

Negociación colectiva



ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

Número 37 / revista bimestral. Año VII

ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

NUMERO 37 / Abril-Mayo de 1989

Consejo de Redacción

Emilio Ontiveros (Director)
 José María Pérez Montero (Secretario)
 J. Ignacio Bartolomé
 Jorge Fabra
 Francisco Fernández Montes
 José Luis García Delgado
 Francisco J. Gil
 José Antonio Martínez Soler
 Rafael Myro
 Ignacio Santillana

Coordinación

M.ª Eugenia Callejón

Diseño y Maquetación

M.ª Angeles Sáenz

Portada

Témpera original de Eloísa Sanz

Redacción y Administración

Colegio de Economistas de Madrid
 Hermosilla, 49 - 28001 Madrid
 Teléfonos: 276 80 64 - 276 80 68

Edita

Colegio de Economistas de Madrid

Imprime

Rafé Técnicas Gráficas
 Gutierre de Cetina, 26
 28017 Madrid

Depósito legal

M-13155-1983
 ISSN 0212-4386



El Colegio de Economistas de Madrid no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos publicados en ECONOMISTAS. Los únicos responsables son sus propios autores, que no siempre reflejan los criterios de las instituciones a las que pertenecen.

Editorial

5

En portada

6

Alberto Olano Rey

La negociación colectiva (Antes y después de la concertación social)

12

Francisco González de Lena Álvarez

La negociación colectiva en España a finales de los años ochenta y sus posibilidades de desarrollo

18

Agustín Martínez Cardeñoso

La negociación colectiva en la Comunidad Europea

28

Crisanto Plaza

Diálogo social

Tribuna

32

Antonio Mora Sánchez

La fiscalidad del ahorro en la CEE

38

Juan del Hoyo Bernat
 Antonio García Ferrer

Población y oferta de trabajo

44

Juan Carlos Monedero

Del Estado Social en occidente: Economía, Política y Derecho

Los Profesionales

51

Carta de la EAF al Excmo. Sr. D. José Borrel Fontelles, Secretario de Estado de Hacienda

Crónicas

52

Los Economistas se desquitaron

Libros

55

Revistas

64

El Colegio

68

Noticias
 Servicio de Documentación
 Agenda

Coordinador de este número: Alberto Meixide, Departamento de Fundamentos del Análisis Económico, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Santiago de Compostela.





Negociación colectiva

A lo largo de la última década hemos asistido a un debate continuado sobre el papel jugado por la negociación colectiva en el proceso de ajuste derivado de la crisis económica. Las valoraciones realizadas oscilan entre aquellas que le asignan una importancia determinante en la lucha contra la inflación y aquellas que enfatizan sus efectos negativos, al haber provocado una mayor rigidez de nuestro mercado laboral. En cualquier caso, la polémica sobre estos temas ha constituido uno de los ejes de referencia obligados a la hora de emitir un diagnóstico sobre la especificidad de la crisis de la economía española.

En estos últimos años, y en este marco de controversia, se han precipitado una serie de acontecimientos que han vuelto a situar en un primer plano la problemática de la negociación colectiva, si bien lo hace desde unas coordenadas diferentes. En primer lugar, hemos asistido a la quiebra del modelo de concertación social que estuvo vigente hasta fechas recientes. Ello está generando impactos importantes en nuestro sistema de relaciones industriales y pone de manifiesto las tensiones inherentes a un proceso de ajuste en el que la recuperación de los excedentes empresariales, la generación de empleo y la redistribución de la renta, constituyen objetivos difíciles de compaginar.

En segundo lugar, la crisis que atraviesa nuestro sistema de relaciones laborales, permite plantear la conveniencia de incorporar nuevas dimensiones y problemas en un sistema de negociación colectiva que se ha visto reducido casi siempre a los aspectos estrictamente salariales, con las limitaciones que ello conlleva en el plano de la concertación.

Por último, es inevitable hacer referencia a las posibilidades que se abren para la negociación colectiva y el diálogo social en el marco de la integración española en la Comunidad Europea.

Los trabajos recogidos en este número de **ECONOMISTAS** pretenden ofrecer, desde diferentes ópticas, algunas reflexiones sobre los temas mencionados, con el convencimiento de que los mismos van a jugar un papel determinante en el futuro de la negociación colectiva en nuestro país.

La negociación colectiva. (Antes y después de la concertación social)

La ruptura de la concertación social a finales del pasado año, produjo una honda conmoción en el juego del sistema de relaciones industriales vigente en nuestro país desde los primeros años de la democracia. Su carga conflictiva se expande ahora a raudales sobre los numerosos conflictos laborales, que en esta primavera surgen y se desarrollan a la sombra de la negociación colectiva. Esta quiebra en el modelo de concertación social desborda ampliamente el campo específico de "lo económico", es decir, el "ámbito de la política de rentas y las relaciones industriales", más aún, sus claves y determinantes decisivos seguramente no pertenecen al área económica. Ahora bien, este artículo intenta evaluar prioritariamente el trasfondo económico de lo ocurrido, en dos apartados que corresponden a dos etapas más o menos contrapuestas.

1. La negociación colectiva, en régimen de concertación social: 1978-1986

La negociación colectiva en España, en su larga historia de más de treinta años, arranca de la Ley de 24 de abril de 1958, que reguló los convenios colectivos sindicales. Durante los quince años que separan esta fecha y la primera crisis energética internacional, el rasgo más destacado de la negociación colectiva fue el excesivo intervencionismo de la Administración, en consonancia con el régimen político de la época.

El comienzo de la transición política, a pocos meses del desencadenamiento de la crisis económica, dio pie a una "actuación en dos tiempos sobre el sistema de negociación colectiva" (1), en aquellos críticos años de 1973-1977. En un primer momento, las autoridades económicas abordaron la crisis como si de una perturbación coyuntural se tratara; se estableció así, una política de rentas en la que se admitían convenios con incrementos salariales que podían exceder hasta en un 5% el aumento del índice del coste de la vida desde la anterior actualización salarial (2).

Es de destacar que esta práctica de negociar los incrementos salariales en función de la inflación *pasada* constituía un mecanismo de autoalimentación del proceso inflacionista. No se corregía el índice de referencia —el ICV— ni por el deterioro de la relación real de intercambio, ocasionada por la crisis del petróleo, ni por la ralentización de la productividad. La adopción de una política de ajuste se aplazó como factura

Alberto Olano Rey
Economista. Dirección General de Previsión y
Coyuntura. Ministerio de Economía y Hacienda

pendiente, que sólo pudo socialmente afrontar el primer Gobierno democrático surgido de las elecciones de junio de 1977.

Entretanto, como resultado de la "práctica sobreindiciación de los aumentos salariales pactados en la negociación colectiva" (3), la espiral inflacionista precios-salarios se aceleró vertiginosamente. Tal como refleja el Cuadro 1, la inflación, que había alcanzado los dos dígitos en 1973, llegó a superar el 26% en 1977.

En esta situación, el nuevo Gobierno alentó durante la segunda mitad del año 1977, un amplio pacto social como única salida para romper la espiral inflacionista, capaz de estrangular con su dinámica envolvente la naciente democracia del país. Los pactos de la Moncloa constituyeron un golpe de timón de ciento ochenta grados respecto a la anterior política de rentas, tanto en su contenido como en su forma (4). Los incrementos salariales se fijan ahora en función de la inflación *esperada* o prevista, al contrario de lo ordenado en la normativa anterior. A la vez, las escalas salariales móviles antes utilizadas se sustituyen por una cláusula de revisión, que permite revisar los salarios pactados en la negociación colectiva en el caso de que la inflación registrada en el curso del año supere significativamente a la prevista oficialmente. Simultáneamente, la negociación política con todas las fuerzas del arco parlamentario recién constituido permitió incorporar una serie de contrapartidas, desde el sector público, a la moderación salarial recomendada, en base a un consenso social único e insustituible.

Es difícil exagerar la trascendencia de los acuerdos de la Moncloa en la historia política y económica de la joven democracia española; sobre su gozne giró toda la transición política ulterior (5). Revestían, por una parte, un carácter excepcional e irrepetible, a la vez que ponían en marcha un modelo de concertación social y de centralización de la negociación colectiva que, con altibajos, ha durado nueve años, desde 1978 (6).

Las características básicas de los Pactos de la Moncloa fueron mantenidas en el AMI (1980-81), el ANE (1982), el AI (1983) y el AES (1985-86). En todos estos acuerdos sociales de la década de los ochenta se fijaba una banda salarial, en función de la inflación esperada, para la negociación colectiva, con cláusula para una eventual revisión, y se incluían diversas cláusulas extrasalariales, formalmente centradas en la mejora de la productividad y el reparto de trabajo.

Los sucesivos gobiernos democráticos apoyaron resueltamente esta política de rentas concertada, como firmantes de los acuerdos (Moncloa, ANE, AES) o mediante un respaldo exterior inequívoco. En consecuencia, tanto la organización patronal como los sindicatos buscaron las *contrapartidas* en medidas de política económica favorables a sus intereses a la vez que, como interlocutores de la negociación, conseguían su propia consolidación institucional (7).

Este modelo centralizado de concertación social español, excepcional por su duración y su impulso inicial, se enmarca, no obstante, de pleno derecho en la "segunda generación de políticas de rentas" (8), desarrolladas en toda Europa desde mediados de los setenta a raíz de la crisis energética, con el objetivo de conseguir unos sistemas de relaciones industriales más responsables y efectivos.

En cuanto a los resultados de la negociación colectiva en términos de ajuste salarial, los Pactos de la Moncloa merecen una consideración aparte, ya que consiguieron quebrar la indiciación de los aumentos salariales nominales pactados, en un contexto de espiral inflacionista precios-salarios galopante, y poner fin a la azarosa política económica de los tres años anteriores. Todo ello sin que se produjera una disminución de los salarios reales, en 1978 en concreto, ya que el aumento salarial medio pactado en ese año fue del 20,6%, y el crecimiento de los precios al consumo, de un 19,8% en media anual.

Situando este dato en el conjunto de los nueve años de concertación social, 1978-1986 (período que incluye el año 1984, en que no hubo negociación centralizada), se obtiene una tasa anual de incremento de los salarios nominales pactados del 12,2% en promedio anual, frente al 17% observado por término medio en los ocho años que van desde 1970 a 1977 inclusive (ver Cuadro 1). En el transcurso de los ochenta, la desaceleración ha sido prácticamente lineal por trienios, con un aumento nominal del 16,6% cada año en 1978-80, del 12,2% en 1981-83 y del 8% en 1984-86.

El análisis económico atribuye un papel crítico y decisivo al incremento de los salarios nominales por su incidencia en los mecanismos de formación de precios y rentas en el conjunto de la economía. En efecto, el incremento de los salarios nominales constituye el determinante principal, junto con el empleo, de la remuneración por asalariado que resulta en la Contabilidad Nacional, del coste laboral unitario (CLU) nominal, junto con la productividad, y del CLU real, junto con el

CUADRO 1
EVOLUCION DE LA NEGOCIACION COLECTIVA (1969-1989)

Años	Convenios firmados (1)	Trabajadores afectados (miles)	Aumento salarial (en %)	Aumento del IPC dic/dic (en %)	IPC en media anual 1964 = 100 (2)	Aumento del deflactor del VA (en %)	CLU nominal 1964 = 100 (3)
1969	1.759	4.282,9	2,0	3,5	137,3	3,8	142,9
1970	1.829	4.531,2	12,9	6,6	145,1	6,1	150,1
1971	1.319	2.262,0	13,1	9,8	157,1	8,0	163,7
1972	1.765	4.509,1	14,2	7,3	170,1	8,0	179,3
1973	1.571	3.291,2	16,4	14,1	189,5	11,2	201,1
1974	1.756	4.017,8	19,6	17,9	219,2	17,7	233,5
1975	1.216	2.734,2	21,4	14,1	256,4	16,9	279,5
1976	1.603	4.267,7	19,3	19,8	301,6	16,7	330,1
1977	1.349	2.876,4	25,0	26,4	375,5	23,1	404,1
1978	1.838	4.629,2	20,6	16,6	449,8	20,6	487,9
1979	2.122	4.959,6	14,1	15,5	520,2	16,4	572,5
1980 (4)	2.561	6.069,6	15,3	15,2	601,2	13,9	643,9
1981 (4)	2.694	4.435,2	13,1	14,4	688,7	11,9	723,8
1982 (4)	3.385	6.262,9	12,0	14,0	787,9	13,7	807,7
1983	3.665	6.226,3	11,4	12,2	883,8	11,4	902,6
1984	3.796	6.181,9	7,8	9,0	983,5	11,1	954,6
1985 (5)	3.834	6.131,1	7,9	8,2	1.070,2	8,7	1.004,0
1986	3.790	6.275,1	8,2	8,3	1.141,3	10,5	1.076,0
1987 (6)	4.096	6.815,1	6,5	4,6	1.201,6	5,7	1.130,5
1988 (6)	3.698	5.947,5	5,3	5,8	1.259,3	5,6	1.174,0
1989 (7)	374	2.605,9	6,4	—	—	—	—

NOTAS:

(1) Incluye laudos y normas de obligado cumplimiento.

(2) IPC en media anual corregido del efecto IVA, 1964=100.

(3) El CLU se define como la remuneración por asalariado, dividida por la productividad por ocupado.

(4) Sin incluir Cataluña en los convenios de empresa, provinciales y de ámbito inferior.

(5) En el cálculo del aumento salarial se han introducido las revisiones salariales previstas en el AES que han tenido efecto.

(6) Datos sin consolidar.

(7) Convenios firmados hasta el 8 de mayo de 1989.

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, INE y D.G. de Previsión y Coyuntura.

deflactor del valor añadido. Este último viene a ser, en definitiva, el indicador más elaborado para evaluar la eficacia de la negociación colectiva a nivel macroeconómico respecto al ajuste salarial y a la consiguiente transformación de la distribución funcional de la renta.

Desde esta óptica, si los incrementos salariales nominales se deflactan por el IPC en media anual, se obtiene el poder adquisitivo de los salarios pactados en la negociación colectiva; si, por otra parte, se utiliza para deflactarlos el deflactor del valor añadido, se llega al coste real para el empresario del asalariado medio. En concreto, en base a los datos del Cuadro 1, se constata que el poder adquisitivo de los salarios pactados en convenio, que había aumentado en un 34,4% en los ocho años del período 1970-1977 (ambos inclusive), disminuyó en un 7,3% en los nueve años siguientes (1978-1986). Por su

parte, el coste real para la empresa de los salarios pactados en la negociación colectiva disminuyó un 6,8% entre 1978 y 1986, tras haber aumentado en un 35,1% en los ocho años anteriores.

Con los indicadores más elaborados del Cuadro 2, combinados con los anteriores, se puede avanzar un paso más en la valoración de la política de rentas centralizada del período de concertación social. En efecto, para estimar la evolución del poder adquisitivo del asalariado medio se utilizan los sueldos y salarios brutos de la Contabilidad Nacional y no las tarifas salariales acordadas en la negociación colectiva. La diferencia entre las tasas de crecimiento de la ganancia por persona así obtenida y de las tarifas negociadas en convenio se puede considerar una primera aproximación del deslizamiento salarial.

CUADRO 2
INDICADORES SALARIALES (1980-1988)

Años	Banda pactada	Aumento salarial medio en la ganancia por persona (%) (2)	Aumento del poder adquisitivo de la ganancia por persona (%) (3)	Aumento del CLU nominal (%) (4)	Aumento del CLU en términos reales (5)	Coefficiente de variación por ramas (6)	Jornada pactada (7)	Jornadas perdidas en huelgas (miles) (8)
1980	13-16	16,7	0,2	12,5	-1,5	n.d.	1.948,5	6.177,0
1981	11-15	14,4	0,1	12,4	0,4	0,179	1.914,2	5.154,0
1982	9-11	13,3	-1,0	11,7	-2,0	0,113	1.877,3	2.788,0
1983	9,5-12,5	13,2	0,8	11,7	0,1	0,079	1.845,2	4.417,0 (8)
1984	—	9,8	-1,1	5,8	-4,6	0,115	1.798,0	6.358,0 (8)
1985	5,5-7,5	8,8	0,4	5,2	-3,0	0,075	1.793,1	3.223,0 (8)
1986	7,2-8,6	8,4	-0,3	7,2	-3,4	0,055	1.786,8	2.280,0 (8)
1987 (prov.)	—	7,1	1,7	5,3	-0,5	0,114	1.782,2	5.025,0 (9)
1988 (1)	—	6,3	1,1	4,4	-1,2	—	1.776,2	6.153,3 (10)

NOTAS:

(1) Datos provisionales.

(2) Sueldos y salarios brutos por asalariado según la Contabilidad Nacional.

(3) En función del deflactor del consumo privado nacional.

(4) El CLU se define como la remuneración por asalariado, dividida por la productividad por ocupado.

(5) En función del deflactor del PIB.

(6) Se refiere al aumento salarial nominal, utilizando las 44 ramas de actividad del Boletín de Estadísticas Laborales - Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

(7) Horas por año.

(8) Sin datos de Cataluña.

(9) Sin datos del País Vasco.

(10) Datos hasta noviembre, inclusive.

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, INE y D.G. de Previsión y Coyuntura.

Como resultado de la evolución del coste real para la empresa de los salarios pactados, de la deriva salarial, las cotizaciones empresariales y el empleo, el coste laboral unitario *real* (9) de la economía española, que había permanecido prácticamente estable entre 1970 y 1977, con un aumento del 4% en los ocho años, disminuyó un 11,9% en los nueve años siguientes (1978-1986), con el consiguiente efecto redistributivo a favor de los excedentes empresariales, además de otros efectos retardados sobre la inversión y la generación de empleo. A su vez el poder adquisitivo de la ganancia por persona (que sólo se ha reconstruido a partir de 1980, véase el Cuadro 2) disminuyó en un 10% hasta 1986. La distribución funcional de la renta no se ha sustraído a la incidencia de estos determinantes: el porcentaje de la remuneración de los asalariados en el PIB, que llegó a alcanzar el 54,2% en promedio para el período 1972-80, a tasa de asalarización constante, descendía hasta el 49,9% en 1986 (10).

Estos son los términos del ajuste de los salarios reales bajo la concertación social, que fundadamente puede calificarse de "ajuste de manual" (11). Desde luego, la eficacia de las

bandas de crecimiento salarial de los sucesivos pactos sociales ha sido un factor clave en el proceso de desinflación registrado por la economía española desde 1977 hasta 1986. Este proceso ha jugado como condición interna al sistema, para el vigoroso cambio de ciclo en el que se ha adentrado la economía española desde 1985-86, tirado por un contexto internacional favorable, en base al simultáneo "contra-shock" energético y a los efectos positivos de la integración en la CEE.

Frente a esta dimensión positiva fundamental de la concertación social, no han dejado de subrayarse los aspectos negativos de una negociación colectiva centralizada durante un período tan prolongado. Dado que la moderación salarial ha sido más acentuada en los años en que no hubo acuerdo social, como 1979 y 1984, se ha podido pensar que la concertación social ha dilatado en el tiempo un ajuste salarial que, en su ausencia, se hubiera realizado más rápidamente. Anticipando sobre lo ocurrido a partir de 1987, es de destacar que en tales años los conflictos laborales se multiplicaron ostensiblemente (ver datos del Cuadro 2), con pérdidas importantes en términos de producción y, sobre todo, de cohesión social.

Pero, sobre todo, se ha argumentado que los acuerdos sociales, "al desplazar en paralelo la estructura salarial" (12) restaron flexibilidad al mercado laboral. Si la teoría postula un "comportamiento anticíclico de los abanicos salariales", en el caso español resulta que el estrechamiento progresivo de las bandas salariales pactadas durante el período de concertación social, se tradujo en una excesiva homogeneización de los aumentos salariales en las distintas ramas de actividad (13), sin conexión con la evolución de las ganancias de productividad. Los datos del Cuadro 2 señalan que el coeficiente de variación de los aumentos salariales pactados se reduce en los años en que se firmaron acuerdos-marco y se amplía algo en los años sin pacto social (14).

2. La negociación colectiva, en ausencia de concertación social: 1987-1989

La política de rentas centralmente negociada se ha visto sometida, en la mayoría de las economías europeas, a una especie de "inevitable intermitencia" histórica (15), a la que al final no se ha sustraído la reciente experiencia española. H. Wilson decía que existe una especie de "ley de bronce del contrato social", según la cual las políticas de rentas concertadas no suelen durar más de tres años (16). No se trata, claro está, de ningún determinismo histórico insoslayable, sin margen para los protagonismos personales o de los agentes sociales. Sin embargo, sí es cierto que la ruptura de la concertación social se ha producido en un contexto económico particular, en el que actúan poderosos factores institucionales y económicos de naturaleza "centrífuga" respecto a la negociación colectiva.

Durante los cuatro últimos años, concretamente desde mediados de 1985, se ha producido un cambio de tendencia radical en la evolución de la coyuntura económica en España. El PIB está creciendo en torno al 5% en promedio para el conjunto del período 1986-89, la tasa anual de FBCF se aproxima al 15% por cuarto año consecutivo y con ella se ha conseguido una alta generación neta de empleo, a un ritmo anual del 3%, hasta el primer trimestre de este año, mejorando sensiblemente la elasticidad empleo/producto de épocas anteriores. Esta evolución tan positiva de los indicadores de actividad resulta parcialmente ensombrecida por la intensificación de dos desequilibrios básicos: un desequilibrio externo, que ha generado un déficit por cuenta corriente cuya magnitud se estima

que se acercará al 3% del PIB en 1989, y un desequilibrio interno, con tasa anual del IPC del 6,7% (en abril último).

Sólo desde estas nuevas condiciones generales de la economía española y en conexión con la dinámica del escenario político, cabe enjuiciar la ruptura de la concertación social y la nueva etapa de desenvolvimiento de la negociación colectiva sin acuerdos-marco centralizados desde 1987. Sobre esta nueva etapa se proyectan las luces y las sombras de la larga etapa anterior de autocontención salarial. Por una parte, los excepcionales resultados macroeconómicos de ahora, en términos de recuperación de los excedentes empresariales, la inversión y el empleo, son en gran medida resultado del ajuste anterior. Pero, a la vez, en la duración y la eficacia misma de ese ajuste radica también la dificultad intrínseca del momento actual para mantener una concertación social centrada básicamente en la moderación salarial.

La disyuntiva de fondo que en esta etapa tiene planteada la economía española, es la de acumulación o reparto, omnipresente en cualquier sistema económico en fase de aceleración; es decir "la profundidad de la redistribución y hasta qué grado es preciso para la misma una acumulación originaria de capital" (17). La orientación oficial de la política económica, en una visión a medio plazo, con el objetivo de acortar la distancia respecto a la renta media per capita de la CEE y de vigorizar el aparato productivo español, ante la intensificación de la competencia exterior a las puertas del "mercado único", propugna mantener el actual ritmo de intensa acumulación de los últimos cuatro años; los resultados en términos de empleo compensarían un crecimiento moderado de la remuneración por asalariado.

Para las organizaciones sindicales, há llegado la hora de una distribución menos asimétrica del valor añadido. Sus reivindicaciones en la negociación colectiva de los tres últimos años no han sido desmesuradas, tal como reflejan los indicadores salariales de los Cuadros 1 y 2; sin embargo, la conflictividad social, medida por el número de jornadas perdidas en huelgas, se duplicó en 1987, se multiplicó por tres al año siguiente y continúa su escalada este año.

En estos mismos días el Informe de la OCDE alerta sobre "el riesgo del resurgir de la inflación, en relación con la mayor actividad sindical, frente al persistente crecimiento de los márgenes de beneficio" (18). El rebrote inflacionista, que desde mediados del pasado año afecta a la

economía española, no es en su origen una inflación de costes sino una inflación de demanda (19); hasta el presente los salarios han jugado más bien a la defensiva. Sin embargo, de cara a un futuro más o menos próximo, la naturaleza intrínsecamente acumulativa de los procesos inflacionistas ensombrece el horizonte con el fantasma de una espiral precios-salarios, que pudiera quebrar la actual fase expansiva del ciclo económico.

En definitiva, ante esta situación actual de la economía española, compleja por sus riesgos pero envidiable por su potencial de crecimiento, la solución última no puede plantearse en clave "lúgubre y sombría" sino en clave negociadora, es decir, de reanudación y profundización de la concertación social (20). No resultaría inalcanzable "con el actual ritmo de crecimiento próximo al 5%, mantener la inflación en una tasa razonable y hacer crecer los beneficios empresariales para sostener la inversión y el empleo, absorbiendo al mismo tiempo aumentos de los salarios reales pautados por las ganancias de productividad", con el respaldo de la concertación social. □

NOTAS

- (1) J. R. Lorente: "Negociación Colectiva y Empleo en España" (Mimeo), Madrid, 1988, pág. 4.
- (2) Decreto-Ley 12/1973 de 30 de noviembre. Decreto 696/1975 de 8 de abril.
- (3) J. R. Lorente *ibidem*.
- (4) J. R. Lorente *ibidem*.
- (5) Como paradigma de consenso social, coinciden en su valoración positiva observadores extranjeros de horizontes tan alejados como el nuevo Presidente electo de Argentina o el reciente survey dedicado a España de la revista *The Economist*, "Who speaks for Spain", 11 de marzo de 1989.
- (6) Los Pactos de la Moncloa en su vertiente socio-laboral se instrumentaron a través del Decreto-Ley 43/1977, de 25 de noviembre.
- (7) J. R. Lorente *ibidem*.
- (8) A. Espina: "Política de Rentas en España: 1977-1986", en *Estudios de Economía del Trabajo en España. (II) Salarios y Política de Rentas*, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1987, pág. 926. Se suele denominar "primera generación de políticas de rentas" a la puesta en práctica por varios Gobiernos europeos al término de la II Guerra Mundial, durante el período de reconstrucción nacional. Ver R. J. Flanagan y otros: *Sindicalismo, estabilización económica y política de rentas: la experiencia europea*, versión española, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1985.
- (9) Estos resultados se obtienen deflactando la serie del CLU nominal (última columna del Cuadro 1), con el deflactor del valor añadido (penúltima columna del mismo Cuadro).
- (10) N. Carrasco y J. R. Lorente: "Evolución de los costes laborales unitarios y los precios de consumo", *BICE*, 2.167, 1989, Cuadros 1 y 2.
- (11) A. Espina declaraciones recogidas por M.M.C., *España Económica*, N.º 3.707, 1989, pág. 104.
- (12) J. Segura: "Concertación o conflicto", *El País*, 22-XII-1988, recogido en S. Juliá (ed.): *La Desavenencia*, Madrid, 1989, pág. 283.
- (13) J. J. Dolado y J. L. Malo de Molina: "Desempleo y rigidez del mercado de trabajo en España", *Boletín Económico del Banco de España*, septiembre 1985, recogido en *Estudios de Economía del Trabajo en España II*, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1987.
- (14) J. R. Lorente O.C. pág. 15.
- (15) R. J. Flanagan y otros O.C.
- (16) A. Espina: "UGT y la Concertación Social", *El País*, 3-II-1989, recogido en *La Desavenencia o.c.*, pág. 303.
- (17) Editorial, *El País*, 2-V-89.
- (18) "Informe de la OCDE sobre la economía española", Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1989. Conclusiones.
- (19) Ver E. Fuentes Quintana: *La Economía*, 5-VI-1989, pág. 2. En el mismo sentido, ver M. Rubio: "Los salarios han venido comportándose en los últimos años de forma moderada. La escalada inflacionista actual no se ha debido, como en otras épocas, al factor salarial", *El País*, 7-VI-89.
- (20) Así lo recomienda el citado informe de la OCDE, reiterando la reciente invitación del Comité Económico y Social de la CEE. "Parece importante que se fortalezca la concertación entre las autoridades y las dos vertientes de los interlocutores sociales, acerca de la apropiada evolución de las rentas... Se podría impulsar un proceso más rico en información a través de la institucionalización de contactos y reuniones regulares y tripartitas..." o.c.

La negociación colectiva en España a finales de los años ochenta y sus posibilidades de desarrollo

1. Ante una negociación colectiva sin referencias centralizadas generales

Para plantear unas consideraciones sobre la situación de la negociación colectiva en España a finales de los años ochenta creo conveniente recordar alguna de las notas que caracterizan aquélla, como son su desarrollo notable (3.815 convenios en 1988, que incluyeron en su ámbito a 893.700 empresas y 6.171.600 trabajadores) y con una cobertura importante, aunque no total (entre un 75% y un 90% del conjunto de trabajadores), la distribución no uniforme en cuanto a tipología de convenios entre los diversos sectores, y la ausencia práctica de mecanismos de articulación entre los diversos niveles de negociación, de la que constituye un ejemplo el discreto avance de una descentralización "incontrolada" en los últimos años (los convenios de sector han pasado de representar un 35% del total de 1983 a un 31% en 1988, mientras que los de empresa han pasado en el mismo período del 65% a cerca del 69%) a lo que habría que añadir la existencia de un fenómeno de regulación sectorial de origen estatal paralelo a la negociación colectiva, como es la supervivencia de 141 Ordenanzas y Reglamentaciones Laborales (1).

A este respecto hay que destacar cómo alguno de los factores anteriores que pueden merecer en la actualidad un juicio negativo, ya lo tuvieron para los agentes sociales a comienzos de la década, como lo prueban las referencias a partir del Acuerdo Marco Interconfederal de 1980 a la necesidad de reforma de la estructura de la negociación o a la derogación de las Ordenanzas, sin que estos criterios hayan tenido hasta el presente un gran reflejo práctico.

La centralización de la negociación colectiva, a partir de acuerdos interprofesionales suscritos a nivel nacional, ha acompañado a la negociación colectiva desde los momentos iniciales del proceso de democratización de las relaciones laborales en España y, al margen de las valoraciones positivas o negativas que con una perspectiva temporal más amplia puedan hacerse de los efectos de este sistema de negociación, de lo que no cabe duda es de la influencia que ha ejercido no sólo sobre los contenidos de los convenios, sino también sobre la propia dinámica del sistema de relaciones laborales. Con una mayor matización podría decirse que esta indudable influencia sobre el contenido de los convenios se ha polarizado en aspectos como el salarial, y no ha tenido el mismo reflejo en cuestiones que ya hemos comentado, como las

Francisco González de Lena Álvarez
*Subdirector General para la Negociación Colectiva
y Condiciones de Trabajo. Ministerio de Trabajo y
Seguridad Social*

relativas a la reforma de la estructura de la negociación colectiva.

En el momento presente, con dos años sucesivos de ausencia de acuerdos generales con pautas o criterios centralizados para la negociación colectiva, convendría meditar sobre cómo puede verse afectado el desarrollo de la negociación colectiva en nuestro país, en el caso de continuar esta situación de ausencia de acuerdos en un plazo más o menos largo.

Aunque teóricamente en las situaciones anteriores de negociación centralizada se estaba en una mejor posición tanto para corregir los problemas detectados en cuanto a estructura de negociación colectiva o cobertura de la misma, como para, de modo más general, enriquecer los contenidos de aquélla, parece que no se ha llegado a todos los resultados que desde esta posición teórica se podían esperar, por lo que podría pensarse en principio que la crisis más o menos temporal de la negociación centralizada se traduciría en una mayor dificultad para superar estos problemas. Pero pensamos que esta conclusión no es inevitable, ya que quizá esta crisis podría llevar a una orientación de la negociación hacia otros niveles, diferentes del gran acuerdo centralizado, pero que tampoco coinciden con los modelos de convenio hasta ahora más usuales. Podría ser éste el momento de potenciar niveles de negociación intermedios, previstos en el art. 83 del Estatuto de los Trabajadores, que permiten el acercamiento a la situación de las empresas, que desde la negociación interconfederal nacional podría ser más dificultosa, evitando los riesgos de fragmentación o dispersión de una negociación llevada a cabo desde unas unidades cerradas y aisladas constituidas por los cerca de 4.000 convenios que cada año se negocian en nuestro país.

En este sentido sería conveniente recordar el análisis de Ghera (2) sobre la evolución en Italia desde el sistema de grandes pactos sociales tripartitos de principios de los años ochenta a formas de negociación bipartita, como el Acuerdo Marco de 8 de mayo de 1986, para articular en el sector privado la negociación entre el nivel sectorial y el de empresa, o el Protocolo de 18 de julio de 1986 entre los 3 grandes sindicatos italianos y el IRI, centrado en los efectos laborales de la innovación tecnológica.

En esta línea, en primer lugar habría que recordar la posibilidad de acuerdos centralizados a nivel sectorial, destinados a orientar la negociación colectiva en dicho ámbito, con el precedente del convenio general del metal (B.O.E. 26-

6-87), aunque reducidos sus efectos de forma notable por la eficacia limitada del mismo y con el ejemplo más reciente del acuerdo interconfederal para el sector de la construcción y su correlativo acuerdo sectorial (B.O.E. del 23-12-88 y del 22-3-89, respectivamente), que muestran cómo se puede orientar la negociación del convenio en un ámbito con una problemática amplia y compleja, tanto en los aspectos salariales, fijando pautas para la negociación colectiva, como regulando aspectos más jurídicos o institucionales, como los relativos a las modalidades de contratación. Estas fórmulas permiten establecer una articulación de la negociación que facilita la descentralización de los acuerdos respecto de las materias que así lo exijan y evita la dispersión negativa a través de la fijación de los niveles de negociación y del establecimiento de contenidos que deben ser reflejados en las unidades de negociación inferiores, así como avanzar en el proceso de derogación de las Ordenanzas, al dotarse mediante ellos al sector que hasta entonces se venía rigiendo por una Ordenanza, de una nueva cobertura jurídica de origen convencional.

En segundo término aparecerían los denominados acuerdos sobre materias concretas, reguladores de un determinado tema o institución a nivel nacional e intersectorial, y que tienen como mayor ventaja el permitir superar las dificultades de consecución de un gran acuerdo global regulador de múltiples materias, al centrarse exclusivamente en una determinada cuestión susceptible de tratamiento aislado. En nuestro país no contamos con experiencia en este tipo de acuerdos específicos, pero en otros países de nuestro entorno, como se verá a continuación, han sido una pieza clave a la hora de afrontar cuestiones de la mayor importancia laboral.

2. Algunas vías para una futura expansión de la negociación colectiva

Ya en la actualidad, pero parece que cada vez con mayor intensidad en el futuro más próximo, van apareciendo nuevas cuestiones en el panorama de las relaciones laborales, que se han de traducir en nuevas demandas para la negociación colectiva, si se quiere que ésta constituya un punto de referencia fundamental en la configuración del sistema de relaciones laborales y en la determinación de las condiciones de trabajo. Unas hacen referencia a los contenidos de los convenios, otras a la estructura de la propia

negociación, y por último aparecen cuestiones que se refieren de forma más general al propio papel de la negociación colectiva dentro del conjunto de fuentes de regulación de las relaciones laborales. En todos los casos se destacarán aquellas cuestiones que, desde nuestro punto de vista, no han sido tratadas en nuestro país con la intensidad que su importancia requiere.

1) Por lo que se refiere a las materias cuyo tratamiento laboral parece que va a tener una mayor relevancia, o al menos van a constituir una mayor novedad respecto de las hasta ahora usuales, aparecerían las siguientes:

- La introducción de la innovación tecnológica en la empresa, de forma que en los convenios se analicen y regulen los efectos que las nuevas tecnologías pueden producir en temas como el empleo, la organización del trabajo o la seguridad e higiene; dentro de esta regulación uno de los aspectos básicos parece que sería en qué medida y bajo qué formas se daría una participación del trabajador en todos estos cambios. Un ejemplo de acuerdos colectivos sobre estas materias sería el Acuerdo Nacional Interprofesional sobre los cambios tecnológicos, alcanzado en Francia el 23 de septiembre de 1988 (3).

- Las fórmulas que permitan una mayor capacidad de adaptación del factor trabajo a las necesidades de un mercado caracterizado por la velocidad e intensidad en los cambios en las demandas de productos o servicios, y en la ampliación de los márgenes geográficos de la competencia, bastando citar en este punto el ejemplo de en qué medida va a repercutir en nuestro país la entrada en funcionamiento del gran mercado único europeo a partir de 1993. Cuestiones relacionadas con esta adaptación que podrían ser objeto de negociación colectiva serían las relativas a la movilidad funcional, introduciendo nuevas fórmulas que permitan superar el antiguo sistema de categorías profesionales, o la reordenación del tiempo de trabajo para dotarlo de una mayor flexibilidad en su utilización, que se traduzca en incrementos del potencial productivo.

- Precisamente en estrecha relación con el tema de la reordenación del tiempo de trabajo aparecería todo lo relativo a la reducción de la jornada, que de plantearse como medida orientada al reparto del trabajo existente podría ver frustrada su viabilidad, por las razones apuntadas de competitividad, si tal reducción no fuese acompañada de mayor capacidad de utilización práctica del trabajo en el tiempo. Uno de los ejemplos

más conocidos de planteamiento de la reducción escalonada del tiempo de trabajo han sido los acuerdos en el sector del metal alemán, mediante los cuales a partir de 1985 se fijó la jornada de 38,5 horas semanales, pasando desde abril de 1989 a 37 horas (4).

- La regulación de la formación profesional, y más específicamente de la desarrollada en el ámbito de la empresa, con motivo de las necesidades de adaptación a la innovación tecnológica y de proporcionar a los trabajadores la capacitación necesaria que permita que las nuevas fórmulas de organización del trabajo más flexibles no repercutan ni en su profesionalidad ni en la seguridad en el trabajo. Estos temas han sido contemplados, por ejemplo, en Francia a través del Protocolo de acuerdo de 3 de junio de 1987 (5).

- La regulación de la productividad estaría justificada por las razones reiteradamente aludidas de necesidad de afrontar la competencia en mercados cada vez más abiertos, pero también por los efectos en cuanto a la organización del trabajo que de este tipo de medidas se puede derivar, así como por su impacto sobre la situación económica de las empresas, con posibilidad de establecer una relación con las ganancias de los trabajadores. La negociación de estas cuestiones podría comprender el establecimiento de sistemas que permitiesen el incremento de la productividad, las fórmulas de medición de la misma, o los criterios para el tratamiento de los excedentes empresariales que puede generar el incremento de la productividad, que irían desde el servir de referencia para el crecimiento salarial, hasta su utilización para orientar las inversiones, especialmente las dirigidas a la creación o consolidación del empleo. Un ejemplo significativo se ha dado en empresas italianas como Fiat u Olivetti en las que se han establecido acuerdos de vinculación entre crecimientos salariales e incrementos de la productividad o beneficios de la empresa (6).

- El desarrollo de nuevas formas de organización del trabajo con mayor participación de los trabajadores sería una cuestión vinculada tanto a los efectos de las nuevas tecnologías en la organización del trabajo como a los movimientos en favor de la denominada mejora de la calidad de la vida de trabajo, o por decirlo con palabras de Federico Butera "las exigencias de flexibilidad y productividad de la empresa parecen coincidir con las exigencias de profesionalidad y toma de decisiones de los trabajadores" (7). Mediante estas nuevas fórmulas no resultaría contradictorio

el doble objetivo de obtener unos mejores resultados económicos por la empresa, por medio de una mayor implicación de los trabajadores en el diseño y desarrollo de su propio trabajo, y de lograr al mismo tiempo una mejora de las condiciones de trabajo.

- La problemática general del denominado trabajo atípico, incluyendo en el mismo desde los contratos temporales al trabajo a tiempo parcial, pasando por la situación de los trabajadores de empresas contratistas o subcontratistas o la del personal de las denominadas empresas de trabajo temporal. De forma más concreta, la negociación colectiva podría establecer, respecto de las modalidades de contratación temporal, tanto regulaciones complementarias o de desarrollo de los aspectos institucionales recogidos en la norma estatal, como fijar reglas o condiciones sobre la situación de los trabajadores atípicos, en aspectos como las posibilidades o condiciones de acceso de estos trabajadores al núcleo central o plantilla fija de la empresa. En este punto los ejemplos en el ámbito europeo incluirían desde el convenio que regula los supuestos en que cabe la contratación de trabajadores temporales y fija sus condiciones de trabajo para la empresa British Telecom (8), a los acuerdos sobre contratación compartida de fijos discontinuos entre una empresa cervecera y otra chocolatera, para obtener empleo estable a lo largo del año, obtenidos en Italia (9). En el mismo sentido, el ya citado acuerdo sectorial de construcción contiene una regulación detallada de una figura contractual típica del sector, como es la del fijo de obra.

- En último término aparecería el desarrollo de las denominadas cláusulas de administración de los convenios, que no regulan materialmente condiciones de trabajo, sino que establecen pautas y fórmulas para favorecer la mejor aplicación del convenio. Con ello se favorecería la solución interna de los conflictos de interpretación o aplicación, evitando la necesidad del recurso sistemático a las instancias judiciales, con lo que ello tendría de positivo para la agilización de la resolución de controversias y para la potenciación del papel de los agentes sociales en el desarrollo de las relaciones laborales.

2) En lo que se refiere a la estructura de la negociación, ya hemos indicado que existe un potencial de fórmulas de negociación como los Acuerdos Marco sectoriales o los Acuerdos sobre materias concretas que no han obtenido todavía en nuestro país el mismo desarrollo

práctico que en otros países. Con carácter complementario habría que recordar la existencia de nuevas realidades sociales y económicas que pueden determinar la necesidad de creación de nuevos ámbitos de negociación. Así, por ejemplo, la cada vez mayor proliferación de los grupos de empresa puede determinar la necesidad de romper el rígido esquema de división entre convenio de empresa y convenio de sector, apareciendo el grupo como una unidad negociadora para plantear en ella todas las cuestiones derivadas de esta compleja situación en la que diversos sujetos empresariales formalmente diferentes actúan de hecho como una sola unidad económica, con los efectos que ello produce en temas como la posibilidad de movilidad del personal entre las distintas empresas del grupo o los resultados para el empleo de las diversas situaciones económicas que entre las distintas empresas del grupo pueden presentarse.

En otra dirección habría que recordar los planteamientos que en el ámbito de la CEE surgen cada vez con mayor frecuencia sobre la necesidad de contar con mecanismos de negociación colectiva a escala comunitaria que permitan dar el relieve necesario a lo que se ha venido denominando dimensión social del mercado único.

3) En lo que se refiere a aquellos aspectos relacionados con el propio papel de la negociación colectiva en relación con otras fuentes reguladoras de la relación laboral, aparecería en primer término todo lo relativo a las relaciones entre la legislación estatal y el convenio colectivo, y las posibilidades de ampliación del terreno de actuación de este último.

Desde este punto de vista lo primero que habría que plantear sería el introducir una mayor actividad negociadora respecto de aquellas materias para las que la propia Ley ha previsto un papel complementario o de desarrollo respecto de la negociación colectiva (10), terreno éste amplio, y que incluye desde cuestiones generales como la regulación de la movilidad funcional y de los grupos profesionales (Disp. Trans. 2.ª E.T.), hasta materias muy concretas o sectoriales, aunque de indudable importancia, como sería la regulación de los llamados tiempos de presencia en el sector transporte, prevista en el art. 9.1. del Real Decreto 2001/1983, de 28 de julio, por no hablar ya de la aceleración del proceso de derogación de las Ordenanzas y Reglamentaciones Laborales.

Dando un paso más se plantearía no sólo

establecer estas regulaciones complementarias de la norma estatal, sino el poder llegar a una nueva relación entre normas estatales y normas pactadas, de forma que el convenio pudiera convertirse, en una serie de supuestos, en fuente de regulación no sólo complementaria sino alternativa respecto de las reglas establecidas en la norma estatal.

Por expresarlo de una forma gráfica, se trataría de introducir en la regulación legal de determinadas instituciones, caracterizadas por la existencia de controles o intervenciones administrativas (por ejemplo: modificación de condiciones de trabajo o movilidad geográfica), la fórmula "en defecto de convenio colectivo", de manera que el régimen legal sólo operase en aquellos casos en los que un convenio colectivo no hubiese establecido fórmulas o procedimientos específicos para tratar estas cuestiones, pasándose así, en la terminología de García Perrote, de una relación de exclusión a otra de supletoriedad.

En otro orden de cosas, aparecería todo lo relativo a las relaciones entre convenio colectivo y contrato individual. Recientemente se ha puesto de manifiesto el fenómeno denominado de "desregulación" del convenio colectivo a través del contrato individual (12), consistente, en definitiva, en la privación de eficacia de lo pactado en convenio colectivo por medio de acuerdos obtenidos tanto de forma individual con los trabajadores, como a través de pactos colectivos a nivel de empresa o centros de trabajo. Este fenómeno puede reflejar tantos intentos de desvirtuar descentralizadamente lo que se ha pactado de forma centralizada, como la existencia de rigideces excesivas en la negociación sectorial o centralizada, al no tener en cuenta ésta las diversidades de situaciones de determinadas empresas o grupos de trabajadores. De cualquier forma, no parece deseable que se produzcan estos fenómenos de erosión incontrolada de los acuerdos colectivos, por lo que debería el propio convenio colectivo reforzar su eficacia, incluso por medio de la previsión de en qué supuestos concretos y bajo qué condiciones cabrían pactos complementarios o alternativos de lo acordado en el convenio.

Si, para concluir, pusiésemos en relación las características de la negociación colectiva española que al comienzo de este trabajo se han destacado, con las posibilidades de desarrollo que se han descrito últimamente, parece que podría afirmarse que la negociación colectiva tiene en España en la actualidad un potencial o capacidad de desenvolvimiento, no sólo en

cuanto a contenidos sino también en cuanto a fórmulas negociadoras, que todavía no se ha plasmado en unos resultados tan amplios como serían deseables. □

NOTAS

- (1) Datos y razonamientos más amplios sobre estos aspectos pueden verse en: Dirección General de Trabajo (1988): *Estructura y contenidos Básicos de la Negociación Colectiva en España*, Centro de Publicaciones. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, págs. 27 a 32, así como en mi artículo "Situación actual de la negociación colectiva en España", publicado en el número 20 de 1988 de la revista *Relaciones Laborales*.
- (2) Edoardo Ghera (1987): "Protocolo del IRI: ¿Hacia un nuevo modelo de negociación colectiva?", en *Actualidad Sociolaboral*, O.I.T., número 2/87, págs. 19 a 23.
- (3) Su texto puede consultarse en *Liaisons Sociales*, número 10.310.
- (4) Referencia de estos acuerdos en *Bulletin d'information social*, número 2/86, pág. 283 y 3/87, pág. 511.
- (5) Su texto puede ser consultado en *Legislation Sociale* (Suplemento de *Liaisons Sociales*), número 5.958.
- (6) Referencia de estos acuerdos en *Actualidad Sociolaboral*, OIT, número 4/88, pág. 690.
- (7) Federico Butera (1988): *El cambio organizativo en la gran empresa en Italia*, Centro de Publicaciones. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pág. 88.
- (8) Referencia de este convenio en *Actualidad Sociolaboral*, OIT, número 4/87, pág. 68.
- (9) Referencia de estos acuerdos en *Actualidad Sociolaboral*, OIT, número 4/88, pág. 696.
- (10) Sobre la relación de complementariedad del convenio respecto de la ley véase Ignacio García Perrote (1987): *Ley y Autonomía Colectiva*, Centro de Publicaciones. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pág. 215 a 252.
- (12) Casas Baamonde y Baylos Grau: "Organización del trabajo y autonomía individual: la 'desregulación' del convenio colectivo", en *Relaciones Laborales*, 1988.11, pág. 159.

**Si no fuera por nuestros especialistas,
seríamos un banco como cualquier otro.**

Servicios financieros, tipos de interés, inversiones... cada vez cuesta más distinguir un Banco de otro. Una vez más, deben ser las personas las que marquen la diferencia.

En el BCI ofrecemos todos los servicios bancarios que la empresa necesita. Con una diferencia clara: la calidad de servicio que sólo pueden ofrecer verdaderos especialistas.

Si no fuera por ello, no le pediríamos que venga a conocernos. O que nos llame, para acercarnos a su empresa. Lo que sea mejor para usted. Desde el primer momento.



Banco de Crédito Industrial
LA NUEVA BANCA PÚBLICA

La negociación colectiva en la Comunidad Europea

La negociación colectiva entre sindicatos y empresarios es uno de los instrumentos tradicionales más eficaces de que dispone el sindicalismo democrático para mejorar las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores. El derecho de los sindicatos a la negociación colectiva continúa siendo una garantía fundamental del desarrollo solidario y democrático de nuestras sociedades.

En el presente artículo trataremos, desde una perspectiva sindical, de explicar de una manera sucinta las estructuras de negociación colectiva, haremos algunas reflexiones sobre el mercado interior y las negociaciones colectivas, y analizaremos los principales desarrollos de la negociación colectiva en 1988 en los países de la Comunidad Europea.

Estructuras de la negociación colectiva

En la Comunidad Europea, las estructuras y las prácticas de negociación colectiva varían según los países:

Los negociadores sindicales

En la República Federal de Alemania, la legislación establece que sólo los sindicatos están capacitados para firmar convenios colectivos con los empresarios o las asociaciones patronales. Ni los comités de empresa ni los delegados sindicales en la empresa tienen este derecho. En Gran Bretaña son los sindicatos reconocidos (que representan a sus afiliados) quienes negocian en general en la empresa. En Francia, son con frecuencia varios sindicatos quienes llevan a cabo las negociaciones; los convenios son válidos incluso cuando no han sido firmados por todos los sindicatos.

En diversos países, sólo las federaciones de rama o sector (y no la confederación) tienen capacidad para llevar a cabo las negociaciones. De manera que ni el TUC en Gran Bretaña, ni la DGB en la RFA tienen el derecho de negociar.

Contenido de los convenios

En todos los países, un gran número de convenios colectivos tratan sobre los aspectos más diversos, tales como los salarios, el tiempo de trabajo, las vacaciones, las condiciones de trabajo, etc. En diversos países, las negociaciones se desarrollan a dos niveles diferentes sobre el mismo tema. Así, en Francia y en Gran Bretaña,

Agustín Martínez Cardeñoso
Instituto Sindical Europeo. Bruselas

CUADRO 1
DIVERSIDAD DE SISTEMAS DE REGULACION SOCIAL EN LA COMUNIDAD

País	Relación ley/convenio, intervención del Estado	Coordinación entre los niveles de convenio	Nivel predominante en los convenios
Bélgica	Estrecha relación entre ley y convenio. Presencia del Estado en función de los problemas	El acuerdo interprofesional supone una base mínima. Beneficios suplementarios convenidos por la empresa o en el sector correspondiente	Interprofesional y ramos
Dinamarca	Autonomía de las partes sociales, pero presencia importante del Estado en la política de ingresos	El acuerdo interprofesional engloba a los acuerdos sectoriales	Ramo
RFA	Ley de apoyo a la negociación. Principio de abstencionismo del Estado	Mayor coordinación entre acuerdos sectoriales y de empresa	Ramo
Grecia	Partes sociales muy vinculadas a los partidos. Casi exclusividad de la reglamentación estatal		Ramo
España	Autonomía de las partes sociales, participación del Estado en los acuerdos tripartitos	El acuerdo interprofesional engloba al sectorial, que engloba al de empresa	Ramo
Francia	Importancia de la ley —sistema centralizado— creciente autonomía de las partes sociales (leyes Auroux)	Intento de distribución estricta entre los niveles (conforme a las leyes Auroux)	Ramo
Irlanda	Principio de no intervención del Estado, pero presencia en aumento	El acuerdo interprofesional engloba al acuerdo sectorial, completado por un acuerdo de empresa	Ramo
Italia	Ley de apoyo a la negociación. Reciente disminución de la presencia del Estado	Esfuerzo por una complementariedad estricta entre acuerdos sectoriales y de empresa	Ramo
Luxemburgo	Relación estrecha entre leyes y convenios		Ramo y empresa
Países Bajos	Conexión entre leyes y convenios. Reciente disminución del papel del Estado	El acuerdo interprofesional incluye cada vez menos el acuerdo sectorial	Ramo
Portugal	Principio de autonomía de las partes; papel del Estado todavía importante		Ramo
Gran Bretaña	Escasa importancia de la ley, pero contrato individual muy extendido, abstencionismo del Estado; principio de convenios bipartitos		Rama y categoría profesional

FUENTE: CE, *Europa Social*, "La dimensión social del Mercado Interior", número especial, 1988

los salarios base o mínimos se fijan con frecuencia en los convenios colectivos sectoriales, mientras que los salarios reales se negocian a nivel de empresa o de centro de trabajo.

Nivel de las negociaciones colectivas

Los convenios pueden negociarse a diferentes niveles: de empresa, sectorial, regional y/o nacional. El nivel predominante es el convenio de sector o rama (véase Cuadros 1 y 7).

En la mayoría de los países de la CE, las negociaciones colectivas se desarrollan entre los sindicatos y los empresarios, las cuales dan lugar a la firma de convenios. En ciertos países y en una determinada época, el gobierno también ha sido parte activa de la negociación, como por

ejemplo en Italia y España. Italia tiene un sistema particular de negociación articulada entre los tres niveles: interconfederal, nacional de rama o sector y de empresa.

Duración de los convenios colectivos

Existen grandes diferencias entre los países por lo que se refiere a la duración de los convenios, especialmente en el ámbito de los salarios (ver Cuadro 7). Así, en Gran Bretaña y Francia, los convenios tienen generalmente una duración de un año mientras que es de cuatro años en Dinamarca. Hay que destacar que en la RFA, donde la duración de los convenios era de un año hasta hace poco, en los últimos años se han firmado convenios por tres años.

CUADRO 2
IMPORTANCIA RESPECTIVA DE LA LEY Y EL CONVENIO EN LOS DISTINTOS CAMPOS DEL MERCADO DE TRABAJO

		Duración del trabajo	Trabajo a tiempo parcial	Contratos de duración determinada	Trabajo temporal	Salarios mínimos	Indización de salarios	Despidos colectivos	Despidos individuales	Formación profesional
Bélgica	L CC	L ++ CC ++	L ++ CC ++	L ==	L ++	L ++ CC ++	L ++	L ==	L ++	L ++
Dinamarca	L CC	L ++ CC ++	--- CC ++	L ==	L ==	--- CC ==	L ++	L ==	L == CC ==	L ++ CC ++
RFA	L CC	L == CC ++	L ++ CC ++	L ++	L ++	--- CC ==	Prohibido	L ++	L ++ CC ==	L ==
Grecia	L CC	L ++ CC ++	--- CC ++			L ++	L ++ CC ++	L ++	L CC	L ++
España	L CC	L ++ CC ++	L ++ CC ++	L ++	L ++	L ==	---	L ==	L ++	L ++ CC ++
Francia	L CC	L ++ CC ++	L ++ CC ++	L ++	L ++ CC ++	L ==	---	L ++ CC ++	L ++	L ++ CC ++
Irlanda	L CC	L == CC ++	--- CC ++	L ==	L ==	L == CC ==	---	L ==	L ==	L ++ CC ++
Italia	L CC	L == CC ++	L ++ CC ++	L ++ CC ++	Prohibido	--- CC ==	L ++ CC ++	L ==	L ++ CC	L ++ CC ++
Luxemburgo	L CC	L ==	--- CC ++	L ==	L ==	L ++	L ++	L ++	L ==	L ++
Países Bajos	L CC	L == CC ++	--- CC ++	L ==	L ++	L ++	--- CC ++	L == CC ++	L ==	L ++ CC ++
Portugal	L CC	L ++ CC ++	L ==	L ==	L ==	L ==	---	L ++	L ++	L ++
Gran Bretaña	L CC	---	--- CC ++	---	---	L ++ CC ==	---	L ++	L ++	L ++ CC ++

NOTA: Cada casilla incluye 2 tipos de información:

1) el asunto se regula por ley: L,

por convenio colectivo: CC,

no se regula por L/CC: ---;

2) la reglamentación ha cambiado: ++,

no ha cambiado desde 1982: ==

FUENTE: CE, *Europa Social*, "La dimensión social del Mercado Interior", número especial, 1988.

Relación entre la legislación y los convenios colectivos

La relación existente entre la legislación y los convenios colectivos varía fuertemente según los países y esto por razones muy diversas (véase Cuadros 1 y 2).

En Dinamarca, Gran Bretaña e Italia, los sindicatos procuran regular tradicionalmente un máximo de cuestiones relativas al mundo laboral por la vía de los convenios colectivos. Por el contrario, en la RFA, numerosos aspectos se regulan por la legislación.

En cuanto a saber si hay que dar la preferencia a la legislación o al convenio, es con frecuencia

una cuestión de eficacia y de contexto político. La actitud del gobierno frente a los sindicatos es también un factor determinante.

Generalmente, el papel de la legislación es el de definir un marco o unas normas mínimas para la negociación o incluso sustituir a la negociación, pues ésta no alcanzaría el mismo resultado favorable para los trabajadores teniendo en consideración la relación de fuerzas entre los sindicatos y los empresarios. Así, por ejemplo en Francia, las 39 horas semanales se han introducido a través de la vía legislativa por el gobierno socialista. En la práctica, las disposiciones legales por ejemplo referentes a la edad de jubilación, la duración de las vacaciones, la duración del

trabajo semanal o los plazos para el despido, se han mejorado por regulaciones convencionales en numerosos países.

Mercado interior y negociaciones colectivas

El impacto de la realización del mercado interior sobre las negociaciones colectivas es para los sindicatos un problema a la vez muy importante y de una gran complejidad.

Hasta ahora no se ha respondido de manera definitiva a la cuestión de saber en qué medida la consecución del mercado interior modificará las negociaciones colectivas. Existen tres tesis al respecto. Según una de ellas, el mercado interior no tendrá ninguna influencia particular sobre las estructuras de las negociaciones colectivas dado que las reestructuraciones, las concentraciones de empresas multinacionales, no son fenómenos nuevos; por consiguiente, ningún cambio es necesario. La argumentación contraria reivindica a medio y largo plazo convenios colectivos europeos. Una tercera posición se encuentra a mitad de camino y plantea la reivindicación de convenios colectivos europeos que traten sobre aspectos particulares.

La negociación colectiva a nivel europeo plantea una serie de problemas de naturaleza a la vez sindical y jurídica. Desde el punto de vista sindical, la cuestión principal que debe definirse es saber quién está capacitado para realizar las negociaciones y, por otra parte, cuáles son las posibilidades para llevar a cabo las mismas y, en su caso, recurrir a medidas de presión como la huelga. Desde el punto de vista jurídico, se plantea con frecuencia la cuestión de la eficacia de tales convenios y las posibilidades de recurrir a los tribunales si fuera necesario.

Teniendo en cuenta la diversidad de las estructuras de negociación colectiva, las situaciones jurídicas y la práctica sindical, nos podemos preguntar si es posible una política europea en materia de negociaciones colectivas. De hecho, la respuesta a esta cuestión depende del objetivo que se fije.

Si este objetivo se define como una atenuación de las diferencias a través de un proceso de armonización hacia arriba, la negociación colectiva podría realizarse mediante diferentes formas:

a) el intercambio de información entre los sindicatos de los diferentes países con el objetivo de que los sindicatos menos avanzados estén en condiciones de formular por ellos mismos sus reivindicaciones en su propio país;

b) la definición, por la Confederación Europea de Sindicatos, de objetivos comunes a nivel europeo;

c) la negociación de convenios colectivos europeos comunes, que es indiscutiblemente lo más difícil. Es en el seno de las empresas multinacionales que producen ciertos bienes (construcción del Airbus europeo, del túnel bajo el Canal de la Mancha, del TGV) donde se dan las posibilidades más concretas.

Los salarios no se prestan quizá a negociaciones colectivas "europeas". Por el contrario otros aspectos importantes en materia de condiciones de trabajo y derechos sindicales son totalmente adecuados a este respecto. Mencionaremos, entre otros, la organización del trabajo (trabajo a turnos), la protección contra la racionalización y las garantías de empleo en caso de reestructuración, el medio ambiente de trabajo, la introducción de nuevas tecnologías, los proyectos de inversión (localización de las empresas), y los derechos de información y de consulta de los trabajadores.

Las negociaciones colectivas en 1988

El contexto de las negociaciones colectivas

La aceleración del crecimiento económico en 1988 fue suficiente no sólo para favorecer el empleo, sino también para reducir el desempleo a pesar del continuo crecimiento de la población activa. Aunque los aumentos de precios también tuvieron una cierta aceleración en 1988, este resurgimiento de la inflación en Europa Occidental no parece un peligro generalizado.

El fuerte aumento de la productividad (que es deseable desde muchos puntos de vista), ha amortiguado el impacto del crecimiento en la creación de puestos de trabajo, y ha elevado la tasa de participación (más gente está demandando trabajo). No obstante, han tenido lugar algunos progresos en la reducción del desempleo en la mayor parte de los países de la CE. Sin embargo, la situación no fue uniforme, con aumentos de la tasa de paro en Dinamarca, Grecia e Italia.

Sólo algunos países (Bélgica, Francia, Grecia e Irlanda) dentro de la CE tuvieron una inflación más baja en el período de 12 meses hasta septiembre de 1988 que en 1987. Por otro lado, la aceleración fue modesta en la mayoría de los demás países.

En este contexto económico más favorable, las prioridades de los sindicatos fueron: defender

CUADRO 3
CONFLICTOS SOCIALES Y DÍAS DE TRABAJO PERDIDOS ENTRE 1985 Y 1987

País	1985	1986	1987
Dinamarca (1)	2.332.700	93.200	137.300
España	3.223.500 (2)	2.279.400 (3)	5.025.000 (3)
Francia (4)	884.900	1.041.400	969.000
Gran Bretaña (5, 8, 9)	6.402.000	1.920.000	3.546.000
Grecia (6)	1.094.400	1.262.800	1.732.900
Irlanda	417.730	309.180	264.340
Italia (5, 10)	26.815.000	39.506.000	32.240.000
Países Bajos	89.390	38.858	58.276
Portugal (4)	275.400	381.900 (7)	113.200 (7)
RFA (8)	34.400	27.960	33.320

FUENTE: OIT.

NOTAS:

(1) No se incluyen los conflictos sociales que han acarreado la pérdida de 100 días de trabajo.

(2) Sin incluir Cataluña.

(3) Nuevas series que empiezan a partir de 1986. Sin incluir el País Vasco.

(4) Solamente huelgas.

(5) Los conflictos pueden afectar a varias unidades de producción. El total puede ser inferior a la suma de los elementos.

(6) Calculados sobre la base de una cifra media de horas de trabajo por día.

(7) Sin incluir Madeira y Azores.

(8) Se incluyen los conflictos de duración inferior a un día si han acarreado la pérdida de más de 100 días de trabajo.

(9) Se incluyen los conflictos que han implicado a menos de 10 trabajadores si han acarreado la pérdida de 100 días de trabajo.

(10) Horas de trabajo perdidas.

el poder adquisitivo, y donde fue posible, participar en el aumento de la prosperidad, y garantizar una mejora en el empleo. En los últimos meses se ha percibido también un interés creciente por las consecuencias del programa de la Comunidad Europea sobre el mercado interior, y la insistencia sobre la necesidad de un verdadero desarrollo de la dimensión social. En el Congreso de la Confederación Europea de Sindicatos, celebrado en Estocolmo en mayo de 1988, se manifestó un considerable consenso entre los sindicatos de Europa Occidental sobre la necesidad de una "dimensión social" del mercado interior. 1989 será un año crítico para conseguir hacer progresos sobre las cuestiones que son de una importancia clave para los sindicatos. Por ejemplo incluir una "Carta de derechos sociales fundamentales" y la disposición sobre la participación de los trabajadores en el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea.

Los empresarios han continuado la campaña por la flexibilidad y la desregulación. La organización del tiempo de trabajo ha continuado siendo una cuestión clave para ellos, siendo su principal argumento la necesidad de prolongar el tiempo de utilización de los equipos.

El conflicto sobre el tiempo de trabajo tuvo una mayor influencia negativa sobre las relaciones industriales en la RFA. En algunos países, la cuestión del poder adquisitivo ocasionó algunos conflictos: sobre la reforma de los impuestos en Italia, y sobre la cifra de inflación frente a la cual querían protegerse los sindicatos en Portugal y

España (entre otras cuestiones). El Cuadro 3 muestra las más recientes informaciones internacionales sobre conflictos laborales, abarcando los años 1985-87.

Salarios, poder adquisitivo y sistemas de remuneración

En un contexto económico generalmente favorable, los sindicatos pusieron la mejora del poder adquisitivo y del nivel de vida como uno de sus objetivos prioritarios en las negociaciones de 1988. La baja tasa de inflación contribuyó, como en el año precedente, a mantener a un nivel moderado las reivindicaciones de los salarios nominales y a salvaguardar o mejorar ligeramente el poder adquisitivo de los trabajadores.

Dentro de la CE, Portugal es el único país donde los sindicatos constatan una disminución en los niveles de salarios reales durante el año 1988. En todos los demás países comunitarios se mantuvo y, en la mayor parte de los casos, se mejoró el poder adquisitivo de los asalariados.

En el Cuadro 4 se recogen las cifras oficiales de los países de la CE correspondientes a las remuneraciones reales per capita de los asalariados en el conjunto de la economía. Puesto que estas cifras incluyen todos los pagos (en dinero o en especie) de sueldos y salarios efectuados por los empresarios a sus empleados, así como las cuotas, pagadas o imputadas, con respecto de sus empleados, a la seguridad social y pensiones privadas, subsidios familiares, seguro de acci-

CUADRO 4
REMUNERACION REAL PER CAPITA EN LA CEE
 (Deflactada en función del porcentaje de incremento anual del índice de precios al consumo)
 Variación porcentual anual

País	1985	1986	1987	1988
Bélgica	-1,3	3,7	-1,3	1,1
Dinamarca	0,2	1,2	4,4	-1,0
España	1,2	0,5	1,8	1,3
Francia	0,9	1,3	0,6	0,6
Gran Bretaña	1,4	2,8	3,0	2,7
Grecia	4,2	-7,2	-1,2	3,4
Irlanda	2,7	1,8	1,2	2,2
Italia	0,4	1,6	4,0	2,0
Luxemburgo	-1,7	4,4	0,9	1,9
Países Bajos	-0,5	1,5	1,6	0,8
Portugal	0,6	3,9	3,1	1,5
RFA	1,0	4,1	2,2	1,7
CE 12	0,8	2,2	2,1	1,5

FUENTE: CE, *Preservar las condiciones para el logro de 1992*, Anexo de Estadísticas, COM (89) 101, febrero de 1989.

dentes, seguro de vida y sistemas similares, ellas no pueden utilizarse para fijar la media de los cambios en el poder adquisitivo. Estas cifras ilustran, sin embargo, las variaciones en los costes reales salariales y no salariales, cuyo aumento medio del 1,5% en 1988 fue inferior al de 1986 y 1987. Los costes reales de la mano de obra por unidad de producción en la CE (véase el Cuadro 5) disminuyeron en un 1,2% en 1988 debido a las mayores ganancias de la productividad del trabajo registradas en la mayor parte de los países.

Del examen general de la evolución salarial en Europa Occidental en 1988 se desprende la confirmación de las tendencias positivas que comenzaron en 1985 en la mayoría de los países europeos. En la mayor parte de los casos, de hecho, los convenios colectivos se refieren a los salarios hora, base o mínimos. Debido a la tendencia generalizada a una mayor flexibilidad en las estructuras de remuneración, las cuales tienen cada vez más en consideración factores tales como la productividad, los beneficios y las condiciones de trabajo, los salarios base son con frecuencia menos dinámicos que otros elementos de la remuneración tales como los pluses, primas y subsidios que se calculan sobre bases individuales.

Con el objetivo de proporcionar información sobre el nivel absoluto de salarios y permitir comparar el poder adquisitivo real de los mismos, Eurostat (la oficina estadística de la CE) publica anualmente datos referentes a la retribución media bruta por hora de los trabajadores manuales

de la industria, convertidos en standards de poder adquisitivo (SPA). Los datos más recientes disponibles son de abril de 1988. Como puede apreciarse en el Cuadro 6, la diferencia entre el país con el poder adquisitivo más bajo (Portugal) fue del 172,4%. En 1980 el diferencial entre los mismos países era del 164,1%. Esto indica que las diferencias de poder adquisitivo entre los países de la CE son sumamente amplias y que estas diferencias no tienden a reducirse.

El Cuadro 7 resume brevemente los principales desarrollos de las negociaciones salariales en los países de la CE en 1988. Todas las cifras de los salarios nominales y reales que figuran en el cuadro están basadas en estimaciones de los sindicatos, por lo que pueden diferir de las que suministran las fuentes oficiales nacionales e internacionales.

Tiempo de trabajo

La reducción del tiempo de trabajo realizada bajo ciertas condiciones crea empleo. El ejemplo de la República Federal de Alemania es muy significativo a este respecto. En efecto, según los cálculos de la DGB (Confederación Alemana de Sindicatos), alrededor de 250.000 empleos se han preservado o creado desde 1984 gracias a la reducción del tiempo de trabajo.

En el año 1988 ha continuado la misma tendencia. La Confederación Patronal Alemana, que realiza un estudio anual sobre el tiempo de trabajo en los doce Estados miembros de la Comunidad Europea y en cinco países de la

CUADRO 5
COSTES REALES DE LA MANO DE OBRA POR UNIDAD DE PRODUCCION
(Corregidos por el deflactor del PIB)
Variación porcentual en relación con el año anterior

País	1985	1986	1987	1988
Bélgica	-1,5	-0,3	-2,7	-1,7
Dinamarca	-1,5	-0,5	5,1	-1,0
España	-2,8	-2,8	-0,8	-1,2
Francia	-1,3	-2,8	-1,2	-2,0
Gran Bretaña	-0,9	0,9	-0,1	-0,5
Grecia	2,7	-5,5	-0,9	1,3
Irlanda	-1,7	0,1	-1,7	-0,8
Italia	-0,7	-2,0	0,0	-1,0
Luxemburgo	-2,1	1,5	5,3	0,2
Países Bajos	-1,4	1,1	2,0	-1,0
Portugal	-3,9	-5,6	-0,6	-2,1
RFA	-0,5	-0,6	-0,3	-1,6
CE 12	-1,1	-1,2	-0,3	-1,2

FUENTE: CE, Preservar las condiciones para el logro de 1992, Anexo de Estadísticas, COM (89) 101, febrero de 1989.

CUADRO 6
SALARIO HORA BRUTO MEDIO DE LOS TRABAJADORES MANUALES, EXPRESADO EN STANDARD DE PODER ADQUISITIVO
(Paridades poder adquisitivo/PIB)

	Octubre de 1980		Abril de 1988	
	Conjunto de las industrias	Industria manufacturera	Conjunto de las industrias	Industria manufacturera
Bélgica	5,40	5,33	8,50 (c)	8,50 (c)
Dinamarca	6,10	6,10	10,38	10,38
Francia	3,89	3,87	6,83 (c)	6,84 (c)
Gran Bretaña	4,69	4,65	8,96 (c)	8,94 (c)
Grecia (a)	—	2,85	—	4,92 (c)
Irlanda (b)	4,31	4,30	8,25	8,19
Italia	4,59	4,56	7,23 (d)	7,18 (d)
Luxemburgo	5,93	6,23	9,62 (e)	10,18 (e)
Países Bajos	5,36	5,13	9,12 (e)	8,99 (e)
Portugal	2,31	2,31	3,82 (c)	3,81 (c)
RFA	5,11	5,02	9,44	9,41

NOTAS:

(a) Medias trimestrales

(b) Septiembre de 1980 y marzo de 1988

(c) Octubre de 1987

(d) Octubre de 1985

(e) Abril de 1987

FUENTE: Eurostat, Salarios en la industria y los servicios, n.º 2, 1988

1 SPA (standard de poder adquisitivo) =	1981	1988	1 SPA (standard de poder adquisitivo) =	1981	1988
FB	40,10	35,10	LIT.	916,00	1.144,00
CD	8,35	8,32	F Lux.	37,80	33,40
DM	2,49	1,94	FL	2,57	1,88
DR	41,40	89,70	ESC	32,50	69,00
FF	5,90	5,90	£ UK	0,51	0,47
£ Irl.	0,57	9,59			

CUADRO 7
NEGOCIACIONES SALARIALES DE 1988 EN LA CE

País	Niveles de negociación en 1988 (a)	Tasa media de inflación en 1988	Crecimiento medio del salario nominal	Poder adquisitivo (b)	Indiciación de salarios (c)
Bélgica	Convenios colectivos sectoriales de 2 años para 87/88	1,5	Aumento medio de los salarios: 1,5% (desviación e indiciación no incluidas). Salario hora en la industria: 1%	Mantenimiento del poder adquisitivo en general	Sistema de indiciación de salarios automático
Dinamarca	Convenios sectoriales para 1987-90 con renegociación después de dos años	4,5	Salarios hora: 6,5%. Salarios mensuales: 6,1%. Sector público: 13-14% para 1987/88	Poder adquisitivo mantenido en el sector y mejorado en el sector privado	No se aplica la indiciación
España	Convenios sectoriales anuales	4,8	Aumento medio salarial: 6,5% (incluida compensación/inflación)	Aumento medio del poder adquisitivo: 1,6%	Cláusulas de revisión salarial
Francia	Convenios sectoriales y de empresa (1 año)	2,6	Salarios hora en ind. manufacturera: 3,3% con fuertes variaciones sectoriales	Poder adquisitivo mantenido o ligeramente inferior	Únicamente indiciación del SMIC (salario mínimo interprofesional de crecimiento)
Gran Bretaña	Negociaciones a nivel sectorial (ind.), empresa y fábricas (1 año en general)	4,9	Aumento salario base: 6,5%; salario medio: 7,5%	Aumento de los salarios reales	No se aplica la indiciación de salarios
Grecia	Acuerdo central a nivel nacional	13,5	A partir de 1/88: 9,5% en el sector privado y 8,3% en el público + indiciación a partir de 5/88 (+1,5%) y de 9/88 (+6,5%)	Aumento de los salarios base reales de un 3,1% por término medio	Se aplica la indiciación salarial
Irlanda	Acuerdo marco a nivel nacional 1988-90	3,1	Aumento medio de los salarios: 3,5%. Salarios hora en ind. manufacturera: 4,5%	Ligera mejora del nivel de vida de los trabajadores	No se aplica la indiciación de salarios
Italia	Convenios sectoriales de 3 años (1987/89)	5,0	Aumento salarial medio: 6,9% en ind. manufacturera y 10,3% en el sector público	Aumento real neto: 0,5% a 1%; más en el sector público	Indiciación de salarios
Luxemburgo	Convenios sectoriales (1-3 años)	1,5	Aumento medio de los salarios base: 2-3%	Aumentos salarios reales	Indiciación de salarios
Países Bajos	Convenios sectoriales y de empresa (1-2 años)	0,7	Salarios base: 1%. Ingresos medios incluyendo desviación 2,5%	Aumento medio del poder adquisitivo: 1,75%	No se aplica la indiciación de salarios
Portugal	Convenios sectoriales	9,7	Aumento medio de los salarios: 9%	Pérdida de los salarios reales brutos: 0,5%	No se aplica la indiciación de salarios
RFA	Acuerdos sectoriales para 1 ó 2 años	1,2	Aumentos medio neg.: 3,0%. Salario bruto: 3,0%. Salario neto: 3,3%	Aumento ingresos reales netos: 2,3%	No se aplica la indiciación de salarios

FUENTE: Instituto Sindical Europeo

NOTAS:

(a) Niveles de negociación que han predominado durante el año.

(b) Las cifras que aquí figuran del poder adquisitivo son las suministradas por las organizaciones sindicales nacionales. No siempre se pueden diferenciar con claridad los salarios reales brutos de los netos. En todos los casos en que ha sido posible, las cifras reflejan los ingresos después de deducir impuestos.

(c) Se recogen todos los sistemas de indiciación de salarios.

EFTA (Islandia no está recogida en la encuesta), constata una disminución del tiempo de trabajo en 12 de los 17 países europeos con relación a 1986 o 1987.

Esta reducción del tiempo de trabajo se presenta bajo diferentes formas: reducción del tiempo de trabajo semanal, mayor número de días festivos y/o de días de vacaciones, y

disminución de la edad de jubilación anticipada. Si en la práctica los resultados obtenidos no aparecen como espectaculares, los avances son una realidad y las reivindicaciones continúan planteándose. Esto se inscribe en la línea establecida por la CES (Confederación Europea de Sindicatos).

La mejora de la actividad económica que ha

CUADRO 8
DURACION DE LA SEMANA LABORAL
LEGAL Y/O DE CONVENIO EN 1988

País	Ley	Convenios colectivos
Bélgica	40	36 a 39
Dinamarca	—	35 a 40
España	40	37 a 40
Francia	39	35 a 39
Gran Bretaña	—	35 a 40
Grecia	41	35 a 40
Irlanda	48	35 a 40
Italia	48	36 a 40
Luxemburgo	40	37 a 40
Países Bajos	48	36 a 40
Portugal	48	34 a 48
RFA	48	37 a 40

FUENTE: Instituto Sindical Europeo

CUADRO 9
DURACION LEGAL Y/O DE CONVENIO DE LAS
VACACIONES ANUALES RETRIBUIDAS BASE EN
1988

País	Duración legal	Duración del convenio
Bélgica	4 semanas	5 semanas
Dinamarca	—	5 semanas
España	30 días naturales	4 1/2 a 5 semanas
Francia	5 semanas	5 a 6 semanas
Gran Bretaña	—	4 a 6 semanas
Grecia	4 semanas	v. ley
Irlanda	3 semanas	± 4 semanas
Italia	—	4 a 6 semanas
Luxemburgo	5 semanas	25 a 30 días
Países Bajos	4 semanas	4 a 5 semanas
Portugal	30 días naturales	4 1/2 a 5 semanas
RFA	3 semanas	5 1/2 a 6 semanas

FUENTE: Instituto Sindical Europeo

CUADRO 10
EDAD DE ESCOLARIDAD Y EDAD LEGAL DE
JUBILACION EN EL REGIMEN GENERAL EN 1987

País	Escolaridad	Jubilación hombres	Jubilación mujeres
Bélgica	16	65	60
Dinamarca	16	67	67
España	16	65	65
Francia	16	60	60
Gran Bretaña	16	65	60
Grecia	15	65	60
Irlanda	15	65	60
Italia (*)	14	60-65	55-65
Luxemburgo	15	65	60
Países Bajos	16-17	65	65
Portugal	16	65	62
RFA	15-16	65	65

(*): Sector privado: 60 años para los hombres, 55 años para las mujeres; sector público: 65 años para todos.

FUENTE: Instituto Sindical Europeo.

caracterizado 1988 ha tenido a menudo como efecto un aumento significativo del número de horas extras. Este es el caso en más de la mitad de los países de Europa Occidental. El movimiento sindical europeo continúa luchando contra la práctica de las horas extras sistemáticas, pues esta forma de flexibilidad del tiempo de trabajo impide la creación de empleo.

Cada vez con más frecuencia la patronal en Europa trata de compensar la reducción del tiempo de trabajo por la introducción de ciertas formas de flexibilidad del tiempo de trabajo.

Se constata un aumento del número de contratos de trabajo de tipo precario, por lo que estadísticamente el número de parados disminuye o permanece estable y el número de empleos creados aumenta en general.

El número de empleos a tiempo parcial —que afecta en particular a las mujeres que trabajan— está en constante aumento. El movimiento sindical europeo no está en contra del trabajo a tiempo parcial en la medida en que los trabajadores afectados tengan una cobertura social equivalente a la de los trabajadores a tiempo completo, y que este trabajo a tiempo parcial sea voluntario. Sin embargo, es muy frecuente que los trabajadores a tiempo parcial no hayan tenido otra posibilidad de elección, por lo que en realidad se trata de parados a tiempo parcial. Estos no figuran en las cifras de demandantes de empleo.

Los Cuadros 8, 9 y 10 nos muestran cuál ha sido en 1988 la duración de la semana laboral legal y/o convencional, la duración legal y/o convencional de las vacaciones anuales, así como la edad de escolaridad y la edad legal de jubilación en el régimen general. Es conveniente precisar que estas cifras reflejan la situación general pero existen numerosos acuerdos que prevén derogaciones con relación a esta situación.

Perspectivas para 1989

El consenso en las previsiones económicas, incluyendo las de la OCDE y la Comisión Europea, es que el crecimiento económico será más débil en 1989 que en 1988 y que es probable que se interrumpan o se inviertan los resultados conseguidos en la reducción del desempleo. Este cambio de clima, ocasionado en gran medida por una política monetaria más restrictiva reflejando los temores gubernamentales al aumento de la inflación, hará probablemente más difícil el logro de los objetivos sindicales clave tales como el mantenimiento y la mejora

del poder adquisitivo y la salvaguardia y la creación de empleo.

Para los sindicatos, la reivindicación principal será la salarial en la mayoría de los países, con expectativas de aumentos continuos en el poder adquisitivo como se han observado en los últimos años. El tiempo de trabajo será también una reivindicación importante en un cierto número de países.

Los empresarios han logrado una fuerte recuperación de los beneficios en los últimos años y han estado preparados, por tanto, para firmar convenios que permitieron mejorar el poder adquisitivo. Si el crecimiento de la producción disminuye, tal y como se prevé, se puede anticipar que la patronal tratará de vincular tales mejoras más estrechamente al aumento de la productividad en el futuro.

Asimismo, es probable que los empresarios continúen respondiendo a las reivindicaciones para reducir el tiempo de trabajo exigiendo una mayor flexibilidad de la organización del trabajo.

Los gobiernos, que están ya preocupados por la inflación, esperarán moderación en los acuerdos salariales y esto influirá sin duda en su papel como empresario del sector público. Asimismo, tratarán, en algunos casos, de influir en las negociaciones del sector privado, ya sea por cambios en los impuestos e incentivos de las negociaciones centrales o a través de los ataques a las políticas y prácticas sindicales.

A nivel europeo, el diálogo social entre la CES (Confederación Europea de Sindicatos), la UNICE (Unión de las Confederaciones de la Industria y de los Empresarios de Europa) y el CEEP (Centro Europeo de la Empresa Pública) fue relanzado en enero de 1989. Todavía está por ver cuál será la eficacia del diálogo social a la hora de influir en las relaciones de los interlocutores en el proceso de reestructuración de las empresas para prepararse al Mercado Interior, pero el aumento de posibilidades de proseguir la acción después de la reunión de enero da, por lo menos, algunos motivos para el optimismo. □

CURSOS

DE INTERES PARA ECONOMISTAS

(clases directas y a distancia)

- Master en Auditoría de Cuentas.
- Master en Tributación/Asesoría Fiscal.
- Monográficos de Impuestos.
- Master en Dirección Económico-Financiera.
- Dirección Administrativo-Contable.
- Master en Contabilidad Superior.
- Seguridad Social y Derecho Laboral.
- Monográfico de Contabilidad Financiera y Sociedades.
- Monográfico de Banca.
- Monográfico de Análisis de Balances.
- Monográfico de Operaciones Financieras y Análisis de Inversiones.
- Monográfico de Auditoría.
- Master en Recursos Humanos.

OPOSICIONES

DE INTERES PARA ECONOMISTAS

- Inspectores de Finanzas del Estado.
- Interventores-Tesoreros de Administración Local.
- Interventores de la Seguridad Social.
- Gestión de la Hacienda Pública.

PUBLICACIONES

DE INTERES PARA ECONOMISTAS

- Revista de Contabilidad y Tributación.
(12 números anuales)
Suscripción 6.000 ptas.
- Revista de Trabajo y Seguridad Social.
(12 números anuales)
Suscripción 4.000 ptas.
- Repertorio de Legislación Tributaria.
Precio 18.550 ptas.
- Impuesto sobre Sociedades.
Precio 6.500 ptas.
- Operaciones Financieras.
Precio 2.500 ptas.
- La Contabilidad en los exámenes.
Precio 3.000 ptas.
- Casos prácticos sobre Seguridad Social y Derecho Laboral.
Precio 4.500 ptas.
- Régimen fiscal y contable de las Fusiones.
Precio 1.000 ptas.

INFORMACION Y PEDIDOS:



CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS
C/ Ponzano, 15 y C/ Viriato, 52. 28010 MADRID
Telfs. (91) 445 89 19 y 445 82 62

Diálogo social

El presente artículo constituye el último capítulo del *Informe sobre la Situación Económica y Social de España* del Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas, presentado por el ponente señor Geuenich, en colaboración con Crisanto Plaza en calidad de experto español.

El informe consta de siete capítulos, articulados en tres partes fundamentales. En la primera, se analiza el ajuste realizado por la economía española en el período 1977-85, el posterior proceso de recuperación y las perspectivas a medio plazo. Una segunda parte esboza los desequilibrios sociales existentes, haciendo especial referencia al paro, el empleo eventual, la insuficiencia de las prestaciones sociales, el problema de la vivienda, etc... Por último, se plantea la necesidad de profundizar en el diálogo social —que ha constituido en nuestro país una pieza esencial en el ajuste económico y la vertebración social— como medio para el desarrollo de una sociedad más equilibrada.

Profundización del diálogo social

La reunión de Val-Duchesse, y las que posteriormente se han mantenido, ponen en evidencia la voluntad de los interlocutores sociales —organizaciones de trabajadores y de empresarios— de continuar por el camino del diálogo social en el ámbito comunitario. Desde entonces el diálogo permanente constituye un objetivo fundamental del Comité Económico y Social.

Sin embargo, el desarrollo social europeo no va al mismo ritmo del proceso de realización del mercado interior. La negociación colectiva es diferente en los distintos países; los tipos de contratos, el nivel retributivo, la duración de la jornada, la participación en la empresa, la fuerza de los agentes sociales, etc... son diferentes entre países de la CEE. En general se podría hablar de una fuerte disparidad en la negociación colectiva, en el marco legal y en las formas del diálogo social en Europa.

Es por ello razonable pensar que los desarrollos en los ámbitos nacionales sobre el diálogo social que se puedan producir, han de contribuir muy positivamente a la formulación del espacio social europeo. La experiencia española en este campo, que como consecuencia del período de transición política tuvo que llevarse a cabo a un ritmo acelerado, permitiendo reducir muchas de las tensiones sociales de esta etapa, podría contribuir en alguna medida a la definición del marco en que estructurar el diálogo social en Europa.

Crisanto Plaza

La concertación política 1977

La historia económica y social de España en su reciente democracia ha estado en gran parte determinada por la concertación. Primero, la concertación política en 1977 (Pactos de la Moncloa) que propició la búsqueda de un marco de negociación entre los partidos políticos —ante la ausencia de interlocutores sociales, que entonces iniciaban su implantación— y que permitió el comienzo de la política de saneamiento y reforma económica con muy buenos resultados y posibilitó el asentamiento de la democracia. Este mismo espíritu de consenso sirvió para formular, por primera vez en la historia, una Constitución aceptada por la mayoría de los españoles en 1978.

Concertación de los agentes sociales 1979

Posteriormente, con la consolidación tanto de las organizaciones sindicales como empresariales, son los interlocutores sociales desde finales de 1979 los que a través de la concertación contribuyeron a desarrollar la política de consenso iniciada en 1977. Esto permitió al mismo tiempo un mayor margen de actuación en la política económica de los Gobiernos, reduciendo las tensiones sociales y la conflictividad en estos primeros años de régimen democrático.

Es importante resaltar que si bien no todas las organizaciones partícipes del diálogo social suscribieron los pactos, de facto sí contribuirían, entonces y posteriormente, a su consecución. Firmaran o no, todas las organizaciones de los agentes sociales participaron de ese espíritu concertador más que de un ánimo de conflicto.

Este espíritu de concertación no ha supuesto nunca la negación de los conflictos, sino que ha propiciado encauzarlos por la vía del diálogo.

Rasgos del modelo de concertación para salir de la crisis

Sin embargo, el modelo de concertación que se desarrolló durante la crisis tuvo sus particularidades como consecuencia tanto de la difícil situación política como por la profundidad del ajuste que la economía del país y su aparato productivo exigía.

Los acuerdos que se establecieron anualmente, propiciados por los diferentes Gobiernos, fueron negociados en la cúspide primando los temas generales y en particular los macroeconómicos, por lo que los contenidos sobre temas propios de

la empresa eran relativamente reducidos. Los Gobiernos buscaban el refuerzo de su política con estos acuerdos con objeto de lograr una cierta estabilidad social ante la urgencia de proceder al ajuste global y a reconversiones sectoriales.

A pesar de que estos acuerdos no contribuían a fortalecer los sindicatos en las empresas, los agentes sociales eran conscientes de su importancia, tanto política como económica, aceptando incluso los impactos negativos de estas políticas en lo social.

Sería profundamente injusto en este momento no reconocer el papel clave que este modelo de concertación ha desempeñado, sentando las bases para el desarrollo económico actual. Parece difícil pensar que sin la participación de los agentes sociales, sin la concertación, ello hubiera sido posible.

Razones del diálogo social

Es oportuno recordar en este momento las razones que justifican la concertación y más, en particular, en un país donde el período democrático es relativamente corto y coincidente con una aguda crisis económica. En las viejas democracias europeas la tradición de décadas de diálogo social ha permanecido relativamente estable independientemente de las vicisitudes económicas.

Dos son las razones básicas que justifican la concertación. De un lado, es un elemento de fortalecimiento de la vertebración social absolutamente imprescindible en las sociedades democráticas, ya que ensancha y cohesiona el tejido social, propiciando la existencia de interlocutores representativos; de otro, y no sólo en épocas de crisis es un instrumento para pactar determinadas políticas, contribuyendo al mantenimiento del crecimiento equilibrado a la vez que se profundiza en la compensación solidaria a los colectivos sociales más perjudicados en el proceso.

Uno de los elementos fundamentales definitorios de una sociedad democrática es la existencia de una realidad social diversa que se expresa a través de la asociación en grupos constituyendo un tejido asociativo. Estos cuerpos intermedios de la sociedad en su desarrollo y desde su relativo grado de autonomía, ejercitan una cierta forma de contrapoder que constituye uno de los aspectos básicos de ese poder relativamente repartido de las sociedades democráticas.

Es por esto que los agentes sociales han sido una pieza clave para el asentamiento democrático

y continúan siendo un elemento fundamental para la vertebración del país.

Agotamiento del modelo de concertación 1986

El modelo de concertación, tan útil en la crisis, parece agotarse a partir del comienzo de la expansión en 1986, momento en el que comienzan a manifestarse unas mayores demandas sociales.

Las razones del agotamiento de ese modelo estaban insertas en el mismo, ya que era un modelo para salir de la crisis, donde las contrapartidas eran muy limitadas ya que en ese contexto no era fácil que pudiera haber compensaciones. Era un modelo que tratando de abordar los grandes temas, difícilmente podía descender en el proceso de negociación y diálogo sobre la realidad más próxima de las fuerzas sociales, la empresa.

En la situación actual cabrían dos posibilidades: prescindir del diálogo social, la concertación, o profundizar las formas de actualizar la concertación. La primera opción en un período de crecimiento como el actual, podría ser viable. Sin embargo, esto reduce el margen de actuación de la política económica, con lo que hay que utilizar políticas más restrictivas, —por ejemplo: monetarias— con consecuencias negativas sobre el crecimiento y el empleo. Adicionalmente ello comportaría un debilitamiento de la fuerza de los agentes sociales y por tanto el riesgo de ausencia de interlocutores y de mecanismos que amortigüen las tensiones sociales, especialmente en período de crisis.

Profundización del diálogo social

Hoy en España parece necesario profundizar en la definición de un modelo que intente aproximar el diálogo a la realidad social, incluyendo los distintos ámbitos de participación, potenciando la negociación articulada desde la globalidad hasta la empresa.

Ahora bien, la importancia del diálogo social en Europa, trasciende la razón de regulador de las tensiones sociales y lo inserta en los procesos de establecimiento de unas relaciones industriales modernas, la consecución del gran mercado europeo y la futura Europa social, pilares del progreso económico comunitario.

Para España, la perspectiva europea de profundización del diálogo social significa avanzar en la concertación a través de la negociación articulada. Esto supone:

a) Corregir los desequilibrios sociales derivados de la crisis y de las políticas de ajuste practicadas por los gobiernos y sustentadas en los pactos con los agentes sociales, dando respuesta a unas demandas aplazadas. Fueron en particular los sindicatos los que con los pactos sufrieron el mayor desgaste en tanto que mantenían las relaciones y canalizaban las necesidades de los trabajadores; por ello, sus reivindicaciones actuales vienen muy condicionadas por el compromiso anterior.

b) Situar la negociación en la realidad concreta de las empresas contribuyendo, no sin contrapartidas, a que sean más dinámicas y competitivas.

La negociación articulada se establece, en un primer nivel contando con la presencia del Gobierno, tratando de definir y llegar a acuerdos, si es posible, sobre los grandes temas que preocupan a las tres partes, los escenarios, las políticas e instrumentos a aplicar, la atención a las demandas sociales, la corrección de los desequilibrios, etc... Esta reflexión conjunta puede ser positiva siempre que exista un auténtico clima de diálogo y de respeto, y haya o no acuerdo contribuiría a encauzar la posterior negociación articulada y avanzar en el diálogo.

Una vez acotados o acordados los grandes temas, los escenarios y los instrumentos, la negociación directa de los agentes sociales desarrolla la negociación articulada aproximándola al terreno concreto.

Con objeto de ordenar el diálogo social, ampliando su contenido, convendría, bien con carácter general o sectorial fijar la banda de negociación salarial, los calendarios, los procedimientos, los nuevos elementos para la ampliación del contenido de la negociación, etc...

Ampliación de los contenidos

Es necesario destacar la importancia que hoy día cobra la ampliación del contenido de la negociación, particularmente cuando en la situación económica actual las nuevas tecnologías, la continua ampliación de pequeñas empresas de servicios, la cualificación de los recursos humanos, etc... son algunos de los rasgos diferenciadores del nuevo tejido empresarial que modifican el marco de relaciones industriales en las empresas.

Las nuevas tecnologías incitan a reexaminar la función de los trabajadores. En este contexto la utilización de recursos humanos exige una mayor formación, una más amplia información a la vez

que la progresiva participación de los trabajadores en las decisiones a todos los niveles, en definitiva, una mayor integración en la empresa.

Algunos de los elementos que podrían contribuir a ampliar los temas de negociación a nivel de sector y/o empresas grandes y medianas, propiciando la profundización de diálogo social y consecuentemente una mayor integración en la empresa y participación en sus decisiones son:

Productividad: medida, incremento y su reparto. Condiciones de trabajo, clasificaciones profesionales, rendimientos, primas (eliminando obstáculos al crecimiento de la productividad y a la mejora del clima laboral). Movilidad geográfica y funcional. Estructura Salarial. Formación, en sus diferentes niveles, inicial, continua y reciclaje. Fondos de pensiones y coberturas sociales. Fondos de inversión en las empresas. Jornada de trabajo. Contratación a tiempo parcial. Selección. Nuevas tecnologías, etc... Participación progresiva de los sindicatos en diferentes niveles de decisión implicando a los agentes en el futuro de la empresa, etcétera.

Por último, y en particular en un país en el que su tejido empresarial es débil y de dimensiones reducidas, la negociación geográfica es funda-

mental, ya que a través de ella se encauza la negociación de los trabajadores y empresarios de las pequeñas empresas.

En resumen

En resumen, la reciente experiencia que este país tiene sobre el diálogo social es un valor importante para la sociedad española, en ella todos han cedido para llegar finalmente a pactos. Por esto, parece razonable corregir las deficiencias del modelo anterior (1979-86), avanzando sobre las dificultades y estableciendo los elementos que contribuyan a la profundización del diálogo social.

La profundización del diálogo social a través de una negociación articulada, aproximando la negociación a la realidad de las empresas y ampliando el contenido, contribuirá a una mayor integración y participación, favoreciendo la competitividad y modernización del aparato productivo del país. Facilita un mayor margen a la política económica con consecuencias positivas sobre el crecimiento y el empleo. Permite avanzar en la corrección de los desajustes sociales, contribuyendo al desarrollo de una sociedad más equilibrada. □

INFORMATICA PARA PROFESIONALES DE LA ECONOMIA

MASTER A

CONTABILIDAD EMPRESARIAL INFORMATIZADA

MODULO I: Contabilidad Financiera informatizada

MODULO II: Contabilidad Analítica informatizada

MASTER B

INFORMATICA DE GESTION

MS-DOS, WORDPERFECT, LOTUS 123, dBASE III+

CURSOS PARA USUARIOS

MS-DOS • LOTUS 123 • dBASE III+ • dBASE IV • SERIE ASSISTANT

WORDPERFECT • CONTABILIDAD FINANCIERA INFORMATIZADA

DISPLAYWRITE 4 • SYMPHONY

GRUPO KEYNES ESPAÑA



keynes

RIOS ROSAS, 11-2.º - 28003 MADRID

TELS.: 442 69 00 y 442 69 43

STA. ENGRACIA, 15-1.º - 28010 MADRID

TEL.: 446 47 55

Centro de Alta Formación Empresarial

La fiscalidad del ahorro en la CEE

Antonio Mora Sánchez
*Profesor Titular de la Universidad
 de Alcalá de Henares*

1. Introducción

El Acta Unica Europea señala la fecha del 31-12-1992 como límite para la realización del Mercado Unico Europeo, en el que circulen libremente las personas, las mercancías, los servicios y los capitales (Art. 13).

El buen funcionamiento de este mercado interior requerirá que no existan distorsiones de origen fiscal entre los países miembros. Para evitar estos inconvenientes, es necesario que en el seno de la CEE se produzca un grado suficiente de armonización fiscal, entendiendo por ésta el proceso de acercamiento de los sistemas fiscales nacionales para corregir las distorsiones de naturaleza tributaria que impiden la realización del Mercado Unico.

2. La armonización fiscal en la CEE

Los países miembros de la CEE se han puesto de acuerdo, entre otras, en cinco actuaciones fiscales prioritarias, con objeto de lograr la realización gradual del Mercado Unico:

1. Determinación de una base tributaria uniforme del IVA.

2. Armonización del campo de aplicación de la base tributaria y de las modalidades de percepción de los impuestos sobre consumos específicos.

3. La tendencia a armonizar la estructura impositiva de las sociedades.

4. Ampliación progresiva de las franquicias fiscales concedidas a los particulares a su paso por las fronteras de los países comunitarios.

5. Armonización de ciertos tipos de impuestos susceptibles de tener una influencia directa sobre los movimientos de capitales en el interior de la CEE.

2.1. La liberalización de los movimientos de capitales y la fiscalidad del ahorro

En junio de 1988 el Consejo de la CEE aprobó la directiva sobre liberalización de los movimientos de capitales entre los doce países miembros, estando prevista su entrada en vigor el 1 de julio de 1990 para ocho países. Grecia, Irlanda, Portugal y España cuentan con un proceso de liberalización progresiva que para el caso español finaliza el 31-12-1990, con algunas excepciones (1).

En la fecha anteriormente citada —junio 1988— los ministros de Economía de los doce países miembros pactaron también que antes del 30 de junio de 1989 lograrían algún compromiso sobre la armonización de la fiscalidad del ahorro, ya que la liberalización de los movimientos de capitales difícilmente podrá llevarse a cabo sin armonización, pues sin ésta se producirían flujos masivos de capitales hacia aquellos países miembros en los que no exista retención sobre el ahorro.

Concluyendo, la liberalización de los movimientos de capitales requiere una armonización —aunque no una uniformidad— fiscal del ahorro para evitar transferencias masivas de capitales.

2.2. El tratamiento fiscal del ahorro en los países miembros de la CEE

El Cuadro 1 constituye un esquema aproximativo de la situación actual en cada uno de los países miembros en relación con el tratamiento fiscal del ahorro en cuanto a las retenciones.

Del Cuadro, merece destacarse, en primer lugar, que existe un número importante de excepciones en distintos países de la CEE con relación al porcentaje de retención señalado. En segundo lugar, la práctica de tres países (Holanda, Dinamarca y Francia), en los que los bancos

CUADRO 1
RETENCION FISCAL EN LA FUENTE SOBRE LOS ACTIVOS FINANCIEROS EN LA CEE

	Retención s/dividendos de acciones		Retención s/intereses de obligaciones		Retención s/intereses de depósitos bancarios	
	Residentes	No residentes	Residentes	No residentes	Residentes	No residentes
Bélgica	25%	25%	25%	—	25%	—
Dinamarca	30%	30%	DAB	—	DAB	—
España	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Francia	—	25%	DAB	—	DAB	—
Grecia	25%	25%	Variable	—	Variable	—
Holanda	25%	25%	DAB	—	DAB	—
Irlanda	—	—	35%	35%	35%	—
Italia	10%	10%	12,5%	12,5%	30%	30%
Luxemburgo	—	—	—	—	—	—
Portugal	12%	12%	25%	25%	20%	20%
Reino Unido	—	—	25%	—	25%	—
RFA	25%	25%	10%	10%	10%	10%

realizan una declaración automática a las administraciones fiscales de los intereses percibidos por los residentes, y, por último, que los tipos de las retenciones se encuentran comprendidos entre el 0% —como en el caso de Luxemburgo— y el 35% —en el caso de Irlanda.

La RFA decidió el 25-4-89, con efectos desde 1-7-89, la supresión de la retención en la fuente del 10% sobre las rentas del capital, que venía aplicando desde 1-1-89. La retención, establecida con objeto de evitar el fraude fiscal, provocó la salida de la RFA de casi 120.000 millones de marcos hacia países con un régimen fiscal más favorable, y propiciando una cierta debilidad del marco.

El Cuadro 2 recoge un esquema-resumen del diferente tratamiento fiscal de las plusvalías en distintos países comunitarios. Como puede observarse, las discrepancias entre los mismos hacen en este caso todavía más difícil la armonización del tratamiento de las mismas.

2.3. Propuestas previas sobre el tratamiento fiscal del ahorro

Como antecedentes de la propuesta de directiva de febrero de 1989 sobre armonización fiscal del ahorro en la CEE merecen destacarse: Una propuesta de 1973 con la que se pretendía armonizar el tipo de retención en la fuente, a cuenta del impuesto nacional, sobre los intereses de las obligaciones emitidas en el interior de la CEE, proponiéndose un tipo de retención del 25% y con efectividad en todos los Estados.

Propuesta con la que se pretendía facilitar la libre circulación de estos capitales en el interior de la Comunidad.

En 1975, la Comisión presentó una propuesta de directiva en la que se prevé la armonización de los regímenes de retención en la fuente sobre los dividendos distribuidos se situaría en el 25%, salvo que el perceptor sea identificable o se trate de títulos nominativos, y esta retención podría deducirse de la cuota del impuesto que grave los rendimientos de esta clase y podría dar lugar a devoluciones cuando la cantidad retenida fuese superior a la cuota debida (con independencia del Estado pagador y compensador).

3. Análisis de las propuestas de directivas de 8-2-1989

Como señalábamos anteriormente, la plena liberalización de los movimientos de capitales está obligando a potenciar las medidas de armonización fiscal del ahorro, así como aquellas otras tendentes a intensificar la colaboración entre las autoridades fiscales para evitar la elusión y el fraude fiscal.

En línea con lo anterior, la Comisión adoptó el 8 de febrero dos propuestas de directivas en las que se propone una retención en la fuente mínima sobre los intereses percibidos por los residentes comunitarios, y un reforzamiento de la cooperación entre las administraciones competentes en materia de imposición directa (3). Estas

CUADRO 2
TRIBUTACION COMPARADA DE LAS PLUSVALIAS

	¿Gravamen dentro del IRPF o IS?	Plusvalías a corto y largo plazo. Tipo de gravamen	Corrección de los efectos inflacionistas	Mínimo exento especial para plusvalías
Gran Bretaña	No. Impuesto especial sobre plusvalías	No existen diferencias. Tipo: 30% personas físicas. Hasta 50% sociedades	Desde 1982 hay corrector de la inflación con el índice de precios al por menor	5.600 libras
Irlanda	No. Impuesto específico sobre plusvalías	No existen diferencias. Tipo: hasta 30% personas físicas. Hasta 50% sociedades	Índice corrector fijado para cada año más una deducción del 3,3% anual en solares y 5% en los demás inmuebles	500 libras
Francia	Sí. Asimilación a rentas normales	Un año para bienes muebles y dos años para bienes inmuebles. Tipo: según escala, máximo 65%	Índice corrector fijado para cada año más una deducción —del 3,3% anual en solares y del 5% en inmuebles— de la plusvalía	65.000 francos, que se elevan a 233.700 francos para valores mobiliarios. Total exención en cesiones gratuitas
Alemania	Sí. Sólo se gravan las plusvalías especulativas	Seis meses a corto para los bienes muebles y dos años para inmuebles. Las a largo plazo están exentas	No tiene corrector de inflación	1.000 marcos profesionales libres o asalariados. Capital mobiliario y arrendamientos rústicos y 30.000 marcos en venta de empresas
Bélgica	Sí. Asimilación a las rentas normales	Variable según tipo de bien. Tipo: general 33%. Con posesión superior a cinco años, 16,5%	Índice corrector fijado para cada año, más una deducción del 5% anual de la plusvalía	Ninguno
Italia	Sí. Asimilación a rentas normales	No hay distinción por razón de tiempo	Índice corrector sólo para bienes inmuebles	Sólo en inmuebles y es variable
Países Bajos	Sí. Asimilación a rentas normales	No existen diferencias. Tipo: entre 20 y 51%	No tiene índice corrector de la inflación	20.000 florines
Luxemburgo	Sí. Sólo se gravan las plusvalías especulativas	Seis meses a corto para bienes muebles y dos años para inmuebles. Las a largo plazo están exentas	Con el índice de precios al por menor	10.000 florines año y 1.230.000 florines decenalmente
España	Sí. Asimilación a las rentas normales	No existen diferencias. Tributación según tablas	Sí tiene, pero durante diez años	Ninguno

propuestas tienen que ser aprobadas con la unanimidad de los Estados miembros.

3.1. La retención en la fuente: nivel y conceptos

La directiva propuesta prevé la instauración por todos los Estados miembros de una retención en la fuente no liberatoria, con un tipo que representa una media aproximada de los tipos vigentes en los países de la Comunidad (4),

aplicable a los intereses satisfechos a todos los residentes de la CEE.

La retención se fija, así, con un tipo del 15% (5), como *nivel mínimo* y que, por tanto, puede ser aumentado por cada uno de los países miembros.

La elección de un tipo moderado se justifica con objeto de evitar, tanto un desplazamiento del ahorro hacia fuera de la CEE por razones fiscales, como una presión sensible al alza sobre los tipos de interés.

La Comisión ha optado por la fórmula de la retención en la fuente, antes que por la de la declaración fiscal obligatoria por parte de los bancos de los intereses satisfechos, ya que esta última afectaría al secreto bancario del que existe una larga tradición en algunos Estados miembros.

La propuesta de directiva introduce un nuevo concepto fiscal, el de residente comunitario, al ser aplicable la retención en la fuente, no liberatoria, al conjunto de los residentes de la Comunidad.

Finalmente, merece destacarse que la Comisión no ha afrontado el problema de la retención en la fuente de los dividendos de las acciones.

3.2. Exenciones

La directiva propuesta exonera de la retención en la fuente los siguientes supuestos:

a) Los Estados miembros están exentos de la obligación de retener en la fuente por sus residentes, cuando apliquen un régimen de declaración automática por los bancos a la administración fiscal (6).

b) Los residentes de terceros países, hecho que sucede ya en la mayor parte de los Estados miembros.

c) Las euro-obligaciones, cuyo mercado de emisión principal es europeo (7).

d) El pequeño ahorro (ahorro popular) no sujeto al impuesto sobre la renta por los Estados miembros.

e) Las transacciones interempresas y los intereses pagados por un particular.

Con estas propuestas, la Comisión pretende básicamente: mantener los incentivos fiscales en favor de los pequeños ahorradores, y asegurar el desarrollo indispensable de las plazas financieras y de los servicios financieros comunitarios.

3.3. La cooperación entre las administraciones fiscales de los países miembros

La segunda propuesta de directiva de la Comisión de 8-2-89 prevé una modificación de la directiva de 19-12-77, sobre la ayuda mutua entre las administraciones fiscales.

Se trata de facilitar el intercambio de información entre las administraciones fiscales en caso de presunción cierta de fraude, suprimiendo toda traba administrativa. Con ello, según la Comisión, no se trata de poner en cuestión la legislación sobre el secreto bancario.

4. Las posiciones de los países miembros

Las posiciones de los Estados miembros de la CEE con relación a las directivas ya comentadas, van desde aquellos que la rechazan en su totalidad, a otros que la aceptan parcialmente, o rechazan el tipo de retención fijado, pasando por los que se oponen a algún aspecto concreto, o los que mantienen una posición reservada.

Los Estados miembros que más rotundamente han expresado su rechazo de las propuestas de la Comisión son:

- Luxemburgo.
- Reino Unido.
- Holanda.
- RFA.
- Dinamarca.

Puede afirmarse que el país que lidera el rechazo es Luxemburgo (8), y ello resulta lógico si se tiene en cuenta que la base fundamental de su crecimiento económico la constituyen las actividades bancarias (9), apoyadas en un régimen fiscal privilegiado para los no residentes, y que suponen que la mera imposición de una retención en origen reducirá el atractivo de su plaza financiera.

En relación con su oposición a la segunda directiva propuesta, Luxemburgo aprobó, en marzo 1989, un Decreto-Ley que confirma que las administraciones fiscales no están autorizadas a exigir de las instituciones financieras información sobre sus clientes; es decir, que las administraciones fiscales no podrán obtener información basándose en una mera presunción de fraude del contribuyente.

En el caso del Reino Unido, y aunque no rechaza el contenido concreto de la propuesta de la Comisión, su gobierno considera inútil que la CEE adopte unas medidas generales en esta materia, apoyando que debe ser cada uno de los países miembros el que modifique su normativa fiscal; si bien parecen temerse también el que el establecimiento de la retención reduzca su atractivo como centro financiero, así como la previsible incidencia de las propuestas sobre sus "paraísos fiscales".

Holanda, aunque tiene establecido el sistema de comunicación automática a la administración de los intereses percibidos, plantea serias dudas, por el incremento de la presión fiscal, el temor a la salida de capitales hacia terceros países, y el posible alza de los tipos de interés.

La RFA, que en enero de este año estableció una retención en la fuente sobre las rentas de capital, ha decidido recientemente suprimir de

forma definitiva dicha retención, de donde parece deducirse que el nuevo ministro de Finanzas, T. Waigel, se alinea con los oponentes a la propuesta de la Comisión, y ello tanto por el aumento de la carga fiscal que supondría, como por el elevado volumen de capitales que en los últimos meses ha salido de la RFA.

Dinamarca rechaza la propuesta, al no existir en el mismo retención sobre los intereses, pero apoya la colaboración entre las administraciones fiscales por la inoperancia de la libertad de los movimientos de capitales sin transparencia fiscal.

Italia mantiene una posición reservada, y España ha expresado su oposición a la exoneración del ahorro popular, argumentando que éste debe definirse previamente, así como su cuantía, y defendiendo también la necesidad de control de este tipo de rentas por parte de la Hacienda Pública.

Como conclusión, puede afirmarse que una cierta armonización de la fiscalidad del ahorro entre los países miembros de la CEE resultará imprescindible ante la plena liberalización de los movimientos de capitales. Sin embargo, teniendo en cuenta las opiniones expresadas por algunos de los países miembros, y la exigencia de unanimidad para la aprobación de las propuestas, parece evidente que deberá producirse una modificación de las mismas antes de su aprobación definitiva. □

NOTAS

- (1) El Tratado de Adhesión de 1985 prevé medidas transitorias que establecen retrasos suplementarios, pero que, en ningún caso, podrán sobrepasar la fecha del 31-12-1992. En este sentido, el Gobernador del Banco de España ha desaconsejado, en fechas muy recientes, que España acelere los plazos ya pactados con la CEE para liberalizar los movimientos de capitales. Véase *Boletín Económico*, Banco de España, abril 1989.
- (2) E. Albi (1988) —p. 230— señala que "Durante los últimos once años, el Parlamento Europeo ha venido obstaculizando la normal tramitación de esta propuesta, negándose a hacer pública su posición sobre la misma".
- (3) La Comisaría de la Fiscalidad, C. Scrivener, ha destacado que "estas medidas pretenden suprimir o atenuar los riesgos de distorsiones, evasión o fraude fiscal derivados de la diversidad de los regímenes nacionales" (*Note d'Information*, p. 4).

- (4) Estos tipos se sitúan entre el 0% y el 35%.
- (5) Recientemente, en declaraciones realizadas tanto por la Comisaría Europea de la Fiscalidad (C. Scrivener), como por el ministro francés de Economía (P. Bérégovoy), han apoyado una reducción de la propuesta inicial realizada por la Comisión, proponiendo una retención en la fuente del 10%.
- (6) El sistema de declaración directa y obligatoria de los bancos se practica en Holanda, Dinamarca y, parcialmente, en Francia.
- (7) Con ello se pretende potenciar la competitividad de las plazas financieras europeas.
- (8) La propuesta de la Comisión fue aprobada con el voto en contra del representante de Luxemburgo.
- (9) Las actividades financieras suponen el 15% del PNB del mismo.

BIBLIOGRAFIA

- Albi, E. y otros: *Nuevas reformas fiscales, una experiencia para España*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1988.
- Burgio, M.: "El sistema fiscal europeo", *Información Comercial Española*, n.º 627-28. Noviembre-diciembre, 1985.
- Commission des Communautés Européennes: *L'Atteinte du Marché Intérieur. Livre blanc de la Commission à l'intention du Conseil Européen*, juin, 1985.
- Commission des Communautés Européennes (Service du Porte-Parole): "La fiscalité de l'épargne à l'heure de la libre circulation des capitaux: La Commission propose une retenue à la source". *Note d'Information*, Bruxelles, 8 février, 1989.
- Escuela de Inspección Financiera y Tributaria: *Aspectos económico-financieros de las Comunidades Europeas*, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 1985.
- Falcón, R.: *Introducción al derecho financiero y tributario de las Comunidades Europeas*, Ed. Civitas, Madrid, 1988.
- Falcón, R. y F. de la Hucha: *Legislación Tributaria de la CEE*, Ed. Civitas, Madrid, 1989.
- García Vicente, R.: "La armonización fiscal, un reto para la presidencia española", *El País*, 13-3-89.
- Gilardi, J.: "Fiscalidad comparada de los dividendos", *Papeles de Economía Española. Suplementos sobre el Sistema Financiero*, n.º 10.
- Mendoza, V.: *Una reforma fiscal para España*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1989.
- Raymond, J. L.: "Fiscalidad y ahorro", *Papeles de Economía Española*, n.º 37, 1988.
- Ortega, E.: "Controles sobre los movimientos de capital. Situación actual y perspectiva de liberalización", *Boletín Económico*, Banco de España, abril, 1989.



Progreso e Imagen de Vanguardia.

Esta gran exposición de más de 700 m² se encuentra ubicada entre dos importantes vías en el centro de Madrid, C/ Viriato n.º 52-54 y P.º General Martínez Campos, 5 y 7. Con una capacidad para 18 vehículos de gran volumen, de diseño vanguardista y mobiliario de diseño exclusivo, con un sistema nuevo de iluminación con técnicas combinadas de fluorescencia y halógenos que nos permite crear un ambiente exclusivo de alto standing, agradable, conjugando el estilo propio de Cantelar S. A. y los Automóviles Mercedes-Benz.



AUTOMOVILES CANTELAR, S. A.



Mercedes-Benz.

C/ Viriato, 52-54

General Martínez Campos, 5-7. 28010 MADRID

Teléfono: 445 87 18 - 445 88 69 - 446 94 80

Población y oferta de trabajo

Juan del Hoyo Bernat
Antonio García Ferrer

Departamento de Análisis Económico. UAM

Introducción

Toda investigación cuyo objetivo sea conocer las tasas futuras de actividad por grupos de edad y sexo, deberá pasar, necesariamente, por prever la estructura de la población, también por edad y sexo, en el mismo marco temporal al que la investigación se refiera. Directamente relacionado con el análisis de las tasas de actividad aparece el problema de la evolución futura del paro. En general, éste será una función tanto de variables demográficas como económicas. En efecto, si por población potencialmente activa entendemos el conjunto de individuos iguales o mayores a dieciséis años, tendremos que en este colectivo se incluyen tanto la población activa (ocupados y parados), como la población inactiva y, la que la Encuesta de Población Activa denomina población contada aparte. De los tres grupos anteriores, los más importantes en términos demográficos son los dos primeros.

A partir de las definiciones anteriores vemos que la evolución de la población potencialmente activa viene condicionada, fundamentalmente, por factores demográficos, mientras que su distribución entre ocupados, parados y población inactiva, dependerá no sólo de aquellos sino también de otros de naturaleza económica y legal.

Existen diversas teorías que han intentado estudiar la población desde ópticas diferentes. Por un lado, aquellos estudios de tipo matemático y estadístico en los que no se consideran decisivas las influencias de tipo económico y social [OIT (1977)] y, por otro, aquellos que sí las incluyen [Easterlin et al. (1978)]. En relación con el caso español son prácticamente inexistentes los trabajos que se adscriben a esta segunda alternativa. Sin embargo, es una opinión ampliamente compartida que es precisamente la ausencia de las posibles interacciones entre factores

demográficos, económicos y sociales lo que impide obtener modelos realistas que nos lleven a predicciones más eficientes que las efectuadas con modelos meramente extrapolativos.

La primera tarea a realizar antes de intentar relacionar en un modelo variables económicas y demográficas, consiste en disponer de sus series de datos homogéneas y referidas al mayor período de tiempo posible. La dificultad más importante se presentó en la elaboración de las series de población, dado que, además de las series conocidas de natalidad, mortalidad y nupcialidad, a la hora de conocer la evolución de los distintos grupos de edad y sexo sólo se podía contar con los censos de población y los datos provenientes del Movimiento Natural de la Población (MNP). En consecuencia, una parte importante de nuestro trabajo ha consistido en elaborar estas series para el período 1910-1980. La razón de comenzar en 1910 proviene de que con anterioridad a esa fecha no disponíamos de datos accesibles relativos al número de fallecidos por grupos de edad que permitieran enlazar los censos anteriores con el de 1910.

La información contenida en el MNP no es homogénea y presenta múltiples discontinuidades. A título de ejemplo, baste decir que no se mantiene el mismo nivel de agregación por grupos de edad, puesto que, entre 1903 y 1928, con la excepción de 1907, sólo se conocen los fallecidos del grupo de edad de sesenta y más años, mientras que a partir de 1929 este grupo se desagrega en otros cuatro de diez años de amplitud, siendo el último el de noventa y más años.

Tampoco la información proporcionada por los censos es sistemática dado que, en primer lugar, su método de elaboración no es homogéneo al registrar los censos anteriores al de 1960 la población de hecho, mientras que en los posteriores lo es la de derecho. Esta divergencia no es

CUADRO 1

POBLACION DE MENOS DE UN AÑO
SEGUN CENSOS Y MNP

Año	Población censal de menos de un año	Nacimientos- defunciones de menos de un año	% diferencia
1910	443.503	550.381	24,78
1920	442.246	520.363	17,66
1930	503.878	583.470	15,56
1940	443.227	559.489	26,33
1950	450.090	523.098	16,22
1960	586.783	631.303	7,58
1970	647.444	642.470	-0,76
1980 *	588.911	563.970	-4,23

* El censo de 1980 es el de 1981 trasladado a 31-12-1980.

FUENTE: *Análisis y Predicción de la Población Española (1910-2000)*.

la fuente de los mayores problemas, puesto que su diferencia absoluta no es importante con respecto al total. En efecto, existen otras discrepancias más relevantes, como son las que provienen de comparar los efectivos poblacionales de menos de un año obtenidos del censo con los calculados por diferencia entre los nacimientos y defunciones de menos de un año (véase Cuadro 1).

No son las anomalías anteriores las únicas que presentan los censos puesto que, además, evidencian una estructura caracterizada por numerosos "dientes de sierra" asociados a los grupos cuya edad termina en cero y a los adyacentes. Estas distorsiones suponen efectivos poblacionales alejados de sus valores verdaderos y motivan serias dificultades para enlazar censos. Esta situación es tanto más importante cuanto más alejados están los censos de la actualidad, sin embargo este problema no ha desaparecido por completo en los más recientes.

De todo lo anterior deducimos que, si bien el total de la población podría estar evaluada con bastante precisión, su distribución por grupos de edad está distorsionada y ello repercute negativamente a la hora de su utilización como datos de base para la reconstrucción de las series de población en los años intercensales. Por consiguiente ha sido necesario corregirlos para evitar las anomalías más notables y lograr, así, series de población por grupos de edad que fueran homogéneas. Un primer intento consistió en suavizar los censos y sustituir sus discrepancias más notables por los correspondientes valores

suavizados. Este método, sin embargo, no resultó adecuado puesto que las series obtenidas seguían mostrando serias incoherencias que invalidaban su utilización posterior. El procedimiento seguido buscó la máxima coherencia entre los distintos efectivos de los grupos censales utilizando tanto sus tasas de supervivencia como el número de fallecidos. Ambas podían utilizarse para trasladarnos, anualmente, desde un censo dado al censo anterior o al posterior.

Obtenidas las series de población, el paso siguiente consiste en desagregarlas por sexos. El procedimiento seguido utilizó las proporciones que, para cada edad y sexo, proporcionaron los censos. Las proporciones así calculadas mostraron las deficiencias propias de los censos y, con objeto de eliminar su influencia en el cálculo de los efectivos poblacionales intercensales, fueron convenientemente suavizadas.

Una vez construidas las series de población, por grupos de edad de un año, desde 1910 hasta 1980, tanto agregadas como desagregadas por sexos, el objetivo siguiente ha consistido en predecir su evolución hasta el año 2000. La tarea es muy compleja y ello por diferentes motivos. En primer lugar, la especificación de los modelos si bien razonable para una predicción no muy alejada, puede resultar poco verosímil para un horizonte predictivo muy dilatado, en particular cuando entramos en un período muy atípico como es el actual que viene caracterizado por un descenso importante y continuado de la natalidad. En efecto, si utilizamos un modelo lineal, que fundamentalmente relacione tendencias, la extrapolación de las recientes tasas de natalidad llevaría rápidamente a crecimientos vegetativos negativos que, de seguro, obligaría a los máximos responsables a legislar una serie de medidas de apoyo a la natalidad como ya ha sucedido en otros países europeos. Por tanto, todo horizonte predictivo que supere estas fechas supone errores de predicción importantes. En nuestro caso, un sencillo modelo univariante de la tasa de crecimiento vegetativo lleva a valores muy reducidos (menores del 0,2%) para mediados de la próxima década.

En segundo lugar, si para obtener predicciones incondicionadas de las variables de interés utilizamos un modelo dinámico de ecuaciones simultáneas, necesitaremos conocer los valores futuros de las variables puesto que, de otra manera, sólo conseguiríamos predicciones condicionadas que son menos eficientes y precisas. Así, por ejemplo, si el modelo que explica la evolución de la población POB, depende de la

renta retardada tres períodos, resulta claro que la predicción de POB_{t+1} efectuada desde el instante t , sólo podremos obtenerla de forma incondicionada para $t+1$, $t+2$ y $t+3$, puesto que, para estas predicciones, sólo se necesita la renta en $t-2$, $t-1$ y t respectivamente.

Un primer modelo utilizado para captar las relaciones entre las variables económicas y demográficas parte de la estructura causal:



Por supuesto la anterior estructura es sólo parcial, sin embargo, sí ha servido para poner de manifiesto que para obtener la evolución futura de la población tendrá que conocerse la de la renta. Esta no es una cuestión de orden menor, sobre todo si se tiene en cuenta la dificultad que supone predecir esta última variable a más de un año. Por tanto, un modelo de estas características no es de gran utilidad para predecir las variaciones de la población.

Como consecuencia de la limitación anterior, se planteó una estrategia alternativa que suponía la formulación de modelos univariantes para cada grupo de edad, a ser posible de gran memoria para que posibilitaran unos horizontes de predicción más dilatados. Esta vía de aproximación tampoco fue fructífera para predecir hasta el año 2000. Con ello llegamos a una tercera posibilidad. Esta ha sido el formular y estimar modelos específicos para la población de menos de un año así como también el predecir las tasas de supervivencia por grupos de edad, dado que su comportamiento de gran estabilidad así lo permite. Una vez conocidas las tasas de supervivencia se han aplicado a la última estructura de la población calculada y, a partir de ésta junto con la población de menos de un año, por multiplicaciones sucesivas, hemos obtenido la propagación de estructura de edades de la población para el período de predicción propuesto.

Extrapolación de las series de población 1981-2000

El objetivo fundamental de esta investigación consiste en conocer la estructura de edades de la población española hacia el año 2000, con el propósito de que ésta pueda ser utilizada para analizar el empleo hacia esas fechas. En realidad, de haber dispuesto de datos sobre el MNP más allá de 1984, el horizonte predictivo se podría haber ampliado y, además, haber mejorado su fiabilidad. La razón es clara; en estos últimos años se está produciendo un descenso muy acusado de la natalidad de acuerdo con las últimas cifras provisionales que se conocen. Estos datos recientes representan un brusco cambio de la tendencia, lo que significa un empeoramiento del problema y, en nuestra opinión adelantará las fechas en las que se tomarán medidas para fomentar la natalidad.

El procedimiento que finalmente hemos seguido ha consistido en obtener predicciones, por un lado, de la serie de población de menos de un año y, de otro, de las tasas de supervivencia de las diferentes edades. En particular, la predicción de la población de menos de un año la hemos calculado bajo dos hipótesis. Las dos son de tipo tendencial, es decir, en ausencia de intervenciones directas por parte de la Administración, que tiendan a modificar sustancialmente la natalidad. Sin embargo, las dos hipótesis utilizan modelos diferentes asociados a situaciones que podemos considerar como optimista la primera, y pesimista la segunda, respecto al comportamiento de la natalidad. La hipótesis optimista proporciona previsiones a partir de un modelo autorregresivo, de gran memoria, que sitúa la natalidad en la década de 1990-2000 en torno al nivel medio de los últimos años muestrales, mientras que las predicciones pesimistas provienen de un sencillo modelo de parámetros cambiantes. Este último modelo, que es equivalente a un ARMA (2,0) definido sobre el ratio $POBO_t/POBO_{t-1}$ y estimado hacia 1980, proporcionó excelentes predicciones para el período siguiente. Por tanto, sus predicciones son tendenciales y pueden clasificarse de pesimistas, dada su marcada evolución decreciente.

El análisis de las tasas de supervivencia, calculadas a partir de nuestras series de población, ha sido relativamente sencillo, dada su lenta evolución y ausencia de anomalías. Los diferentes modelos que se han identificado y estimado para predecir estas tasas de supervivencia han resultado ser, esencialmente, ten-

GRAFICO 1
COMPARACION DE POBLACIONES (1980)



dencias lineales que se podían representar por paseos aleatorios con una constante muy pequeña, indicativa del lentísimo crecimiento. En todo caso, las distintas especificaciones estimadas han proporcionado predicciones sensiblemente análogas para las tasas de supervivencia por grupos de edad.

De acuerdo con los comentarios anteriores resulta claro que, en principio, el mayor error puede estar asociado a la predicción de la población de menos de un año. Sin embargo, dado que para 1984 también se conocen las cifras provisionales, resulta claro que hasta el año 2000 los grupos de edad más afectados serán los de edad igual o menor a dieciséis años.

Para propagar la estructura de población se ha utilizado como base la de 1980 corregida en sus principales errores que están asociados a las edades de menos de veinte años que, de acuerdo con nuestros cálculos, están computados en exceso. En el Gráfico 1 se compara la estructura de la población de 1980, que hemos utilizado, con la que recientemente acaba de publicar el INE en su "Proyección de la Población Española para el período 1980-2000". En este gráfico puede apreciarse que el procedimiento de suavizado que se emplea en la citada publicación elimina de forma excesiva características propias de la estructura de la población.

Así sucede, por ejemplo, con las variaciones de los grupos de edad en torno a los cuarenta años, que se deben a las variaciones de natalidad al final de la guerra civil. Estas diferencias entre las dos poblaciones también aparecen en otros grupos de edad, que creemos no justificadas dada la evolución de las tasas de natalidad y supervivencia. A pesar de todo, la diferencia entre las poblaciones totales para 1980 no es muy importante. Sin embargo, el excesivo suavizado puede producir distorsiones significativas en la estructura de edades para el horizonte de predicción utilizado por el INE.

Los resultados obtenidos en la predicción de los distintos grupos de edad los presentamos bajo las dos hipótesis de natalidad en los Cuadros 2 y 3 que resumen la evolución de los porcentajes que sobre la población total suponen los grupos de edad fundamentales en el estudio de empleo.

A través de la evolución de los porcentajes anteriores se observa que el problema de envejecimiento se agrava bajo las dos hipótesis. En efecto, para el primer caso el grupo de jóvenes disminuye, aproximadamente, un 34% y, simultáneamente, el de mayor edad aumenta en casi un 50%. Por lo que respecta al grupo intermedio, que es desde un punto de vista laboral el potencialmente activo, evidencia un lento creci-

CUADRO 2

**PREDICCIONES DE LA POBLACION TOTAL
(HIPOTESIS OPTIMISTA)**

Porcentajes de los grupos sobre la población total

	% de <1 a 17	% de 18 a 65	% de 66 y más	Población total (en miles)
1981	29,669	59,533	10,797	38,270
	29,081	59,999	10,918	38,493
	28,498	60,432	11,069	38,680
	27,917	60,866	11,215	38,854
1985	27,321	61,337	11,341	39,030
	26,758	61,723	11,518	39,199
	26,242	62,103	11,654	39,334
	25,692	62,234	12,073	39,576
1990	25,208	62,545	12,246	39,733
	24,681	62,683	12,634	39,994
	24,213	62,952	12,833	40,168
	23,692	63,040	13,267	40,412
1995	23,258	63,246	13,494	40,570
	22,816	63,451	13,732	40,741
	22,366	63,413	14,219	41,009
	22,004	63,479	14,516	41,184
2000	21,711	63,506	14,782	41,346
	21,473	63,471	15,055	41,503
	21,268	63,195	15,535	41,759
	21,131	62,909	15,958	41,997

FUENTE: *Análisis y Predicción de la Población Española (1910-2000)*.

CUADRO 3

**PREDICCIONES DE LA POBLACION TOTAL
(HIPOTESIS "TENDENCIAL").**

Porcentajes de los grupos sobre la población total

	% de <1 a 17	% de 18 a 65	% de 66 y más	Población total (en miles)
1981	29,669	59,533	10,797	38,270
	29,081	59,999	10,918	38,493
	28,498	60,432	11,069	38,680
	27,917	60,866	11,215	38,854
1985	27,289	61,364	11,346	39,013
	26,676	61,792	11,531	39,156
	26,073	62,245	11,680	39,244
	25,396	62,482	12,121	39,419
1990	24,742	62,934	12,322	39,487
	24,010	63,242	12,747	39,641
	23,310	63,703	12,986	39,695
	22,531	63,998	13,469	39,807
1995	21,820	64,432	13,747	39,824
	21,089	64,871	14,039	39,849
	20,346	65,064	14,589	39,968
	19,679	65,371	14,949	39,992
2000	19,074	65,645	15,280	39,999
	18,515	65,861	15,622	39,996
	17,989	65,827	16,182	40,089
	17,562	65,955	16,481	40,057

FUENTE: *Análisis y Predicción de la Población Española (1910-2000)*.

miento hasta casi el año 2000. Este comportamiento del grupo intermedio es consecuencia de los fuertes incrementos de natalidad registrados hasta principios de la década de 1970, junto con reducciones continuadas de las tasas de mortalidad por grupos de edad.

Una interpretación más preocupante se obtiene del análisis del Cuadro 3 dado que, al ser aquí la disminución de la natalidad mucho más acusada, lleva al grupo de los más jóvenes a una reducción de casi el 50% con respecto a su población inicial en 1980.

De los resultados anteriores se desprenden dos conclusiones principales. La primera es que no cabe esperar, vía demográfica, una solución al problema del paro, puesto que los efectivos de la población potencialmente activa no disminuyen en el ámbito temporal que hemos estudiado. La segunda, referida también al mismo horizonte, es que la tasa de dependencia se incrementará, lo que tendrá una gran repercusión en la evolución, también creciente, de los gastos de pensiones y de sanidad. □

BIBLIOGRAFIA

- Easterling, R. A.: "Relative Economic States and the American Fertility Swing", en E. B. Sheldon (ed.): *Family Economic Behavior; problems and prospects*, Filadelfia, J. B. Lippincott, págs. 170-223, 1978.
- Hoyo, J. Del y García Ferrer, A.: *Análisis y Predicción de la Población Española (1910-2000)*, Ed. Fedea, 1988.
- OIT: *Proyecciones y Estimaciones de la fuerza de trabajo*, vols. IV y VI, Ginebra, 1977.

¿Se puede prevenir la miopía escolar?

Se puede y se debe de hacer

“Son signos reveladores de la miopía:

- El excesivo acercamiento del niño a lo que lee y escribe.
- La aproximación al televisor al poco rato de haberle indicado que se aleje.
- La abstracción en la lectura; pudiendo, por ejemplo, no darse cuenta de la falta de luz, por lo que sigue en la penumbra.
- La preferencia por las actividades intelectuales y manuales en entornos cerrados, los juegos más tranquilos y no los que requieren mayor actividad o esfuerzo físico.

No son signos específicos, pero los niños que los presentan están predispuestos a la miopía escolar.”

“La prevención es el medio más eficaz para conseguir bienestar y eficacia visual. Desde el momento en que el niño ingresa en preescolar, y hasta que finalice sus estudios, **es muy importante y necesario un examen optométrico al menos una vez al año** o antes si se observa alguna anomalía en el comportamiento visual.” (De “La miopía escolar” publicación de la Sociedad Española de Optometría).

El estudio de un análisis visual completo puede revelar si hay o no **propensión a la miopización**. Y si esta propensión existe, y todavía se ve bien de



lejos, es probable que con unas simples gafas de cerca se pueda evitar un futuro “corto de vista”.

Si la **miopía es de reciente aparición**, es posible que, con un tratamiento a base de ejercicios de Entrenamiento Visual, ésta se reduzca.

En todo caso, **una gran parte de las miopías se pueden controlar para que no sigan avanzando**.

Para cualquier consulta dirijase sin compromiso al Equipo de Opticos-Optometristas formado por:

Felisa Fdez. Lombardero. Colegiada Nº 1.697.
María Cruz García Piñero. Colegiada Nº 2.763.
Mela Alonso González. Colegiada Nº 1.728.
Lola García Loranca. Colegiada Nº 1.849.
Belén Lloréns Casado. Colegiada Nº 3.016.
Javier González-Cavada. Colegiado Nº 3.917.

Y el primer **doctor en Optometría** español, que ejerce en este país, Fernando Hidalgo Santa Cruz, Colegiado Nº 2.816, doctorado en el New England College of Optometry de Boston, Massachusetts, U.S.A.



Orense, 7
28020 MADRID
TELEFONOS
254 83 84
233 68 90
234 83 78

Horario continuado, no cierra a mediodía
Se ruega reserva previa de hora

Bonificaciones especiales de hasta el 30% a los Sres. Economistas y a sus familiares.

Del Estado Social en occidente: Economía, Política y Derecho (A propósito de un libro reciente)

Juan Carlos Monedero

Con una perspectiva de más de diez años, la llamada "Constitución del consenso" española va atreviéndose a despertar sus fantasmas aletargados. Superados algunos de los mitos y los miedos constitucionales que hacían ver en los textos supremos bien panaceas mágicas —que casi nunca resultaron, en un sentido u otro—, bien textos intangibles e insondables paradigmas de una fragilidad mística (1), los estudiosos comenzaron a preguntarse acerca de un nuevo e interesante adjetivo que vivía en el artículo primero de la Constitución de 1978. Y resulta que España era, al menos normativamente, a fuer de democrático y de Derecho, un "Estado Social" (2).

Como quiera que con cierta frecuencia andamos algo retrasados respecto de nuestros referentes europeos, cuando quisimos entender el Estado Social vimos que éste andaba ya en crisis y la literatura hubo de esforzarse por explicar el desenlace pasando por delante de los clásicos y previos desarrollo y nudo. En las fechas en que en España se implanta el Estado liberal —nos recuerda el Prólogo del libro *Derecho y Economía en el Estado Social* (3) del que aquí nos ocupamos— "en Europa se cernían sombras inquietantes sobre su viabilidad". Ahora, para mantener cierta coherencia con la historia, el desarrollo del Estado del Bienestar buscamos lograrlo en un momento en que el conservadurismo arrecia en sus críticas hacia esta modalidad organizativa. De cualquier modo, es de agradecer todo intento de explicación de nuestra realidad, que, al día de hoy, pasa por contar qué ocurre con el desarrollo del Estado social, de bienestar, benefactor, que todo al cabo es uno.

No pocas ventajas encierra el libro compilado por los profesores Corcuera Atienza y García Herrera. Además de la ya apuntada de oportunidad, el haber reunido autores, primero, tanto nacionales como extranjeros, después —y con la

misma importancia que la diferenciación nacional— comprometidos intelectualmente unos "a favor", otros "en contra" de esta conceptualización, configura un inteligente y clarificador ejercicio dialéctico. Así, podemos ver con nitidez la percepción que desde diferentes geografías se tiene del Estado Social, al tiempo que las diferentes —opuestas si prescindimos de eufemismos— explicaciones del mismo suceso nos señalan el carácter protéico que pueden presentar los Estados —o al menos su interpretación— en los países del occidente desarrollado (no olvidemos aquí un interesante detalle: la occidentalidad —como objetos y como sujetos— de los estudiosos del Welfare. Esto nos lleva a la pregunta clave de si el Estado del bienestar es una forma de organización válida también para las organizaciones nacionales de los países no desarrollados o si, por el contrario, pertenece sólo a la formación estatal de las economías del capitalismo próspero. Pero, ya se sabe, eso es otra historia digna de ser contada en algún otro momento (4).

Otro de los aspectos a destacar es el carácter multidisciplinar de las explicaciones, la necesidad de aunar las consideraciones políticas, económicas y jurídicas para alcanzar una cabal respuesta. Tanto el libro considerado en conjunto como el grueso de los artículos aciertan en este planteamiento. En las siguientes líneas vamos a intentar un somero resumen-análisis.

Abre los estudios Ramón Cotarelo con "Crisis y reformulación del Estado del bienestar". Evolución histórica y estudio separado —que no independiente— de las facetas económica, jurídica y política del Estado del bienestar configuran la introducción del artículo (5). La crisis de esta forma de Estado se sitúa —para lo que hay consenso— a partir de los problemas económicos desencadenados por la subida de los precios del petróleo en 1973. En la actualidad la transnacio-

nalización de capitales, la generalización de la competitividad, la inestabilidad de los mercados internacionales, el creciente paro resultante de la extensión de las nuevas tecnologías, y la forma de crecimiento resultante de la pugna económica internacional que, de no alterarse, conlleva el riesgo de desastre ecológico mundial, muestran —según el profesor Cotarelo— una "crisis del modo de producción y de su forma de Estado" que precisará una urgente reformulación de la actividad política. Nótese, pues, que se habla de reformular la actividad política sin poner en cuestión la validez del modelo general. Esto se ve más claro a la hora de valorar las críticas —la marxista y la liberal y neoconservadora— donde, si bien son expuestas con objetividad —incluso se valora la consistencia de las objeciones neoconservadoras— se acepta la obligatoriedad de buscar nuevas respuestas a estas nuevas críticas para salvaguardar la forma estatal del bienestar. Todo el capítulo referido a esta deseada "reformulación" pasa por una previa "reconsideración" del Estado del bienestar, reconsideración centrada en la comprensión del proceso de desregulación y privatización en marcha en occidente y al de apertura al mercado señalado por el proceso de "perestroika" en la Unión Soviética o el previamente empezado en otros países del Este. Todo esto sin olvidar el riesgo que amenaza en los países democráticos al avanzarse hacia sociedades de los dos tercios —con un tercero desheredado, en el escalafón más bajo de renta y con nulas posibilidades por medio de su tercio de votos de participar en la democracia económica, y, en un segundo momento, en la democracia política (el cambio de mentalidad que habría traído el "capitalismo popular" —factible a partir de las privatizaciones de empresas públicas— significaría la ruptura de las tradicionales alianzas obreras, quiebra que permite hoy, al acercarse las clases medias a los puntos de vista empresariales, ese tipo de sociedades insolidarias). Todo conspiraría hacia un "nuevo pacto", que viniera a sustituir al firmado tras la Segunda Guerra Mundial y roto por liberales y neoconservadores con la crisis económica. Este nuevo pacto debiera recoger, como oferta al capital, la aceptación del incremento constante de la productividad, la flexibilización laboral, y la devolución al mercado de aquellos sectores económicos que puedan ser gestionados con mayor eficiencia y rentabilidad en su regazo; y como exigencia, el mantenimiento por parte del Estado de la intervención en sectores clave, de un compromiso empresarial

de crecimiento productivo y no solamente especulativo —a través de, por ejemplo, la institucionalización del Consejo Económico y Social—, y alguna forma de vinculación entre salarios y beneficios, lógica contrapartida de la aceptación obrera de ajustes en épocas de recesión.

Asunción del principio "nuevas soluciones para nuevos problemas", desconfianza en la validez de las políticas moderadas, y cierto interés hacia las propuestas radicales verdes que buscan la superación del Estado del bienestar e implican un ecologismo consciente, amplio, y, por lo tanto, fomentador de la integridad europea son los presupuestos políticos de este interesante artículo con que se abre el libro.

El siguiente trabajo, de Javier Pérez Royo, se sitúa justo enfrente de la tesis conceptual del Estado social del profesor Cotarelo. Expone en un primer momento lo que aparenta ser para la doctrina un fenómeno "claro y bien delimitado": la crisis del Estado del bienestar como lógica causa de un intento de "cuadratura del círculo consistente en compatibilizar dos tipos de racionalidad completamente diferentes: la lógica del mercado y la lógica del Estado en cuanto instrumentos de asignación de recursos". Este prometico esfuerzo tuvo resultados positivos mientras el sistema económico respondió favorablemente y creaba un considerable margen de maniobra. La crisis vino a resituar las cosas en su "sitio": más mercado y menos Estado. El triunfo de gobiernos conservadores en los países cuantitativamente más importantes del mundo capitalista habría sido la guinda que coronara la poco dulce crisis del Estado del bienestar. Todo puede resumirse —siguiendo con la argumentación al uso— en el siguiente aserto: "el Estado social es más una cosa del pasado que del futuro".

A partir de aquí comienza la construcción del profesor Pérez Royo, cuestionando el poder de convicción de la teoría expuesta. La principal objeción la hallamos en la consideración del Estado social como "el resultado de pasos sucesivos dados en una dirección correcta". En vez de entrar en la explicación cronológica de los momentos esenciales de la imposición del Welfare State prefiere hacer una síntesis que entiende como provocativa: el Estado social responde perfectamente a lo que conceptualmente debe ser el Estado capitalista, más aún, "el Welfare State es el Estado capitalista adecuado a su concepto". ("Dem Begriff nach" en términos hegelianos). Para explicar esta afirmación entiende que hay que estudiar las formas capitalistas

desarrolladas y el a su vez desarrollado Estado que le corresponde. Aquí encuentra los que llama tres momentos de la diferenciación específica de la sociedad capitalista: cómo el capital generaliza la separación del trabajador de sus condiciones materiales de trabajo, apoyado por una coacción política; la socialización del proceso productivo que desarrolla —potencialidad social del trabajo humano, aportación de la ciencia al crecimiento económico o multiplicación de la productividad, y la creación de un mercado mundial—. Resumiendo, lo que Marx llamó “la fuerza civilizadora del capital”. Y aquí concluye el argumento al sostenerse que “las decisiones políticas que han conducido al Estado social eran decisiones inevitables una vez que la sociedad capitalista había alcanzado un cierto grado de desarrollo”. La socialización de la producción en una sociedad de ciudadanos —no de súbditos— convierte al Estado “inevitablemente” en Estado social. Este Estado no sería sino el Estado del capital y su cambio de represor a prestador no estaría dirigido sino a asegurar las condiciones generales de producción. Como prueba de ello se aduce el mantenimiento constante del Gasto Público —incluido el social— en todos los países donde el pensamiento conservador postula la crisis del Welfare (6).

Para terminar, se responde a la pregunta que se esconde detrás de esta supuesta crisis del Estado del bienestar. Primero, la desaparición de la confianza en la actividad política como eficaz gestor frente a las crisis (el Estado pasa, pues, a ser un problema y no una solución). En segundo lugar, la derecha utiliza la pretendida crisis para ocupar gobiernos o reafirmarse allí donde ya detentan el ejecutivo, y no para cambiar el sistema. Por último, es indudable tanto que con el Estado social se ha avanzado hacia una sociedad más igualitaria y solidaria como que no se sabe la manera de seguir avanzando. Dicho en términos más desalentadores, el pensamiento de izquierda se halla en un profundo estancamiento.

La conclusión final es que la crisis del Estado social constituye un falso debate, una estrategia.

Reseñemos —aunque es algo de algún modo obvio— el profundo cambio que se detecta entre la actitud marxista de los años sesenta y la actual, verificable en el destierro de las propuestas de “cuanto peor mejor” con que antaño se atacaban las prestaciones estatales, y en el interés actual por seguir avanzando hacia criterios de igualdad económica en marcos no necesariamente rupturistas. Desde otra perspectiva, este

mismo progreso se ve en la aceptación positiva tanto de las mejoras generales logradas dentro de los Estados del Welfare como de la participación consciente de las clases trabajadoras en la consecución de esas mejoras —lo que, a fin de cuentas, debilita las teorías del “engaño total” con que se caracterizaba al Estado postliberal—. De cualquier modo, este mirar adelante no implica necesariamente olvidar todas las secuelas que se detectan en el capitalismo a finales del siglo XX: las bolsas de marginalidad aún existentes, el expolio a que se ha sometido a parte importante de la humanidad hoy económicamente subdesarrollada, la privación de elegir el propio proyecto de vida o el preocupante coste ecológico que el modo de producción capitalista lleva consigo.

Los profesores Pietro Barcellona y Antonio Cantaro repasan la situación del Estado social entre su crisis y una posterior reestructuración. Las primeras reflexiones constituyen una crítica a los que yéndose a los extremos interpretan el Estado de Derecho bien como un sistema procedimental con un neto carácter formalista, bien como exclusivo dominio de clase, como contenido sin forma. Una inconsecuente interpretación de la relación entre economía y política habría llevado a una “inadecuada o, en cualquier caso, parcial representación del Estado de Derecho”. Las dificultades de definir correctamente al Estado social vendrían por estos errores de conceptualización previos.

Aceptando que “el Estado social constituye una forma específica de la coexistencia de la esfera económica y de la esfera política” se acepta una cesura respecto del pasado. “Desarrollo más bienestar”, junto al “compromiso socialdemócrata” serán las claves actuales del sistema.

Para terminar, se apuesta por el éxito y mantenimiento político-social del Welfare State, articulando una reforma y relanzamiento inspirados en criterios de tipo “igualitario-universalista” donde el papel principal lo desempeñara una reforma de los sistemas impositivos en relación con los servicios prestados por el Estado, y al que acompañara una redefinición de las diferentes instituciones, tales como la familia, el propio Estado, el mercado, etc. Resumiendo, debemos destacar cómo cualquiera nueva formulación por la izquierda debe pasar, buscando la razón y la fuerza en la misma dificultad, por consideraciones de cambio estructural de instituciones de base como las apuntadas y de las que nadie ignora hoy su plena aceptación, su intangibilidad.

Ulrich K. Preuss, profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de Bremen, escribe sobre la crisis del mercado de trabajo y sus consecuencias en el Estado social. El fin del artículo es demostrar que el sistema de regulaciones laborales —insiste en el término mercado de trabajo— elaborado por todas las instancias del Estado social está inmerso en un cambio estructural en donde será menester, desde una perspectiva proteccionista, elaborar nuevas políticas de intervención estatal. Coincidiendo con la interpretación del Welfare State keynesiano como potenciador del capitalismo en condiciones críticas, analiza su virtualidad como reforzador del Status individual de los ciudadanos frente a las fases depresivas de los ciclos —aunque apuntando las mediatizaciones e incluso desviaciones hacia abstractos conceptos que la canalización de los partidos y el mercado hacen de la lucha de clases— y explica los errores implícitos que encierran las premisas básicas del modelo. La conclusión puede ilustrarse con una paradoja de Clauss Offe, toda vez que las voces desprotectoras de los neoconservadores ponen en serio peligro la interdependencia social, la igualdad por la vía de la solidaridad social: sólo un poder fuerte puede permitirse delegar derecho y autoridad a individuos y grupos. Una propuesta de mantenimiento del Welfare desde la perspectiva del derecho laboral.

El trabajo del profesor Reich pasa revista a la “muerte” del concepto “socialización” entendido como transformación global de los países industrializados, y constatando, frente a esto, la “resurrección” de la privatización y la ascensión a los cielos del mercado. Al tiempo, recuerda que existe otra acepción del término, menos santa, que entiende que “la socialización en sentido amplio abarca una estrategia moderna para imponer el interés público sobre un sistema capitalista de economía”. Dicho en términos paganos, que busca “transformar el capitalismo sin abolirlo”. Pero el profesor Reich entenderá que esta explicación, si bien no digna de crucifixión, sí muestra debilidades. Para explicarlo analiza a dos autores, Günther Teubner —quien busca una superación de los límites de la teoría jurídica del Wohlfahrtsstaat—, y Ulrich Beck, quien propone una transformación radical en los paradigmas del modernismo —la teoría de la sociedad de riesgo—. Coinciden estos autores en calificar como fracaso el intervencionismo del Welfare que debía reformar el capitalismo. Las diferencias entre ellos se encuentran en las distintas propuestas que ofrecen para salir de las

contradicciones que entrañaría el modernismo, básicamente a través de la propuesta y la crítica de la Teoría del Derecho Reflexivo, dentro del ámbito más extenso de la Teoría de los Derechos (“justificación de la existencia de acuerdos de poder, o una posibilidad de cambiarlos”).

Pedro de Vega, en una línea similar a la del profesor Pérez Royo, repasa un tema que le es caro: la crisis de los derechos fundamentales en el Estado social. La hipótesis que se quiere demostrar es el asentamiento del Estado social de derecho sobre las bases del Estado burgués sin una reelaboración previa del planteamiento estatal global, realizando exclusivamente un acoplamiento jurídico-constitucional de las nuevas realidades políticas y sociales. De esta manera, la identificación entre legitimidad y legalidad quiebra por el lado de lo material, deviniendo en un concepto exclusivamente legal. En las palabras de Giannini que nos recuerda el profesor De Vega, el Estado social no es más que “una nozione inutile”.

Veamos el porqué. La regulación de los derechos y libertades se encuentra de frente con lo que la doctrina alemana llama la “Drittwirkung der Grundrechte”, la eficacia frente a terceros de los derechos fundamentales. Surge aquí un problema que entronca directamente con la ya expresada contradicción del esquema del Estado social pues la aceptación de la Drittwirkung significa —como ya escribieron C. Schmitt y E. Forsthoff entre otros— la quiebra del Estado liberal de derecho desde la quiebra de sus mismos cimientos. Nótese que los derechos fundamentales pasan a ser ejercidos no solamente frente al Estado sino también frente a particulares. Esto viene a significar que la legislación ordinaria no es suficiente para hacer valer el ordenamiento constitucional y muestra “la incapacidad y la incongruencia de una forma de organización social en la que la autonomía de la voluntad y el axioma de la igualdad formal ante la ley han perdido su justificación real y su legitimidad como mecanismo al servicio de la libertad”. La conclusión final apunta que la plasmación material de los derechos fundamentales de contenido económico chocan directamente con la autonomía de la voluntad privada, con el derecho constitucional de garantía. El Estado social no sería la continuación del Estado liberal de derecho sino su negación (Forsthoff) en el momento en que quiere hacer real el ejercicio de los derechos sociales. Ahí surge la desconexión entre lo formal y lo material. Por tanto, y recordando de nuevo a Giannini, el

Estado social es, por su inmaterialidad, un concepto inútil.

Los siguientes trabajos, si bien interesantes, no alcanzan —en nuestro modesto entender— la fuerza explicativa de los anteriores.

El estudio de la crisis del Servicio Público constituye la aportación de Ramón Martín Mateo a este libro. El repaso de la "despublicación" de la economía a través de diversos sectores —comunicaciones, transportes, energía, finanzas y seguros y vivienda— compone un panorama descriptivo encaminado a mostrar la retirada pública de amplios sectores productivos.

Por su parte, el profesor de la Universidad de Bolonia Francesco Galgano reflexiona en unas breves páginas acerca de los modelos clásicos de mercado y planificación, su aplicación real en occidente y en los países socialistas, y, por último, la relación entre la empresa pública y la privada. Aquí debiera conjugarse interés general y eficacia, unidas ambas en un programa nacional que no olvide el también deseable desarrollo individual de cada una.

Caminando hacia el final del libro, I. J. Harde realiza un estudio desde las islas británicas. Hace el autor un llamamiento a la responsabilidad gubernamental y corporativa dado el traspaso del marco constitucional tradicional por parte de las corporaciones, siendo éstas importantes elementos de influencia en el sector industrial, el financiero y en la política económica en general.

Cierra la obra el profesor Santos Pastor con un apunte acerca del problema económico ya clásico: Estado/Mercado, Equidad/Eficiencia. Hace una reflexión nacional que puede condensarse en su afirmación siguiente, no exenta de interés al margen de su fuerza retórica: "El llamado Estado social español parece algo grotesco, un remanente de la dictadura más inspirado en las tradiciones del capitalismo sobre la caridad pública y la beneficencia que en lo que se entiende modernamente por Estado social".

Estamos, en definitiva, ante unas reflexiones que buenamente demuestran que los problemas que presenta la tan nombrada crisis del Estado del Bienestar deben trascender, para alcanzar su correcta comprensión, explicaciones meramente descriptivas o sectoriales. Constatamos que no siempre se percibe una misma realidad de igual modo, y que no se corresponden todas las opiniones acerca del significado y pasado de los Estados del bienestar (por otro lado, algo razonable cuando no se hace de esa realidad una formalización que sacrifique la certeza interpretativa al modelo, ni se incurre en la pecaminosa

tentación de entender las ciencias sociales como "forma de brujería"). La pregunta acerca de la validez universal de esta forma de organización, así como la interrogación sobre su superación futura o su desmantelamiento pertenecen a otra categoría de problemas —a nuestro entender, los al final importantes—, que buscan respuestas personales después de análisis científicos como los aquí realizados. □

NOTAS

- (1) Sobre la falta de aplicación real de los mandatos constitucionales, vide. Torres del Moral, A.: *Constitucionalismo histórico español*, Atomo Ediciones, Madrid, 1987.
- (2) Otro asunto es que el Estado Social en sus facetas de patrón y redistribuidor llevase ya tiempo funcionando. Recordemos que uno de los más claros referentes históricos del Welfare State es el Wohlfahrtsstaat bismarckiano, nada democrático —todo lo contrario— como es bien sabido.
- (3) Corcuera Atienza, J. y García Herrera, M. A. (eds.): *Derecho y Economía en el Estado Social*, Tecnos, Madrid, 1988.
- (4) Vide. Kammler, Jorg: "El Estado social", en Abendroth, W. y Lenk, K. (eds.): *Introducción a la Ciencia Política*, Anagrama, Barcelona, 1971.
- (5) Para una más completa explicación véanse del mismo autor "Origen y desarrollo del Estado del bienestar", en *Sistema*, n.º 80-81, noviembre de 1987. Es el más completo resumen de los inicios del Welfare que conocemos. Respecto a la visión general con la misma estructura, *Del Estado del bienestar al Estado del malestar*, CEC, Madrid, 1986.
- (6) La consulta de las fuentes estadísticas puede matizar esta afirmación. Cfr. "El Gasto Público en la democracia", *Papeles de Economía Española*, CECA, Madrid, 1988. También las estadísticas de la OCDE publicadas por el Ministerio de Trabajo. Estas series permiten calibrar exactamente los movimientos del Gasto Público así como su componente de gasto social.

INDICE

INTRODUCCION

ESTUDIOS

Problemas y oportunidades del territorio pirenaico	19	José María Palá Bastaras
Una aproximación socio-económica al Pirineo	27	Antoni Soy y Yolanda Ursa
Los recursos hídricos y energéticos del Pirineo español	43	David R. Juárez del Canto
El sistema de transporte del Pirineo español	57	Javier Hernández Gómez
Visualización geoturística de los montes Pirineos	67	J. L. Agüi López
Los estudios de zonas piloto: La zona oriental	77	Carme Miralles y Antoni Soy
Estudios de reconocimiento territorial del Pirineo Occidental (valles del Roncal Alto, valles de Aragón y Tena)	91	J. A. Baguena
Política y estrategia territorial en la franja del Pirineo aragonés	101	Jesús Alfonso Martín
La política de montaña en Cataluña	117	Jordi Prat i Soler
Programa DIADENA para el desarrollo integrado de las áreas desfavorecidas de Navarra	131	Blas I. Otazu Amatriáin
La ordenación del territorio en el País Vasco	141	Fernando Oñoro
Incidencia territorial de las actuaciones en infraestructuras de carreteras en los Pirineos	147	Justo Borrajo Sebastián
El marco institucional de las políticas de montaña en Francia	159	Jean Paul Laborie
Cabeceras y pequeñas ciudades del Macizo Pirenaico	175	Jean Paul Laborie
La protección del Pirineo. Una necesidad cultural	181	Eduardo Martínez de Pisón y Miguel Arenillas

DOCUMENTACION JURIDICA

Legislación nacional	195
Normativa autonómica	197

DOCUMENTACION

Acuerdo MOPU-DATAR	213
--------------------	-----

RESEÑA BIBLIOGRAFICA	225
----------------------	-----

MOPU

INSTITUTO DEL TERRITORIO Y URBANISMO
Paseo de la Castellana, 67 28071 MADRID-España

Pesetas

	España	Extranjero
Suscripción anual	3.800	4.500
Ejemplar	1.500	2.000

ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

Revista bimestral de economía editada por el
Colegio de Economistas de Madrid

Números publicados:

1. Profesionales ante el cambio.
2. La enseñanza de la economía en España.
3. VII Congreso Mundial de Economía.
4. VII Congreso Mundial de Economía.
Un primer balance.
5. Programa Económico (1983-86).
6. Economía de Madrid.
7. Perspectivas de la economía española (1984).
8. Gestión universitaria.
9. Financiación de las Autonomías.
10. La prensa económica en España.
11. España 1984. Un balance (*Extraordinario*).
12. ¿Es posible una política antiinflacionista en España?
13. La auditoría en España.
14. ¿Tenemos el sistema financiero que necesitamos?
15. El Impuesto sobre el Valor Añadido.
16. Internacionalización bancaria.
17. España 1985. Un balance (*Extraordinario*).
18. Economía de los Servicios Sociales.
19. Privatización de la empresa pública.
Especial: Elecciones 86. Programas económicos.
20. Generación de empleo.
21. Economía española, 1936.
22. Economía de la defensa.
23. España 1986. Un balance (*Extraordinario*).
24. Economía de la población.
25. Nuevas promociones.
26. Diez años de Reforma Fiscal.
27. Economía de Madrid.
28. Dirección Estratégica de la Empresa.
29. España 1987. Un balance (*Extraordinario*).
30. Banca pública.
31. La contabilidad en España.
32. El nuevo mercado de valores.
33. Fondos de pensiones.
34. Comercio exterior.
35. España 1988. Un balance (*Extraordinario*).

Consejo de Redacción:

Emilio Ontiveros (*Director*)
José María Pérez Montero (*Secretario*)
J. Ignacio Bartolomé
Jorge Fabra
Francisco Fernández Montes
José Luis García Delgado
Francisco J. Gil
José Antonio Martínez Soler
Rafael Myro
Ignacio Santillana

Precio número ordinario 550 ptas.
Precio número extraordinario 1.500 ptas.
Precio de la suscripción anual
(5 números ordinarios y
1 número extraordinario) 3.500 ptas.

Pedidos y suscripciones:

Colegio de Economistas de Madrid
C/ Hermosilla, 49 · 28001 Madrid
Teléfonos: 276 80 64/68

Carta de la EAF al Excmo. Sr. Don José Borrell Fontelles, Secretario de Estado de Hacienda

El Consejo Directivo de las Economistas Asesores Fiscales (EAF), órgano especializado del Consejo General de Colegios de Economistas de España, examinó en su reunión del día 29 de junio, los criterios establecidos en el Proyecto de Ley de adaptación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y del Impuesto Extraordinario sobre el Patrimonio de las Personas Físicas a la sentencia del Tribunal Constitucional de 20 de febrero de 1989. En nuestra opinión alguna de las soluciones adoptadas en el mismo no parece adecuarse a los principios constitucionales de justicia e igualdad que conforman nuestro ordenamiento tributario.

Dos son, en concreto, las cuestiones que más nos preocupan en relación con el Proyecto de Ley mencionado. La primera de ellas es la posible discriminación en el tratamiento de las rentas del trabajo y de actividades empresariales y profesionales respecto de otros rendimientos. En efecto, el Proyecto de Ley atribuye dichas rentas a quien haya generado el derecho a su percepción o a quienes realicen de forma habitual, personal y directa la ordenación por cuenta propia de los recursos humanos y de producción, respectivamente, con independencia del régimen económico del matrimonio, con el argumento de que la sentencia establece que la capacidad económica a medir es la correspondiente a los individuos y no a las familias. Sin embargo, también es verdad que en el régimen de ganancias lo ganado por cualquiera de los cónyuges pertenece, por Ley, a cada uno de ellos por mitad. Por ello, entendemos que, como ha dicho el Tribunal Constitucional, no se puede

ignorar la legislación civil en la conformación del ordenamiento tributario si se quiere evitar la discriminación. Asimismo entendemos que se produce una discriminación por razón de pertenencia a la familia al fijar un límite en el cálculo de los rendimientos imputables a los miembros de la unidad familiar que es contrario al Artículo 14 de la Constitución.

La segunda cuestión que nos preocupa es la solución dada al tratamiento de los períodos impositivos anteriores a 1988. Por un lado, con el establecimiento de la cuota mínima, se penaliza a quien declaró correctamente frente a quien no lo hizo, al negarle el derecho a la devolución de lo ingresado en exceso. Por otro lado la fórmula establecida para el cálculo de las cuotas complementarias derivadas de correcciones efectuadas por la Inspección da lugar a un resultado injusto. En efecto, la liquidación definitiva determina una cuota que no es la que efectivamente ingresa el declarante, sino que éste pagará por el concepto de IRPF una cantidad superior a la misma. Este hecho se deriva del sistema de liquidación propuesto en el Proyecto de Ley que calcula la cuota a ingresar por diferencia entre la cuota obtenida en la liquidación definitiva y la que resultaría hipotéticamente si el contribuyente hubiese aplicado la nueva legislación a las bases declaradas en los años anteriores (legislación que en dicho momento no pudo aplicar pues no existía). Se produce, por tanto, un exceso en los pagos igual al exceso del gravamen que la acumulación produjo con la normativa declarada inconstitucional, lo que puede determinar un enriquecimiento injusto del Estado, que será mayor cuanto menos bases imponibles haya

ocultado el contribuyente. Además el propio proyecto de Ley determina que sobre ese exceso se girarán las correspondientes sanciones, lo cual parece no estar acorde con los artículos 9 y 31 de la Constitución, ni responde a las exigencias de la equidad fiscal. En definitiva, la no consideración de lo que efectivamente ha pagado el contribuyente en su liquidación, perjudica claramente a los declarantes frente a los defraudadores y su resultado es inversamente proporcional al fraude, al penalizar más al que más declaró.

La excepcional situación creada por la Sentencia exige acentuar los esfuerzos de colaboración con el Ministerio de Economía y Hacienda contribuyendo a conseguir que se apliquen las normas fiscales con justicia y generalidad. Sin embargo nuestra posición de asesores fiscales se puede hacer muy difícil frente al cliente cuando quien, por nuestro consejo, declaró todas sus rentas se ve perjudicado frente al que ocultó parte de ellas y que, en definitiva, pagará una cuota inferior al declarante.

En el espíritu de colaboración, principio de la EAF en sus relaciones con el Ministerio de Economía y Hacienda, entendemos que sería conveniente la modificación de estos criterios con el ánimo de favorecer al contribuyente honesto frente al defraudador.

Quedamos a su disposición.

Fernando Peña Álvarez
Presidente de la EAF
 Madrid, 30 de junio de 1989

Los Economistas se desquitaron

En efecto, el partido anterior, celebrado meses atrás, había dejado un mal sabor de boca a los economistas, ya que habiendo finalizado el partido con el marcador igualado, los periodistas económicos de la APIE habían logrado el Trofeo de Ganadores merced al injusto procedimiento (sobre todo en opinión de los economistas) de las tandas de lanzamientos de penaltis. Es por ello que los economistas estaban ávidos de vengar la afrenta de un resultado injusto basado en una variable tan aleatoria y antinatural como el lanzamiento desde un punto de tiro "a medio metro" de la portería y sin más obstáculo que el portero rival.

Aparte de la forma de alcanzar el anterior resultado, la necesidad de la victoria por parte de los economistas venía impuesta por el hecho de que la serie acumulada de los cinco enfrentamientos anteriores arrojaba una posición favorable a los periodistas, por tres victorias a dos; ello quería decir que una nueva victoria de éstos crearía una distancia lo suficientemente amplia para que pudieran "regodearse" y vivir de las rentas en lo que a jactancia se refiere durante al menos un año.

El partido se celebró en un día (3 de junio) en el que los factores climatológicos se aliaron con el evento, ya que hizo la temperatura ideal para practicar el deporte futbolístico. Para más "inri", y para hacer más agradable el aconteci-



miento se contó con la sensual Luz Casal como madrina del encuentro. A tal efecto tuvo a bien hacer el saque de honor, que ejecutó con un magistral puntapié con su pierna derecha (su pierna buena, tanto como la otra), prestándose a lucir ante las cámaras para las fotos de archivo junto (pero no revuelta) a los esforzados jugadores de ambos equipos.

El partido en sí fue uno de los más bonitos disputados hasta el momento, y quizá el mejor jugado por los economistas. La clave del éxito fue una buena defensa, dirigida por Eduardo Morales e integrada, además, por Angel Martín Acebes, Alfonso Rojo y Angel Mullor; una media incansable integrada por Luis de Velasco, Jesús Lizcano

y Gerardo Sánchez Revenga; y una delantera incisiva en la que estaban Miguel Barbero, Javier Sandoval y el veterano Joaquín Estrella, además de los servicios especiales prestados como invitado por el excelente portero que demostró ser Luis de Velasco "junior", que tuvo que desempeñar estas tareas ya que la función de "cancerbero" no resultaba agradable a ninguno de los economistas presentes.

El resultado final del encuentro, "corto" a todas luces en función de los méritos mostrados por los dos equipos, fue la victoria de los economistas por dos golpes a uno. Con ello, por lo tanto, se logró el doble objetivo antes citado: el "desquite" deportivo por el anterior partido, por una parte, y por otra, el

equilibrar la serie de resultados acumulados, que ahora queda con tres victorias para cada uno de los dos equipos.

En fin, en el acostumbrado agape posterior al partido se entregaron los tradicionales trofeos. Los mejores jugadores de los Economistas y Periodistas fueron Miguel Barbero y Paco Núñez respectivamente. Los máximos goleadores fueron

Joaquín Estrella (Economistas) y Rafael López (Periodistas). Finalmente recogió Jesús Lizcano, capitán del equipo de los Economistas, el bonito Trofeo de Ganadores que pasará a engrosar las nutridas vitrinas del Colegio de Economistas, en las que, según se comentó, hay que hacer hueco para los trofeos de las próximas ediciones de este acontecimiento; ello, con "permiso"

de los miembros de la Asociación de Periodistas Económicos.

NOVEDADES EDITORIALES

CARACTERÍSTICAS Y ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA

José A. Alonso y Vicente Donoso
263 págs., 71 cuadros, 25 gráficos
Precio 1.600,-

"Un logrado esfuerzo de definición de los rasgos y comportamientos básicos de la empresa exportadora española".

EL SECTOR EXTERIOR DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

M.^a Paloma Sánchez Muñoz
VOL. I. 637 págs.
VOL. II. 1.098 págs.
59 cuadros, 6 gráficos.
Prólogo de R. Tamames
Precio 3.400,-

"Exhaustivo análisis de las relaciones económicas de España con el exterior que incluye la reproducción íntegra de las principales normas legales sobre el sector exterior".

ICEX

Instituto Español
de Comercio Exterior

Secretaría de Estado
de Comercio
Paseo de la Castellana, 14
28046 Madrid - Telef. 431 12 40

ECONOMISTAS

L I B R O S



EL SECTOR TERCIARIO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Contiene este libro los textos de las ponencias y comunicaciones presentadas a las I Jornadas de Alicante sobre Economía Española, celebradas en octubre de 1986, con colaboraciones de: Julio Alcaide, Juan R. Cuadrado Roura, Antonio Torrero, Emilio Ontiveros, R. Martín Mateo, Cándido Muñoz, Joan Cals, Manuel Figuerola, Clemente del Río, Miguel G. Moreno, A. Denia Cuesta, Juan C. Jiménez.

Han cuidado de la edición Juan Velarde, José Luis García Delgado y Andrés Pedreño.

P.V.P.: 1.500 Ptas.

—○—○—○—○—○—○—○—○—○—



LA ONDA LARGA DEL CAPITALISMO ESPAÑOL

En este libro, Jesús Albarracín analiza los elementos más importantes que definen la crisis económica en el Estado español: su naturaleza estructural, las políticas de austeridad y de reconversión industrial, el papel de las nuevas tecnologías y los cambios en la organización del trabajo que representan, y las alteraciones que, como consecuencia de todo ello, se han producido en la clase obrera. El libro cuenta con un prólogo analítico de Ernest Mandel.

P.V.P.: 900 Ptas.

—○—○—○—○—○—○—○—○—○—



EL SECTOR EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Se compilan en este libro las ponencias y comunicaciones presentadas a las II Jornadas de Alicante sobre Economía Española celebradas en octubre de 1987, con colaboraciones de: José María Serrano Sanz, Aurelio Martínez Estévez, Joan Clavera, Angel Torres, Carmen López Pueyo, José Antonio Alonso, Vicente Donoso, Martí Parellada, Amadeo Petitbó, Javier Sáez, José Carlos Fariñas, Carmela Martín, Moisés Hidalgo, José A. Gil Jurado, Ernest Reig y José Viñals.

Han cuidado de la edición Juan Velarde, José Luis García Delgado y Andrés Pedreño.

P.V.P.: 1.900 Ptas.

De venta en las principales librerías (distribuye Hemann Blume) y en el Colegio de Economistas de Madrid (C/. Hermosilla, 49. 28001 Madrid. Teléfono: 276 80 64).



El sector exterior de la economía española

J. Velarde, J. L. García Delgado y A. Pedreño (comp.)

"Economistas. Libros". Colegio de Economistas de Madrid, 1988, 288 págs.

En octubre de 1987, y bajo el lema "Relaciones económicas con el exterior. En el 30.º aniversario de la Comunidad Económica Europea", se desarrollaron las II Jornadas de Alicante sobre Economía Española, organizadas conjuntamente por la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, la Universidad de Alicante, la Consellería de Economía y Hacienda de la Generalitat Valenciana y las Cajas de Ahorros Provincial de Alicante y de Alicante y Murcia. Pues bien, el libro que ahora nos ocupa contiene los textos de las doce ponencias y comunicaciones presentadas en aquella ocasión, dando de esta forma continuidad a una iniciativa editorial emprendida en 1987 con la publicación de los trabajos presentados en las primeras Jornadas (Cfr. *Economistas*, n.º 28, págs. 54-55).

Estos doce trabajos inéditos de investigación, pertenecientes a prestigiosos especialistas y profesores de distintas universidades españolas, cubren un amplio abanico de temas, todos ellos unidos por el nexo común del sector exterior. Siguiendo el desarrollo que en su día tuvieron las II Jornadas, se presentan agrupados en cinco bloques temáticos.

En el primero, se nos ofrecen de la mano de J. M. Serrano Sanz y Aurelio Martínez Estévez dos extensos y valiosos trabajos de carácter general. El primero

de ellos realiza un examen en perspectiva histórica de la política comercial española de los últimos cien años, después de brindarnos un balance historiográfico en el que comenta los cambios que se han producido en los conocimientos sobre esta materia desde 1960. El período objeto de estudio es dividido en tres etapas, atendiendo al predominio relativo de uno u otro instrumento en la regulación de los intercambios: la primera, que abarca desde 1877 a 1931, estaría caracterizada por el manejo preferente de los aranceles y los tratados de comercio mientras que la segunda, que abarcaría desde 1931 a 1960, quedaría definida por el empleo de las restricciones cuantitativas, tanto sobre los flujos comerciales como sobre la utilización de las divisas y la tercera, de 1960 a 1986, representaría la vuelta a las intervenciones sobre los precios y no sobre las cantidades. La ponencia se centra en las dos primeras etapas, haciendo referencia en todo momento al contexto internacional del período, valorando en qué medida la política comercial española estaba en sintonía o se alejaba de las tendencias internacionales en este ámbito. Una interesante reflexión en torno al papel del proteccionismo en el desarrollo económico español finaliza esta primera intervención.

Siguiendo el hilo cronológico de

la primera colaboración, la ponencia de Aurelio Martínez Estévez parte de los años sesenta para centrarse en las repercusiones que las subidas de los precios energéticos en los años 1973 y 1979 tienen sobre el sector exterior español de aquel momento. Como consecuencia de la crisis económica, se produce una ruptura del papel equilibrador de las partidas tradicionalmente compensadoras de nuestra balanza de pagos —turismo, remesas de emigrantes y flujos de capitales privados— papel que vuelven a recuperar a partir de 1983. En la segunda parte, que trata del déficit estructural de la balanza de mercancías, se nos presentan algunos modelos econométricos que intentan explicar la evolución de las importaciones y exportaciones en el período 1974-1986. Finaliza con una explicación de la evolución del balance de activos exteriores netos, de la deuda externa de nuestro país y de la evolución del tipo de cambio.

Bajo el título genérico de "Efectos de la integración en la Comunidad Económica Europea", la segunda parte de esta obra incluye tres comunicaciones: en la primera de ellas, Joan Clavera intenta cuantificar las desviaciones y/o desplazamientos de comercio que pueden haberse producido tras la integración de dos nuevos miembros, España y Portugal, a la Comunidad Económica Europea; Angel

Torres realiza un análisis de la balanza comercial con la CEE en el primer año de integración y Carmen López Pueyo concluye esta parte con el título "El impacto de la incorporación a las Comunidades Europeas sobre la regulación del sector exterior de España".

Descendiendo a cuestiones de carácter microeconómico, la parte tercera nos acerca a algunos de los rasgos de la empresa exportadora española. El trabajo presentado por José Antonio Alonso y Vicente Donoso tiene como objetivo el conocer determinadas características y comportamientos de las empresas exportadoras españolas y analizar sus relaciones con la

Administración. Trabajan sobre un cuestionario pasado a una muestra de más de dos mil empresas exportadoras. Estas encuestas han sido sometidas a tratamiento informático con el fin de generar información acerca de cuestiones tales como: tamaño, presencia de capital extranjero, organización y gestión, estrategia exportadora y exportación según zona de destino. Además, a estos resultados se les aplica análisis multivariante de tipo factorial con el fin de detectar los componentes fundamentales en el colectivo de variables estudiadas y, a continuación, análisis de tipo cluster con objeto de clasificar las observaciones en grupos homogéneos.

Martí Parellada, Amadeo Petitbó y Javier Sáez presentan una ponencia con el título de "Trasnacionalización y tendencia al oligopolio en la industria española", cuya finalidad es la de detectar el grado de control de las grandes empresas industriales sobre los mercados españoles de productos industriales, para establecer seguidamente las vinculaciones entre dicho elemento y algunos factores explicativos que intervienen en la cadena estructura-conducta-resultado como son el grado de penetración del capital extranjero, la dependencia de tecnología exterior y la apertura a los mercados exteriores, valorando la posible relación entre el comportamiento de estas variables y la existencia de situaciones de dominio por parte de un número reducido de empresas.

Los tres trabajos siguientes están dedicados al estudio del comercio intraindustrial y configuran la cuarta parte de la obra. En el primero de ellos, José Carlos Fariñas y Carmela Martín tratan de medir el comercio intraindustrial español y de estudiar los factores determinantes de la especialización intraindustrial de nuestra economía. Moisés Hidalgo Moratal analiza los problemas que provoca la existencia de comercio intraindustrial en la medición de las exportaciones regionales mediante las técnicas de estimación más utilizadas y

realiza un intento de medición del comercio intraindustrial en la Comunidad Valenciana. Por su parte, el trabajo de José Angel Gil Jurado se aplica al sector exterior de Canarias.

Cierra el volumen una quinta y última parte que gira en torno al tipo de cambio. En ella, Ernest Reig realiza una contrastación empírica para el caso español de la doctrina de la Paridad del Poder Adquisitivo, en sus dos versiones absoluta y relativa y José Viñals analiza las ventajas y desventajas asociadas con el Sistema Monetario Europeo, examinando los factores que España debe tener en cuenta a la hora de decidir sobre su integración en el sistema. Concluye José Viñals esbozando una propuesta de sincronización de la política monetaria y de tipo de cambio que permita mantener la peseta dentro del Sistema Monetario Europeo con el mínimo de dificultades.

Gloria Pardo Alés



Hacia una Economía Política de la comunicación y de la cultura

La investigación en comunicación está conociendo un importante auge estos últimos años en el Estado español. Ello demuestra que paulatinamente se va incorporando a un área de investigación que había estado insuficientemente atendida en nuestro país, mientras que en el plano internacional ya había dado resultados muy fecundos. Los fenómenos comunicativos han sido estudiados desde muy diversas perspectivas científicas, generándose metodologías y líneas de pensamiento específicas. Sin embargo, las aproximaciones que desde la economía se han realizado han sido puntuales y esporádicas. Ello resulta grave, por cuanto los procesos de comunicación y de producción y consumo culturales están, en las sociedades capitalistas actuales, plenamente inmersos en la dinámica general de la economía. Su comprensión exige, por tanto, y tal y como señala el comunicólogo francés A. Mattelart en su reciente libro **Pensar sobre los medios**, ubicar tales procesos en el contexto industrial y comercial de la producción cultural. Esta exigencia es aún más urgente en cuanto que la comunicación se ha convertido en plataforma de lanzamiento de recientes utopías conservadoras por parte de ciertos autores que, basándose en supuestas "potencialidades liberadoras intrínsecas" de las nuevas tecnologías de la

comunicación, auguran el advenimiento de un nuevo modelo de sociedad, la sociedad de la información o sociedad postindustrial, supuestamente igualitaria y descentralizada.

Es en este contexto donde cobra importancia el análisis que Ramón Zallo lleva a cabo en el libro **Economía de la Comunicación y de la Cultura** (1). En primer lugar, porque discute y delimita claramente el objeto de estudio pertinente que, en la investigación de los procesos comunicativos, corresponde a la economía, demostrando el confucionismo al que puede llevar el considerar diferentes tipos y flujos de comunicación y de información bajo un mismo concepto sin atender a su distinta naturaleza ni a la función que desempeñan en los procesos económicos y culturales.

En segundo lugar, porque desarrolla una metodología de trabajo que, enraizada en la Crítica de la Economía Política, se centra en el análisis de los procesos reales de producción, distribución y consumo de la comunicación y de la cultura para definir las claves económicas específicas que dominan la dinámica y el desarrollo de la industrialización de la cultura.

Zallo parte de dos conceptos económicos clásicos como son rama y sector para retomar y reformular el concepto de Industria Cultural aportado por

la Escuela de Frankfurt. Entiende, así, por Industrias Culturales "un conjunto de ramas, segmentos y actividades auxiliares industriales productoras y distribuidoras de mercancías con contenidos simbólicos, concebidas por un trabajo creativo, organizadas por un capital que se valoriza y destinadas finalmente a los mercados de consumo, con una función de reproducción ideológica y social". Esta definición general delimita claramente una característica central de la producción cultural en nuestro tiempo: es un área más de la producción industrial en la que el capital se valoriza normalmente. Es decir, es el capital quien asume y organiza directamente la función de reproducción ideológica y social del sistema mientras asegura su propia valorización, integrando, por tanto, la misma producción cultural en la lógica de acumulación capitalista. Zallo demuestra este hecho aplicando la teoría del valor marxista a la producción industrial cultural, lo cual le permite explicar las especificidades económicas del sector y desvelar su naturaleza productiva.

Para ello analiza las características propias de las mercancías culturales y los diferentes procesos de trabajo y valorización que observa dentro de la producción industrial cultural. Estos elementos le sirven de instrumento básico para proponer una



De los Pactos de la Moncloa al AES

Colección Avance, edita
Comisiones Obreras, Madrid, 1989.
240 páginas.

segmentación del sector de las Industrias Culturales y estudiar las diferentes formas en que el capital entra en la producción cultural y la organiza según sus necesidades. Junto a ello, un análisis individualizado rama por rama une a las aportaciones teóricas previamente realizadas, una visión aguda de la realidad y situación actual de las Industrias Culturales y de las funciones que en ese contexto cumplen las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información.

El modelo propuesto es totalmente coherente y el análisis realizado es, por su parte, riguroso hasta sus últimos extremos. Se trata, en definitiva, de un trabajo serio y profundo que sienta una base teórica importante para futuros desarrollos en el estudio económico de la comunicación.

Patxi Azpillaga

(1) Ramón Zallo, *Economía de la Comunicación y de la Cultura*, Akal, Madrid, 1988.

La Secretaría de Formación y Cultura de la C.S. de CC.OO., ha editado el presente libro con el que se inicia la colección Avance.

Históricamente en Europa Occidental, la razón motivadora del nacimiento de pactos sociales coincide con momentos excepcionales de crisis sociopolíticas y/o económicas.

En España, el modelo de concertación social fue engendrado por/para la transición política y como instrumento para la recomposición de la tasa de ganancia, iniciándose con los Pactos de la Moncloa (1978) y siendo el Acuerdo Económico y Social (1985/86) el último pacto suscrito.

Una constante de los pactos ha sido el incumplimiento sistemático de los aspectos técnicamente más positivos. Así, en los Pactos de la Moncloa, las medidas de reforma fiscal, inversiones, educación, empresa pública, etc., quedaron en declaraciones programáticas sin ninguna concreción ni desarrollo. En el ANE se incumplió la creación de 350.000 empleos y la reforma de la Seguridad Social. En el AES, la cobertura al desempleo del 48% y nuevamente la reforma de la Seguridad Social. Todos estos incumplimientos han restado credibilidad a la política de pactos.

El título que nos ocupa se plantea como una recopilación enumerativa de los grandes

Acuerdos Generales, recogiendo en su integridad el texto de cada uno de ellos —Pactos de la Moncloa, Acuerdo Marco Interconfederal, Acuerdo Nacional de Empleo, Acuerdo Interconfederal, Acuerdo Económico y Social—, y la posición del sindicato expresada ante los mismos. También se recogen una serie de cuadros-resumen de grandes magnitudes macroeconómicas que sirven de referencia para valorar la incidencia de los acuerdos en el contexto económico general, y en particular en el mercado de trabajo.

El texto va prologado por Agustín Moreno, Secretario de Acción Sindical de CC.OO., que realiza un balance de los principales acontecimientos sindicales, políticos y económicos que precedieron la firma o negociación de los acuerdos generales y encuadra cada uno de ellos según su significado político-sindical, terminando con unas reflexiones y conclusiones sobre la concertación.

L.M.S.S.



Contabilidad de costes y de gestión

Carlos Mallo

Ediciones Pirámide, Madrid, 1988.
775 págs.

La contabilidad de gestión, también llamada "administrativa", "directiva", "analítica" o de "costes", pretende extraer y simplificar la información relevante de todos los órganos que intervienen en la actividad de una empresa: compras, producción, financiación y ventas, permitiendo al empresario disponer de unos datos de gran utilidad para el control y administración de su empresa. Más concretamente, esta ciencia, incluida dentro de la contabilidad general, se ocupa de observar, medir, registrar, cuantificar y controlar la circulación interna de valores de una unidad económica. La obra que se presenta, escrita por un especialista en la materia, Carlos Mallo, está dirigida a profesionales y estudiantes que desean profundizar, por un lado, en la determinación de costes, rendimientos, precios y resultados, y por otro, en la aplicación de los mismos a la gestión empresarial como instrumentos de soporte. El libro se estructura en 19 capítulos repartidos en cuatro partes, con las siguientes denominaciones:

I. Fundamentos conceptuales y normativos de la contabilidad de gestión, II. Coste de los factores económicos, III. Modelos de contabilidad de costes y IV. Contabilidad de gestión para control y decisión.

En la primera parte, como su título indica, se perfilan los

conceptos, términos, principios, métodos y sistemas de cálculo básicos en los que se asienta la contabilidad analítica tradicional. En la segunda parte se aborda el estudio de los costes de los diferentes factores productivos: materias primas, mano de obra y el capital; la imputación de los gastos generales de fabricación a cada producto y la valoración de la depreciación sufrida por el activo, a causa del simple paso del tiempo, y de su incorporación al ciclo de explotación.

La tercera parte describe con profundidad los modelos de contabilidad de costes más conocidos, agrupados bajo la denominación genérica de "Modelos de costes totales", "Modelos de costes parciales" y "Modelos de costes por responsabilidad y motivación", así como el Modelo utilizado en España para reflejar la Contabilidad interna.

En la última parte, el autor trata de justificar la hipótesis de que la contabilidad analítica es una herramienta de gran validez para la mejora y optimización del control de gestión, y la adopción de decisiones en la empresa, dedicando en particular el último capítulo a este objetivo, los dos primeros al Análisis económico-financiero y al Control interno de la gestión y, reservando el penúltimo para la presentación de un "Modelo integral de gestión".

C.H.G.



Cuentas consolidadas. Aspectos fundamentales en su elaboración

Víctor Condor López

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1988,
327 págs.

La integración plena de España en el Mercado Único Europeo, el 1 de enero de 1993, propiciará una aceleración de las tendencias a la concentración de la industria y la distribución. Este factor, unido a la anunciada reforma de la legislación de sociedades, que exigirá la auditoría de los estados contables, incluidos los consolidados, proporciona al libro una gran actualidad, sobre todo si se tiene en cuenta la escasa literatura existente sobre el tema.

La consolidación se puede entender como un proceso, a través del cual se obtiene un balance y una cuenta de resultados, representativos del conjunto de empresas participadas, en base a los estados individuales de cada una de las componentes. Lo que en un principio podría parecer sencillo, está muy lejos de serlo, constituyendo el libro de Vicente Condor una buena fuente de información acerca de la metodología y normativa a seguir.

La obra se inicia con un análisis del fenómeno de la concentración empresarial, especialmente en su vertiente externa, derivándose del mismo una clasificación de "grupos empresariales", que permite conocer cuándo se necesita información contable específica, al resultar insuficientes los datos particulares de cada empresa, dependiendo de la fórmula de concentración seleccionada y de sus

consecuencias jurídico-contables.

En el capítulo siguiente se exponen los planteamientos y conceptos fundamentales sobre consolidación y grupo, determinándose este último en base a la idea de dirección unificada y centro de decisión único. El autor justifica la postura tomada, emitiendo una serie de consideraciones en torno a los perímetros de "grupo", de "consolidación" y "técnico".

El capítulo tercero se centra en la normativa de la AISC y de la CEE (Séptima directriz), estudiándose además los proyectos comunitarios en materia de "grupos empresariales". Las soluciones aportadas por estos organismos servirán de referencia al autor para proponer algunas sugerencias de armonización de la legislación contable española. Los capítulos cuarto y quinto tratan algunas de las cuestiones más interesantes que afectan a la problemática de la consolidación, tales como la homogeneización de datos, eliminación de operaciones internas, problemas de aplicación del método de puesta en equivalencia, alternativas a la consolidación tradicional, criterios para la confección del EOAF consolidado y presentación de los estados contables consolidados. La controvertida conversión de las operaciones realizadas en monedas diferentes a una unidad de cuenta única,

constituye uno de los muchos alicientes de este manual. En el capítulo final se da una descripción de las normas legales actualmente en vigor que regulan la consolidación en España, los más recientes proyectos legislativos, y las directrices dadas por el Instituto de Planificación Contable sobre las cuentas de grupos. El autor concluye su obra planteando una serie de propuestas para armonizar la normativa española con la internacional, y en particular con la Comunitaria, respecto de una serie de aspectos generales y cuestiones puntuales de metodología y técnica del fenómeno analizado.

C.H.G.



El delito fiscal
Severino Martínez Izquierdo
 Editorial Rialp, Madrid, 1989.
 317 págs.

La fiscalidad es un tema de trascendental importancia en todo sistema económico, conformándose, mediante el mecanismo del justo reparto de la carga tributaria y de la redistribución de la renta, en uno de los pilares fundamentales del progreso social y económico. Además, el proyecto de ley de adaptación del IRPF y Patrimonio para los ejercicios 1988 y 1989 lo reviste de candente actualidad y lo pone en el punto de mira de la opinión pública y de los agentes sociales.

Martínez Izquierdo desempeñó la Jefatura de la Unidad Especial de Vigilancia y Represión del Fraude Fiscal desde 1986, lo que le confiere conocimiento y experiencia profesional en la materia, que hoy —fuera ya de la Administración— ha plasmado en las páginas que constituyen este libro-guía sobre el delito fiscal.

Se advierte en el texto que ciertos capítulos se ven afectados como consecuencia de la Sentencia del Tribunal Constitucional de 20 de febrero de 1989, que ha declarado nulos determinados preceptos de la Ley del Impuesto sobre la Renta, fundamentalmente referidos al régimen de acumulación de rentas para los sujetos pasivos integrados en una unidad familiar. En la primera parte del libro, el autor establece los antecedentes históricos del delito fiscal en España partiendo



**Desarrollo
organizacional:
estrategias y modelos**

Richard Beckhard

Ediciones Addison Wesley.
Madrid, 1988.
140 págs.

del artículo 319 del Código Penal, para posteriormente analizar la apropiación indebida, el fraude y la elusión fiscal a través de las sucesivas reformas del ordenamiento jurídico.

Asimismo dedica sendos capítulos al tratamiento de la transparencia fiscal y los delitos contra la Hacienda Pública y el ejercicio de la acción penal en la estimación indirecta de bases imponibles, los aspectos procedimentales en los delitos contra el erario público y la posición de la Administración ante el delito fiscal.

La segunda parte, está dedicada a recopilar la legislación publicada al respecto, recogiendo también una amplia jurisprudencia compuesta por sentencias del Tribunal Supremo, Audiencias Provinciales y Juzgados de Instrucción, referente al tema central del libro.

En resumen, libro interesante y útil a la hora de interpretar las normas tributarias de nuestro entramado sistema fiscal.

L.M.S.S.

La actual preocupación de las empresas por adaptarse a los constantes cambios que se producen en el ambiente, el alto grado de inestabilidad y la necesidad de adaptar sus organizaciones a las nuevas exigencias, movilizandolas energía y los recursos humanos de la empresa, han llevado a desarrollar un modelo teórico denominado Desarrollo Organizacional (D.O.) también llamado Cambio Planificado, la técnica más actual dentro del marco empresarial moderno, en el que se parte del análisis del "ambiente externo" e "interno" para identificar los puntos fuertes y débiles de cada organización.

En la primera parte el autor se introduce en el tema con una descripción minuciosa de lo que es para él Desarrollo Organizacional frente a recientes puntos de vista y tesis de diferentes autores en el D.O. Ofrece una visión general de los componentes específicos de una buena organización, las diversas estrategias a desarrollar, las diferentes actividades de los programas de D.O., así como las características que dan origen a los esfuerzos exitosos de cambio. El autor destaca las diferencias entre términos que comúnmente se confunden con el D.O., como pueden ser el desarrollo gerencial, el entrenamiento en relaciones humanas y la investigación operativa.

La segunda parte, incluye cinco capítulos dedicados a la puesta en marcha del D.O. referidos a casos reales; siendo cada uno de

ellos un ejemplo de los elementos que promueven el ajuste al cambio: una estrategia para modificar la "cultura"; cambio de estilo de administración; redistribución del trabajo; adaptación a un nuevo ambiente; transformaciones en las comunicaciones y patrones de influencia.

En cada caso se plantean los antecedentes del problema objeto de estudio, el diagnóstico básico, la necesidad de desarrollar un cambio, la propuesta de intervención, la estrategia a seguir en el plan de actuaciones y los resultados obtenidos, para finalizar con la presentación de las conclusiones y un breve resumen. La tercera parte analiza las diferentes maneras de operativizar y poner en práctica el cambio, ya sea desde el criterio de la organización o mediante elementos consultores externos a ella. Para terminar, se concluye con una breve exposición de las principales tendencias del esfuerzo del D.O. desde su nacimiento, en la década de los setenta, cuyo lema podría ser "en busca de la activa y continua excelencia organizacional". En definitiva un libro que se encaja dentro de una serie completa de títulos especializados sobre D.O. que la editorial Addison-Wesley ha sabido reunir para quienes vislumbran en la Organización una forma dinámica de enriquecimiento personal y empresarial.

L.M.M.



Anuario del Centro de Investigaciones para la Paz 1988/1989. Paz, militarización y conflictos

CIP. IEPALA Editorial, Madrid, 1988. 408 págs.

Por tercer año consecutivo se publica el **Anuario del Centro de Investigaciones para la Paz** sobre armamentismo y desarme. La obra pretende ser una reflexión crítica y rigurosa sobre la militarización y los conflictos, que contribuya a incrementar la conciencia colectiva con respecto a estos problemas y a sus posibles soluciones.

Investigadores nacionales y extranjeros —entre ellos Vicenç Fisas, Rafael Grasa, Carlos Taibo, Mariano Aguirre y Ruth Leger Sivard— analizan una extensa gama de cuestiones, entre las que se incluyen los presupuestos de defensa en España, los conflictos bélicos en el Tercer Mundo, la objeción de conciencia y el control de armas nucleares.

Según el estudio, el gasto militar en España es de 1,2 billones de pesetas, lo que equivale al 2,9% del PIB. Esta cifra es muy superior a la de 817.913 millones de pesetas facilitada por el Ministerio de Defensa, al no incluir éste partidas fundamentales como las destinadas a atender a las clases pasivas de carácter militar, las correspondientes a la Guardia Civil, los organismos autónomos, la cuota de la OTAN y los desembolsos que supone el mantenimiento de los objetores de conciencia, capítulos que si se contabilizan en los presupuestos de los restantes estados miembros de la OTAN. El gasto militar, de acuerdo con este criterio, es un

33% mayor que las cantidades que el Estado destina a prestaciones por desempleo y pensiones de invalidez.

En el terreno de la venta de armas el estudio indica que en la última década la mayor parte de las exportaciones españolas de armamentos han estado compuestas de explosivos y municiones, productos ligeros y materiales de doble uso (camiones, jeeps). En 1988, sin embargo, la venta de armas pesadas (patrulleras, aviones, fragatas, carros de combate, etc.) ha superado a la de armas ligeras. Los principales países receptores son Egipto, Marruecos —curiosamente un país reconocido como enemigo potencial en el Plan Estratégico Conjunto (PEC)— México, Indonesia, Jordania, Arabia Saudí, Argentina, Venezuela, Chile y Somalia.

En el anuario, la investigadora Leger Sivard analiza la relación cada vez más evidente entre el gasto militar y la penuria que atenaza a buena parte del planeta. La represión política ejercida por los gobiernos militares es otra de las trágicas consecuencias indirectas derivadas de la espiral armamentista.

Las conversaciones sobre control y armamentos son analizadas de forma crítica. Las grandes potencias —y en particular los EE.UU.— estarían utilizando las conversaciones para desprenderse de la parte más inútil y caduca de sus arsenales y, en la perspectiva

de mantener las posiciones de privilegio alcanzadas, habrían dejado la puerta abierta a nuevas posibilidades de rearme y modernización. De esta forma, la perspectiva de contar con un mundo libre de armas nucleares sigue estando tan lejana como hace una década.

En definitiva, un texto que puede ser utilizado como instrumento de trabajo y que proporciona, materiales de primer interés y rápida consulta. Además, el libro incorpora un buen número de cuadros estadísticos y gráficos que contienen una información básica sobre gastos militares, sociales, arsenales nucleares y convencionales, conflictos regionales, acuerdos internacionales de control de armamentos o legislación en el ámbito de la objeción de conciencia. Una cronología nacional y otra internacional (octubre 87-septiembre 88), completan la obra.

L.M.S.S.



Publicaciones del CIDEAL

El Centro de Comunicación, Investigación y Documentación entre Europa, España y América Latina (CIDEAL) es una organización no gubernamental constituida en Madrid en 1983 e integrada por profesionales europeos y latinoamericanos. Entre sus objetivos fundamentales están fomentar la investigación y reflexión en el campo de la cooperación y el desarrollo, así como apoyar iniciativas y acciones de cooperación entre los países europeos, América Latina y otras áreas en desarrollo, con especial interés en la búsqueda y aplicación de nuevas modalidades para la cooperación española. A tal fin CIDEAL realiza diversas investigaciones y publicaciones, colaborando con instituciones europeas y latinoamericanas en el desarrollo de actividades conjuntas.

El primer Documento que presentamos, **La Cooperación para el Desarrollo de la Comunidad Europea**, del que son autores Germán Granda, Víctor Maté y Mario Moreno, presenta fundamentalmente una información analítica sobre los principales contenidos de la cooperación comunitaria para el desarrollo, haciéndose al final del mismo unas breves reflexiones sobre la cooperación española. La segunda publicación, de Germán Granda, Alfonso

Lasso de la Vega y Francisca Segundo, titulada **Los Agentes Económicos en la Cooperación para el Desarrollo**, analiza las diversas experiencias y posibilidades de participación de las empresas en acciones de cooperación para el desarrollo. En **Las Organizaciones no Gubernamentales en la Cooperación para el Desarrollo**, Germán Granda y María Olga Lutz buscan mostrar el papel activo que cumplen las ONGS europeas en el apoyo a acciones y proyectos en los Países en Desarrollo, así como su inserción y participación en el tejido social de sus países, contribuyendo a dinamizar los procesos de democratización.

En el estudio **La Cooperación entre América Latina y Europa**, los mismos autores del primer Documento analizan críticamente los principales contenidos y acuerdos de esa cooperación, reflexionando también sobre las posibilidades de mejorar las relaciones mutuas. El último trabajo que presentamos, editado conjuntamente por CIDEAL y por la Asociación de Investigación y Especialización sobre Temas Iberoamericanos (AIETI), lleva por título **Perspectivas y posibilidades de la Política Española de Cooperación al Desarrollo**. Su autor es Hélan Jaworski,

quien ha llevado a cabo un proceso de observación, seguimiento, análisis y contrastación de opiniones críticas que aporta elementos operativos y estimula tanto a los sectores oficiales como no gubernamentales a la discusión sobre la cooperación española.



Revista de Economía

N.º 1, 2.º trimestre. Consejo General de Colegios de Economistas de España

El Consejo de Redacción de Economistas saluda el nacimiento de Revista de Economía, dirigida por el profesor José Luis García Delgado, de cuyo primer número transcribimos el editorial.

Revista de Economía, publicación trimestral editada por el Consejo General de Colegios de Economistas de España, se propone realizar una divulgación rigurosa tanto de ideas y hechos económicos relevantes, como de facetas sobresalientes de la profesión de economista. Nace, pues, con la pretensión de dirigirse a un muy amplio colectivo de lectores, ofreciendo trabajos que, desde una efectiva diversidad de enfoques, tiendan puentes entre los círculos académicos y profesionales, así como entre quienes cultivan una óptica macroeconómica y aquellos dedicados a la economía de la empresa. Sus páginas quieren ser, además, testimonio de un auténtico pluralismo, que haga compatible la independencia de criterio y la libertad de expresión de los colaboradores con un quintuple compromiso asumido por la Redacción:

- cultivar la competencia y la preparación técnica del economista;
- cultivar una ética profesional, ahondando en la función social del saber económico en nuestro tiempo;
- cultivar el debate económico,

imprescindible para estimular la búsqueda de soluciones de política económica y de gestión empresarial a los problemas actuales de cada época;

- cultivar la autoidentificación del colectivo de los economistas españoles, no como medio de actuación corporativa, sino como instrumento de mejor servicio;
- cultivar, en fin, la más estrecha vinculación entre ese colectivo y el resto de la sociedad, motivando el interés general por los problemas económicos e incorporando a la preocupación del economista los grandes temas sociales, científicos y culturales.

Y todo ello con la voluntad de sumar al rigor de los contenidos una especial atención a los aspectos formales, al cuidado y calidad de los elementos gráficos que componen la publicación.

El contenido y estructura de esta primera entrega de **Revista de Economía** aspira a responder a esos propósitos y objetivos, inaugurando a la vez las principales secciones que servirán para agrupar los trabajos que trimestralmente se ofrezcan. Unas concisas líneas bastarán ahora a modo de presentación.

En primer lugar, las páginas sobre la economía y los economistas españoles expresamente escritas por el profesor Fuentes Quintana para la apertura de este número inaugural de **Revista de Economía**, señalan la ambición

—prestigio de la firma e interés del tema— con que se persigue seleccionar la colaboración que inicie cada entrega de la publicación.

A continuación, formando el eje central de la revista, se ofrecen en esta ocasión doce artículos sobre otros tantos aspectos del balance que arroja la economía española cuando se ha cumplido el décimo aniversario de la Constitución.

Siguen después, en la sección que se ha titulado *mirador*, otro buen número de artículos sobre diversas cuestiones económicas que reclaman la atención tanto de los especialistas como de la opinión pública, en general.

El conjunto compone una atalaya para mejor conocer la actualidad de nuestros problemas y el horizonte de las expectativas económicas.

Con **las dos culturas**, un título que deliberadamente evoca el manifiesto de C.P. Snow,

Revista de Economía quiere ofrecer en cada número, comenzando por este primero, varios trabajos —ensayos, perfiles biográficos, entrevistas, creaciones literarias y gráficas— que susciten el interés del lector por aportaciones de uno u otro lado de la línea divisoria entre los saberes humanísticos y los estudios científicos.

Finalmente, la sección **letras y números** integrará, según los casos, información bibliográfica, estadística y documental. Ojalá que todo ello, lo que ahora se presenta y lo que



Economía y Sociedad

N.º 1, diciembre 1988. Consejería de
Economía, Comunidad de Madrid

confiamos seguir ofreciendo en periódicas comparecencias, sepa expresar los ilusionados esfuerzos que se han sumado para hacer realidad **Revista de Economía** y pueda compensar la generosa atención de sus lectores.

La nueva revista que presentamos pretende cubrir el hueco existente en nuestro país, y más en concreto, en la Comunidad de Madrid, en el campo del análisis regional. **Economía y Sociedad**, tal y como indica su nombre, nace con una vocación de contenido multidisciplinar, aunque lo económico, en el sentido más amplio posible, va a tener un lugar privilegiado.

Entre los objetivos de esta nueva publicación están la difusión de los trabajos sobre temas regionales y autonómicos, y muy especialmente de la Comunidad de Madrid, y la captación de la colaboración de todos aquellos para los que Madrid es objeto de análisis. Compaginar calidad e interés y convertirla en lugar de encuentro son sus principales retos.

La revista aparece estructurada formalmente en varios bloques. El primero de ellos es una **Sección de artículos**, que en este primer número se abre con un trabajo de Joaquín Leguina titulado "Evolución sectorial del empleo en la Comunidad de Madrid: una aplicación del análisis de los desplazamientos". La evolución macroeconómica de la Región es objeto de la reflexión de José Manuel Naredo en su trabajo "Sobre la naturaleza de la actual recuperación económica madrileña". Seguidamente, María Paz Salido y Luis González realizan una "Aproximación estadística al

comercio exterior" de la Comunidad. El espacio subregional se aborda en este número de la revista en el artículo de Francisco Celada sobre "El distrito industrial de la periferia suroeste del Área Metropolitana de Madrid". El enfoque sectorial está presente en la revista con dos artículos, el primero de ellos, de Pilar Gómez de Enterría, se centra en "Los servicios a las empresas en la Comunidad de Madrid", y en el segundo Juan Carlos Santos reflexiona sobre "Innovación estética y configuración de la estructura industrial del sector del mueble en Madrid". Las experiencias de otras regiones van a tener un espacio de privilegio reservado en la revista. En esta ocasión se presenta un trabajo de Antonio Rico, Joaquín Mafé y Francisco Mas titulado "Innovación e institutos tecnológicos sectoriales", en el que se hace un análisis de los fundamentos de la estrategia de innovación tecnológica desarrollada por la Generalitat Valenciana a través del IMPIVA.

La segunda sección, **Bibliografía y Documentación**, presenta una contribución de Carmelo Díaz Marzo sobre "El conocimiento de la Comunidad de Madrid y sus fuentes estadísticas".

Por último, en la sección **Información institucional de la Comunidad de Madrid**, Luis Pérez Rey ofrece un balance de los "Tres años de funcionamiento de la ZUR de



Catastro

Nº 1, junio 1989. Centro de Gestión Catastral y Cooperación Tributaria

Madrid". A continuación se presentan unas "Fichas-resumen de 18 estudios de la Dirección General de Economía y Planificación" y la "Legislación y normativa económica de la Comunidad de Madrid. 1983-1987". Completa la revista una sección dedicada a reseñas de publicaciones.

M.E.C.

El Centro de Gestión Catastral y Cooperación Tributaria, Organismo Autónomo del Ministerio de Economía y Hacienda, lanza esta nueva revista con el fin de que sirva de foro de discusión de toda la problemática que conlleva la modernización de nuestro Catastro, instrumento fundamental para el conocimiento y valoración de la riqueza territorial.

La revista **Catastro** pretende centrarse en temas monográficos que ofrezcan una panorámica de los diversos aspectos desde los que puede estudiarse la realidad catastral del país.

El número de presentación se ha dedicado a la nueva Ley Reguladora de las Haciendas Locales por varios motivos. En primer lugar, por la importancia intrínseca de esta Ley, cuya reciente promulgación ha venido a cubrir los principios de autonomía en la gestión y suficiencia financiera de las Entidades Locales. En segundo lugar, por la creación y regulación en dicha Ley del Impuesto sobre Bienes Inmuebles, pieza fundamental del sistema de fiscalidad municipal que deslinda las funciones catastrales de las funciones de gestión tributaria. Y por último, por la consolidación, en una norma con rango de Ley, de la actual institución catastral, estableciendo tanto la competencia exclusiva del Estado en la materia, como el

Órgano encargado de dicha competencia: el Centro de Gestión Catastral y Cooperación Tributaria.

Un análisis global de la Ley ha sido desarrollado por Ernesto de Aguiar Borrás, Director General de Coordinación con las Haciendas Territoriales. A continuación, diferentes cargos directivos del Centro han abordado distintas perspectivas de la Ley, en los ámbitos más directamente relacionados con los aspectos catastrales y del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.

El número se completa con otras colaboraciones en las que se plantean importantes cuestiones sobre aspectos de contenido técnico y gerencial presente en la dinámica cotidiana de los trabajos del Centro de Gestión Catastral y Cooperación Tributaria.

Colaboran en esta sección:
M.^a Eugenia Callejón
Carmen Higuera Gila
Lourdes Maestre Miranda
Luis Miguel Sánchez Seseña

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

Revista semestral patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Programa patrocinado por el Quinto Centenario del Descubrimiento de América.

Junta de Asesores: Presidente: Aníbal Pinto. Vicepresidente: Angel Serrano. Vocales: Rodrigo Botero, Fernando H. Cardoso, Aldo Ferrer, Enrique Fuentes Quintana, Celso Furtado, Norberto González, David Ibarra, Enrique V. Iglesias, José Matos Mar, Francisco Orrego Vicuña, Manuel de Prado y Colón de Carvajal, Luis Angel Rojo, Santiago Roldán, Gert Rosenthal, Germánico Salgado, José Luis Sampedro, María Manuela Silva, Alfredo de Sousa, Maria C. Tavares, Edelberto Torres-Rivas, Juan Velarde Fuentes, Luis Yáñez-Barnuevo. Secretarios: Andrés Bianchi, José Antonio Alonso.

Director: Osvaldo Sunkel

Director Adjunto: Vicente Donoso

Secretario de Redacción: Carlos Afad

Consejo de Redacción: Carlotz Bazdresch, A. Eric Calcagno, José Luis García Delgado, Eugenio Lahera, Augusto Mateus, Juan Muñoz.

Número 15

SUMARIO

Enero-Junio 1989

EL TEMA CENTRAL: «NUEVOS PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA»

ENFOQUES GLOBALES

- Gert Rosenthal: Repensando la integración.
- Rudiger Dornbusch: Los costes y beneficios de la integración económica regional. Una revisión.

PERSPECTIVA HISTORICA

- Juan Mario Vacchino: Esquemas latinoamericanos de integración. Problemas y desarrollos.
- Joan Clavera: Historia y contenido del Mercado Unico Europeo.

EFFECTOS ECONOMICOS

- Eduardo Gana Barrientos: Propuestas para dinamizar la integración.
- Comisión de las Comunidades Europeas: Una evaluación de los efectos económicos potenciales de la consecución del mercado interior de la Comunidad Europea.
- Alfredo Pastor: El Mercado Unico Europeo desde la perspectiva española.
- Augusto Mateus: «1992»: A realização do mercado interno e os desafios da construção de um espaço social europeu.

LAS RELACIONES CEE-AMERICA LATINA

- Luciano Berrocal: Perspectiva 1992: El Mercado Unico Europeo. ¿Nuevo desafío en las relaciones Europa-América Latina?

DOCUMENTACION

- Reproducción de los textos: Declaración de Colonia sobre Integración Económica y Social entre la República Argentina y la República Oriental del Uruguay (Colonia, Uruguay, 19 de mayo de 1985).
- Acta para la Integración Argentino-Brasileña (Buenos Aires, 29 de julio de 1986).
- Acuerdo Parcial de Complementación Económica entre la República Argentina y la República Federativa de Brasil (Brasilia, 10 de diciembre de 1986).
- Reproducción del texto: Acta Unica Europea (Luxemburgo, 17 de febrero de 1986, y La Haya, 28 de febrero de 1986).
- Sara González: Orientación bibliográfica sobre nuevos procesos de integración en América Latina y Europa: 1985-1988.

Y LAS SECCIONES FIJAS DE

- Reseñas Temáticas: Examen y comentarios —realizados por personalidades y especialistas de los temas en cuestión— de un conjunto de artículos significativos publicados recientemente en los distintos países del área iberoamericana sobre un mismo tema.
 - Suscripción por cuatro números: España y Portugal, 5.300 pesetas; Europa, 45 dólares; América Latina, 40 dólares y resto del mundo 50 dólares.

Instituto de Cooperación Iberoamericana
Revista Pensamiento Iberoamericano
Avenida de los Reyes Católicos, 4
28040 Madrid
Teléfono: 244 06 00 (Ext. 300)
Telex: 412 134 CIBC E

NOTICIAS

NUEVOS LOCALES DEL COLEGIO

Según acuerdo de la Junta de Gobierno, ratificado en la Junta General Extraordinaria de 30 de enero de 1989, el Colegio ha efectuado la compra de un local de 1.170 m², que se encuentra situado en la primera planta de un edificio de principios de siglo en la calle Flora números 1 y 3 (Plaza de las Descalzas).

El edificio está siendo objeto de obras de rehabilitación y próximamente se comenzarán las obras internas de nuestro local, cuyo proyecto está ya muy avanzado.

En esta nueva sede se instalarán las oficinas del Colegio, salón de actos y biblioteca, así como la Escuela de Economía.

Con el fin de hacer frente a la financiación de esta nueva sede colegial, en este mes de julio se ha pasado al cobro un recibo extraordinario por importe de 5.000 ptas.

REGISTRO OFICIAL DE AUDITORES DE CUENTAS

El pasado 17 de abril finalizó el plazo de seis meses que la Ley de Auditoría de Cuentas concedía al Instituto de Contabilidad y Auditoría para resolver las solicitudes de inscripción en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas realizadas al amparo de la Disposición Transitoria de dicha Ley. En dicha fecha, el Instituto no había resuelto ninguna solicitud, ni en sentido positivo ni en sentido negativo, habiéndose limitado a requerir información adicional a aquellas personas cuya documentación resultaba insuficiente para resolver su solicitud, de acuerdo con los más que discutibles criterios interpretativos del propio Instituto sobre dicha Disposición Transitoria.

El Colegio facilitó en su momento a todos los colegiados el escrito de contestación adecuado a una interpretación que estima no se ajusta a la letra y al espíritu de la citada Disposición Transitoria.

Para todos aquellos que en junio continuaban sin recibir contestación alguna del Instituto, el Colegio abrió un plazo, del 15 al 30 del mismo, para firmar el escrito de denuncia de mora preparatorio del recurso ulterior.

CURSOS DE LA COMISION DE ASESORAMIENTO FISCAL

En los meses de mayo y junio la Comisión de Asesoramiento Fiscal del Colegio ha organizado las siguientes actividades formativas:

— Conferencia sobre la Ley 39/1988, de 28-12-88, Reguladora de las Haciendas Locales, impartida por José M.^a Cervelló Grande.

— Sexta edición del Curso de Actualización Tributaria, impartido por Jesús Vidart Aragón, L. F. Alemany, Jesús Quintas Bermúdez, Alicia Martínez Pérez, Felipe Alonso Fernández y José M.^a Cervelló Grande.

— Seminario sobre Inversiones extranjeras en España y españolas en el extranjero, en el que fueron los ponentes Adolfo Menéndez Menéndez y José M.^a Cervelló Grande.

— Seminario sobre la Problemática del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, impartido por Ramón Drake.

— Seminario sobre La nueva legislación de los Impuestos sobre la Renta de Personas Físicas y el Patrimonio, como consecuencia de la sentencia del Tribunal Constitucional del 20 de febrero de 1989, impartido por Jesús Vidart Aragón.

AYUDAS PARA LOS SEMINARIOS DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENENDEZ PELAYO

El Colegio ha concedido como en años anteriores 25 ayudas, que cubren el coste de la matrícula, para asistir a los siguientes seminarios económicos que se celebran este verano en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, en Santander:

- "España en la escena financiera internacional", dirigido por Emilio Ontiveros.
- "Integración económica europea: dimensiones reales y monetarias", dirigido por José Viñals.
- "La Sociedad ante el fraude fiscal", dirigido por Miguel Angel Lasheras.
- "El precio del suelo y la vivienda: determinantes e implicaciones", dirigido por Julio Rodríguez.
- "Los sistemas públicos de pensiones y las nuevas realidades sociales", dirigido por Adolfo Jiménez Fernández.

OFERTAS A LOS COLEGIADOS

El Colegio ha llegado a un acuerdo con la librería Crisol por el que ésta ofrece a los colegiados una tarjeta de cliente en la modalidad de crédito con cuota mensual sin recargo alguno.

Esta tarjeta permite adquirir por valor de hasta 6 veces la cuota mensual, siendo ésta de un mínimo de 2.500 ptas. pagadera por domiciliación bancaria. Además, le concede una bonificación del 10% anual con liquidación semestral de las compras realizadas en dicho período. Esta bonificación se hace efectiva mediante cheque regalo por valor de la misma. Asimismo, se dispone de una hora de estacionamiento gratuito en el aparcamiento de la Plaza del Marqués de Salamanca, presentando la tarjeta de cliente.

Como continuación y desarrollo del acuerdo suscrito por el Consejo General de Colegios de Economistas de España con la entidad financiera FIBANC, ésta presenta ahora un nuevo servicio: la **Multicuenta Economistas**, entre cuyas ventajas y utilidades se puede destacar la posibilidad de gestionar patrimonios a partir de 2 millones de pesetas con diversificación total del patrimonio e importantes ventajas fiscales.

SERVICIO DE DOCUMENTACIÓN

PUBLICACIONES RECIBIDAS

AECA: Documentos:

- Principios de Organización y Sistemas n.º 2: "Estrategias y políticas empresariales"; n.º 3: "La función de control en las organizaciones"; n.º 4: "La competitividad de la empresa" (Borrador).
- Principios de contabilidad de gestión n.º 1: "El marco de la contabilidad de gestión" (Borrador).

AIESEC: Dimensión actual del Leasing.

Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas por la Universidad Comercial de Deusto: **Boletín de Estudios Económicos** n.º 135: "Fusiones y Adquisiciones (Parte II)"; n.º 136: "El liderazgo en la empresa".

Ayuntamiento de Madrid:

- Anuario Económico Financiero 1988.
- Anuario Estadístico 1988.
- Boletín Estadístico Municipal n.º 14: "Las infraestructuras hidráulico-sanitarias"; n.º 15: "Delimitaciones territoriales vigentes".
- La población de Madrid en 1986.
- Ordenanzas de las exacciones municipales 1989.

Banco Bilbao Vizcaya:

- El Campo n.º 109: "El desafío de la ganadería de leche"; n.º 110: "La Rioja"; n.º 111: "Agricultura y mecanización (1)".
- Situación n.º 1988/3: "Población"; n.º 1988/4: "La peseta y el Sistema Monetario Europeo".

Banco Hipotecario: **Revista Española de Financiación a la Vivienda** n.º 7 "La descentralización de la política de vivienda. La coyuntura de la vivienda durante el primer semestre de 1988".

Banco Mundial. Informe sobre el Desarrollo Mundial 1988.

Banco Popular Español: Manual de ayudas de la CEE.

Bolsa de Madrid:

- Índices de cotización de acciones de la Bolsa de Madrid 1941-1987.
- Memoria 1988.
- Temas monográficos. Sectores: "La industria alimentaria en España" (1988).

Centre d'Estudis Urbanístics, Municipals y Territorials: **CEUMT. La revista municipal** n.º 105: "Agentes de Desarrollo Local (A.D.L.)"; n.º 106/107: "La Ley de Costas"; n.º 108: "Planes estratégicos —La ciudad y su futuro—".

CIDUR: **Alfoz** n.º 58-59: "El debate sobre las directrices"; n.º 60: "La huella de Carlos III en Madrid"; n.º 61: "Apárcame este coche"; n.º 62-63: "Diez años de ayuntamientos democráticos: el largo viaje".

CIES-La Caja de Canarias:

- Economías Insulares n.º 1 "Políticas turísticas en Fuerteventura".
- Cuadernos Canarios de Ciencias Sociales n.º 15: "Canales de comercialización de productos hortofrutícolas en Canarias".

Círculo de Empresarios: **Publicaciones Monográficas**: "Actitud y Comportamiento de las grandes empresas españolas ante la innovación"; "La competitividad de la economía española: determinantes micro y macroeconómicos".

Comunidad de Madrid. Consejería de Economía:

- **Anuario Estadístico 1987. Vol. I: Comunidad de Madrid; Vol. II. Municipios de la Comunidad de Madrid.**
- **Documentos de Divulgación n.º 2: "El sector del mueble de madera en la Comunidad de Madrid".**
- **Documentación y Estadísticas: "Nomenclator de la Comunidad de Madrid 1986".**
- **Estudios y Análisis: "La economía madrileña en sus sectores"; "Flujos de energía, agua, materiales e información en la Comunidad de Madrid".**

Comunidad de Madrid. Consejería de Hacienda:

- **Documentos de Divulgación: "El Presupuesto de la Comunidad de Madrid para 1988".**
- **Documentación Estadística: "Estadísticas presupuestarias municipales 1986. Vol. I: Consolidaciones y agregaciones; Vol. II: Información básica".**
- **Documentación Presupuestaria: "Presupuestos Generales de la Comunidad de Madrid 1989".**

Comunidad de Madrid. Consejería de Integración Social:

- **Serie Documentos n.º 1: "Jornadas sobre servicios sociales generales en el área rural y en el área urbana".**
- **Serie Informes Técnicos n.º 1: "Guía sobre los recursos sociales en la Comunidad de Madrid".**
- **Serie Libros n.º 1: "El discurso del bienestar".**

Consejo Superior Bancario: **Anuario estadístico de la banca privada 1988.**

Diputación Foral de Bizcaia: **Revista De Economía Pública n.º 1; 2.**

FEDEA: **Documentos n.º 88-08: "La ocupación femenina por sectores"; n.º 88-09: "Rasgos característicos del desempleo y de la participación en el mercado de trabajo en España"; n.º 88-10: "Actividad económica y participación laboral de las mujeres y los jóvenes"; n.º 88-11: "Evolución del saneamiento financiero de las empresas industriales en España: 1984-1986"; n.º 88-12: "El empleo por sectores productivos en 1964-1986: Análisis y homogeneización de las series EPA y GTE"; n.º 88-13: "La evolución del empleo en España 1966-1985: Un análisis de desequilibrio".**

Fundación Empresa Pública:

- **Documentos de Trabajo. Programa de Investigaciones Económicas n.º 8901: "Efectos individuales en la estimación de elasticidades de sustitución utilizando datos de empresa: grandes empresas industriales españolas 1979-81"; n.º 8902: "Criterios para la medición del comercio intraindustrial: una aplicación a España".**
- **Investigaciones Económicas (segunda época) n.º 1 (1989): "En torno al IRPF"; Suplemento (1989): "4.ª Jornadas de Economía Industrial (Resumen de Ponencias)".**

Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social:

- **Papeles de Economía Española n.º 37: "El gasto público en la democracia"; n.º 38: "La empresa pública en España".**
- **Papeles de Economía Española. Suplementos sobre el Sistema Financiero n.º 24: "Armonización financiera con la CEE"; n.º 25: "La gestión de tesorería ante el Mercado Unico".**

Fundación Sistema: **Sistema. Revista de Ciencias Sociales n.º 86-87: "España-Europa"; n.º 88; 89; 90.**

Generalitat Valenciana: Palau 14. **Revista Valenciana de Hacienda Pública** n.º 5: "Cajas de Ahorro".

Gobierno de Canarias: **Tabla Input-Output y Contabilidad Regional de Canarias. Año 1980. La economía canaria a través de las Tablas Input-Output.**

Gobierno Vasco:

- **Observatorio Económico** (octubre 1988).
- **Plan Económico a medio plazo 1989-1992. Diagnóstico y Prioridades.**
- **Ekonomiaz** n.º 12: "Economía y Educación".

Grupo INI: **Primeras Jornadas sobre Relaciones Industriales.**

Instituto de Cooperación Iberoamericana: **Pensamiento Iberoamericano** n.º 14: "Transición y Perspectiva de la Democracia en Iberoamérica".

Instituto de Estudios Económicos: **Revista del Instituto de Estudios Económicos** n.º 4/1988: "Los efectos del Mercado Unico Europeo".

Instituto de Estudios Fiscales:

- **Hacienda Pública Española** n.º 107; n.º 108/109: "Homenaje a Don Ramón Carande".
- **Monografías** n.º 63: "El proceso autogenerativo del déficit público en España"; n.º 64: "El gasto público en España (1985-1988)"; n.º 65: "Empresa pública y actividad empresarial pública"; n.º 66: "Relación entre sistemas fiscales y desarrollo económico: caso español"; n.º 67: "La estimación objetiva singular de rendimientos (Manual de aplicación)".

Instituto de Información y Documentación en Ciencias Sociales y Humanidades (ISOC): **Índice Español de Ciencias Sociales. Serie B: Economía, Sociología y Ciencias Políticas**, Vol. X, enero 1986-junio 1987.

Junta de Andalucía: **Índice de producción industrial de Andalucía.**

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación:

- **La Agricultura, la Pesca y la Alimentación españolas en 1988.**
- **Agricultura y Sociedad** n.º 46, 47, 48.
- **Índice Bibliográfico sobre Economía y Sociología Agrarias de Revistas Españolas (1986-1987).**
- **Revista de Estudios Agro-Sociales**, n.º 145: "Política Pesquera Común (II)".

Ministerio de Economía y Hacienda:

- **Escenario Macroeconómico y presupuestario 1989-1992.**
- **Información Comercial Española. Revista de Economía.** n.º 663: "Libertad de comercio bajo Carlos III. Energía: electricidad y carbón térmico"; n.º 664: "La CEE Mediterránea y el Norte de África"; n.º 665: "La economía española desde otras perspectivas"; n.º 666: "El proteccionismo agrario a debate"; n.º 667: "Deuda pública. Política preferencial no Europea de la CEE. Tráfico de perfeccionamiento"; n.º 668: "Economía y estrategia"; n.º 669: "Hacia una reforma del Sistema Monetario Internacional".

Ministerio de Economía y Hacienda. D.G. de Previsión y Coyuntura: **Apuntes y Documentos Económicos:** "Comisión de las Comunidades Europeas: Informe Económico Anual 1988-1989".

Ministerio de Industria y Energía: **Economía Industrial** n.º 261: "El sector eléctrico en España: situación y perspectivas"; n.º 262: "Industria española:

historia y regulación"; n.º 263-264: "La industria en las Comunidades Autónomas"; n.º 265: "La reforma del Impuesto de Sociedades".

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: **Economía y Sociología del Trabajo** n.º 1/2: "Los jóvenes y el empleo".

PROMADRID: **Madrid a las puertas del futuro. Plan estratégico**: n.º 1: "Análisis y tendencias del desarrollo urbano en la región madrileña"; n.º 2: "Concentración y difusión de la actividad económica en Madrid y su entorno"; n.º 3: "Dinámica reciente del mercado de trabajo en Madrid"; n.º 4: "Las grandes empresas de Madrid"; n.º 5: "Informe sobre la situación demográfica y el futuro de la población de la Comunidad de Madrid"; n.º 6: "Una estrategia de futuro para la sociedad madrileña"; n.º 7: "Informe sobre infraestructuras básicas en Madrid"; n.º 8: "Encuesta sobre la habitabilidad de Madrid"; n.º 9: "Experiencias en planificación estratégica de ciudades"; n.º 10: "Consulta exterior"; n.º 11: "Estudio Delphi"; n.º 12: "Madrid, una megalópolis en busca de proyecto".

Región de Murcia. Consejería de Economía, Industria y Comercio:

- **Anuario de Comercio Exterior de la Región de Murcia 1986.**
- **Anuario de Comercio Exterior de la Región de Murcia 1987.**
- **Anuario Estadístico de la Región de Murcia 1986.**
- **Coyuntura Económica** (Boletín Bimestral).
- **Cuadernos de Economía Murciana** n.º 1, septiembre-diciembre 1988.
- **Padrón municipal de habitantes 1986. Región de Murcia**: "Resumen de la Comunidad Autónoma"; "Municipios menores de 20.000 habitantes"; "Municipios mayores de 20.000 habitantes".

Sociedad Internacional para el Desarrollo: **Desarrollo** n.º 13: "África: Recuperación y Desarrollo"; n.º 14: "Realismo y visión en el desarrollo internacional".

UNICEF: **Estado mundial de la infancia 1989.**

Universidad Complutense, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales: **Documento de Trabajo** n.º 8901: "El olivo y su expansión en el Reino de Jaén durante el siglo XVIII"; n.º 8902: "Principios teóricos de la coordinación impositiva internacional"; n.º 8903: "Dimensión y crecimiento del gasto público: teorías y evidencia"; n.º 8904: "Resultados empíricos preliminares de un procedimiento de detección y eliminación de anomalías en series temporales" n.º 8905: "Análisis de las influencias e interferencias morfo-sintácticas y léxico-semánticas en el aprendizaje de lengua inglesa, en el área específica de la Ciencia Económica"; n.º 8906: "Una nota sobre agregación temporal".

Universidad Pontificia de Comillas: **ICADE** n.º 15: "Aportaciones al centenario del Código Civil"; n.º 16; n.º 17: "Informática y Derecho".

Universidad de Zaragoza, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Economía de la Empresa: **Documentos de Discusión**: n.º 1/88: "Estímulos a la inversión e Impuesto de Sociedades en España: Análisis técnico y propuestas de reforma"; n.º 2/88: "Estímulos fiscales a la inversión y competitividad de la empresa"; n.º 3/88: "La eficacia de los estímulos fiscales a la inversión en España"; n.º 4/88: "Impuestos efectivos sobre beneficios y rentas de los activos productivos en España, 1965-1986"; n.º 5/88: "Impuestos, inversión y estructura financiera de la empresa"; n.º 6/88: "Determining Factors in Innovations Adoptions: The Teleprocess Terminal in Spanish Commercial and Savings Banks"; n.º 7/88: "Beneficios a largo plazo de las empresas españolas"; n.º 8/88: "Difusión de tecnología en la empresa española: algunos resultados"; n.º 9/88: "Análisis de la integración vertical de empresas en España"; n.º 10/88: "Types of Entrepreneurs and Firms: The Case of New Spanish Firms".

AGENDA

JORNADAS Y CONGRESOS

Lugar y fecha	Tema	Organiza
Atenas, 28-VIII al 1-IX-89	9th World Congress	International Economic Association
París, 29-VIII al 6-IX-89	47th Session of the International Statistical Institute	ISI
Budapest, 30-VIII al 1-IX-89	16th annual Conference of the European Association for Research in Industrial Economics	Hungarian Academy of Sciences
Estocolmo, 3 al 7-IX-89	The 42nd ESOMAR Marketing Research Congress	ESOMAR
Madrid, 28 y 29-IX-89	V Jornadas de Economía Industrial	Fundación Empresa Pública
La Manga (Murcia) 28 al 30-IX-89	V Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas	AECA
Beijing (China), 20 al 22-XI-89	Marketing and Marketing Research for Trade with China	ESOMAR

Para más información sobre estas actividades, podéis dirigirlos al Servicio de Documentación del Colegio.

III CONGRESO NACIONAL DE ECONOMIA

El Colegio de La Coruña es el encargado, en esta ocasión, de organizar el Congreso Nacional de Economía, que tendrá lugar en La Coruña los días 7, 8 y 9 de diciembre de 1989.

El lema del Congreso es **Economía y Cambio Tecnológico**. A continuación relacionamos los títulos de las ponencias y las personas encargadas de cada una de ellas:

- **Mercado de trabajo y cambio tecnológico.** Julio Segura Sánchez. Luc Soete.
- **Impactos económicos de los parques tecnológicos.** Carles Martí i Batera. Tom Higgins.
- **El sistema financiero ante el cambio tecnológico.** Juan Quintás Seoane. Gunther Broker.
- **Cambio tecnológico y estructura industrial.** Josep M.ª Vegara Carrió. Pendiente de designar.
- **Impacto económico de los grandes proyectos tecnológicos.** Pedro Nuevo Iniesta. Ronald Fox.
- **Multinacionales, Gobiernos y transferencias internacionales de tecnología.** Juan José Durán Herrera. Jan Křákal.
- **Auditoría de los sistemas de información.** Participan, entre otros: Jorge Wheatney. Rafael Sánchez.

Todos aquellos interesados en presentar alguna Comunicación deberán ponerse en contacto con el Colegio de La Coruña, calle Alameda, 30, 3.º y 8.º, 15003 La Coruña, teléfono: (981) 21 33 38. Las Comunicaciones no podrán exceder de 10 folios, fijándose como fecha límite para su recepción el 20 de septiembre de 1989.