis Bacon se manifiesta en Inglaterra con la creación de la Royal Society en 1660. Subsiguientemente innovadores franceses, alemanes y otros centro-europeos utilizan la ciencia británica y la propia, y se produce el desarrollo científico de los siglos XVII, XVIII y XIX. Aparecen pronto importantes conceptos innovativos pero se tarda años desde estos conceptos hasta conseguir materializar cada innovación.

En el siglo XIX la ciencia y la tecnología están trabajando ya en un nivel elevado de sinergia. Así A.N. Whitehead diría que “la mayor invención del siglo XIX fue la del método de inventar”.

En el siglo XX, el desfase entre innovación científico-tecnológica, en plena explosión e innovación social, se hace patente por una parte y, por otra, la necesidad de innovar se ha generalizado a todas las células de la sociedad.

## **3. Clasificación de los procesos de invención-innovación por su naturaleza o estadio de maduración**

La teoría del conocimiento aplicada a los fenómenos de este tipo, distingue entre “invenciones-innovaciones primarias”, que constituyen nuevos conceptos o formulaciones que no llegan a tener aplicación material o desarrollo comercial, e “innovaciones secundarias”, es decir, aquellas que reciben primera aplicación comercial o abren un nuevo campo de aplicación.

Finalmente se entiende por “innovaciones terciarias” las mejoras, que una vez introducidas, no extienden el campo de utilización de la invención pero sí la generalización de su aplicación.

En invenciones como el proceso “float glass” de fabricación de vidrio, el radar, la televisión y la colada continua en la fundición de acero, como en tantos otros, se distingue, claramente, estos tres estadios de maduración de las invenciones.

#### **4. Ingredientes intelectuales de la innovación**

Los procesos de invención e innovación han admitido, desde la óptica del estudioso, tres tipos de explicaciones. La “explicación trascendentalista” o clásica atribuye el acto innovativo a la curiosidad, inspiración y genio individual del innovador y confiere a la innovación carácter accidental e independiente de factores económicos o de necesidades sociales. Según esta explicación, el hecho se produce sin que haya habido objetivo alguno o existiendo un objetivo diferente del resultado.

Por su parte la “explicación mecanicista” (debida a los sociólogos de la Escuela de Chicago, Ogburn y Gilfillan) atribuye el hecho innovativo a la combinación de muchos elementos diferentes así como a la presión de una necesidad concreta. Ve al inventor como instrumento de la historia, en un contexto en el que los factores económicos y políticos son esenciales. Según esta explicación se produce el logro porque previamente ha existido un objetivo concreto impuesto por las circunstancias.

La “explicación por síntesis acumulativa” debida a Usher, alumno de Schumpeter, concibe el fenómeno como una síntesis de invenciones anteriores, e incluso menores. Para innovar se parte de la consciencia de que hay que romper una barrera y de una clarividente percepción previa del problema. El acto de innovar consiste en una reunión de datos y selección y combinación de elementos necesarios. En un determinado momento se produce el “act of insight” y se vislumbra la solución del problema. Después se verifica una revisión crítica del proceso. Según esta explicación la innovación se produce porque, previamente, existe un objetivo impuesto por los promotores del esfuerzo.

## **5. Con independencia de las teorías, en la práctica juegan el azar y la necesidad**

Son numerosos los ejemplos de invenciones-innovaciones debidas a la casualidad: la radiología, el nylon y la penicilina son algunos de los más comentados y repetidos.

Pero el grueso de las innovaciones habidas a lo largo de la historia se ha debido a la presión de las necesidades objetivas, como el hambre, la salud y la alimentación o de otras necesidades sentidas por el hombre, como viajar o comunicarse.

Dentro del esquema en que la innovación se debe a la necesidad, el proceso innovativo se va adaptando progresivamente al patrón de la "síntesis acumulativa" antes comentada.

La inspiración seguirá siendo un factor importante, pero su peso en el proceso innovativo, va decreciendo.

## **6. Los protagonistas de la innovación: inventores promotores y organizadores**

En el siglo XX los inventores siguen jugando un papel esencial.

Así, en dos importantes estudios sobre las principales innovaciones, ha quedado en evidencia la decisiva participación del inventor individual. Jewkes, Sawers y Stillerman estudiaron 61 invenciones, entre las que 33 se debieron, claramente, a la actividad de inventores individuales y 12 a la labor en equipo en grandes laboratorios. Por su parte, Hamberg analizó 27 innovaciones: 20 se debían al esfuerzo individual y 7 al de organizaciones.

Así, innovaciones como el aire acondicionado, el convertidor de oxígeno, el sonido estereofónico, la neomicina, la cámara polaroid, la turbina de gas, la xerocopia, el cracking catalítico, la baquelita, la frecuencia modulada, el celofán, el telar sin lanzadera y el helicóptero se han debido, fundamentalmente, a la labor de individuos.

Sin embargo, el desarrollo masivo y, sobre todo, la difusión de las innovaciones ha sido realizada por organizaciones. El inventor ha conseguido que su invención quede fecundada en un tejido industrial que la ha desarrollado y ha producido su utilización.

Las grandes organizaciones siguen utilizando fuentes de innovación externas, a menudo individuales. El ejemplo de Dupont de Nemours (1920-1949) es interesante. Si bien, importantes innovaciones como el neoprene, el nylon, el teflón, el orlón, el celofán a prueba de humedad, el rayón tenaz y los fungicidas fueron el resultado de esfuerzos internos, otras no menos importantes como el rayón de viscosa, el celofán, el amoniaco sintético, el rayón de acetato, los refrigerantes (Fredn), los pigmentos de titanio, el acetado de polivinilo, el titanio metal y el dacron fueron obra de individuos y organizaciones externas.

En cualquier caso el volúmen de patentes registradas por cuenta de individuos decrece frente a la actividad de las organizaciones (empresas y administraciones públicas).

## **7. Tendencias recientes de los procesos innovativos**

En los últimos años se han producido cambios cuantitativos que se convierten en cambios cualitativos o de naturaleza del contexto innovativo. Denis Gabor los pone en evidencia, distinguiendo, en primer lugar, los cambios en la escala del tiempo: la unidad subjetiva tradicional era la de una generación. Anteriormente las formas de vida no cambiaban en el espacio temporal de una generación, ahora sí.

En segundo lugar, los cambios se han producido en la magnitud de los efectos de las innovaciones. Valgan los ejemplos de los insecticidas, la televisión, la micro informática o la agresión termonuclear.

También se han producido cambios importantes en la motivación de innovar. Los deseos arquetípicos del hombre están técnicamente resueltos, sus necesidades primarias tienen solución. Sin embargo, estas necesidades técnicamente resueltas no están socialmente atendidas. La complejidad del mundo del hombre crece, los efectos secundarios de innovaciones que presentaron inicialmente su faz exclusivamente positiva, son crecientes.

Estos cambios se manifiestan en campos muy variados:

- Los “ejes del progreso técnico”: proliferan
- La “demanda”: el impacto de la tecnología en las formas de vida introduce constantemente cambios importantes en la composición de la demanda

- El “consumidor”: se multiplican sus posibilidades de elección
- La “competencia”: transfiere su énfasis desde la reducción de costes hacia la creación de nuevos productos
- El “valor de la información”: se produce un peso creciente de los activos intangibles respecto al capital físico
- El “carácter de las decisiones” de innovar, de empresas y gobiernos: adquiere componentes estratégicos, que implican la medición de esfuerzos, riesgos y beneficios sociales derivantes
- “La sociedad”: contempla el creciente desequilibrio entre la innovación tecnológica y la innovación social.

## **8. La difusión de las innovaciones**

Ha sido estudiada científicamente en muchos casos concretos como la aplicación de los piensos compuestos, la aplicación del motor diesel a la tracción ferroviaria, la extracción continua en minería, el control numérico de máquinas herramientas, los hornos túnel en industrias cerámicas, etc....

A través de estos estudios existe evidencia empírica sobre una serie de aspectos de la difusión de las innovaciones que conviene subrayar.

Algunos de ellos son obvios, como el hecho de que las patentes dificultan la difusión, al tiempo que activan la aparición de las innovaciones o de que el carácter competitivo de las industrias facilita la difusión de las innovaciones. Otras verificaciones indican que la rentabilidad esperada provoca la imitación y que la difusión es inversamente proporcional al volumen de inversión para imitar. Asimismo se ha comprobado que la imitación se produce, primera entre empresas grandes y que la propensión a imitar depende del número de empresas que ya han imitado.

Finalmente, se ha determinado que la velocidad de sustitución de técnicas dentro de una empresa, una vez iniciada, está en relación directa a la rentabilidad esperada y la liquidez durante el proceso, e inversa respecto a la modernidad de su equipo de producción.

## **9. Efectos de las innovaciones**

Conviene clasificarlos y visualizarlos conforme a la creciente com-

plejidad de la sociedad tecnológica, distinguiendo ventajas y desventajas directas, indirectas y secundarias.

Las ventajas se difunden en el sistema, redundando en incrementos de la productividad, la capacidad competitiva, y la exportación.

Las desventajas se difunden generando coste social.

Las economías más innovativas tienden a sostener el empleo gracias a sus incrementos de productividad y a participar activamente en el comercio internacional de manufacturas.

Los sectores más exportadores de los países industrializados presentan salarios más altos e intensidades tecnológicas más elevadas; sus importaciones compiten con sus sectores con salarios inferiores e intensidades tecnológicas menores.

El “gap” tecnológico influye en el sentido de que los innovadores ganan primero los mercados, mientras que en la fase avanzada del ciclo de vida del producto, los países con ventaja exclusiva de coste de factores les toman el relevo, generalmente previa transferencia contractual de tecnología.

## **10. Generalización de la necesidad de innovar**

Los sujetos que se han sentido impulsados a innovar en las sucesivas fases históricas contemporáneas son los siguientes:

- Revolución industrial (1750-1900) . . . . . los individuos
- Era de la producción en masa (1900-1940) . . . . . las grandes empresas líderes
- Profundización de la sociedad de consumo (1940-1970) . . . . . las empresas e instituciones creativas
- Crisis de sobre-producción, escasez en materias primas, explosión informática (1970 en adelante) . . . . . las
- Crisis de sobre-producción, escasez en materias primas, explosión informática (1970 en adelante) . . . . . cualquier empresa u organización

A lo largo de este proceso los gobiernos se han sentido crecientemente preocupados en cuanto a su responsabilidad de impulsar la innovación, no solamente en períodos bélicos o de tensión colectiva.

## **11. Enfoques gubernamentales con el fin de promover la innovación**

Las motivaciones y planteamientos de las autoridades nacionales han obedecido a patrones bien diferentes:

- Responsabilidades de liderazgo: E.E.U.U. y U.R.S.S.
- Afirmación ante las grandes potencias y canalización de las inquietudes de la sociedad civil: Japón, Francia, Reino Unido, República Federal de Alemania
- Supervivencia geo-política: Israel, República de Sudáfrica
- Consolidación del desarrollo industrial imitante: Canadá, Austria, Corea, España
- No dependencia-autarquía: India, México, Brasil

Las políticas de innovación de los países más industrializados se ha caracterizado en los últimos tiempos por los siguientes factores:

Se ha pasado, como principal instrumento de estímulo, de las compras del estado (los grandes proyectos militares y civiles) a la promoción indirecta de la innovación: reformas, sistemas de patentes, regulación de la competencia, regulaciones para prevención de efectos secundarios, promoción de la descentralización de la innovación, etc.

Los países más activos en este terreno han sido E.E.U.U., Japón, Francia.

Se han revelado imprescindible saber calibrar el impacto de las relaciones industriales y la organización de la producción en la actitud innovativa de individuos y organizaciones; la competencia entre empresas e individuos es el factor esencial, y el reconocimiento de este hecho por parte de los gobiernos se ha convertido en un factor clave del progreso.

## **12. Observaciones para el caso español**

El antecedente de la situación actual lo constituye la fase de desarro-

llo industrial acelerado (1960-1974), que se caracterizó a grandes rasgos, por los siguientes efectos:

- Ruptura restricciones balanza de pagos (turismo, remesas)
- Era de expansión de la demanda y producción mundiales
- Importación masiva de capitales, tecnología y bienes de equipo
- Mano de obra barata al principio, seguridad de empleo, exportación humana
- Fiscalidad permisiva
- Protección al capital financiero
- Protección arancelaria
- Transición hacia una sociedad urbana con su influencia en las modificaciones de la composición demanda

Si fuera preciso resumir en pocas palabras la situación actual, se podría decir que ésta se caracteriza por:

- El encarecimiento de las materias primas y de la mano de obra (inflación y costes)
- Una fiscalidad homologable
- El deterioro de la autoridad y la complejidad de las relaciones laborales
- La incertidumbre política
- La contracción demanda
- Una caída de la propensión a invertir
- La constitución de un importante parque de empresas en crisis (por exceso de cargas de estructura, insuficiente productividad, capacidad no utilizada, carencia de liquidez, dificultades de endeudamiento, etc....).

En pocas palabras: el país se ha convertido en **importador de materias primas caras**, en **transformador ineficaz**, y en **exportador marginal** o con pérdidas. Los riesgos se propagan y la formación de capital se enrarece. **Pesan más los problemas que las oportunidades** en el panorama industrial y en las actitudes de los agentes ejecutores. En este contexto es inaplazable la necesidad de innovar, ya que:

- Los recursos para inversión son limitados y las empresas en crisis consumirán parte de ellos en su reconversión
- La reconversión es necesaria pero no suficiente
- La innovación es la actividad a añadir
- La innovación es un estado de ánimo y de disposición
- Es verificable que la innovación industrial es posible en España y en la situación actual (se necesitan estudios que lo pongan en evidencia hablando de casos reales y vivos)
- Es precisa la ayuda del Estado a toda célula (individuo, institución, o empresa) dispuesta a innovar
- La innovación pasa por la internacionalización de la empresa y el empresario españoles
- Las oportunidades para innovar están cerca de las ventajas comparativas; la segura depreciación de nuestra moneda en los años futuros no es suficiente para competir y los factores de producción ya no constituyen ventaja estructural
- Las oportunidades están, selectivamente, en la calidad, el diseño, las marcas y las tecnologías intermedias
- El Gobierno no debe negociar el ingreso en la C.E.E. y el consecuente desarme de protecciones, sin adoptar una política coherente de tecnología e innovación.

Espero que este esquemático y telegráfico mensaje pueda ser útil para subrayar que si bien en épocas anteriores se podía progresar sin innovar, actualmente esta posibilidad ya no existe.

**JOSE MARIA CASTAÑE ORTEGA.** Ingeniero Industrial. Ha sido Promotor, Director y Consejero Delegado de METRASEIS; Promotor de los Concesionarios de Autopistas de Cataluña; Director General de Promoción Industrial y Tecnología del Ministerio de Industria; Director General de Banco-Unión y Presidente de Banca López Quesada.

En la actualidad es Consultor de empresas independiente y empresario.

# Innovación y Tecnología



por Fernando de Elzaburu

## RESUMEN

La sociedad industrial ha demostrado que el bienestar material ha sido posible, de forma bastante general, a unos determinados costes económicos, sociales, humanos y ecológicos. Sin embargo, su modelo está agotándose.

La sociedad que la ha venido a sustituir, con base en la economía de la Información o civilización del conocimiento, nos plantea a todos el reto de adaptarnos y nos brinda la oportunidad de reducir los costes del bienestar material —para hacerlo más accesible a mayor número de personas— elevando las posibilidades de desarrollo personal e intelectual de los hombres.

Gracias a la microelectrónica esto ya es posible, a juzgar por numerosas evidencias como la disminución del precio de unos productos que, siendo más baratos y más pequeños, usan menos materiales, simplifican el número de piezas y, en consecuencia, las operaciones para ensamblarlas, suprimiendo trabajos monótonos, incómodos o insalubres, e intervienen, casi sin excepción, en nuestras vidas a través de su presencia en la educación, la sanidad, nuestros hogares, la diversión, el control

**de la circulación o la propia manera de encontrar y desarrollar nuestras ocupaciones.**

**Así, pues, la salida de la crisis o la vuelta a la normalidad en España pasa por una reconversión radical de los modos de hacer, por la adaptación de las personas a los mismos —apostando por posibilidades con contenido de futuro— y por la organización de las infraestructuras que nos permitan mantener una razonable posición en el marco de la competencia universal, en la que ya nos movemos.**

**La opción microelectrónica no es, principalmente, una oportunidad de mejorar, sino un ultimátum en el que nos jugamos la mayor parte de las posibilidades de supervivir como nación independiente.**

**\* \* \***

Pienso que la Humanidad está acostumbrada a aceptar los hechos, pero no a meditar sobre ellos, lo cual resulta especialmente grave en momentos de crisis y, sobre todo, cuando nos enfrentamos con uno de esos saltos a que periódicamente nos somete la evolución en su discurrir histórico.

Pero lo impresionante es que la propia evolución que nos plantea los problemas contiene su solución, aunque ella no siempre se deja ver de golpe, porque también participa de una cierta discontinuidad.

Así nos está ocurriendo con el fin de la civilización de la producción, llevada a cabo en la forma en que nos la planteó la revolución industrial, con evidencias que están ya claras para muchos y aún no son visibles para la mayoría.

Es algo así, por ejemplo, como si conduciendo un automóvil mantenemos la velocidad, no pudiendo ver lo que hay detrás de la curva.

Sin embargo, no todo el mundo acepta el cambio con esta filosofía, porque, en el fondo, el tiempo tiene un espesor, aunque para muchos ya está claro que cada cambio tecnológico requiere una sociedad con unos conocimientos que corresponden a su nivel, lo mismo para aprovecharlo que para ponerlo en práctica.

La innovación tecnológica es un factor indispensable para la economía y para la mejora de la calidad de vida.

Así las cosas, tendríamos que empezar por comprender el problema de nuestra actual situación, porque cuando afirmo que la civilización de la producción se ha terminado, lo hago en sentido de señalar que ni la Industria ni la Agricultura van a ocupar, a partir de ahora, a tantas personas, por la sencilla razón de que la Agricultura se industrializa y la Industria se automatiza y terciariza.

Hoy tiene tanta importancia desinvertir como invertir, porque la creación de puestos de trabajo reales, en sustitución de los que se mantienen ficticiamente, son una necesidad vital tan importante como el dinamismo técnico.

Técnicamente, el carácter revolucionario de los cambios presentes se explica por el hecho de que, por primera vez en la Historia de la Humanidad, tenemos un sistema comprensivo y económico para manejar y procesar la información, basado en un único tipo de signos con valor binario, al que conocemos con el nombre de "bit" en electrónica, y que resulta ser la unidad básica de información.

Esto ha hecho posible el desarrollo inter-relacionado de la tecnología de los semiconductores, cuyo número de funciones por "Chip" crece, por cierto, exponencialmente, de las computadoras, de las comunicaciones y, en general, de la electrónica, y han dado lugar nada menos que a la progresiva sustitución de la mecánica por ésta, lo que ya resulta una verdadera conmoción y nos lleva al reconocimiento de lo que podríamos llamar "la nueva energía de nuestro tiempo", que no es otra cosa que la Información.

Al iniciarse la revolución industrial, particularmente el petróleo adquirió la imagen y representó a la energía cuando también había otras; pero hoy, en la civilización del conocimiento, las telecomunicaciones —que, en el fondo, no son más que un instrumento— se

encargan de transportar la energía, a la que conocemos con el nombre de Información, capaz de cambiar la raíz de la existencia misma.

Desde el punto de vista de la evolución biológica, la Humanidad ha conocido varios saltos:

El primer gran cambio importante de la historia de la evolución del mundo coincidió con el momento en que el hombre tuvo, por primera vez, más información en el cerebro que en los genes, y lo podemos situar alrededor del período carbonífero.

El segundo enorme avance lo aportó la escritura, que permitió que las ideas fuesen almacenadas extrasensorialmente.

Pero aún es mayor el salto que se inicia con la facilidad de almacenar la inteligencia, a juzgar por las posibilidades de máquinas como las computadoras o los robots, siempre programados por hombres capaces de proponerse unos objetivos, considerar hipótesis, reconocer analogías o diferencias, sujetarse a un plan, reaccionar ante unos cambios del entorno y, en consecuencia, adaptándose a las nuevas circunstancias.

Una cosa importante de esta nueva energía es que estamos ante un recurso renovable, que no solamente no se reduce sino que adquiere un mayor valor conforme la manejan más personas.

No creo que España pueda alcanzar el tren, perdido ya, de la revolución de los servicios sin una conciencia y hasta un esfuerzo y sacrificio colectivo que compense el traso.

En este sentido sería bueno empezar a mirar los problemas como si nosotros estuviéramos situados fuera del Planeta, porque la nueva perspectiva exige que veamos al mundo como un solo lugar que pertenece a todos los que lo habitan.

Para afrontar este reto, el hombre de la calle y los empresarios no podemos esperar a que lo terminen de comprender los políticos. Alguno de ellos se encontrará la televisión en su propia casa hablando en otro idioma y preguntará ¿qué es lo que pasa?

Pero exponamos evidencias de la civilización de la economía de la información, tal como yo la veo.

La información es la nueva energía; las comunicaciones son el medio por el que circula esa "energía" y, por lo tanto, son un instrumento; la información es un producto y, como todo producto, tiene un valor; la rapidez de la evolución parece exponencial; los productos, consecuentemente, son más efímeros, incluida la información; los nuevos productos también aparecen con frecuencia.

La sustitución de la mecánica por la electrónica es un hecho; la electrónica pasa a ser microelectrónica y desencadena una oportuna revolución.

El ahorro de materiales es evidente; también lo es el número de piezas reemplazables por componentes; ejemplo: un reloj, de 900 á 5. El número de operaciones de ensamble, por lo tanto, disminuye.

La modularidad permite el control de la calidad sobre la marcha; las tecnologías son más percederas; la flexibilidad de plantillas es inevitable; la formación y readaptación de las personas ya es continua.

La movilidad del personal entre departamentos de una misma Empresa es una consecuencia de la evitación de informaciones redundantes o reiterativas y de la necesidad de sacar partido del mayor flujo de información.

La supresión de trabajos monótonos, incómodos e insalubres es una mejora cualitativa.

Las mejores condiciones ambientales, mayor comodidad, funcionalidad, ergonomía y economía de las máquinas que manejamos, también contribuyen a un mundo mejor.

La sucesión de nuevas tecnologías y productos frena el avance.

Se inicia el conflicto entre los avances que posibilita la técnica y la conveniencia de los intereses comerciales. Cuando IBM anunció el modelo 34, que hacía el doble y costaba la mitad que el anterior, tuvo que frenar su entrega, que de ser inmediata le hubiera supuesto la devolución de muchos cientos de máquinas.

Los equipos alquilados disminuyen o se amortizan a cero.

La microelectrónica traslada el margen de beneficio que antes obtenían quienes ensamblaban muchas piezas a quien fabrica los microprocesadores que hacen las distintas operaciones eliminadas.

Al calcular el coste de un nuevo puesto de trabajo hay que prever el de su periódica actualización, en muchos casos, hasta su total desaparición, como exigencia de una automatización más rentable.

Pleno empleo, sí, pero de nuestras facultades de adaptación.

Las Empresas robotizadas también tendrán que renovar sus equipos cada vez más a menudo y con regularidad, para seguir siendo competitivas.

Las actividades administrativas y burocráticas no son una excepción. De 2.000 dólares por puesto de trabajo se pasará a los 10.000 en esta década. Tal es la revolución de la oficina del futuro.

Como la decisión de modernizar una actividad hay que tomarla en un entorno de constantes mejoras, lo más práctico es abordar los cambios a intervalos controlados cada cierto tiempo o en acontecimientos significativos.

Las cantidades dedicadas a investigación, sobre todo en tecnologías punta, deben quintuplicarse, pasando del 1 ó 2% a un 6-10%.

Las grandes industrias se transforman en grandes sociedades de servicios. ¿Es hoy I.B.M. una gran Industria o una importante Sociedad de Servicios?

Hasta las mayores industrias tienen menos productos de fabricación propia y más de suministradores; ciertos productos exigen mercados "planetarios".

La recolocación de Empresas no busca tanto la mano de obra económica como sus conocimientos y su proximidad a los proveedores: la Industria manufacturera está volviendo a los países avanzados.

Los cuellos azules se sustituyen por cuellos blancos; los cuellos de acero o robots serán atendidos por cuellos azules con bata blanca.

La preparación de quienes trabajan marcan claramente la diferencia entre saber y saber hacer. Ejemplo: aprender matemáticas o un idioma, de lo primero, y conducir un automóvil, de lo segundo.

Los matrimonios entre tecnologías tienen descendencia y ésta aporta su personalidad propia.

Medicina radiológica y computador igual a Scanner.

Los acuerdos de cooperación entre Empresas se producen de forma natural e inevitable.

La constante bajada del precio de la microelectrónica es dramática. Esto y los avances ha hecho que la automatización no esté reservada ya solamente a las grandes producciones masivas, sino accesibles a las pequeñas Empresas.

En algunos casos, los propios conocimientos recientemente adquiridos resultan inservibles. Ejemplo: los perforistas.

Los países prósperos y ricos son los que saben hacer las cosas, y no los que tienen las materias primas, como el petróleo, e incluso el dinero.

Nuestro futuro está mucho más ligado a ellos —tercer mundo— de lo que se piensa.

Existen actividades pasajeraamente “incurables” y otras con “contenido de futuro”. Las primeras podrían funcionar planteadas de otra manera.

La penetración de la microelectrónica no tiene excepciones; desde la educación, la oficina o nuestros hogares, pasando por la sanidad, la Administración pública, los productos manufacturados o nuestra propia forma de vivir o pensar están en plena revisión.

La opción microelectrónica no es principalmente una oportunidad de mejorar; sí lo es de sobrevivir.

Hoy vemos los relojes, la reserva de los billetes de avión o nuestras señas y documentos hechos con Computadores.

Los Mercados se ensanchan; aparecen y desaparecen productos y actividades, pero aún nos cuesta reconocer que estamos ante una innovación que sacude el mundo; quizá la llave de la utopía.

Un reajuste de plantilla no aumenta el número de **desempleados** sino que incrementa el de las personas **no empleables**. Cuando Olivetti dejó de hacer las sumadoras mecánicas para iniciar la fabricación de las electrónicas, lo que le obligó a reajustar su plantilla, prescindió de personas con cualificación obsoleta que, por lo tanto, tampoco serán necesarias en otros sitios.

El número de empleos que necesitamos para lograr la automatización de nuestras Industrias es superior al de toda la mano de obra que desplazan las máquinas.

Una reconversión industrial no es bastante. El reto es una verdadera reestructuración de toda la sociedad para adaptarse a la nueva civilización.

No estamos en una crisis que algún día restablecerá la normalidad y la situación anterior, sino ante un enorme cambio, del que ha de resultar una sociedad distinta.

Continuas mejoras es igual a estabilidad inalcanzable.

La toma de conciencia del actual momento tecnológico después de la irrupción de la microelectrónica por parte del Estado, los Sindicatos, las Patronales, los Trabajadores (incluyendo a los Empresarios) y de nuestro propio pueblo, resulta ser el mayor reto que tenemos planteado, estando en juego hasta la supervivencia de nuestra propia cultura.

En pocos años la frontera entre las Empresas al día que se defienden y las que están ante una "jubilación forzosa", será la Microelectrónica, verdadero "Gerovital" capaz de rejuvenecer y hasta de resucitar a los

difuntos, en la misma medida en que enterrará a quienes no hayan sabido dar respuesta a su Ultimatum.

La evolución está hablando en alto.

El esfuerzo y la ilusión de todos es lo único que nos puede salvar.

El problema, por lo tanto, no está en que las cosas van a cambiar, sino en que las cosas han cambiado ya.

**FERNANDO DE ELZABURU MARQUEZ**, Licenciado en Ciencias; Agricultor; Agente Oficial de la Propiedad Industrial; estudió Agricultura en la Universidad de California y ha fundado la Asociación para el Desarrollo Empresarial de la Agricultura y el Club de Viena como Periodista Científico, a cuyo Consejo Rector pertenece. También lo es de la Asociación para el Progreso de la Dirección (A.P.D.), así como miembro del Club de Roma y ex Consejero Técnico del patronato Alonso Herrera, del C.S.I.C.; autor de varios libros; conferenciante y articulista. Está en posesión de la Gran Cruz al Mérito Agrícola, concedida por S.M. el Rey Don Juan Carlos I.



---

# **Bibliografía**

---

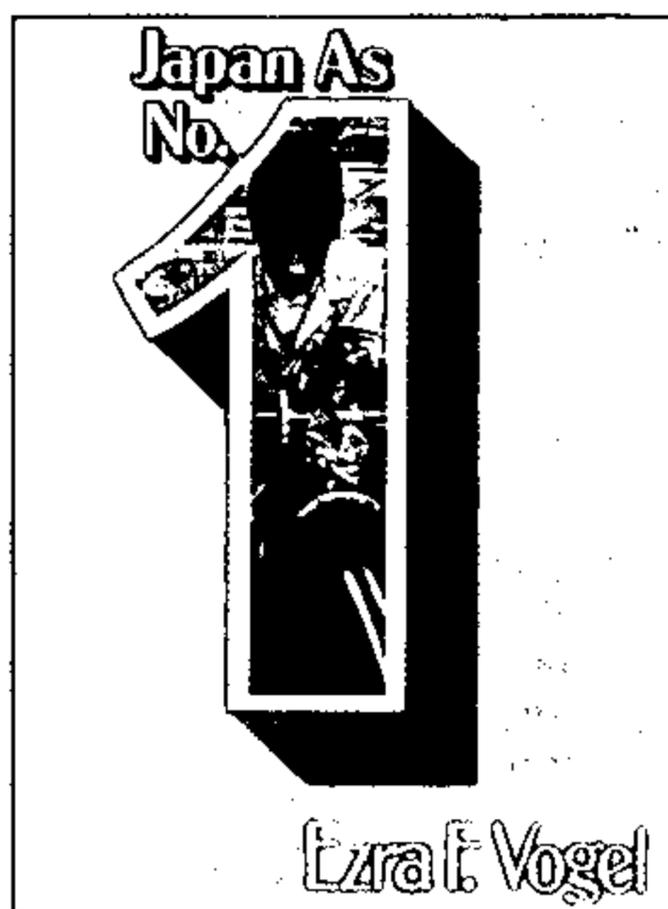


**EZRA F. VOGEL**

**"Japan as Number One. Lessons for America" \***

Harvard University Press,  
London 1979. 272 pags.

La forma, en que el Japón, tras su rápida recuperación en la década de los cincuenta, está haciendo frente a la profunda crisis económica mundial y la agresividad competitiva de que da pruebas, perturbando seriamente la configuración de los mercados, viene llamando la atención de los observadores y estudiosos acerca de esta verdadera "nova" que constituyen los formatos y la organización social nipona. El ritmo de desarrollo socioeconómico japonés viene siendo sostenidamente, organización gubernamental años, el primero del mundo; es "tempo" demasiado largo para recurrir al tópico del milagro. Por su despegue acelerado desde el mimetismo tecnológico, en un principio tosco, a la verdadera explosión de las tecnologías de punta que permite hoy a los japoneses asolar los mercados, el Japón, que ha tenido siempre algo de misterioso y hasta amenazante, se está constituyendo hoy en arquetipo del desarrollo en la nueva economía industrial y hasta en modelo de la llamada civilización posindustrial. La cuestión fun-



damental es si este nuevo despegue, efectuado desde una plataforma en las peores condiciones de indigencia en materias primas y energía, responde a una actualización de características absolutamente peculiares de la idiosincrasia nipona o, por el contrario, es el producto de la implantación de métodos y estructuras de organización social, de pedagogía básica, de producción y disciplina, dominantes en un contexto democrático un tanto impreciso pero en conjunto extremadamente funcional.

Esta última perspectiva es la que domina el libro de Ezra F. Vogel que reseñamos. Sin dejar de reconocer las peculiaridades de la condición japonesa, para

Vogel, sociólogo norteamericano que desde 1958 viene estudiando la escalada del Japón hacia la cima del poderío económico mundial, son los métodos implantados en la industrialización constante desde fines del siglo XIX, su renovación creadora y las técnicas altamente funcionales de organización social, los que guardan el secreto a voces de esta transformación permanente, de esta singular capacidad de responder a los retos de la crisis. Se trata pues de técnicas y de modelos sociales y, en muy buena parte trasplantables. Así como durante muchos años la capacidad mimética del Japón le ha permitido asimilar lo mejor de las capacidades y productos occidentales, parece como si en la indefinida mutación de la civilización occidental contemporánea, el Japón pueda constituirse en modelo de la nueva sociedad.

El libro de Vogel excluye, a propósito de la fantástica dinámica japonesa, todo planteamiento estrictamente ideológico. El Japón es, desde luego, tras la ocupación "pedagógica" norteamericana al término de la Segunda Guerra Mundial, una democracia perfectamente institucionalizada que responde a todas las características formales de las democracias de corte

occidental. El Partido Liberal Democrático domina la Dieta o Parlamento desde 1955 pero la oposición parlamentaria, la libertad de prensa, y las organizaciones sindicales juegan con regularidad sus papeles. En la organización gubernamental hay, sin embargo, una peculiaridad probablemente única: la permanencia de la alta burocracia administrativa. la renovación política consecuente a los cambios de Gobierno o de Ministros alcanza sólo a la cima de los Departamentos pero el poder administrativo está férreamente en manos de funcionarios de carrera que dominan toda la organización y están encabezados por el Viceministro administrativo prácticamente inamovible. Los funcionarios de extracción política, de filiación partidista, son exclusivamente dos, el Ministro y el Viceministro parlamentario. La idea de Vogel es que esta despolitización de la función gerencial bien que políticamente relacionada, permite el desarrollo de la planificación indicativa a medio y a largo plazo, evitando las discontinuidades que provocan en Occidente los grandes recambios políticos. Para los japoneses resulta inexplicable el sistema norteamericano de que pueda acceder a la Casa Blanca una personalidad, incluso desconocedora del medio burocrático

de Washington, y que la renovación presidencial pueda provocar el relevo de miles de funcionarios. Este fenómeno es una muestra de la dificultad de y, no sólo para USA, de aprender las lecciones japonesas.

La anatomía democrática del sistema deja indefinida e indefinible el modelo de sociedad, es decir, su inscripción en los prototipos capitalistas o socialista de la sociedad industrial contemporánea. De la descripción de Vogel emerge ante todo una mentalidad no individualista, pero en absoluto colectivista. La relación y la función social en todos los planos y áreas revela un "espíritu de grupo" en los Ministerios, en las grandes Compañías, precisamente sectorializado y fluidamente jerarquizado, recreado de modo continuo hasta en las relaciones de tiempo libre. Algunos pasajes de la descripción de Vogel parecen extraídos de un libro de Fourier, mucho más que de los de David Ricardo o Carlos Marx. El sector público japonés es relativamente menor que el norteamericano y sin embargo la presencia de las organizaciones estatales en el proceso económico es de la mayor importancia, pero tiene más un sentido de orientación, de estímulo y de ayuda.

Para el lector verdaderamen-

te curioso de este libro, el tema que da la impresión de ofrecer la clave del éxito japonés y de su agresividad en el mercado mundial es la gran empresa. Con metáfora peligrosa se habla a propósito del decisivo papel de las grandes Compañías, de un nuevo feudalismo. Pero, en verdad lo que en el Japón parece haber cristalizado en buena medida es la "managerial revolution" prevista por Burnhan, combinada con una integración casi mítica entre la Compañía y su personal. Este decisivo factor humano hace que la resultante de los procesos empresariales —beneficios, capitalización, salarios, relaciones laborales y hasta la huelga— reciban una connotación positivamente distinta de cuanto es característico en la democracia industrial de Occidente. La vinculación del personal con la gran Empresa da lugar a que lo normal sea la permanencia al servicio de la misma a lo largo de toda la vida laboral, frente a la constante movilidad que caracteriza sobre todo al empleo en Norteamérica producto de la selección y del salario más alto. La gran Empresa japonesa aspira a convertirse en una estructura vital y de creer a Vogel la preocupación por el personal, por su continuidad y por su perfeccionamiento, es superior a la obsesión del beneficio

anual. El personal es seleccionado, tanto en el Estado como en las grandes Empresas desde las Universidades de mayor prestigio, y su retribución en los primeros años es baja por las ventajas seguras del ascenso y de la jubilación que bien que temprana en relación a la media occidental está mucho mejor retribuida. Hay así, por intermedio de la Empresa, un patriotismo corporativo que se vuelca con toda agresividad comercial hacia el exterior, con los resultados que nos son conocidos y temidos.

Los capítulos que Vogel dedica a la información, a la enseñanza básica, al bienestar social y al control de la criminalidad (en relativo descenso constante) son claves para entender los métodos que encauzan las estructuras de poder y sus resultados. Pero con todo, el empeño del Autor, de encontrar en el Japón un "espejo" para la Norteamérica decadente inmediata a Reagan, es poco convincente. En el asombroso fenómeno del nuevo despegue japonés hay un factor capital que apenas si es subrayado, a saber: el Japón ha sido exonerado por la derrota y por la pedagogía constitucional norteamericana de las inversiones en defensa y esto a lo largo de los últimos treinta y cinco

años así como parece haber renunciado a la llamada conquista del espacio, lo que permite aplicar su producto nacional a las necesidades para el bienestar social. De otro lado Vogel, se pregunta con toda razón, si el experimento japonés es duradero, si es realmente un modelo para civilización posindustrial. En primer lugar, es claro que su privilegiada potencialidad económica que le lleva a crecientes inversiones en el extranjero para garantizar hasta donde pueda ser posible materias primas y energía, está en grave desequilibrio con su debilidad militar que habrá de ir superándose para evitar la creciente hostilidad en el mercado y hasta en el mundo. Los últimos intentos norteamericanos de invitar al Japón a que asuma responsabilidades de defensa y de transformar en "alianza" su "relación especial" han sido políticamente mal acogidos y provocado una crisis en el Gobierno. Bajo el terrible síndrome de Hiroshima que está en la conciencia colectiva muy enraizado a pesar del transcurso de los años, los japoneses son, al menos de momento, alérgicos al esfuerzo militar y al militarismo que han sido, sin embargo, característicos de su mentalidad tradicional. Puede decirse mas bien, que esas actitudes han sido transferidas a la vocación

laboral y al culto a la empresa. En una palabra, el "samurai" se ha transformado en "mana-

ger". Pero ¿es posible para Occidente que el "manager" se transforme en "samurai"?

---

\* La presente obra acaba de ser editada en español con el título "Japón nº 1. Una lección para el Mundo" por Editores Técnicos Asociados S.A. de Barcelona.

**J. B. DONGES**  
**What is wrong with the**  
**European Communities?**  
**(Eleventh Wincott Memorial**  
**Lecture). The Institute of**  
**Economic Affairs for the**  
**Wincott Foundation, Occasional**  
**Paper 59. London, 1981.**  
**31 págs. £ 1.**

Es difícil encontrar un resumen tan atractivo del complejo estado de cosas actual en la C.E.E. en tan pocas páginas (23, exactamente). La brevedad, que es sin duda uno de los aspectos positivos del trabajo que se comenta, es también sin embargo una de sus limitaciones principales. Porque párrafos excesivamente densos reducirán la audiencia de un texto que es merecedor de una atención amplia; y, segundo, porque muchos temas interesantes quedan sólo apuntados, o meramente esbozados.

La situación presente de la C.E.E. —que el autor califica globalmente de “*impasse serio*”—, se expone a través del examen de la Comunidad europea como una unión aduanera imperfecta, del de los problemas asociados a la política agraria común, y del de los desarrollos seguidos en el camino hacia la unión monetaria. Se abordan también, aunque de forma en exceso telegráfica, el

tema de la segunda ampliación de la Comunidad, y el de una vía que podría posibilitar la salida del *impasse* en curso.

La política agraria común es, dentro del texto, el tema favorito del autor. Y el que está tratado con más detenimiento y amplitud. Y es que para un economista la PAC es sin duda un tema difícil de resistir, puesto que

“pensada como el instrumento central para soldar políticamente a los países miembros, (...) ha sido modelada con una sorprendente inobservancia de las reglas económicas fundamentales sobre el uso eficiente de recursos escasos en economías orientadas hacia el mercado” (p. 14).

Como resultado, y a pesar de la buena acogida que ha tenido entre los agricultores comunitarios,

“la PAC ha impuesto costes elevados, tanto a consumidores y contribuyentes dentro de la Comunidad, como a productores y exportadores en países no miembros...” (p. 15).

Un trato crítico comparativamente más generoso reciben —en relación con la unión

aduanera— las más recientes versiones del viejísimo proteccionismo, como las limitaciones “voluntarias” de exportaciones y determinados inventos en la esfera de la política industrial (como el bien conocido patrocinado por el Vizconde Davignon). Ello es de lamentar. Tanto en el contexto de lo que se dice sobre los efectos de distorsión de la PAC (sobre producción, consumo y comercio), como por la limitada resistencia, incluso crítica, que han encontrado hasta la fecha tales desarrollos. Máxime cuando, como señala el propio autor,

“la Comunidad europea se ha convertido en selectivamente proteccionista y, cediendo a las presiones de industrias ineficientes, ha favorecido a intereses específicos (productores) a expensas de los intereses generales (consumidores). Además, el proteccionismo selectivo tiende a convertirse en permanente, dado que no transforma en ventajosas las posiciones desventajosas de costes —incluso cuando se concibe como una medida temporal—, e impide más bien que facilita el cambio estructural. Penaliza, por último, a las industrias de exportación, porque los otros países toman represalias” (p. 13).

Sobre el Sistema Monetario Europeo, el autor dice que resulta difícil vislumbrar cómo tal esquema puede convertirse en el motor que conduzca a la integración monetaria (p. 24). Y aunque la experiencia disponible (2 años) muestra que técnicamente el SME ha funcionado razonablemente bien; económicamente no ha conducido a la convergencia de los objetivos de política económica interna de los distintos países miembros, y políticamente no ha dado muestras de ningún progreso.

Sabe a muy poco lo que se expone sobre el tema de la segunda ampliación de la Comunidad. Donde después de hacer sucinta referencia a una serie de cuestiones bien conocidas (“La agricultura presenta probablemente el mayor problema” (p. 25), etc.), el tema se concluye con un aserto que choca por su carácter esencialmente ingenuo, máxime dado el contenido del apartado que sigue inmediatamente. Tal aseveración es la siguiente:

“El requisito clave es que las negociaciones con Portugal y España eviten aceptar como sagrado el presente institucional de la Comunidad y otras realizaciones (el *acquis communautaire*), y diferencien entre aquellas que tienen

sentido y las que son excesivamente costosas, económicamente absurdas y políticamente explosivas” (p. 27).

Por último, el autor estima como problemática la salida del estado presente en el que se encuentra el Mercado Común (“Hasta el momento, veo escasa indicación de que una reforma fundamental esté siendo seriamente discutida a nivel político”; p. 29). La situación *impasse* puede prolongarse debido, principalmente, a que las relaciones económicas entre los países miembros están sometidos a un elevado grado de intervencionismo burocrático, tanto en la esfera nacional como en la comunitaria. Dentro de tal contexto, se expone que la revitalización de la C.E.E. pasa por una profunda reforma que conduzca a una mayor flexibilidad en el funcionamiento de las instituciones comunitarias. Para ello, y entre otros obstáculos, “(e) l mayor reto es la PAC” (p. 29). Al igual que sucede en relación con el tema de la ampliación de la Comunidad, también sabe a poco el tratamiento que se hace de la posible salida de la C.E.E. de su situación presente, así como de los principales condicionantes que la constriñen.

En el texto, tomado en su

conjunto, se echa de menos un tratamiento directo de algunas cuestiones que son relevantes para muchos de los puntos que en él se exponen, aunque atisbos de las mismas aparecen, aquí y allá, de manera dispersa. Está, en primer lugar, el tema de la interacción de las dos hipótesis explicativas del desarrollo de la C.E.E. (desarrollo de un proyecto político *versus* desarrollo de un proyecto económico). La mezcla de ambos planteamientos generales —y sus implicaciones— subyace a buena parte de lo que se aborda en el texto, en el doble aspecto de historia y posible evolución futura. Por ello, su tratamiento directo hubiese podido arrojar luz sobre muchas cuestiones. Otro tema general también disperso en exceso es el de la interrelación entre el desarrollo comunitario y las especiales características de la economía internacional durante los años 60.

Por lo que hace referencia a cosas más concretas, se echa en falta —sobre todo en el ámbito de los desarrollos futuros— el tema de la política de defensa común, que no es en absoluto ajeno a cuestiones estrictamente económicas, y que es una cuestión nueva que puede tener una trascendencia considerable; así como también un hincapié más apropiado a su importancia

presente, y a sus implicaciones, de las diversas formas de renacimiento proteccionista —tanto interno como externo—, máxime dado su incidencia negativa en la vía que se propone para que el Mercado Común abandone el estado en el que se encuentra actualmente. Además, algunos acontecimientos recientes son preocupantes al respecto\*.

Tanto quienes siguen con continuidad los desarrollos de la C.E.E., como quienes integran el grupo de los seguidores ocasionales, encontrarán rentable la lectura de la conferencia del profesor Donges. Los pri-

meros, por las reflexiones que es susceptible de provocar. Los segundos, por la claridad y precisión con que se exponen asuntos en ocasiones un tanto complejos (y que aparecen con frecuencia, además, envueltos en confusionismos informativos adicionales). Ambos grupos, porque es de agradecer que, de vez en cuando, y como en esta ocasión, un observador adiestrado examine críticamente, y exponga para un público amplio, el rumbo de la C.E.E., y las características del mismo, máxime en una situación como la que atraviesa actualmente la Comunidad. Poco más puede pedirse de 23 páginas.

---

\* Véase, por ejemplo, el artículo de Axel Krause, "European Automakers Expected To Press Anti-Import Lobbying", en *International Herald Tribune*, Mayo 18, 1981, p. 9.



---

## **Actividades del Círculo**

---



# El empleo de los universitarios

Coloquio organizado por el Círculo de Empresarios y la  
Fundación Universidad-Empresa  
Madrid, 7 de mayo de 1981

## CONCLUSIONES

Extracto de la intervención de D. Fernando Suárez González  
*Catedrático de Derecho del Trabajo*

El problema del desempleo universitario hay que contemplarlo en el marco de la situación económica española y del nivel general de empleo existente en la misma, que sólo puede elevarse mediante el fomento de la inversión. Es necesario eliminar los obstáculos que impiden tasas superiores de inversión, ya sean obstáculos psicológicos o reales (incertidumbre, escasas expectativas de beneficio, cargas fiscales, etcétera).

Desde el punto de vista de la Universidad, ésta tiene que adaptar la formación que da a sus alumnos a la vida real. La Universidad no está dando una formación en consonancia con la realidad, y el universitario tiene que ser consciente de ello y suplir las deficiencias de su propia preparación. Es conveniente estimular la iniciativa de los COIES (Centros de Orientación e Información de Empleos) cuya experiencia revela que el camino no es equivocado. Hay que implantar los reciclajes en los niveles intermedios, y enseñar a trabajar en equipo, cosa que no se hace y que sería realmente interesante para las empresas. Por último es labor docente de la Universidad el conseguir una mayor estima por la empresa.

La misión de la empresa al enfocar el problema del empleo de los universitarios no puede estar apartada de lo que tiene que ser sustancialmente la misión medular de la empresa en la sociedad: la creación de riqueza. El objetivo de crear puestos de trabajo no puede ser previo al anterior, sino consecuencia del mismo. La empresa ha de ser cons-

ciente de que el modelo de sociedad basado en la economía de mercado es impopular entre los universitarios, por lo que los empresarios deben aportar su esfuerzo y aprovechar todas las posibilidades de informar de lo que en realidad aportan a una sociedad libre. Deben estar presentes en una eventual reforma de las enseñanzas medias, y no dejar que este tema sea analizado y protagonizado en exclusiva por los sectores docentes. También hay que aumentar la estima del empresario por la Universidad, pues es a base de la ayuda del mundo social como podrá la Universidad cumplir su misión y mejorar las actuales deficiencias. E igualmente el empresario debe contar con un instrumento como los COEIS, que pueden facilitarle la selección de personal.

La Administración ha de plantearse esta cuestión en un contexto general de política económica. Es incierto que la política de empleo sea misión exclusiva del Ministerio de Trabajo, que es sólo el que debe hacer transparente el mercado de trabajo. De ahí que se le pida eficacia y flexibilidad. Eficacia que no es sólo la colocación de trabajadores, sino, por ejemplo, la rápida devolución de las cuotas de formación profesional a las empresas que hacen esa labor, o la ágil resolución de los expedientes de regulación de empleo. Hay que poner ciertas esperanzas en la aprobación del Decreto de educación cooperativa, que procurará la mejor preparación de los universitarios y su posterior mejor colocación (no esperemos que sirva para reducir en cifras apreciables el desempleo, porque no es su misión); en la famosa regulación especial del trabajo en prácticas hay que tener en cuenta el problema que plantea de la consolidación de los trabajadores en prácticas, pues tan importante es la estabilidad en el empleo como el empleo mismo. La Administración debe estimular los COIES, considerándolos como oficinas de colocación especializadas; fomentar la formación profesional, que ha de darse complementariamente a todos los niveles de la formación general; poner orden en su misión como empleadora, convocando públicamente sus plazas, anunciándolas con la suficiente antelación, para que los jóvenes contemplan en su horizonte esa posibilidad; y por último, coordinar una eventual política de emigración, que a niveles superiores no sólo no debe ser un trauma para la juventud, sino incluso una hermosa aventura.

**Extracto de la intervención de D. Manuel Núñez Pérez**  
*Secretario de Estado para el Empleo*

El paro de doctores, de licenciados y diplomados medios superiores constituye uno de los retos más difíciles de asumir en esta época.

Hasta ahora, la Universidad ha venido planteándose como un centro de formación para el ejercicio de las llamadas profesiones liberales. La creación de escuelas y facultades nuevas, así como la explosión de una serie de especialidades justificadas por el desarrollo tecnológico, ha ido cambiando esta realidad. Pensamos que es presumible que esta tendencia se acentúe en el futuro y que la mayoría de los actuales licenciados universitarios que se encuentran en perspectivas de trabajo no se dirijan a las profesiones liberales, sino que acudan a insertarse en el mundo laboral a través de la empresa. Hay que aceptar que el mundo universitario habrá de entrar en un proceso de asalarización de las profesiones superiores.

El crecimiento de la demanda de empleo se encuentra en función del ritmo de elevación del producto interior bruto que, a su vez, se encuentra a nivel bajo afectado por la crisis económica mundial. Los estudios realizados sobre el tema habían señalado para toda la década pasada un crecimiento anual acumulativo en torno al 5 por ciento de crecimiento de la demanda del empleo universitario, considerando que esta cifra correría pareja con el crecimiento del PIB, cuya medida ponderada era asimismo del 5 por ciento. Desgraciadamente no ha sido así. Estamos inmersos en una crisis que tiene tensión universal. Recordemos a este respecto el dato realmente estremecedor que facilita la OCDE en su informe para 1980 de que el número de parados jóvenes duplica al de adultos.

Así por ejemplo en 1975, el número de parados dentro de este grupo ascendía a 6.565 m, en 1976, a 10.635, en el año 1977, a 17.628, en 1978, a 31.260, en 1979 a 44.921, y en 1980 a 74.345.

El número de parados de licenciado universitarios con respecto al total de los trabajadores en paro representa un porcentaje francamente bajo pero que, no obstante, lo anterior en números absolutos, el número de desempleados, dentro de los licenciados superiores, empieza a ser francamente elevado y, desde luego, el ritmo de creci-

miento entre ellos es proporcionalmente superior al del crecimiento del paro considerado en su globalidad.

El problema del empleo de los universitarios se ha visto en España agravado progresivamente por las concurrencias de unas características que son comunes a los países que han sufrido una aceleración en su desarrollo en los últimos quince años y que se ha traducido en un incremento de la matriculación, hasta entonces desconocida en nuestro país, con la particularidad de que esta expansión universitaria ha contribuido, por un lado, la crisis económica y por otro, la masiva entrada de la mujer en la Universidad. Las perspectivas son que para el final de esta década se supere la cifra de 1.000.000 de estudiantes. Esta cifra, no obstante, no debe ser alarmante, porque si España es un país que avanza se tiene que reflejar en sus universitarios, y no hay que olvidar que si se vive en un período de crisis y falta de trabajo, se opta por continuar estudiando.

Debido a la necesidad de ir mejorando las relaciones entre el sistema de enseñanza y el sistema de empleo, y con el fin de coordinar las relaciones de empleo entre la Universidad y la empresa, la Administración educativa tuvo en el curso 1976-1977, una estimable idea con la creación de los Centros de Orientación e Información de las Universidades Autónoma, Complutense y Politécnica de Madrid. Los resultados de esta experiencia son alentadores aunque no son importantes.

En España tenemos que decir que el desarrollo del Estatuto de los Trabajadores y de la Ley Básica del Empleo son una ocasión inestimable para establecer unas medidas realistas cara a una política de empleo de los universitarios. Un gran porcentaje del contingente de parados de entre los licenciados universitarios pertenecen al grupo de los que buscan el primer empleo. El mercado de trabajo de este colectivo puede dinamizarse sustancialmente con el Decreto de fomento del empleo, de próxima aparición y hasta incluso dictaminado por el Consejo de Estado.

Aparte de lo anterior habría que referirse al Decreto regulador de los contratos de trabajo en prácticas, previsto para que sea concertado entre quienes posean una titulación académica y una empresa, a fin de perfeccionar sus conocimientos y adecuarlos al nivel de estudios cursados por los interesados.

También puede contribuir a ello el sistema de la contratación a tiempo parcial, que de la misma forma flexibilizará el régimen general de los contratos de trabajo. Añado otro decreto que ha sido ya firmado por los Ministros correspondientes y que irá seguramente a un próximo Consejo de Ministros, que es el famoso proyecto de Real Decreto sobre programas de cooperación educativa, que, de manera específica, están dirigidos a fomentar el empleo de los universitarios y a fortalecer y facilitar la formación de los mismos en los puestos de trabajo específico.

Las Universidades podrán establecer, mediante convenio con una empresa, programas de cooperación educativa en los que se concierte la participación de ésta en la preparación especializada y práctica requerida para la formación de los alumnos.

Hay seguramente otras medidas entre las que pueden estudiarse operaciones de emigración selectiva para licenciados españoles en algunos mercados de trabajo, con ofertas concretas de algunas regiones, como pueden ser Sudamérica y el Norte de Africa, etcétera.

Habremos establecido con todas estas normas y con todas estas previsiones, un plan que evidentemente no será suficiente para poder colocar a todos los universitarios que terminan sus carreras o que las terminarán en estos años, pero sí darles una perspectiva de futuro que creo que ahora no tienen.

\* \* \*

## ALGUNOS DATOS SOBRE EL EMPLEO

**De la conferencia pronunciada por D. Antonio Pulido San Román, en el coloquio "El empleo de los universitarios"**

Al terminar 1980 existían en España 46.000 parados con estudios superiores (29.000 en 1978 y 17.000 en 1976). De ellos, 27.000 buscan el primer empleo, lo que representa un 58 por ciento.

Aumenta el porcentaje de parados universitarios en relación con el de parados totales (del 2,5 al 2,8 por ciento en los últimos cuatro años). Sin embargo el porcentaje es más significativo en el terreno de los universitarios que buscan su primer empleo (citado ya en un 58 por ciento), cuando el índice general de parados que busca su primer empleo, en relación con el total de parados, es del 37 por ciento. (601.000 sobre 1.620.000; el 32 por ciento de esta cifra de parados son jóvenes).

Una encuesta realizada por la Fundación FIES indica que de cada cien universitarios la mitad está en paro o subempleo, y de los que trabajan, el 47 por ciento ha tardado entre cinco meses y un año en obtener el empleo, y otro 31 por ciento ha tardado más de un año. Estos porcentajes aumentan si se trata de mujeres licenciadas.

Según otra encuesta realizada por la Universidad Autónoma de Madrid, los licenciados en 1980 están ocupados en un 44 por ciento, cuando los licenciados en 1975 se encuentran ocupados en un cien por cien. Este índice de ocupación ha ido decreciendo al 90 por ciento (1976), 89 (1977), 81 (1978), 69 (1979) y 44 (1980).

Los universitarios en paro, por tanto, ocupan su tiempo fundamentalmente en hacer oposiciones (el 31 por ciento), en buscar trabajo (el 29 por ciento). El servicio militar, los estudios complementarios o la realización de tesis o tesinas ocupa a la mayor parte del 40 por ciento restante.

Los parados universitarios que han trabajado anteriormente al finalizar sus estudios (un 35 por ciento), alegan como motivo de la pérdida del empleo, principalmente, la condición de empleo temporal (el 35 por ciento) y la finalización de contrato (22 por ciento).

Las formas de acceso al empleo para los universitarios son las siguientes, según la encuesta de la Universidad Autónoma de Madrid: el 35 por ciento mediante prueba selectiva; el 24 por ciento debido a amistades o ayudas familiares; el 19,5 por ciento a través de oposiciones. Los COIES han facilitado el acceso de licenciados a puestos de empleo a un 6 por ciento de los universitarios ocupados.



*Segundo Trimestre 1981*



