

REVISTA SEMESTRAL

CONSEJO DE DIRECCION

Fernando Arbués Gracia
Jesús Gracia Ostáriz
José M^a Nasarre Sarmiento

COMITE DE REDACCION

José Luis Argudo Pérez
M^a Lourdes del Pozo Escanero
M^a Mar del Rincón Ruiz
Carmen Gallego Ranedo
Juan Carlos Ramón-Solans Prat
Carmen Samper Blasco
Carlos Javier Sanz Santolaria
M^a Teresa Solas Picó

EDITA

Universidad de Zaragoza
Escuela Universitaria de Estudios Sociales

REDACCION, SUSCRIPCIONES Y SERVICIO DE CANJE

Escuela Universitaria de Estudios Sociales
C/ Violante de Hungría, 23
50009 ZARAGOZA
Tfno. 976 761000, ext.4516
Fax 976 7610 29
E-Mail: jgracia@posta.unizar.es

IMPRIME

Coop. de Artes Gráficas
LIBRERIA GENERAL
2001 / n.º 13
I.S.S.N.: 1132-192X
Depósito legal: Z.2935 — 1991



Queda prohibida la reproducción de cualquier material de la revista por cualquier método conocido o por conocer. La Revista no se hace responsable de las opiniones vertidas en los artículos.

<i>Acción social y Trabajo Social en España. Una revisión histórica</i>	
Ángel Sanz Cintora	5-42
<i>Las mujeres en la publicidad: análisis, legislación y aportaciones para un cambio</i>	
Raquel Santiso Sanz	43-60
<i>La importancia creciente del voluntariado</i>	
Sonia Isabel Pedrosa Alquézar	61-73
<i>Equilibrios de Nash y de Cournot: el caso de la provisión privada de un bien público</i>	
José M. ^a García López y Claudia Pérez Forniés	75-85
<i>John Stuart Mill: la etapa de madurez de la escuela clásica</i>	
Carmen Pelet Redón	87-104
<i>Satisfacción del trabajador de Eroski en Huesca</i>	
Slivia Abella Garcés, M. ^a José Barlés Arizón y Fco. Javier Lozano Velázquez	105-118
<i>La cotización dólar-euro: su evolución y sus causas</i>	
Nuria Domeque Claver	119-145
<i>Formación y empleo: empresas, organizaciones y requerimientos cualificacionales</i>	
David Pac Salas	147-183
<i>El turismo rural en Aragón</i>	
Juan Ramón Solans Prat y Esperanza García Uceda	185-234
<i>Intervencionismo y gasto público en Europa 1870-1920</i>	
Pilar Berdún Chéliz	235-291

Acción social y Trabajo Social en España. Una revisión histórica

ÁNGEL SANZ CINTORA
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La Acción social y el Trabajo social han vivido en España un cambio espectacular desde el franquismo y la transición democrática para situarse hoy en una encrucijada de dilemas, entre el mantenimiento burocrático de un sistema prestacionista y el impulso transformador de la sociedad.

La reflexión a partir de una experiencia de Educación Familiar en el Centro Municipal del Casco Histórico de Zaragoza pone de manifiesto las limitaciones del modelo de servicios sociales puesto en marcha en los años 80 en España, con mucho voluntarismo y recursos escasos, y las posibilidades de futuro que se están ensayando para superarlas.

Palabras clave: Acción social, Trabajo Social, Servicios sociales, burocratismo, transformación, intervención social, lucha contra la pobreza.

Acción social y Trabajo Social en España. Una revisión histórica



Ángel Sanz Cintora

El pasado 26 de marzo impartí una conferencia en la Escuela de Acción Social de la Cruz Roja de Toulouse sobre la Acción Social y el Trabajo Social en España.

Estaban celebrando el sesenta aniversario de su fundación y quisieron hacerlo con un debate sobre la situación actual de la acción social y el trabajo social en Europa, a partir de las experiencias belga y española, entre otras. La intensa y larga colaboración que venimos desarrollando con esta Escuela desde 1989 me obligó a aceptar la invitación.

Desarrollé mi exposición en torno a tres puntos:

- a) una breve referencia a la historia más remota del Trabajo Social en España para dejar constancia del origen común de la profesión con toda Europa, pero que en el caso de España se prolonga hasta los años 70. No por una condición especial de los españoles, sino por el peculiar desarrollo económico, social y político de las sociedades del sur de Europa en general. Con esto quería poner de manifiesto el salto tan importante que se ha dado en España en una generación y lo que supone de aprendizajes acelerados y tentativos.
- b) la eclosión democrática de los años 80, con la definición y puesta en marcha de las políticas sociales de igualdad, universalidad y derechos ciudadanos, y del sistema de servicios sociales en particular, en la que los trabajadores sociales jugaron un papel importante y que ha condicionado su situación actual.
- c) finalmente hacía referencia a la situación actual: después de los años de crecimiento y afirmación de la profesión,

ésta se encuentra en una importante encrucijada de maduración profesional y teórica y de aportación a los procesos de reestructuración de los sistemas de bienestar y de las políticas públicas que oscilan entre el descompromiso social y la orientación hacia los sectores más necesitados, mediante programas más selectivos pero también más estigmatizantes, y con una mayor participación las organizaciones sociales y de la sociedad civil

Naturalmente, se trataba de realizar una exposición muy sintética, sin que pareciera simplificadora y como punto de partida para realizar un debate fructífero para las dos partes, como lo fue de hecho.

Sin llegar a desarrollarlo en la exposición con los colegas franceses, se insinuaba cómo algunos de los problemas señalados para el momento actual se habían puesto de manifiesto en nuestra experiencia de trabajo en el Proyecto de investigación-Apoyo socioeducativo a la infancia y la familia en el Casco Histórico, que ellos ya conocían, por otra parte, de encuentros anteriores.

Este aspecto es el que he tratado de desarrollar en este pequeño trabajo como punto de partida para una reflexión posterior que podría ser extraordinariamente fructífera.

Efectivamente, desde el comienzo del Proyecto dio la impresión de que se enfrentaban dos modelos de intervención que, de forma ciertamente maniquea y sin mayor contextualización, se podrían caricaturizar como sigue:

- uno centrado en las familias y libre de condicionamientos burocráticos de funcionamiento del sistema, otro centrado en el sistema y sus reglas de funcionamiento.
- uno centrado en la flexibilidad y la experimentación, otro centrado en las normas del sistema y la experiencia acumulada.
- uno centrado en los procesos educativos y promocionales, otro centrado en la gestión de prestaciones económicas y generador de dependencias institucionales.
- uno abierto a la colaboración con el conjunto de recursos y profesionales del barrio, otro centrado en su propio servicio como centro del sistema y puerta de entrada al conjunto de recursos públicos, como viene establecido en la Ley de Ordenación de la Acción Social, por otra parte.

Y todo ello a pesar de tratarse de un Centro Municipal de Servicios Sociales, el del Caso Histórico, especialmente emprendedor y abierto a la experimentación y a la innovación, sobre todo a raíz de su participación en el PICH, del que es uno de los principales impulsores. Precisamente en la línea señalada por Castel, tal como desarrollo más adelante.¹

Evidentemente, se trata de hipótesis escasamente elaboradas y fundadas únicamente en intuiciones y observaciones no sistemáticas sobre el trabajo desarrollado en el Centro Municipal del Casco Histórico. Tampoco era nuestro objetivo evaluar el funcionamiento del Centro Municipal. Pero en la medida que nuestro programa de educación familiar se integraba y dependía del Centro Municipal, era inevitable poner de manifiesto mínimamente las dificultades de funcionamiento que repercutían en el programa de educación familiar.

Por supuesto, en este breve análisis, no se trata de culpabilizar a los profesionales de los servicios municipales. Como en tantos análisis sociológicos, los procesos analizados se sitúan más allá de los compromisos personales de los actores implicados, aunque también deben ser tenidos en cuenta.

En cualquier caso, valdría la pena contrastar científicamente las ideas que desarrollo al final del trabajo. Es decir:

- a) si y hasta qué punto el sistema de servicios comunitarios, en este caso, se ha convertido en un puro administrador de recursos sociales, además escasos.
- b) si y hasta qué punto la incorporación creciente de la iniciativa social a la participación en la gestión del sistema ha aportado elementos de cambio que puedan obligar a

¹ Quiero agradecer la colaboración que he recibido, para completar este artículo, a todos los compañeros del Equipo de Educación Familiar del Casco Histórico que han leído los sucesivos borradores y han aportado sus puntos de vista y su experiencia profesional. Aunque la redacción final y la responsabilidad por lo que se afirma es exclusivamente mía, sus aportaciones han sido indispensables para mí. Por supuesto, la investigación de base habría sido imposible sin el trabajo y la dedicación de los responsables del Centro Municipal, los trabajadores sociales, los Educadores Familiares y el Psicólogo y sin los compañeros del Equipo Investigador. A todos ellos mi reconocimiento y mi gratitud. Sucesivamente, Alfredo, Carmen, Sara, Eva, Belinda, Beatriz, Luisa, Brígida, Isabel, José Antonio, María, Marga, Maricarmen, David, Rosa, Olga, Alicia, Suso, Eduardo, Alberto, Marimar, Dolores, Nuria y Marta.

revisar el propio sistema o ha terminado o terminará acomodándose a las reglas del sistema.

- c) si y hasta qué punto los programas de rentas mínimas en particular y su conexión con los planes integrales, donde esto se ha producido, es decir, el compromiso de los Centros Municipales en los programas de lucha contra la pobreza y la exclusión como uno de sus objetivos prioritarios, ha supuesto o puede llegar a suponer un cambio transformador en la concepción y desarrollo de todo el sistema de servicios sociales.

Contrastar estas hipótesis y verificarlas, en su caso, en la ciudad de Zaragoza, analizando la evolución histórica de los servicios sociales en la ciudad, podría ser una labor estimulante para el actual debate sobre el futuro de los servicios sociales, y las políticas sociales en general, y para señalar caminos innovadores de lucha contra la pobreza y la exclusión tan presentes en nuestras sociedades como inaceptables para nuestro nivel de desarrollo económico

1. Los orígenes del Trabajo social en España

Como en el resto de países, la profesión de la asistencia social en España también surge en un entorno religioso y caritativo.

Su precedente más estricto lo constituyen las visitadoras de pobres que propone Luis Vives en 1526 en su Tratado de Socorro a los pobres o más recientemente, en España, las damas de la caridad del XIX que presenta así el profesor Alvarez Uría:

«Sufridas mujeres de clase media y alta concurrían con los dulces consuelos de la acción caritativa y social a amortiguar los sufrimientos de los pobres. En realidad si la asistencia se convierte en una profesión típicamente femenina ello se debe a que, para las elites pensantes del XIX, existen afinidades entre niños y pobres. Ambos necesitan del amparo y de una educación que les permita...interiorizar las reglas sociales y convertirse en "civilizados". En los dispensarios, en las fábricas, en los hospitales, en los asilos, en las escuelas la mujer tendrá la obligación de irradiar ...las benéficas cualidades de su instinto maternal y protector precisamente en el momento en que el Estado deja de ser sólo un instrumento de represión de la clase obrera y es cada vez más un

Estado tutelar. Estas “asistentas sociales” son las nuevas visitadoras del pobre. Son ellas quienes entran en contacto con sus problemas y necesidades y demandan los auxilios que pueden aliviar su situación. Quizás sin saberlo estas mujeres no sólo realizaban una labor de Estado sino que además, en tanto que pioneras, abrían nuevos campos de “las profesiones femeninas”.»²

A partir de finales del XIX, en todos los países se intenta profesionalizar esta forma voluntaria de atender a los pobres y se fundan Escuelas para formar las primeras asistentas sociales con mayor o menor rigor científico y profesional.

En España se funda la primera «Escuela de Asistencia Social para la mujer» en Barcelona, en 1932. Son los primeros años de la II República, primer intento democratizador y modernizador de la sociedad española. Es una escuela filial de la Escuela Católica de Bélgica. Se proponía «dotar de nociones y entrenamiento técnico a quienes decidieran «intervenir en la obra de mejora de la sociedad»³, en la misma línea del resto de escuelas y corrientes europeas de profesionalizar la asistencia caritativa

Al terminar la guerra civil, en 1939, se abre un largo período con la dictadura de Franco. Ese mismo año se funda en Madrid la segunda escuela que se llama «Escuela de Formación Familiar y Social». Los objetivos de formación de la carrera de asistente social se resumían diciendo que «se trata de una carrera femenina cuyas finalidades son, ya una preparación de la mujer para un servicio de la sociedad, ya una ampliación de su cultura con vistas a convertirse en una buena —y cristiana— madre de familia».⁴

Es decir, no sólo se remarca su carácter femenino, sino que se supone que la formación vale tanto para ser una buena madre de familia como para «servir a la sociedad» y se puede uno imaginar el tipo de servicio que se le podía ofrecer con esa formación.

Esta concepción de la acción social y la asistencia social se mantendrá en vigor durante la mayor parte del período fran-

2 Alvarez Uría: «Los visitadores del pobre, caridad, economía social y asistencia en la España del S. XIX». En VARIOS. *Cuatro siglos de Acción Social. De la beneficencia al Bienestar Social*. S. XXI Madrid. 1985, pg.144

3 Llovet y Usieto. *Los trabajadores sociales. De la crisis de identidad a la profesionalización*. Ed. Popular. Madrid, 1990.pg.51

4 Estruch, J. y Güell, A.M. *Sociología de una profesión. Los asistentes sociales*. Península. Barcelona. 1976, pg.237

quista. La concepción de la profesión tratará de librarse de estas limitaciones caritativas y benéficas antes del final del régimen y con ello dar a su intervención social una orientación bien distinta.

2. Los trabajadores sociales en el franquismo

2.1 Los primeros años. La vuelta al pasado

Los primeros años de la dictadura franquista suponen uno de los períodos más oscuros de la historia de España. La represión política es feroz, igual que los fusilamientos sumarísimos. La economía sufre un retroceso enorme. Ideológicamente, el régimen político nos quiere devolver a los años imperiales⁵.

En el campo de la asistencia social, el catolicismo social se tiñe de un marcado color político, el nacional catolicismo, expresión de la subordinación de la Iglesia Católica al régimen fascista. Aún cuando legalmente había un cierto compromiso por parte del Estado para atender a los pobres y no sólo a los trabajadores, siempre queda un fondo de ambigüedad en el terreno de la asistencia social franquista.

Existía un sistema de beneficencia pública, pero tanto ésta como el escasísimo resto de actuaciones sociales, se dejaron en manos de dos instituciones, que se podían calificar de para estatales:

- la Iglesia católica desde sus parroquias y desde las direcciones provinciales de beneficencia asumió buena parte de la gestión del sistema. Como señala Margarita García, «tendría que ser la acción particular, en nombre del principio de subsidiariedad, quien realizara la auténtica actividad de prestación. El concepto cristiano de caridad dominaría la legislación más que el derecho del administrado a obtener determinadas prestaciones».⁶

5 García Delgado, J.L. (coordinador) *Franquismo: el juicio de la historia*. Temas de hoy. Madrid. 2.000

6 García Padilla, M. «Historia de la Acción Social: Seguridad Social y Asistencia». (1.939-1.975) en VARIOS: *Historia de la Acción Social Pública en España. Beneficencia y Previsión*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1.990, pg.421

- la Falange Española, el partido único del régimen, a través de sus organizaciones especializadas, el Sindicato único y obligatorio, el Frente de juventudes y la Sección Femenina, ejerció no sólo la organización de control y adoctrinamiento de los trabajadores, los jóvenes y las mujeres españolas, sino que fue el instrumento de gestión de los escasos servicios sociales que ofrecía el régimen, si se les puede denominar así.

Pero, en general, tanto en la atención directa a los pobres como en la formación de los profesionales, la Iglesia controlaba la mayor parte de las Escuelas de Asistentes Sociales, mientras la Sección Femenina tenía un número reducido de ellas⁷.

Valga sólo un detalle para mostrar cómo se entendía la asistencia social en estos años y las resistencias a una cierta organización de la beneficencia. Margarita García recoge una declaración de Pilar Leguerica, Vicepresidenta de la Junta de Beneficencia Provincial de Vizcaya:

«Hay muchas personas que al hablar de ordenación, de la sistematización de la Beneficencia, mostraban un cierto recelo, una cierta desconfianza, porque creían que esta sistematización podía quitarle a la Beneficencia el calor de espíritu cristiano, el calor de Caridad; y que nos podíamos quedar con una Beneficencia fría o una especie de filantropía laica. Yo creo que es temor que hay que desechar en España porque toda nuestra legislación de Beneficencia está penetrada de un alto espíritu cristiano.»⁸

En este medio, «la profesional», es decir la asistente social, naturalmente en femenino, no podía ser sino una auténtica dama de caridad, sometida a los mismos debates organizativos y filosóficos que en el siglo XVI con Luis Vives.

2.2 Los primeros pasos adelante

En la década de los sesenta se produce en España un salto adelante en todos los terrenos que desembocará en nuestra situación actual.

7 En 1.964 se contabilizan 27 escuelas de Asistencia Social de la Iglesia y 5 de la Sección Femenina.(ver referencia anterior, pg.427)

8 Idem.pg.422

Se inicia un largo camino que conduce de la autarquía económica, del autoabastecimiento, al desarrollismo y la «modernización». La economía española se abre al exterior y comienza un período de desarrollo económico y de cambios sociales con la emigración a Europa, el turismo, el aumento de las inversiones extranjeras, la progresiva industrialización del país, el traslado masivo de población rural a las ciudades, el consiguiente crecimiento de éstas con el chabolismo y sus derivados, la reaparición de las primeras organizaciones sindicales independientes pero todavía clandestinas, etc.⁹

El régimen realiza algunas pequeñas reformas en el campo de los seguros sociales y la asistencia sanitaria para los trabajadores activos y sus familias. También interviene en el sistema educativo y, especialmente en la formación profesional. Son medidas dirigidas a responder a las exigencias del sistema productivo para garantizar una mano de obra más sana, mejor formada, también más satisfecha con el régimen político.

Ese conjunto de intervenciones dan como resultado un sistema que ha sido llamado Estado de Bienestar Autoritario o bismarkiano. Sin modificar el sistema político de falta de libertades, se aumenta mínimamente el gasto social dirigido a los trabajadores, en seguros sociales y ciertas prestaciones técnicas, en medicina preventiva, seguridad e higiene en el trabajo, formación y rehabilitación.

Sin embargo, el sistema de asistencia para los pobres quedó intacto, con cierto aumento del gasto a través de los llamados Fondos Nacionales¹⁰, pero con el mismo carácter marginal, estigmatizador y represivo.

El proceso general de cambios que vive la sociedad española tiene su repercusión en los Asistentes Sociales, como se denomina en España a estos profesionales por el momento, y en su forma de intervenir en la acción social.

Voy a presentarlos a través de una breve referencia a tres procesos simultáneos en el tiempo y convergentes.

Si España está cambiando no es tanto por un proceso interno de nuestra sociedad, que también cambia, sino especial-

9 Ver García Delgado: o.c.

10 Casado, D. y Guillén, E. *Introducción a los Servicios Sociales*. Acebo Madrid. 1987. pg.108

mente como respuesta a los grandes cambios que se están produciendo en el mundo en esos años. En particular señalaré dos con especial incidencia para este análisis.

2.2.1 los aires que vienen de Roma

El papa Juan XXIII con sus encíclicas que exigen un compromiso de la Iglesia en el mundo, especialmente con los pobres, el Concilio Vaticano II y la dinámica modernizadora que introduce Pablo VI, van a repercutir en la Iglesia española. Se plasmarán especialmente en la nueva orientación de Cáritas, con un cierto grado de tecnificación y planificación en sus actuaciones y cierto matiz crítico.

En efecto, la Iglesia española había creado en 1942 Cáritas, una organización de beneficencia para atender las necesidades más perentorias de los pobres en torno a las parroquias. Pero a principios de los 60 se crea en Cáritas la sección social, con el objeto de realizar estudios de planificación, capacitación del personal y fomento de obras y servicios sociales y elaboración de planes de desarrollo social como el realizado para la diócesis de Baza, girando por consiguiente desde una acción benéfica a la acción social.

A partir de mediados de los 60 Cáritas evoluciona hacia una moderna orientación de servicios sociales, en la que la promoción comunitaria va convirtiéndose en el ideal que dirige la acción de Cáritas. Aborda la realización de la primera gran investigación empírica sobre las necesidades sociales en España, precedente de los famosos Informes FOESSA que aparecerán periódicamente desde 1970. Se introduce en toda su acción social el principio de la planificación.¹¹

2.2.2 los vientos que llegan de latinoamérica.

No sólo llegan ideas nuevas a España. También hay algunos visitantes expertos que dejarán su influencia. Algunos europeos, a través de conferencias y seminarios, darán una nueva visión del Trabajo Social y realizarán indicaciones sobre su situación

11 Linares, E. : «La evolución de la asistencia social desde una institución privada, Caritas» en VARIOS. *Cuatro siglos de Acción Social. De la Beneficencia al Bienestar Social*. S. XXI Madrid.1985.,pgs. 339-371

en España¹². Pero desde Latinoamérica llega una forma distinta de entender el trabajo social y la acción social.

Si algún trabajo profesional se había desarrollado hasta este momento en España había sido aquel que primaba los aspectos más asistenciales y de pura beneficencia. En el mejor de los casos, el que tenía como objetivo básico adaptar el individuo a la sociedad para evitar desviaciones.

Desde América Latina se recibe la influencia de un fuerte movimiento crítico, ligado a la situación económica y política de aquellos países, atraídos por los logros de la revolución cubana y plagados de movimientos guerrilleros que pretenden la transformación social de la realidad. De ese entorno surge el movimiento de reconceptualización, como un intento de poner el trabajo social al servicio de las transformaciones radicales que necesitan las sociedades más retrasadas y dependientes. No se trata de adaptar el individuo desviado a la sociedad, sino transformar ésta para que quepan en ella todos los seres humanos con sus derechos. Así el trabajador social se convierte en un agente concienciador y transformador de la sociedad

El movimiento de reconceptualización en América Latina impulsaba a los trabajadores sociales a convertirse en «agentes de cambio» y a prepararse para ello con todos los medios que la sociedad pudiera poner a su disposición¹³. El Trabajo Social así concebido no sólo era una intervención transformadora, sino también una ciencia y conciencia crítica para el resto de las ciencias sociales, con voluntad y capacidad transformadora.

A raíz de este movimiento de reconceptualización estaba en discusión la propia orientación del Trabajo Social como profesión y como técnica de intervención.

Estas orientaciones políticas radicales y estas técnicas de intervención coincidían muy bien con los movimientos sociales

12 Diversos autores dan cuenta de la importancia de una serie de expertos que visitan España esos años para dar cursos de formación en los distintos métodos de caso, de grupo y comunitario. Entre otros se señalan Kifuri de la Universidad de Brasil, Cassidy de las Naciones Unidas, Hertogue de Inglaterra, E. Fiorentino de Italia y un poco más tarde Ander Egg de Argentina y Marco Marchioni de Italia. Esta información se la debo A Dolores de Pedro, profesora de Trabajo Social en la EUES.

13 Ander Egg, E.: *Historia del trabajo social*. Humanitas. Alicante. 1984, pg.307

que se desarrollan en España junto con el movimiento antifranquista. Se trataba de promover la agitación social, la organización y movilización de los distintos sectores sociales, no sólo en defensa de las libertades democráticas, sino también para mejorar las condiciones de vida y de trabajo de los ciudadanos.

De alguna manera convergen los movimientos sociales y políticos, las prácticas asistenciales más avanzadas que lleva a adelante Cáritas y los movimientos de renovación profesional de los Trabajadores sociales.

Esta ebullición teórica y reivindicativa más que práctica y profesional, por las difíciles condiciones políticas y la falta de programas públicos de asistencia social, se concretará en:

- la demanda de un conjunto de derechos y servicios públicos para todos los ciudadanos
- la elaboración de un modelo profesional de intervención, el método básico que incluye el conocimiento de la realidad y su interpretación, la programación, la intervención y la evaluación.¹⁴

2.2.3 los vientos del interior.

La primera respuesta desde el interior que se puede destacar a los cambios sociales y económicos señalados en la década de los 60 es el aumento espectacular de escuelas de formación para Asistentes sociales.

En el año 1957 había únicamente 5 escuelas. Siete años más tarde, en el 64, hay 32 escuelas. 27 nuevas escuelas en siete años. La mayoría son de la Iglesia Católica como se ha señalado antes: 25 son de la Federación Española de Escuelas de la Iglesia del Servicio Social; 5 son de la Sección Femenina, una es del obispo de Navarra y otra del Ministerio de Trabajo.

Ese mismo año 1964 se reconoce el título de Asistente social con el grado de Técnico medio. Es el primer reconocimiento oficial de la carrera.

Seis años más tarde, en 1970, se alcanza la cifra de 42 escuelas. 10 escuelas más en seis años. 29 de la Iglesia, 8 de la Sección femenina, cuatro privadas y una pública.

14 Natividad de la Red. *Aproximaciones al Trabajo Social*. Consejo General de T.S./Siglo XXI.Madrid.1993, pg.75

Pero es más importante la actitud crítica que empieza a manifestarse en torno a la formación de los estudiantes. Hasta ese momento había sido excesivamente práctica. Las nuevas realidades sociales exigen algo más que «preparar a la mujer para ser buena y cristiana madre de familia» y, en el mejor de los casos, «para el servicio de la sociedad», como rezaba el objetivo de la primera escuela del franquismo. Como señala un estudio de Estruch y Güell¹⁵, realizado en 1976, la superficialidad con que a lo largo de la carrera se tratan la mayoría de las materias que integran el currículum académico del asistente social es uno de los defectos más ampliamente subrayados por las profesionales

Ahora se exigirá más nivel de formación teórica, más relación entre la teoría y la práctica y el reconocimiento del título de asistente social como universitario. Como decía González Seara en ese mismo año, «si los trabajadores sociales son unos profesionales que la sociedad industrial ha hecho necesarios, sólo lo serán en la medida en que sean profesionales capacitados para resolver los problemas que se les asignan y que pueden ser varios».

Así la década de los 70 será la de la lucha por la conquista de esa profesionalidad y ese título. Los propios estudiantes, los profesionales, sus organizaciones, las Escuelas, todos se implican en el proceso de reuniones, debates y movilizaciones en defensa de la profesión y de una mejor cualificación que concluirá con el reconocimiento de estos estudios como universitarios en 1983 y la progresiva integración de las distintas escuelas en sus respectivas universidades

3. La Constitución democrática y los nuevos retos para el Trabajo Social

3.1 Estrenar la libertad. Hacer leyes que garanticen derechos.

Franco muere en noviembre de 1975. Los movimientos que luchan por las libertades democráticas y por los derechos ciudadanos y sociales se intensifican. Son años de una gran incer-

15 Estruch y Güell, idem pg.244

tidumbre pero de enorme intensidad política y social que moviliza amplios sectores de la sociedad española.

Los trabajadores sociales jugarán un papel importante, especialmente en lo que va a suponer la definición legal y la puesta en marcha de un sistema público de servicios sociales.

La Constitución aprobada por el pueblo español en 1978 define a España como un Estado social y democrático de derecho. Un Estado que, además de garantizar los derechos y libertades civiles y democráticos, se compromete con la garantía de derechos sociales a todos los ciudadanos. En el texto constitucional se obliga a los poderes públicos a poner en marcha los sistemas públicos de educación, asistencia sanitaria, seguridad social, se reconoce el derecho al empleo y a una vivienda digna a todos los españoles. Además aparecen recogidos en el texto referencias a la protección a la familia y la infancia, los minusválidos, la tercera edad, las minorías, es decir, aparecen, con derecho a protección, muchos de los sectores de los que se ocupan los servicios sociales.

No hay ninguna mención a la antigua beneficencia. Una enmienda promovida por los trabajadores sociales hizo desaparecer la referencia a esta antigua y odiosa institución de triste recuerdo paternalista y represivo. Los profesionales del Trabajo Social no querían semejante institución en el nuevo estado democrático. Es la misma preocupación que se muestra posteriormente en la aprobación de las leyes de servicios sociales de cada Comunidad Autónoma.

En efecto, otra de las novedades de la Constitución española es el reconocimiento del derecho a la descentralización política y administrativa de las distintas Comunidades o Regiones que forman España.

Los trabajadores sociales jugaron un papel importante en la elaboración de las leyes autonómicas de servicios sociales. Uno de sus objetivos será superar todo lo que suene a los modelos franquistas de acción social paternalista y benéfica, dirigida exclusivamente a los pobres y marginados con fuerte carácter estigmatizador. Se impondrán los conceptos de responsabilidad pública, universalidad, igualdad, normalización e integración, participación, planificación y coordinación, descentralización.

Lo contrario, radicalmente opuesto, al modelo tradicional y franquista. Se definía un sistema de servicios sociales con vo-

luntad de estar en pie de igualdad con el resto de sistemas públicos de bienestar social. Como la educación, la sanidad, la seguridad social, los servicios sociales debían dirigirse y llegar en igualdad de condiciones a todos los ciudadanos, sin distinción entre trabajadores por un lado y pobres por otro.¹⁶

3.2 Ejercer el poder. La puesta en marcha del sistema de servicios sociales

Antes incluso de que se aprobaran las primeras leyes de servicios sociales, con la orientación que he señalado, se produjeron las elecciones municipales de 1979. En la mayoría de las ciudades ganaron las elecciones los partidos de izquierda y gobernaron en coalición el Partido Socialista Obrero Español y el Partido Comunista. En las regiones vasca y catalana tuvieron un papel relevante los partidos nacionalistas.

Estas fuerzas son las que transformaron por completo la acción social en España desde los Ayuntamientos democráticos.

El primer reto de los ayuntamientos democráticos fue hacerse cargo de los escasos servicios del pasado y reformarlos para evitar sus aspectos más represivos y paternalistas. Especial interés tiene la desinstitucionalización de menores y enfermos mentales de hospicios y manicomios y la erradicación del chabolismo.

Pero la tarea más importante era crear y desarrollar un nuevo sistema de servicios sociales, especialmente servicios comunitarios de atención primaria, centros polivalentes, donde se encontraba el déficit más importante, pues en servicios especializados con menores, ancianos y minorías étnicas existía algunos recursos públicos y, sobre todo, estaban los de la Iglesia Católica.

Se buscó inspiración en los países europeos que desarrollaron estos sistemas en los años más prósperos de crecimiento económico y desarrollo de las políticas de bienestar en los años 60. Pero estábamos en los 80. La economía europea y mundial estaba en recesión. Las políticas de bienestar eran objeto de duras críticas y de las primeras reducciones presupuestarias. España salía de una dictadura, padecía la crisis más que el

¹⁶ Gustavo García. *Los Centros de Servicios sociales. Conceptualización desarrollo operativo*. Consejo General de T.S./Siglo XXI. Madrid. 1988, pgs. 17-22

resto de países europeos y carecía de experiencia democrática y de políticas de bienestar universales.

Se optó por una vía entre el pragmatismo reformista y el voluntarismo idealista. Desde las instituciones municipales no cabía operar transformaciones radicales con los trabajadores sociales como agentes de cambio. O quizás el cambio que entonces se podía hacer era desarrollar una red de centros de servicios sociales que ofrecieran los recursos necesarios a todos los ciudadanos. Como señalaba un trabajador social, «hoy ya no se piensa que el trabajo social puede cambiar la sociedad, sino que tan sólo puede canalizar los recursos para satisfacer las necesidades de los individuos y a la vez realizar una tarea de prevención, promoción y educación».¹⁷

Sin embargo, y aquí puede estar el voluntarismo idealista, se consideró que el Sistema de Servicios Sociales debía ser universal e igual para todos, para cubrir aquellas necesidades no atendidas por el resto de sistemas. Cada sistema se ocuparía de sus objetivos, la educación, la salud, el empleo, la garantía de ingresos económicos, etc. El sexto sistema sólo se ocuparía de informar y orientar, de promover la convivencia, la integración social y la solidaridad, asumiendo cada uno sus responsabilidades. Se trataba de culminar la estructura de los sistemas de bienestar, de manera que no quedaran desatendido ningún tipo de necesidades.¹⁸

El reto era apasionante. Pero, sin duda, se pecó de voluntarismo.

Los centros de servicios sociales de barrio será el elemento paradigmático, el referente de los nuevos diseños. Uno de sus principales impulsores resalta de ellos tres características:¹⁹

17 Tomás Crespo: 50é aniversari de l'Escola de l'ICESB» R.T.S. nº 88. 1982, citado en Barbero, J.M.: «20 años en los discursos de trabajo social (1978-1998)» Revista de Trabajo social: Servicios sociales y Política social, nº 47. Tercer trimestre. 1999

18 Puede verse la presentación que hago del modelo en Angel Sanz: «Institutions et politiques sociales a l'échelon national» en Actes du colloque. Institutions sanitaires et sociales France-Espagne. Toulouse, 23-24 février. 1989. Les Cahiers de l'Isard, nº 1.1990.

19 Gustavo García: «Génesis y desarrollo de los servicios sociales comunitarios en el Estado Español» en Servicios Sociales y Política Social nº 10.1988.

- que son polivalentes,
- que tienen por objeto promover y posibilitar el desarrollo del bienestar social de todos los ciudadanos
- que tienen como función orientar, en su caso, a estos ciudadanos hacia los servicios sociales especializados.

El problema era la escasez tanto de recursos comunitarios como especializados.

Los trabajadores sociales viven este proceso con entusiasmo, dedicación, protagonismo. Con un crecimiento espectacular de los puestos de trabajo. Porque también los sistemas educativo y sanitario, especialmente, y los servicios especializados para la tercera edad y la infancia y juventud, reclaman la presencia de trabajadores sociales.

Son los años dulces de la profesión. Es la etapa que J.R. Bueno llama de la estrategia de autoafirmación²⁰. Prima la necesidad de justificar la creación del sistema, valorando las necesidades sociales desde el planteamiento de asistencia. Se defienden ámbitos competenciales propios y se buscan presupuestos propios y reconocimiento. Se prima la atención al usuario en el despacho y las prestaciones económicas y técnicas. La prestación de trabajo social es una de las más importantes que contempla el sistema es decir, la relación personal, el conocimiento de los individuos, las familias y la comunidad, la relación educativa, etc. Pero el trabajo social queda reducido, en muchos casos, a la prestación de servicios materiales.

La identificación de la profesión no procede de la especificidad del objeto o de las funciones profesionales y de la constitución científica, sino que viene dada por el marco que acoge al trabajador social, ahora los nuevos servicios sociales.

3.3 Morir de éxito. Expansión y crisis del modelo

A finales de los 80 se culmina el proceso de desarrollo del modelo de servicios sociales y del estilo de trabajo social, de intervención social basado en la simple prestación de servicios. Todo el territorio queda cubierto por otros tantos centros de servicios sociales de base o municipales y se han desarrollado

20 Bueno, J.R. «Apuntes para un balance» RTS nº 118.1990.

igualmente los servicios especializados para la tercera edad, los jóvenes, la infancia y la mujer, los drogodependientes, etc.²¹

Especialmente en los servicios comunitarios, los trabajadores sociales se han convertido en gestores de una red de centros y expendedores de servicios que, en la mayoría de los casos, ofrecen unos recursos muy escasos y previa comprobación de medios, previa demostración de la necesidad.

Esta obligación de comprobar permanentemente la necesidad de los usuarios convierte la función del trabajador social en largas y dificultosas tareas burocráticas y en constantes procesos de control social, muy lejos de los procesos educativos y de cambio de actitudes que la prestación de trabajo social se supone que lleva consigo.

Los condicionantes burocráticos no permiten hacer a los trabajadores sociales aquello para lo que mejor están preparados y que más les gustaría realizar. Tomasa Báñez constata este reduccionismo del trabajo social, centrado exclusivamente en la gestión de prestaciones. Entre las causas señala el propio sistema de servicios sociales, basado en el modelo de planificación social, pero también la mayor comodidad personal y profesional y el mayor prestigio que puede tener la gestión frente a la intervención psicosocial, más difícil de llevar a cabo técnicamente y de resultados inmediatos más inciertos. Este reduccionismo, señala, puede llegar a cuestionar «la legitimación social de nuestra profesión, siendo otros profesionales los que asuman los contenidos de intervención psicosocial propios del Trabajo Social»²²

La respuesta neoliberal a la crisis económica terminará por poner de manifiesto las limitaciones estructurales del modelo de intervención. La precarización del mercado de trabajo, el aumento de la vulnerabilidad entre la clase trabajadora ha hecho aflorar de manera evidente el fenómeno de la nueva pobreza.

El modelo de intervención social diseñado en los 80 en España era inadecuado para ese momento. Estaba pensado como «una asistencia social reservada para asistir mediante ayudas económicas personales e institucionales, a un grupo

21 A. Gutierrez y J. Garcés. *Los Servicios sociales en las Comunidades y Ciudades Autónomas*. Tirant lo blanc. Valencia.2.000.

22 Báñez, Tomasa. «Situación profesional a la que nos enfrentamos hoy» I Jornadas de Trabajo Social. Alicante. Mayo. 1995.

cada vez menor de personas individualizadas del sistema salarial en expansión.»²³ No era el caso en ese momento en España, pero ahora, sobre todo en los años 90, se ponía de manifiesto de manera bien patente

El análisis realizado hasta aquí se refiere a la situación española y es, por lo tanto, aplicable a nuestra realidad más cercana.

Así, en un reciente Informe elaborado por el Gabinete d'Estudis Socials para el gobierno de Aragón, se califica el actual modelo de servicios sociales como «prestacionista» y lo describe así: «basado en la distribución de prestaciones y altamente burocratizado. La gestión de las prestaciones económicas es una de las tareas básicas de los profesionales de los servicios, "se come todo el tiempo, no queda tiempo para el trabajo social". Las prestaciones se convierten en el eje central del sistema de los Servicios Sociales de Base, pero no estructura los servicios»²⁴ Más adelante señala cómo existe la percepción por parte de los profesionales de ser «meros gestores de recursos»²⁵

De una manera más general, al analizar el desarrollo de los servicios sociales en Aragón, el Consejo Económico y Social de Aragón dice en su Informe de 1999:

«Los Servicios Sociales en Aragón están en un período de estancamiento e inmersos en un círculo vicioso. El desencuentro entre lo político y lo técnico, con una práctica política (mal entendida) y una debilidad de los planteamientos técnicos, es la causa principal de la frustración de muchos profesionales vinculados a los servicios sociales y a la primacía de las tomas de decisión basadas en la coyuntura frente a la planificación estratégica.»²⁶

Estas mismas valoraciones se podrían hacer a la vista de alguno de los resultados del estudio que hemos llevado a cabo en el Centro Municipal de Servicios Sociales del Casco Histórico de

23 Alvarez Uría. «En torno a la crisis de los modelos de intervención social» en Varios. *Desigualdad y pobreza hoy*. Talasa. Madrid. 1995, pg.20

24 Gabinet d'Estudis Socials. *Aproximación diagnóstica de los Servicios sociales de Aragón*. Julio de 2.000, pg.23.Documento de trabajo interno.

25 idem:pg.30

26 Consejo Económico y social de Aragón. *Informe sobre la situación económica y social de Aragón*. 1999.CESA.Zaragoza.2.000, pg.290

Zaragoza, a partir de la puesta en marcha de un programa de Educación Familiar.²⁷

La evaluación general del Proyecto de Educación Familiar deja intuir especiales dificultades por parte del Centro Municipal para pasar de lo que podría llamarse, de forma sin duda un tanto simplista, un modelo prestacionista a un modelo educativo. Y eso, pesar del interés y la voluntad manifiesta de los profesionales, los trabajadores sociales, y los técnicos responsables del servicio. Es un problema de mayor calado y que atañe tanto a la estructura de funcionamiento del sistema como a su filosofía original, tal como vengo analizando como hipótesis que debería ser contrastada de manera más rigurosa.

Como tal hipótesis de trabajo, es algo que se pone de manifiesto cuando se observa con detalle el estilo de trabajo que deben desarrollar los profesionales y el tipo de recursos que manejan y que pueden ofrecer a los ciudadanos.

Para analizar las características de la población potencialmente susceptible de incorporarse a un programa de Educación familiar, examinamos 320 expedientes de las familias con menores que habían sido atendidas en algún momento en el Centro Municipal en los dos últimos años.²⁸

Además de las características de las familias, se trató de estudiar determinados aspectos del trabajo profesional de los trabajadores sociales y de las atenciones que prestaban a estas familias.

Así, se tomó nota de todos los motivos de la última visita que había realizado cada familia al Centro Municipal, tal como se recoge en el expediente²⁹. Agrupados por categorías significativas

27 Ver las Memorias presentadas en Marzo del 2.000 y Febrero del 2.001 del Proyecto de Investigación-Acción «Apoyo socioeducativo a la infancia y la familia en el Casco Histórico de Zaragoza». Ayuntamiento de Zaragoza. Escuela Universitaria de Estudios Sociales.

28 Primero se aplicó el cuestionario a 113 expedientes en el Centro de la Magdalena, entre mayo y diciembre de 1999 y posteriormente, con pequeñas modificaciones en el cuestionario, se aplicó a 207 expedientes en el Centro de San Pablo, entre los meses de abril y junio de 2000. Para ver la metodología aplicada en el proceso de obtención de los datos en el Centro de La Magdalena, puede verse la Memoria del año 2000, pg. 61. En los Anexos aparece el cuestionario aplicado.

29 Ha que subrayar que el cuestionario estaba diseñado para analizar las características de las familias y no del trabajo profesional o del funcionamiento del sistema, tal como se pretende hacer aquí. Por eso repito que se trata de hipótesis

para el objetivo que nos interesa, la mayoría de los motivos se pueden agrupar en la categoría de «solicitar cosas», cosas que son, especialmente, ayudas económicas de distinto tipo, como puede verse en el cuadro 1.

Cuadro 1. Motivos de la visita al Centro Municipal

	Valores Absolutos	%
1. Solicitar cosas	223	49
1.1 Ayudas de urgencia	91	20
1.2 Becas comedor	18	4
1.3 Ayudas de Integración Familiar	21	5
1.4 Ingreso Aragonés de Inserción	42	9
1.5 Otras ayudas económicas	20	4
1.6 Arreglos de vivienda	25	5
1.7 S.A.D. familiar	6	1
2. Información/Orientación	176	39
2.1 Entrevistas de seguimiento IAI	80	18
2.2 Información sobre empleo	28	6
2.3 Problemas familiares	15	3
2.4 Otros	40	9
2.5 Programa de Educación Familiar	8	2
2.6 Visita al domicilio	5	1
3. Gestiones burocráticas	28	6
4. Otros	23	5
5. No consta	1	—
<i>Total</i>	451	100

cuya verificación exigiría otra metodología y otras técnicas de investigación más cualitativas. Como me manifestaba una de las trabajadoras sociales del Centro Municipal, es difícil registrar el trabajo que se realiza y los progresos que se logran con una mujer con capacidades mínimas de lecto-escritura que termina, a lo largo de mucho tiempo, redactando ella misma los términos del acuerdo que suscribirá con la trabajadora social en su proceso de intervención. Pero es algo que se hace aunque no quede registrado. En tal sentido, es muy interesante el trabajo de tesis del Magister de Estudios Sociales Aplicados que realizó la trabajadora social Ana Aranda Lasheras: *Propuesta de un modelo de monitorización para Servicios Sociales de Base*. Universidad de Zaragoza. 1995. En esta tesis pone de manifiesto el escaso interés que las evaluaciones oficiales ponen en lo que yo llamo «trabajo social» que se lleva a cabo en los Centros Municipales y la necesidad de ponerlo de manifiesto y evaluarlo adecuadamente tanto para detectar las necesidades de la población como para atenderlas correctamente.

Son 451 los motivos que aparecen en los expedientes, teniendo en cuenta que en muchos de ellos se recoge más de un motivo en la última visita. Casi la mitad de ellos se refieren a prestaciones económicas. Si a ellos se sumaran los que hacen referencia a gestiones burocráticas, parece acertada la calificación de los trabajadores sociales como «meros gestores de recursos».

En efecto, el 55% de los motivos registrados por los profesionales en relación con el trabajo que llevan a cabo con las familiar se refiere a ese tipo de prestaciones.

Bajo el epígrafe «Información/orientación» se han agrupado todos aquellos motivos que no tienen un contenido directamente económico y que entrarían a formar parte de lo que se llama «prestación de trabajo social», es decir, orientación sobre problemas relacionales en la familia, información sobre otros servicios de las Administración pública o la iniciativa social, motivación de las familias para el cambio de actitudes, etc. En el mejor de los casos, se podrían aceptar que estas intervenciones tienen más carácter educativo y de promoción social que las anteriores. Pues bien, estos motivos sólo aparecen en un 39% de ocasiones.

No se puede considerar suficiente cuando se trata de familias con menores que deben tener una especial necesidad de realizar con ellas trabajos de apoyo educativo y de refuerzo de actitudes y valores positivos para la socialización de los menores. Incluso los propios profesionales lo reconocen así para cerca de la mitad de estas familias.³⁰

Aún queda más evidente si se agrupan todos los motivos que tienen alguna relación con menores o con asuntos de familia. Sólo aparecen mencionados en 72 ocasiones, que supone únicamente el 16% de los motivos recogidos en las últimas visitas realizadas al Centro Municipal. Es decir, muy pocas veces la problemática familiar en general, o la particular que puedan ocasionar los menores, es motivo para acercarse al Centro Municipal en busca de apoyos de distinto tipo. Y cuando es este

30 Ver en Nuria Espeleta y Ángel Sanz: «Familias pobres en Zaragoza» *Acciones e Investigaciones sociales* nº 11. EUES. 2.000. Se trata de una breve presentación del proyecto de intervención con las familias del Casco Viejo, sus características más sobresalientes y el caso de una familia que participó en el Programa de Educación Familiar.

el motivo para ver a «la trabajadora social», en más de la mitad de los casos, también es para asuntos puramente económicos, como se puede apreciar en el cuadro 2.

Cuadro 2.Motivos de intervención familiar

	1	2	3
1. Motivos relacionados con menores/familia	72	100	16
1.1 Becas o A.I.F	39	54	9
1.2 Información/Orientación familiar	15	21	3
1.3 Servicio de Ayuda a domicilio familiar	6	8	1
1.4 Programa de Educación Familiar	8	11	2
1.5 Otros	4	6	1

1. Esta columna recoge los valores absolutos de los motivos que aparecen en los expedientes.
2. Esta columna recoge el porcentaje que suponen cada uno de estos motivos en el conjunto de los relacionados con menores y familia.
3. Esta columna recoge el porcentaje que estos motivos suponen en el conjunto de los 451 mencionados.

Si se añadiera el Servicio de Ayuda a Domicilio familiar como un motivo también de carácter económico, este conjunto de motivos alcanzaría prácticamente un tercio de ellos. En realidad, el Servicio de Ayuda a domicilio familiar es para facilitar, generalmente a la madre, un tiempo para poder realizar trabajos fuera de casa y obtener algún recurso económico con ello.

También se ha recogido en el estudio la información registrada en los expedientes sobre algún tipo de intervención específica con los menores en estas familias.

Todas ellas tenían menores. Por ese criterio se les había seleccionado. En un entorno socioeconómico especialmente difícil parece lógico suponer que los menores están sometidos a condiciones de vida en las que requieren todo tipo de apoyos desde el trabajo social.

Evidentemente, en la mayor parte de los expedientes aparece alguna intervención con los menores, en el 61% de ellos. Se trata, pues, de 194 familias en las que se ha realizado algún tipo de intervención con los menores a lo largo de los años que el expediente familiar ha estado abierto en el Centro Municipal. Y hay que decir que casi dos tercios de estas familias llevan cuatro años o más siendo atendidas en estos Centros Municipales.

De manera que, globalmente, no parece muy significativo que en el 61% de los expedientes aparezca alguna intervención realizada con los menores.

En el otro 39% no aparece en el expediente ninguna intervención de este tipo.

Cuadro 3. Intervención con menores

	Centro Municipal de:			%
	La Magdalena	San Pablo	total	
1. Consta intervención	62	132	194	61
2. No consta intervención	51	75	126	39
<i>Total</i>	113	207	320	100

En el Centro Municipal de San Pablo se recogió también el carácter específico de esta intervención. Para 132 familias en las que aparecía este registro, estos eran los tipos de intervención realizados:

Cuadro 4. Tipo de intervención registrada

	1	2
1. Gestiones económicas	86	32
1.1 Ayuda de Inserción familiar	33	12
1.2 Becas de comedor	41	15
1.3 Otras ayudas económicas a menores	12	4
2. Información/orientación recursos	61	22
3. Coordinación con otros profesionales	79	29
3.1 de centros educación	50	18
3.2 de Centros de Tiempo Libre	16	6
3.3 de Servicio Menores DGA	13	5
4. Denuncia menores en riesgo	9	3
5. Programa de Educación familias	14	5
6. Otros/no consta	23	8
Total tipos intervención	272	100

1. La columna recoge el número de veces que aparece cada tipo de intervención.
2. Esta columna recoge el porcentaje de cada tipo de intervención en el conjunto

Una vez más, el mayor porcentaje de intervenciones tienen carácter económico en forma de ayudas económicas para las familias con menores, bien sean las de inserción familiar que viene a sustituir el Ingreso Aragonés de Inserción, bien sean las becas de comedor u otras.

Como no podía ser menos, en este caso adquieren particular importancia las intervenciones de coordinación con otros profesionales en el ámbito de la educación formal, los Centros de Tiempo Libre o el Servicio de Menores del Gobierno de Aragón. Estas intervenciones suponen un 29% y son las que se podría calificar de más educativas y de «prestación de trabajo social» de apoyo y promoción social.

Este mismo carácter habría que atribuir a las denuncias de los menores en situación de riesgo y a las intervenciones dentro del Programa de Educación familiar.

En conjunto alcanzaría un 37% de intervenciones, pero no ese porcentaje de familias, ya que varias de esas intervenciones pueden referirse a una misma familia.

De esta manera, para el tema que se está analizando, el estilo de trabajo y el tipo de servicios que se ofrece al ciudadano en los Centros de Servicios Sociales, se trata de un conjunto de intervenciones poco relevantes en cantidad y absolutamente previsibles en este tipo de familias.

Esta situación descrita viene a confirmar las limitaciones del modelo de servicios sociales puesto en marcha en los años 80. Se trata de una realidad actual, pero hace tiempo que se viene detectando y denunciando, como se ha señalado. Y también se ha intentado superar desde distintos ámbitos.

Voy a referirme a tres direcciones de cambio que se vienen produciendo en la década de los noventa.

4. Nuevas orientaciones para los servicios sociales y el trabajo social

4.1 El modelo público se abre a la iniciativa social

En julio de 1988 el Gobierno socialista crea un nuevo Ministerio, el Ministerio de Asuntos Sociales. Supuso un paso muy importante en la consolidación del nuevo modelo de

Servicios Sociales y también un intento por dar contenidos y homogeneidad al conjunto del Estado.

Como señala Teresa Montagut, uno de los efectos más destacados que tuvo la organización del Ministerio de Asuntos Sociales fue el de la promoción de la participación social, particularmente mediante el Real Decreto de 15 de julio de 1988 que regulaba la asignación tributaria del 52% del IRPF. «Esta medida representó la posibilidad de potenciar la promoción de entidades privadas para la gestión de distintos programas en el ámbito de los servicios sociales, que era uno de los objetivos primordiales de este Ministerio, y que en gran medida ha contribuido al importante desarrollo del voluntariado y de las organizaciones no lucrativas en el decenio de los noventa»³¹

De acuerdo con el nuevo modelo pluralista del bienestar³², se pide la colaboración de la sociedad civil y aparecen multitud de entidades colaboradoras del sistema público de servicios sociales que, supuestamente, van a superar las dificultades del burocratismo y la rigidez de funcionamiento del sector público.

Esta iniciativa es, además, la ocasión de que otros profesionales, psicólogos, sociólogos, educadores sociales, animadores socioculturales, pero también trabajadores sociales, entren a llenar los espacios de intervención social más típicamente psicosociales y educativos que no fueron debidamente ocupados por los asistentes sociales, tan centrados en la puesta en marcha y expansión del propio modelo de servicios sociales.

Esta participación de las entidades sociales, con un importante volumen de voluntariado, está permitiendo en ocasiones desarrollar proyectos más dinámicos, más participativos, más abiertos a la experimentación. Se prioriza el trabajo educativo, el cambio de actitudes, la promoción personal, el desarrollo de los valores individuales y sociales de los ciudadanos. Se trata de talleres ocupacionales, grupos de autoayuda, trabajo con mujeres, centros de tiempo libre, etc.

Pero no se trata de una cuestión de tipo de profesionales. La mayor parte de los que trabajan en estas organizaciones son

31 Montagut, Teresa: *Política social. Una introducción*. Ariel. Barcelona. 2.000, pag. 177.

32 Ver, por ejemplo, Norman Johnson. *El Estado de bienestar en transición. La teoría y la práctica del pluralismo de bienestar*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid. 1990

trabajadores sociales, con la misma formación que los que trabajan en los sistemas públicos. Se trata de actitudes, de modelos de organización y de intervención, de orientación teórica, al menos en el punto de partida. Y también de la juventud y el tamaño de la mayor parte de estas entidades.

En este sentido, es importante el papel que pueden jugar en el panorama español, siempre que superen los dilemas a los que están sometidas y no renuncien a su papel de denuncia y conciencia social.³³

Es esta conciencia crítica y de denuncia la que da a alguna de estas organizaciones la dimensión más transformadora de su modelo de intervención, en la línea del espíritu que animaba a tantos profesionales en los años 70.

Claro que, aun teniendo estas iniciativas mayor o menor vinculación con los Centros municipales de servicios sociales y distintos resultados, esto no resuelve el problema señalado del cambio de modelo de intervención profesional en el interior del sistema público de servicios sociales, aunque puede ser un aliado para intentarlo.

4.2. *La puesta en marcha de las rentas mínimas de inserción*

Entre 1989 y 1993 las distintas CCAA pusieron en marcha sus programas regionales de rentas mínimas. Por una parte es el elemento que culmina el sistema de protección social. Por otra es un intento de dar respuesta al creciente nivel de pobreza y precariedad. Nacen con el objetivo de garantizar unos ingresos mínimos pero también de generar procesos de inserción social.³⁴

También suponen una oportunidad para desarrollar las habilidades del trabajo social y modificar el modelo de intervención. Como dicen Gaviria y su equipo «el *salario social* ha tenido un

33 Sebastián Sarasa y Guida Obrador: «El papel de la sociedad civil en los servicios sociales» en Joan Subirats (ed.). *¿Existe la sociedad civil en España?* Fundación Encuentro. Madrid. 1999. Pgs. 117-147.

34 Ver Ángel Sanz Cintora: «La exclusión social en España. Políticas sociales y territorio.» Acciones e investigaciones sociales nº 5. EUES. 1996. Se trata de un trabajo presentado en París, en enero de 1996, en un Seminario Internacional sobre «Les zones urbaines défavorisées, leur diagnostics, les politiques en leur direction et la question de la justice sociale en Europe et en Amérique du Nord», organizado por el C.D.S.M. (OTAN)

efecto positivo sobre la propia estructura de los servicios sociales, sobre todo sobre la estructura de atención primaria. Ha aportado contenidos y objetivos concretos a una estructura quizá en exceso formalizada, ha aumentado sus recursos y le ha dotado de prestaciones concretas para los ciudadanos. Ahora bien, al mismo tiempo, la lucha contra la exclusión le supone todo un *handicap* a unos servicios más orientados a tramitar prestaciones que a trabajar con personas, y con escasa capacidad de intervención y de influencia en áreas claves como el empleo o la vivienda.»³⁵

En la práctica parece que esas oportunidades se ven nuevamente frustradas por las limitaciones del propio programa de rentas mínimas:

- se implanta desde fuera del sistema, como una exigencia de los sindicatos. No siempre es bien entendida por el sistema de servicios sociales, aunque el propio Gaviria y su equipo lo presenta como la oportunidad de centrar su verdadero objeto de intervención, la lucha contra la pobreza y la marginación, abandonando la pretensión idealista de un sistema público, universal, normalizado, etc.³⁶
- se exige comprobación de medios, demostración de pobreza, lo que obliga nuevamente a desarrollar un enorme aparato burocrático y a procesos interminables de valoración, seguimiento de las situaciones de necesidad, etc.
- es limitado en el tiempo, lo que obliga a repetir los procesos cada vez que se quiere renovar.
- sin una red adecuada y suficiente de empresas de inserción, lo que pone en cuestión el objetivo más importante de educación e inserción social.³⁷
- relativamente distinto, según las diferentes CCAA, lo que dificulta la movilidad de los beneficiarios y las distintas formas de intervención en cada región.

35 Manuel Aguilar, Mario Gaviria y Miguel Laparra. *La caña y el pez. Estudio sobre los salarios sociales en las Comunidades Autónomas*. Fundación Foessa. Madrid, 1995, pg.233-234.

36 Gaviria, Laparra, Aguilar. «Los servicios sociales, un sistema sin objeto, una forma espesa y hueca. Nueve hipótesis para un debate evaluatorio» en *Di. Aportes desde el trabajo social*. nº 4-5.1995

37 El *Plan de Lucha contra la Exclusión social en Navarra 1998-2005* del Gobierno de Navarra, Pamplona, 1999, hace un buen análisis para la Comunidad Autónoma de Navarra de alguna de las limitaciones que se señalan aquí.

Alguna de las limitaciones de estas rentas de inserción se ponen de manifiesto al analizar los datos que se obtienen del estudio de las familias con menores del Centro Municipal del Casco Histórico.

Tal como se puede apreciar en la Memoria de marzo de 2000³⁸, la inmensa mayoría de estas familias sufren problemas económicos, de empleo, de formación, etc., y serían, por lo tanto, las primeras candidatas a estos programas de inserción, al Ingreso Aragonés de Inserción en este caso.

Pues bien, efectivamente, la mayoría de estas familias han tenido alguna relación con el Ingreso Aragonés de Inserción a lo largo de estos 18 últimos años³⁹. Dos terceras partes de ellas, el 66%, han tenido alguna relación con este programa de inserción.

Pero inmediatamente vienen las limitaciones:

- sólo el 23% de estas familias que han tenido alguna relación con el programa, está cobrando ese ingreso económico. Unicamente el 15% del conjunto de estas familias tan pobres y marginales.
- el 55% de las que alguna vez tuvieron relación con el programa, lo que supone el 36% del total de las familias, cobraron el ingreso económico pero ya no lo perciben por distintas razones:
 - bien porque lo tienen suspendido temporalmente, en el 34% de los casos.
 - bien porque solicitaron renovación y no se la han concedido, en el 7% de los casos
 - bien porque lo tienen caducado, en otro 7% de casos, al concluirse el tiempo de concesión y no solicitar su renovación.
 - o porque simplemente se ha extinguido la relación contractual con el programa, en la mayor parte de los casos, el 52%, es decir por la reiteración de las causas de suspensión temporal, por cumplir la edad límite de

38 Aunque los datos de la Memoria se refieren sólo a las familias del Centro Municipal de La Magdalena (ver pgs. 61-73 de la Memoria citada), la situación para San Pablo es equivalente.

39 El expediente más antiguo de estas familias en los Centros Municipales del Casco Histórico se inició hace 18 años. El Ingreso Aragonés de Inserción está en vigor desde el Decreto 21/1993 de 6 de abril que desarrolla la Ley 1/1993 de 19 de febrero. De manera que aquí se hace referencia a todo el tiempo de duración de este programa de inserción.

disfrute de las prestación, por salir de la Comunidad autónoma, etc.

En cualquier caso, el Programa de ingresos mínimos que abrió una posible esperanza de cambio en el método de intervención social y en la forma de entender los servicios sociales en general, se ha tornado en un programa altamente burocratizado, que sólo posibilita verdaderos procesos de inserción con muy pocos de sus beneficiarios.

Pueden verse los datos analizados en el cuadro n.º 5

Cuadro 5. Situación de las familias en relación con el Ingreso Aragonés de Inserción

	1	2	3	4	5	6
1. Nunca han tenido relación	105			33		
2. Han tenido alguna relación	210			66		
2.1 Está en trámites		15			7	
2.2 Ha sido denegado		23			11	
2.3 está cobrando		49			23	
2.4 ya no cobra		116			55	
2.4.1 suspensión temporal			39			34
2.4.2 extinción			61			52
2.4.3 renovación denegada			8			7
2.4.4 caducado			8			7
2.5 otros		7			3	
3. No consta	5			1		
Total	320			100		

1. Todas las familias en relación con el IAI. Valores absolutos.
2. Familias que han tenido alguna relación con el IAI. Valores absolutos.
3. Familias que han tenido IAI, pero ya no lo cobran. Valores absolutos.
4. Todas las familias en relación con el IAI. Porcentajes relativos.
5. Familias que han tenido alguna relación con el IAI. Valores relativos.
6. Familias que han tenido IAI, pero ya no cobran. Valores relativos.

Otra de las limitaciones del propio programa es la escasísima cuantía de tal Ingreso de inserción, como puede verse en el cuadro 6.

Cuadro 6. Cuantías del Ingreso Aragonés de Inserción

1. Mínima	18.400 pesetas
2. Máxima	86.000 pesetas

La cuantía mínima registrada entre las 49 familias que estaban cobrando el ingreso es de 18.400 pesetas y la máxima, de 86.000 pesetas para una familia. Es decir, en el mejor de los casos, estas familias con hijos están cobrando máximos escasamente superiores al salario mínimo interprofesional, individual por tanto, en ese momento. En realidad, sólo 8 familias estaban percibiendo una cuantía en torno al salario mínimo⁴⁰. Representan el 16% de los perceptores, pero sólo el 2% de todas las familias con menores en el Centro Municipal. El otro 83% de familias receptoras cobran menos que el salario mínimo, como se ve en el cuadro 7

Para cualquier trabajador social que quiera desarrollar un estilo nuevo de trabajo, un auténtico proceso de inserción, una nueva forma de entender y ofrecer los servicios que maneja el sistema, la perspectiva es bastante descorazonadora.

<i>Cuantías</i>	<i>Perceptores IAI</i>	<i>%/total perceptores</i>	<i>%/total familias</i>
1. Menos de 35.000 pts.	6	12	2
2. Entre 35 y 60.000 pts	25	51	8
3. Entre 61 y 70.000 pts	10	20	3
4. Entre 71 y 86.000	8	16	2
<i>Total perceptores</i>	49	99	15

Cuadro 7. Distribución de perceptores de IAI según cuantías

4.3 Los planes integrales

Es el intento más desarrollado de abordar el problema de la pobreza de forma integral y global y permite incluir las dos iniciativas anteriores: la iniciativa social y las rentas de inser-

⁴⁰ En realidad, de acuerdo con la Ley 57/1994 que regula el Ingreso Aragonés de Inserción, en ningún caso la prestación superará el salario mínimo interprofesional (art.6, 2 y 3). Pero la aplicación de esta norma entiende por tal el salario bruto anual que, prorrateado para 12 meses, puede dar como resultado una cuantía superior a dicho salario mínimo interprofesional neto.

ción con programas de empleo protegido y de formación-empleo.⁴¹

En los últimos años, especialmente en zonas urbanas deterioradas, pero también en áreas rurales, se han puesto en marcha planes integrales de actuación. Incluyen programas de infraestructuras, desarrollo económico y cultural, promoción del empleo, vivienda y urbanismo, educación, iniciativas empresariales, etc. y también servicios sociales. Es decir, una forma de afrontar globalmente los diversos problemas de una comunidad local.

Están en la línea de lo que se ha llamado «la lógica del proyecto» frente a lo que había sido hasta ese momento «la lógica de los servicios»⁴². Ya no se trata de poner en marcha nuevos servicios sino de participar en proyectos bien sistematizados y aportar en ellos lo específico del trabajo social, relaciones de trabajo social en vez de relaciones de servicios, la mediación, la concertación, la dinamización, el trabajo educativo y de promoción, la participación, etc.

Naturalmente esto supone un cambio de actitudes por parte de los trabajadores sociales, como señala Gustavo García al dar cuenta de ambiente que ha percibido en el último Congreso de Trabajo Social, celebrado el año pasado en Santiago de Compostela. Según él se está alcanzando un grado de madurez en la profesión que huye de los planteamientos victimistas del pasado, que asume sus responsabilidades sin culpar a otros profesionales o a otras instancias. Y se hace desde la humildad y el espíritu crítico, buscando estrategias positivas, superando los límites tradicionales de la intervención, en una perspectiva integral de intervención social⁴³

41 Ver el *Plan de Lucha contra la Exclusión social en Navarra 1998-2005*. Gobierno de Navarra. Pamplona, 1999. Se trata de un plan sectorial y limitado al problema de la exclusión social, pero pretende, sin embargo, reclamar en esa dirección las políticas económicas y sociales del Gobierno de Navarra e integrar en la lucha contra la pobreza el conjunto de políticas educativas, sanitarias, de vivienda, de empleo, etc. En este sentido es el que se quiere resaltar su carácter de proyecto integral.

42 Barbero, J.: obra citada.

43 García Gustavo. «Posos del IX Congreso de Trabajo social» en *Revista de Trabajo social. Servicios Sociales y Política Social* nº 52. Cuarto trimestre. 2000, pgs. 109-115.

Se aproxima al modelo que recoge Álvarez Uría, a partir de una entrevista a Robert Castel⁴⁴:

- intervenir sobre el terreno: completar las políticas administrativas con el trabajo de campo de carácter local
- partir del modelo sistémico con varios participantes sobre el terreno
- contar con nuevos profesionales-jefes de equipo: se mueven entre el idealismo con objetivos de igualdad y el pragmatismo que trata de lograrla con medidas reformistas.
- equipos multiprofesionales donde intervienen desde economistas y sociólogos hasta asistentes sociales y educadores de distinta especialidad.

Pero él mismo muestra sus limitaciones:

- las disfuncionalidades que provocan estos nuevos dispositivos en relación con el trabajo social oficializado. Los trabajadores sociales tradicionales se sienten desplazados muchas veces por unos advenedizos que, en su opinión, carecen de las credenciales necesarias para ejercer la profesión.
- Los límites que, en ocasiones, imponen los responsables de las políticas sociales a los equipos de intervención social. En teoría los objetivos pueden ser la inserción de las poblaciones marginadas, pero en la práctica se puede limitar a una nueva forma de neutralizar la pobreza y la marginación.
- El carácter multiprofesional de los equipos y las dificultades de cooperación en condiciones de igualdad entre profesiones de distinta orientación y categoría social.

Son, por cierto, algunas de las limitaciones que se han vivido precisamente en la experiencia de intervención, el programa de educación familiar dentro de el Plan Integral del Casco Histórico de Zaragoza, que vengo analizando⁴⁵.

44 Álvarez Uría, obra citada, pag.

45 El Plan Integral del Casco Histórico se aprobó por el Ayuntamiento de Zaragoza en marzo de 1997. Consta de 18 grandes programas de actuación. El programa número 9 es el de Servicios sociales que se desarrolla a través de 10 líneas de actuación que se concretan en multitud de proyectos para la mujer, la infancia, en el que se encuentra este nuestro de «intervención psicosocial con

El objetivo de nuestro Proyecto de investigación-acción era evaluar el Programa de Educación Familiar, el trabajo de intervención directo con las familias una vez incorporadas al Programa. Pero se ha puesto de manifiesto cómo la principal dificultad del Programa está precisamente en el suministro de familias, en el trabajo educativo previo que deben llevar a cabo las trabajadoras sociales de los Centros Municipales de La Magdalena y San Pablo con las familias. Son los profesionales del Centro Municipal quienes deben lograr eso que se llama en estos programas «la voluntariedad», o sea, las familias deben ser conscientes de sus conductas de riesgo y lo que ello supone para la socialización de sus hijos y deben estar convencidas de lo importante que sería para ellas y sus hijos cambiar esas conductas y las actitudes que las sustentan. Además deben aceptar que en ese proceso les puede ayudar un educador familiar y, por lo tanto, estarán dispuestas a colaborar con el educador o educadora.

Se trata de llevar a cabo con las familias verdaderos procesos de trabajo social, de intervención educativa, previa a la que se desarrollará desde el Programa de Educación Familiar. Pero para lograrlo son muchas las actitudes, estilos de trabajo, habilidades, etc. de los profesionales que se deben desarrollar y cambiar, en ocasiones. Pero no menos deben revisarse las estructuras, la cultura organizativa, los objetivos y los contenidos del sistema de atención primaria de los servicios sociales. Y, desde luego, se trata de llevar a cabo el, tan proclamado, trabajo en equipo con objetivos y responsabilidades compartidos y con dirección política, sin lo cual es imposible desarrollar lo que he llamado «la lógica del proyecto» frente a «la lógica de los servicios».

Poner de manifiesto «científicamente» estos condicionantes del sistema de servicios sociales para los procesos de integración, promoción social y cambio social de los ciudadanos más marginados y ofrecer modelos alternativos de organización y contenidos del sistema público de servicios sociales, sería una tarea bien importante en estos momentos.

familias», los inmigrantes, la vivienda, los transeúntes, etc. Todos ellos están íntimamente ligados entre sí y con el resto de programas de infraestructura, patrimonio, formación y empleo, etc.

En cualquier caso, para mi es más importante y decisiva la limitación de fondo que señala el propio Castel⁴⁶ al referirse a los problemas de inserción social en un momento en el que la sociedad salarial está puesta en cuestión y los engranajes de integración social lejos de mantener a los trabajadores en la zona de integración les dejan caer en la zona de inserción para reproducir indefinidamente el mito de Sísifo.

Está en cuestión no el modelo de servicios sociales o el de intervención social. Está en cuestión el modelo de sociedad individualista e insolidaria que todavía no se ha planteado seriamente qué hacer con sectores cada vez mayores de población sin estatuto salarial y sin estatuto ciudadano.

Es el reto de toda sociedad democrática y dentro de ella, de manera singular, de los profesionales de lo social, no sólo como solidaridad sino, sobre todo, como igualdad.

5. Bibliografía

- ADELANTADO, J. (coord.) (2000). *Cambios en el Estado de bienestar. Políticas sociales y desigualdades en España*. Barcelona: Icaria/Antrazyt.
- AGUILAR, GAVIRIA y LAPARRA (1995) *La caña y el pez. Estudio sobre los salarios sociales en las Comunidades Autónomas*. Madrid: Fundación Foessa.
- ÁLVAREZ U. (1995): «En torno a la crisis de los modelos de intervención social» en Varios. *Desigualdad y pobreza hoy*. Madrid: Talasa.
- ÁLVAREZ URÍA, Fernando (1.985): «Los visitantes del pobre, caridad, economía social y asistencia en la España del S. XIX». En VARIOS. *Cuatro siglos de Acción Social. De la beneficencia al Bienestar Social*. Madrid: S. XXI
- ANDER EGG, Ezequiel. (1.984). *Historia del trabajo social*. Alicante: Humanitas.
- BARBERO, J.M. (1999). «20 años en los discursos de Trabajo social (1978-1998)» *Revista de Trabajo social: Servicios sociales y Política social*, nº 47.
- CASADO, D. y GUILLÉN, E. (1987). *Introducción a los Servicios Sociales*. Madrid: Acebo.

- CASTEL, R. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Barcelona: Paidós.
- CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL DE ARAGON (2.000). *Informe sobre la situación económica y social de Aragón*. 1999. Zaragoza: CESA.
- DE LA RED, NATIVIDAD (1993). *Aportaciones al Trabajo Social*. Madrid: Consejo General de Trabajadores Sociales/S.XXI.
- ESPELETA, N. y SANZ, A. (2000). «Familias pobres en Zaragoza». *Acciones e investigaciones sociales* nº 11.
- ESTRUCH, J. y GÜELL, A. M. (1.976). *Sociología de una profesión. Los asistentes sociales*. Barcelona: Península.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (coordinador) (2000). *Franquismo: el juicio de la historia*. Madrid: Temas de hoy.
- GARCÍA HERRERO, Gustavo (1988) *Los Centros de Servicios Sociales. Conceptualización y desarrollo operativo*. Madrid: Consejo General de Trabajadores Sociales/S.XXI.
- GARCÍA PADILLA, Margarita (1990). «Historia de la Acción Social: Seguridad Social y Asistencia». (1.939-1.975) en VARIOS: *Historia de la Acción Social Pública en España. Beneficencia y Previsión*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- GAVIRIA, LAPARA Y AGUILAR (1995). «Los servicios sociales, un sistema sin objeto, una forma espesa y hueca. Nueve hipótesis para un debate evaluatorio.» *Di.Aportes desde el trabajo social* nº 4-5.
- GOBIERNO DE NAVARRA. (1999). *Plan de lucha contra la exclusión social en Navarra 1998-2.005*. Pamplona.
- GUTIÉRREZ, A. y GARCÉS, J. (2000). *Los Servicios Sociales en las Comunidades y Ciudades Autónomas*. Valencia: Tirant lo blanch.
- JOHNSON, N. (1990) *El estado de bienestar en transición. La teoría y la práctica del pluralismo de bienestar*. Madrid: Mº de Trabajo y SS.
- LIMA BORIS, A. (1983). *Epistemología del Trabajo Social*. Buenos Aires: Humanitas.
- LLOVET, J. J. y USIETO, R. (1990). *Los trabajadores sociales. De la crisis de identidad a la profesionalización*. Madrid: E. Popular.
- MEMORIA DEL PROYECTO (2000 y 2001). *Apoyo socioeducativo a la infancia y la familia en el Casco Histórico de*

- Zaragoza. Iniciativa Comunitaria Urban. Ayuntamiento de Zaragoza y EUES. Zaragoza: Mimeografiado.
- MONTAGUT, T. (2.000) *Política social. Una introducción*. Barcelona: Ariel.
- PORCEL y MUNDO, M^a Amparo. (1.980) El Trabajo Social en Cataluña en los años 70. *Revista de Trabajo Social*. nº 80.
- SANZ CINTORA, Angel (1.990) «Institutions et politiques Sociales a l'échelon national» Actes du Colloque «Institutions Sanitaires et sociales France-Espagne» Toulouse 23-24 Fevrier 1.989. Toulouse: CNRS/GDR-ISARD.
- SANZ CINTORA, A. (1996): «La exclusión social en España. Políticas sociales y territorio». *Acciones e investigaciones sociales* nº 5.
- SARASA, S. (2.000) «La última red de servicios personales» en Adelantado, J. (coord.): *Cambios en el Estado de bienestar. Políticas sociales y desigualdades en España*. Barcelona: Icaria/Antrazyt. (pp. 347-377)
- SARASA, S. y MORENO, L. (compiladores) (1995). *El Estado del Bienestar en la Europa del Sur*. Madrid: CSIC/MAS.
- SUBIRATS, J. (editor) (1999). *¿Existe sociedad civil en España? Responsabilidades colectivas y valores públicos*. Madrid: Fundación Encuentro.
- ZAMANILLO, T. y GAITÁN, L. (1991). *Para comprender el trabajo social*. Estella: EVD.
- ZAMANILLO, Teresa y RODRIGUEZ, Alfonso. (1.990) «Un universo complejo. Los paradigmas en la intervención social». *Documentación Social* nº 81.

Las mujeres en la publicidad: análisis, legislación y aportaciones para un cambio

RAQUEL SANTISO SANZ
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La publicidad se ha convertido para las mujeres en un espejo distorsionado de la realidad, un espejo que sólo muestra a mujeres bellas, jóvenes y delgadas, con las fuertes repercusiones que esto puede suponer para la salud entendida en su sentido más amplio, así como para el autoconcepto y para la configuración a nivel social de los imaginarios colectivos, los papeles sociales y los estereotipos acerca de cómo debe ser una mujer y lo que se espera de ella. El objetivo de este artículo es analizar la evolución de imágenes de mujer que están ofreciendo los anuncios publicitarios, conocer qué recoge la legislación de publicidad al respecto, explicar qué medidas se han tomado ya en la línea de intentar evitar las desigualdades y tratar de completar y profundizar en el análisis crítico sobre este tema con visiones y aportaciones propias y de otras personas expertas en la materia.

Palabras clave: publicidad, mujer, medios de comunicación, belleza, delgadez, juventud, legislación, observatorio de publicidad.

Las mujeres en la publicidad: análisis, legislación y aportaciones para un cambio



Raquel Santiso Sanz

«La publicidad se ha convertido para nosotras en un espejo distorsionado de un mundo poblado de mujeres delgadísimas, jóvenes y radiantes(...) mujeres que nos venden como perfectas, modelos ideales que nos recuerdan cada día «cómo tenemos que ser». La publicidad, como el espejo de la madrastra del cuento, nos refleja a las «más hermosas», y se olvida que ese mundo al que pertenecen es tan lejano e irreal como el país de las hadas. Así mujeres fuertes, sanas y guapas torturan su cuerpo sometiéndolo a regímenes desquiciados, sesiones brutales de gimnasio, tratamientos estéticos absurdos...y sus cuerpos nunca se acercan a la imagen que quieren que el espejo les refleje.»

Eva Rodríguez y Lita Gómez
(Los cuentos del espejo mágico. Mujeres y salud)

1. Análisis de la situación de las mujeres en la publicidad

Es algo evidente que no aparece cualquier modelo de mujer en los medios de comunicación de masas y más concretamente en la publicidad. Las mujeres no estamos en ellos bien representadas y por ello no son un espejo que nos permita mirarnos o que muestre la realidad. Aparecen muy pocas mujeres mayores, gordas, feas, «normales», con poder... ¿Es que estas mujeres no existen o no se merecen aparecer en los medios o en los anuncios? ¿Por qué es necesario esconderlas y dar una imagen equivocada de la mujer en la sociedad española? ¿Por qué sí que aparecen hombres mayores, descuidados, con canas, calvos, barrigones, feos y no pasa nada?

Los medios de comunicación de masas son, junto con la familia y la escuela, uno de los agentes fundamentales de socialización de nuestra época.

«La publicidad juega un papel decisivo como instrumento de comunicación social, siendo capaz (...) de conformar modelos colectivos de valores y comportamientos, ofreciendo al público, no sólo productos, sino también modelos de actitudes, formas de vida e imágenes paradigmáticas que orientan y, en muchos casos, definen las necesidades y los deseos de las personas.» (Peña y Frabetti, 1990: 5)

La publicidad no sólo parte de la realidad, sino que también la crea. Para empezar ha de crearnos como consumidores. Para ello nos observa, estudia nuestras vidas y nuestros más íntimos deseos y sueños. Pero no para reproducirlos, sino para hacernos salir de ellos, desear ser otras personas, parecernos a otros, vivir otras vidas... Y para hacer que sus diferentes receptores sueñen al unísono, un sueño siempre transformable en consumo, ha de partir de lo que ya compartíamos. De aquí su lado conservador, su tendencia a repetir lo más sólidamente asentado. Como indica Victoria Camps (1998), la publicidad homogeneiza al consumidor, lo convierte en un prototipo, a la vez que se alimenta de estereotipos. Y para llegar al mayor número de personas ha de utilizar las imágenes más mayoritarias, que son las más retrógradas y resistentes al cambio.

Los estudios realizados en torno a esta cuestión, siguiendo las aportaciones de Peña y Frabetti (1990), revelan que la publicidad todavía recoge una visión sexista de las mujeres y de los papeles que se les han asignado tradicionalmente. Así, frecuentemente prevalece la consideración de la mujer como un objeto sobre la de persona, utilizando su cuerpo como reclamo, a la vez que se reitera su papel dependiente del hombre y se le asigna en exclusiva los papeles relacionados con la vida doméstica y el cuidado de las personas.

«La persistencia de estereotipos sexistas se debe en gran parte a la proyección a través de los medios de comunicación de imágenes negativas y degradantes de la figura de las mujeres, en las que se aprecia una clara separación entre los papeles de hombres y mujeres como trabajadores o cuidadoras, activos o a cargo, productivos o no reproductivos, que dificulta la participación paritaria de mujeres y hombres en la vida familiar y social.» (III Plan para la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres. 1.997-2.000:59)

La publicidad no es entonces un espejo real de los modos de vivir, pensar y actuar, porque incorpora todo desde su propia lógica. Recurre a los símbolos asentados y de eficacia segura, pero buscando fallas en la perfección de las vidas, los comportamientos excepcionales y extraños, o incluso los rechazados, pero secretamente deseados, o que llegarán a serlo con la ayuda de la publicidad. El principal mensaje de la publicidad viene a ser que consumir es el remedio mágico contra las frustraciones. Pero no podemos olvidar que la actuación publicitaria no es inocente porque permanece siempre un fin detrás: vendernos algo y compra más quien más baja tiene la autoestima. Y si a este hecho le sumamos que todavía hoy son principalmente las mujeres quienes más compran, la manipulación está servida.

María Elósegui Itxaso (1998) en *Los roles de la mujer y el varón en la sociedad española y su reflejo en los anuncios de televisión*¹, hace un estudio sobre el papel asignado a las mujeres en los anuncios de televisión desde los años 60 hasta la actualidad, diferenciando tres etapas aquí resumidas:

- En la primera, desde los años 60, la mujer aparece subordinada al varón. Es una etapa en la que las mujeres son consideradas diferentes y así lo apoya la normativa jurídica en la que queda patente la desigualdad. La mujer siempre aparece en estos anuncios realizando tareas de la casa, atareada, cuidando de los hijos y dependiente económicamente del marido. Sólo ciertos trabajos se consideran relacionados con la mujer, tres en concreto, la educación, la enfermería y el secretariado. Esta fue la visión mayoritaria de la sociedad española hasta aproximadamente 1975.
- En la segunda etapa y a raíz de las reivindicaciones feministas de los años 70, las mujeres ya son iguales ante la ley. Pero en los anuncios las reivindicaciones feministas apenas tuvieron reflejo. Quizás por la inicial resistencia al cambio en la sociedad y el miedo de los hombres a perder su predominio en la vida pública. Tampoco hay que olvidar

¹ El estudio viene acompañado de un interesante vídeo que recoge anuncios de las tres etapas diferenciadas y su análisis.

que la publicidad estaba en manos de los hombres (hecho que todavía hoy no ha cambiado demasiado). La liberalización de la mujer se refleja en los anuncios en la forma de vestir de las mujeres, con pantalones y su relación con el tabaco y la bebida, antes consideradas como algo masculino. La legislación, al negar las diferencias entre mujeres y hombres, tampoco hace distinciones y se retiran las leyes proteccionistas hacia la mujer, incluso la relacionada con el embarazo y la lactancia. La mujer ve muy difícil hacer compatible las exigencias laborales hechas a medida de los hombres con la crianza de los hijos, convirtiéndose en una superwoman y asumiendo la «doble jornada laboral», trabajando dentro y fuera del hogar.

- En la tercera etapa de anuncios se reivindica la corresponsabilidad o el compartir roles de hombre y de mujer, tanto en el mercado de trabajo como en el ámbito doméstico. Por primera vez comienzan a aparecer anuncios en los que el padre aparece ocupándose de la casa, cuidando de los hijos, etc. Las mujeres aparecen, por su parte, con maletín y en trabajos de responsabilidad, no sólo en los típicos trabajos de mujer. Y la legislación avanza también en este mismo sentido de la corresponsabilidad. Pero en esta etapa aparece una nueva forma de tratar a la mujer como un objeto más de consumo, muy potenciada desde la publicidad. En los anuncios de etapas anteriores no aparecía este matiz de utilización de la figura de la mujer con fines consumistas y hedonistas, ni como objeto de placer, al servicio y subordinada al instinto del hombre. Este es el principal estereotipo discriminatorio que nos encontramos hoy contra la mujer. La mujer es tratada como un objeto de consumo sexual. En muchos anuncios la mujer aparece como guapa y sexy. Lo que vale es su cuerpo, pero no su capacidad intelectual, sus talentos, su personalidad, etc.

«Es un nuevo tipo de subordinación y de dependencia de la mujer con respecto al varón. Es en realidad un retroceso al modelo uno, con nuevas connotaciones.» (Elósegui, 1998: 17)

Es de este tercer modelo de la mujer en la publicidad actual como un objeto sexual de donde quiere partir mi análisis profundizando en algunas cuestiones acerca de la imagen de la

mujer y de los valores femeninos que se imponen en el físico de la mujeres: la belleza, la juventud y la delgadez.

2. Belleza, juventud y delgadez

Los valores máximos que la publicidad actual asocia con un cuerpo femenino son, la belleza, la juventud y la delgadez. Hay toda una serie de mentiras en torno a estos valores, que a base de repetírnoslas desde los medios de comunicación se han ido convirtiendo en verdades absolutas e incuestionables. Por ejemplo, que la belleza, juventud y delgadez son condiciones indispensables para el acceso al poder y al éxito y que cualquier mujer puede conseguirlo con esfuerzo.

Como sugiere Naomi Wolf (1991),² la belleza, delgadez y juventud femenina ya no son unos dones del cielo que caían como una bendición sobre algunas elegidas. Ahora se han transformado en un culto universal, en obligación cotidiana y obsesiva y en ineludibles imperativos sociales, sin los cuales las mujeres, sienten su identidad devaluada y la amenazante sombra del fracaso personal, muchas veces con trágicas consecuencias. La mujer hoy se siente obligada a vivir en la perfección.

El físico de las mujeres que aparecen en los medios de comunicación en general y en la publicidad en particular, es cada vez más irreal lo cual implica riesgos para la salud de las mujeres al buscar un ideal corporal inalcanzable, para su autoestima y además supone una importante dedicación temporal al cuidado del cuerpo y la búsqueda de la belleza. Se sigue privilegiando, como en otras épocas, el físico frente a la intelectualidad o a otras potencialidades y logros personales en la vida de las mujeres. El cuidado del físico es una nueva obligación más para las mujeres que la autora Naomi Wolf (1991) ha llamado «el tercer turno laboral».

Sólo un modelo corporal muy estricto es capaz de representar en la publicidad a la belleza femenina. Para las mujeres lo que hace a los hombres atractivos no es la conformidad de su fí-

2 Para una mayor profundización en estos aspectos véase WOLF, Naomi (1991) *El mito de la Belleza*, Emecé, Barcelona. Es un libro que no tiene desperdicio, agotado, por cierto.

sico con los modelos de belleza imperantes. Ello ha permitido una gran variedad de modelos de belleza masculina y también que la propia belleza no sea determinante de la vida sentimental de los hombres, como sigue siendo la vida sentimental, y también la social y la profesional de las mujeres.

Como escribe Rita Freedman:

«En la actualidad nos mide (y a menudo nos rechaza) una cultura que reduce la escala de la belleza femenina a un tamaño más pequeño que nunca.» (Freedman, 1991: 112)

De acuerdo con lo que apunta Gordon (1994), hace una generación las modelos pesaban, por término medio, un 8% menos que las mujeres normales, mientras hoy pesan un 23% menos. Es por todos sabido que muchas modelos, bailarinas, actrices y otras mujeres de éxito son anoréxicas. En esta loca paradoja resulta que quienes ahora anuncian cremas anti-celulitis o anti-edad son jóvenes esbeltas que no tienen todavía ni celulitis ni arrugas. Pero, a pesar del engaño evidente, el mensaje de belleza que se nos manda desde la publicidad es sutil:

«Inténtelo, se lo debe a usted misma, si no la culpa será exclusivamente suya. De este modo aparece la culpa sumada al estigma de verse fea, gorda o canosa.» (Freedman, 1991: 258)

La obligación y presión social hacia las mujeres para conservar un cuerpo delgado al precio que sea y ser así mejor aceptadas socialmente y poder acceder al éxito, está suponiendo una negación de la propia naturaleza del cuerpo humano. Tomar menos calorías de las necesarias se traduce en una disminución de la resistencia intelectual y emocional. Estar a dieta constantemente crea un tipo de personalidad cuyos rasgos distintivos son la pasividad, la ansiedad y la emotividad. Adelgazar más allá de un límite natural supone también renunciar a la sexualidad. Lo que ocurre en el cuerpo de las mujeres repercute en su mente. Hacer régimen puede convertirse, de este modo, en una verdadera enfermedad social, que llega a sus extremos en la anorexia y en la bulimia nerviosas. Pero la norma general para las adolescentes y mujeres es tener conflictos respecto a la alimentación y miedo a engordar en nuestra cultura, a la vez que las imágenes de delgadez que nos ofrecen los medios de comunicación se han vuelto cada vez más rigurosas e irreales.

Naomi Wolf (1991) afirma que son las características de personalidad de quien hace dieta y no la delgadez en sí misma lo que se desea crear. Es decir, lo que se busca en realidad es una conducta, no una apariencia. Ponerse a dieta es uno de los más potentes sedantes políticos en la historia de la mujer. Una población así es fuertemente maleable porque la preocupación por el peso crea un total derrumbamiento de la autoestima y de la eficacia. Odiar la forma del propio cuerpo es una forma de odiar la femineidad. El hambre hace que las mujeres se sientan mal y piensen mal y hace que las mujeres con éxito se sientan fracasadas. Virginia Wolf decía:

«No se puede pensar bien, amar bien, dormir bien, si no se ha cenado bien.»

La edad vuelve invisibles a las mujeres en la publicidad porque las mujeres a partir de determinada edad, sobre todo si aparentan la edad que tienen, ya no aparecen. El hecho de que los rostros femeninos maduros no sean habituales en los medios de comunicación y especialmente en la publicidad, transmite un mensaje social que deja huella en la imagen corporal y en los cuidados que hacia el cuerpo se tendrán. Las ausencias hablan muchas veces más que las presencias.

«Mentir acerca de la edad es parte de la mística femenina que aprendemos muy temprano en la vida. Maquillamos nuestra edad igual que nuestro rostro, para parecer lo que no somos.(...) No preguntar la edad de una mujer y no decirla después de cierto punto se ha convertido en una broma universal.» (Freedman,1991: 232)

Envejecer no se considera bello en la actualidad en parte porque con el tiempo las mujeres adquieren mayor poder y porque los lazos entre las generaciones de mujeres pueden resultar peligrosos. Así las mujeres maduras temen a las jóvenes y las jóvenes a las maduras en cuanto a físico se refiere. Al no poder identificarse unas generaciones de mujeres con otras, seguimos siendo vulnerables a la aprobación externa. Nos encontramos con que, de nuevo, hoy el cuerpo de las mujeres es principalmente evaluado desde fuera, desde la mirada del otro.

La presión y obligación social hacia las mujeres de mantenerse jóvenes para ser más aceptadas supone negar su propia trayectoria. Borrar la edad del rostro es borrar la identidad, el poder y la historia. No poder identificarse con mujeres mayores

es una manera de negar o no poder imaginar el futuro y no poder sentir orgullo por la propia vida.

«Las implicaciones comerciales del culto a la juventud son obvias. Cuanto mayor sea su angustia por verse mayor, más deseos tendrá de comprar productos que la hagan lucir más joven. Pero las implicaciones políticas y sociales en el culto a la juventud son más sutiles. Si usted está envuelta en una imagen adolescente, es muy probable que no se le tome en serio, y además, se le niega la visión de su propia madurez.(...) A causa del culto a la juventud las mujeres no logran abrazar la posibilidad de sentirse poderosas en la segunda mitad de sus vidas.» (Freedman, 1991: 218)

No se puede quitar importancia al papel que los medios de comunicación y los intereses comerciales tienen en la difusión de estos ideales de belleza, delgadez y juventud para la mujer. El bombardeo de imágenes y mensajes al que nos someten hacen que se acepten como normales ciertas distorsiones de las proporciones reales del cuerpo y las consecuencias que pueden tener para la salud. La publicidad es contradictoria pero se asimila y acepta como normal y válida y es poco, o nada, sometida a crítica. La mujer hoy supone uno de los mayores consumidores de los productos con mayor mercado (dietéticos, cosméticos, estéticos y la moda) y todos ellos giran en torno a estos valores femeninos de belleza, delgadez y juventud. Interesa que las mujeres tengan la autoestima baja porque una persona con la autoestima baja compra más y para conseguir eso nada mejor que el ataque psicológico para debilitar a la mujer, que sigue siendo la principal compradora en nuestra sociedad.

Es habitual encontrar en revistas, anuncios y catálogos de moda mujeres con expresiones poco felices, pálidas, excesivamente delgadas, con características relacionadas con la enfermedad o la locura, con estética de mujeres maltratadas, imágenes casi pornográficas de niñas y adolescentes... Todo ello acompañado de mensajes contradictorios, engañosos y manipuladores. Tampoco se nos advierte, por ejemplo, que las revistas dirigidas a mujeres están promocionadas y financiadas por los productos que anuncian y que éstos no sólo están presentes en los anuncios sino que además condicionan el contenido de los artículos de la revista, manipulando también desde aquí los mensajes que se dirigen a las mujeres con el fin de seguir potenciando el consumo.

Las consecuencias de toda esta manipulación son claras: El cuerpo de la mujer se ha convertido en su peor enemigo, en lugar de sacrificio, frustraciones, culpas, penitencias y renunciaciones. El cuerpo ya no se concibe como un todo que es, sino como un conjunto de pedazos que gustan más o menos.

«Las mujeres tendemos a vivenciar nuestro cuerpo más en términos de cómo luce que de cómo nos sentimos. El cuerpo se convierte, en especial para las mujeres, en un elemento de exhibición en lugar de ser un instrumento de placer sensual.» (Freedman, 1991: 176)

La búsqueda de belleza, juventud y la delgadez al precio que sea, además hace primar la competencia frente a la solidaridad, aparte de los sentimientos de vulnerabilidad, inseguridad y baja autoestima que provoca. Lo que está en juego es la salud de las mujeres pero entendida en su sentido más amplio.

Con todo este análisis no quiero ni pretendo negar la fuente de creatividad y placer que el cuidado de un cuerpo supone, ni lo importante que es estar a gusto con el propio cuerpo, ni satanizar el uso de cosméticos u otros productos. Simplemente se ha tratado de hacer consciente el gran poder de la publicidad para llevarnos a su terreno y conseguir sus fines, remodelando los imaginarios e ideales sociales.

Aprender a construir modelos de mujeres alternativos a los que nos ofrece la sociedad de consumo y más acordes con los de la vida cotidiana es un reto que tenemos por delante. Porque como dice Rita Freedman «tenemos el derecho y la responsabilidad de compararnos con modelos reales. El derecho de sentirnos cómodas dentro de nuestra propia piel.» (Freedman, 1991: 287) Es vital, para ello, entender que no es necesario cambiar nuestros cuerpos sino las reglas de este absurdo juego.

3. Legislación de publicidad

Veamos ahora qué recoge la legislación relacionada con publicidad, mujer y salud al respecto. Algunos ejemplos:

La Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad, en su artículo 3º define como publicidad ilícita «la que atente contra la dignidad de la persona y derechos reconocidos en la

Constitución especialmente en lo que se refiere a la infancia, la juventud y la mujer». En su artículo 8, permite regular la publicidad de los productos, bienes, actividades y servicios susceptibles de generar riesgos para la salud o seguridad de las personas y concretamente «la forma y condiciones de difusión de los mensajes publicitarios»

La Ley 25/1994, de 12 de julio, sobre Ejercicio de las Actividades de Radiodifusión Televisiva, declara «ilícita, en todo caso, la publicidad por televisión que fomente comportamientos perjudiciales para la salud o la seguridad de las personas» (Artículo 9.1)

La Ley 14/1986, de 25 de abril, General de Sanidad, ordena que las Administraciones públicas, en el ámbito de sus competencias, realicen «un control de la publicidad y propaganda comerciales para que se ajusten a criterios de veracidad en lo que atañe a la salud y para limitar todo aquello que puede constituir un perjuicio para la misma» (Artículo 27). Así mismo prevé la inspección y control de la promoción y publicidad de los centros y establecimientos sanitarios (Artículo 30.1) y encomienda «a la Administración sanitaria del Estado valorar la seguridad, eficacia y eficiencia de las tecnologías relevantes para la salud y la asistencia sanitaria» (Artículo 110).

El artículo 8 de la Ley 4/1980, de 10 de enero, de Estatuto de la Radio y Televisión, en su apartado 1. j) atribuye inequívocamente al Consejo de Administración del Ente público el «dictar normas reguladoras respecto a la emisión de publicidad por RTVE, atendidos el control de calidad de la misma, el contenido de los mensajes publicitarios y la adecuación del tiempo de publicidad a la programación y a las necesidades de los medios».

En la resolución de 17 de abril de 1990, de la dirección general de medios de comunicación social, por la que se hacen públicas las normas de admisión de publicidad, aprobadas por el consejo de administración del ente público radio-televisión española, queda claro en su artículo 3 que «Los anunciantes deberán desvelar inequívocamente el carácter publicitario de sus anuncios. No incurrirán en ninguno de los supuestos de publicidad ilícita previstos en el título II de la Ley General de Publicidad; y respetarán especialmente el derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen.»

En la ley 25/1994, de 12 de julio, por la que se incorpora al ordenamiento jurídico español la directiva 89/552/CEE, sobre la coordinación de disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los estados miembros relativas al ejercicio de actividades de radiodifusión televisiva se considera publicidad ilícita «además de lo que resulta de lo dispuesto en el artículo 3 de la Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad, es ilícita, en todo caso, la publicidad por televisión que fomente comportamientos perjudiciales para la salud o la seguridad de las personas o para la protección del medio ambiente; atente al debido respeto a la dignidad humana o a las convicciones religiosas y políticas; o discrimine por motivos de nacimiento, raza, sexo, religión, nacionalidad, opinión, o cualquier otra circunstancia personal o social. Igualmente, será ilícita la publicidad que incite a la violencia o a comportamientos antisociales, que apele al miedo o a la superstición o que pueda fomentar abusos, imprudencias, negligencias o conductas agresivas. Tendrá la misma consideración la publicidad que incite a la crueldad o al maltrato a personas o animales o a la destrucción de bienes culturales o naturales. (Artículo 9)

Conforme al artículo 18.1 de la Constitución, los Derechos al Honor, a la Intimidad Personal y Familiar y a la Propia Imagen tienen el rango de fundamentales, y hasta tal punto aparecen realzados en el texto constitucional que el artículo 20.4, dispone que el respeto de tales derechos constituya un límite al ejercicio de las Libertades de Expresión que el propio precepto reconoce y protege con el mismo carácter de fundamentales.

La ley orgánica 1/1982 de 5 de mayo de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen en su artículo Primero dispone que «el Derecho Fundamental al Honor, a la Intimidad Personal y Familiar y a la Propia Imagen, garantizado en el artículo 18 de la Constitución, será protegido civilmente frente a todo género de intromisiones ilegítimas, de acuerdo con lo establecido en la presente Ley Orgánica. El Derecho al Honor, a la Intimidad Personal y Familiar y a la Propia Imagen es irrenunciable, inalienable e imprescriptible.»

Como puede comprobarse en estos ejemplos, legislación que trate favorablemente a la mujer no falta en torno a este tema, otra cosa es que se cumpla. El caso es que, pese a la abundancia de leyes, la publicidad no mejora.

Victoria Camps (1998) apunta dos razones por las que la legislación es insuficiente: La primera es debida a la ambigüedad de la propia ley. Es realmente difícil y complejo poder indicar criterios objetivables respecto a formas de vida retrógradas o sobre si perjudica o no a la imagen de la persona.

«Conceptos como dignidad, autoestima, intimidad, no es que sean conceptos vacíos, pero son conceptos cuyo contenido lo van dando, precisamente, las ideas que marcan avances sociales, la jurisprudencia que va concretando la aplicación de los principios legales.» (Camps, 1998: 124)

La segunda razón que apunta la autora es que la ley sirve de poco, si no existe, al mismo tiempo, voluntad de autocontrol.

«La defensa de la dignidad de la mujer es algo relativamente reciente. Las mentalidades y los mensajes sociales son subsidiarios todavía -incluso en mujeres feministas y avanzadas- de estereotipos que impiden tomar conciencia de la degradación de ciertas imágenes de la mujer.» (Camps, 1998: 126)

4. El observatorio de publicidad

El Observatorio de la Publicidad fue creado por el Instituto de la Mujer del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales en 1994 para recoger denuncias sexistas y promover la rectificación o retirada de los mensajes más criticados y discriminatorios de acuerdo con la Ley 34/88 General de Publicidad que en su artículo 3º define como publicidad ilícita «la que atente contra la dignidad de la persona y derechos reconocidos en la Constitución especialmente en lo que se refiere a la infancia, la juventud y la mujer» y el artículo 5º del III Plan de Igualdad de Oportunidades para las mujeres (1997-2000) que establece «la necesidad de fomentar una imagen equilibrada y no estereotipada de las mujeres en los medios».

El Observatorio de la Publicidad se constituye así como un foro de observación, análisis y canalización de denuncias a nivel nacional. Consta de dos instrumentos: una línea 900 durante las 24 horas además de una dirección de correo electrónico y del Consejo Asesor de Imagen (16 profesionales de distintos colectivos que colaboran con el Instituto de la Mujer).

En el año 2000 el Observatorio de la Publicidad del Instituto de la Mujer recibió 339 denuncias por publicidad sexista. Los estereotipos más repetidos son:

- La reducción de la mujer a la función reproductiva y atribución exclusiva del cuidado de la familia y el hogar.
- La presentación de las mujeres como objeto sexual pasivo (mas del 50%). Se refieren al uso del cuerpo femenino para la venta de productos sin relación con él, a modo de reclamo publicitario.
- Situarla como una propiedad/carga del varón.

El observatorio de la publicidad aparece como un instrumento indispensable para combatir la publicidad sexista, y más allá de eso, aquella que como hemos visto atenta contra la salud de las mujeres. Pero se hace necesaria una difusión mayor del observatorio, es decir, una mayor concienciación social de que existe y una mayor presencia y publicidad de sus actuaciones y efectos. Por otra parte, la retirada de anuncios sexistas no es suficiente porque todos los anuncios publicitarios ya tienen de por sí una vida corta, pero sabemos que esto ya es suficiente para que causen efecto. Además, es imposible retirar los anuncios publicitarios de revistas por lo que la influencia sigue teniendo su efecto sobre las mujeres.

A estas razones habría que sumar la falta de conciencia generalizada y sobre todo, el fuerte control que ejerce el poder económico sobre el resto de los órdenes sociales.

5. Tratando de concluir

De todo lo dicho anteriormente se desprende que no existe una correlación real entre el papel que las mujeres están jugando en estos momentos en nuestra sociedad y la imagen que aparece de ellas en la publicidad. Nos hemos acostumbrado tanto a lo que nos muestra que la manipulación a la que nos somete es cada vez más evidente y directa e implica riesgos para nuestra salud física y psicológica.

No se puede negar el importante poder de la publicidad para perpetuar modelos, crear nuevos o ayudar a romperlos. Sería

por ello importante tratar de utilizarla a favor de las personas y promover desde las plataformas sociales, los niveles políticos, administrativos e institucionales un trato humano y no abusivo de la misma.

«Debemos aprender a aprovechar las ventajas de la publicidad para vender lo que vale la pena vender. Vender cultura o vender valores. ¿Por qué tantos remilgos y miedo a las ideologías y tanta transigencia, en cambio, frente a las mil majaderías que los productos nos obligan a comprar?» (Camps, 1998: 128)

Se han dictado normas muy estrictas para publicitar tabaco o bebidas alcohólicas e incluso el Gobierno adoptó medidas de tipo fiscal, mediante la implantación de impuestos especiales, limitando e incluso prohibiendo la publicidad asociada. En cambio con el tratamiento que se está haciendo de la imagen de las mujeres en los medios de comunicación y en la publicidad no se está haciendo a efectos reales mucho, puesto que, de acuerdo con los datos del año 2000 del Observatorio de la Publicidad del Instituto de la Mujer, el estereotipo de la mujer como objeto sexual y la imagen de la mujer como bella, joven y delgada no sólo persiste sino que ha aumentado respecto a años anteriores. Las acciones que a nivel individual se puedan tomar son insuficientes por sí solas para generar un cambio. Para lograrlo es imprescindible la unión de las fuerzas sociales con los poderes públicos.

6. Referencias bibliográficas

- CAMPS, V. (1998). *El siglo de las mujeres*. Cátedra.
- ELÓSEGUI ITXASO, M. (1998). *Los roles de la mujer y el varón en la sociedad española y su reflejo en los anuncios de televisión*. (Vídeo y guía didáctica). Instituto Aragonés de la mujer en colaboración con el ICE y la Facultad de Derecho de la Universidad de Zaragoza.
- FREEDMAN, R. (1991). *Amar nuestro cuerpo. Guía práctica para mujeres. Cómo gustarnos a nosotras misma*. Barcelona: Edic. Paidós Ibérica.
- GORDON, R. A., (1994). *Anorexia y bulimia. Anatomía de una epidemia social*. Barcelona: Editorial Ariel.

- PEÑA-MARÍN, C. y FRABETTI, C.(1990). *La mujer en la publicidad*. Madrid: Instituto de la Mujer. (Con Vídeo).
- RODRÍGUEZ, E. y GÓMEZ, L. (2000). «Los cuentos del espejo mágico. Mujeres y salud», *Meridiana*. Revista del Instituto Andaluz de la Mujer, nº 16. Sevilla: Junta de Andalucía, pp. 48-50, primer trimestre de 2000.
- SANCHEZ LEYVA, Mª J. (1999). *La presentación de las mujeres en los medios de comunicación*. En: NUÑO GÓMEZ, L., *Mujeres: de lo privado a lo público*. Madrid: Tecnos.
- VENTURA, L. (2000). *La tiranía de la belleza. Las mujeres ante los modelos estéticos*. Barcelona: Plaza y Janés.
- WOLF, N. (1991). *El mito de la belleza*. Barcelona: Emecé editores.
- III Plan para la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres. 1.997-2.000.*
- II Plan de Acción Positiva para las mujeres en Aragón. 1.997-2.000.*
- Ley 34/1988, 11 de noviembre, General de Publicidad*. B.O.E. núm. 274, de 15 de noviembre de 1988.
- Ley 4/1980, de 10 de enero, de Estatuto de la Radio y la Televisión.*
- Resolución de 17 de abril de 1990, de la dirección general de medios de comunicación social, por la que se hacen públicas las normas de admisión de publicidad, aprobadas por el consejo de administración del ente público radio-televisión española*. BOE nº 95, de 20 de abril de 1990.
- Ley 22/1999, de 7 de junio, de modificación de la ley 25/1994, de 12 de julio, por la que se incorpora al ordenamiento jurídico español la directiva 89/552/CEE, sobre la coordinación de disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los estados miembros, relativas al ejercicio de actividades de radiodifusión televisiva*. BOE nº 136, de 8 de junio de 1999
- Real decreto 1462/1999, de 17 de septiembre, por el que se aprueba el reglamento que regula el derecho de los usuarios del servicio de televisión a ser informados de la programación a emitir, y se desarrollan otros artículos de la ley 25/1994, de 12 de julio, modificada por la ley 22/1999, de 7 de junio*. BOE nº 233, de 29 de septiembre de 1999.
- Real decreto 1599/1997, de 17 de octubre, sobre productos cosméticos*. BOE nº 261, de 31 de octubre de 1997.

Real decreto 1907/1996, de 2 de agosto, sobre publicidad y promoción comercial de productos, actividades o servicios con pretendida finalidad sanitaria. BOE nº 189, de 6 de agosto de 1996.

Ley orgánica 1/1982 de 5 de mayo de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen.

Código de Conducta Publicidad (AAP) de la Asociación de Autocontrol de la Publicidad, aprobado en su Asamblea General Ordinaria celebrada el 14 de abril de 1999.

Código Ético sobre Publicidad en Internet de la Asociación de Autocontrol de la Publicidad, aprobado en su Asamblea General Ordinaria celebrada el 14 de abril de 1999.

La importancia creciente del voluntariado

SONIA ISABEL PEDROSA ALQUÉZAR
DEPARTAMENTO DE DERECHO DE LA EMPRESA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

El voluntariado puede definirse como el conjunto de actividades de interés general desarrolladas por personas físicas, siempre que las mismas no se realicen en virtud de una relación laboral, funcionarial, mercantil o cualquier otra retribuida, sin perjuicio de que complementen la actividad de estas otras relaciones. Si bien, las personas voluntarias, en el desarrollo de esas actividades, tienen una serie de obligaciones que se asemejan a las derivadas de un contrato de trabajo. Esto hace pensar en si no sería conveniente ampliar la protección social de los voluntarios y, a su vez, pone de manifiesto que las áreas cubiertas por el voluntariado pueden convertirse en yacimientos de empleo que generarán nuevos puestos de trabajo.

Palabras clave: Voluntariado, relación laboral, protección social, empleo, Tercer Sector, trabajo.

La importancia creciente del voluntariado



Sonia Isabel Pedrosa Alquézar

1. Introducción

La idea de trabajo está cambiando. El criterio principal de identificación del contrato de trabajo, la subordinación, evoluciona en dos direcciones. Por una parte, hacia una concepción mucho más relajada de las relaciones empleador-empleado. Esto supone una mayor flexibilidad y responsabilidad del trabajador en la ejecución del trabajo. Por otra, se hace más fuerte por la precarización del trabajo y la existencia de un paro masivo que lleva a los trabajadores a someterse a condiciones laborales que rechazarían si encontraran fácilmente otro empleo. Evolucionan también las formas de organización del trabajo (externalización, deslocalización...) y aparece con ellas una nueva concepción del tiempo en el mismo, heterogéneo e individualizado. Además, la negociación colectiva se va convirtiendo en la principal norma reguladora de las relaciones de trabajo, negociación que debe adaptarse a las nuevas formas de organización del mismo.

Por otro lado, dentro de esta evolución, el desempleo ha dejado de ser una situación ocasional, de corta duración, para convertirse en un mal endémico y uno de los principales problemas del mercado de trabajo al que debe hacerse frente¹.

¹ Vid. para todos estos cambios: VVAA (1998): *Cambios en el trabajo y futuro del Derecho del Trabajo en Europa. Informe (Versión provisional)*. Grupo de expertos creado por la DG.V de la Comisión Europea. Luxemburgo. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

Tanto en España como en la Unión Europea se están realizando propuestas y adoptando iniciativas para intentar reducir este desempleo o, al menos, sus efectos. Así, en nuestro país se ha intentado fomentar la contratación indefinida con bonificaciones en las cuotas a la Seguridad Social y reducciones en algunas indemnizaciones por despido²; fomentar la formación y la contratación fija a tiempo parcial; disminuir las horas extraordinarias y compensarlas por tiempo de descanso...

Por su parte, la Unión Europea, consciente del problema del desempleo, considera como uno de sus objetivos la realización de una adecuada política de empleo³. Así, en las Conclusiones de la Presidencia del Consejo Europeo Extraordinario sobre el empleo celebrado en Luxemburgo los días 20 y 21 de noviembre de 1997⁴ se establecieron una serie de directrices con medidas a adoptar por los Estados miembros para conseguir una eficaz política de empleo:

- Mejorar la capacidad de inserción profesional combatiendo el desempleo juvenil, previniendo el desempleo de larga duración, sustituyendo medidas pasivas por medidas activas, fomentando un planteamiento de cooperación y facilitando la transición de la escuela a la vida laboral.
- Fomentar la capacidad de adaptación de los trabajadores y de las empresas modernizando la organización del trabajo y apoyando la capacidad de adaptación de esas empresas.
- Reforzar la política de igualdad de oportunidades combatiendo la discriminación entre hombres y mujeres, conciliando la vida laboral con la vida familiar, facilitando la rein-

2 Vid.entre otros, por la relevancia que tuvieron, Real Decreto-ley 8/1997, de 16 de mayo, de Medidas Urgentes para la mejora del mercado de trabajo y el fomento de la contratación indefinida (BOE núm 118 de 17 de mayo) y Real Decreto-Ley 9/1997, de 16 de mayo, por el que se regulan incentivos en materia de Seguridad Social y de carácter fiscal para el fomento de la contratación indefinida y la estabilidad en el empleo (BOE núm 118 de 17 de mayo).

3 Vid. Tratado de Amsterdam por el que se modifica el Tratado de la Unión Europea, los Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos, firmado el 2 de Octubre de 1997 (DOCE nº C 340 de 10 de noviembre de 1997).

4 VVAA (1998): *Conclusiones de la Presidencia del Consejo Europeo Extraordinario sobre el empleo celebrado en Luxemburgo los días 20 y 21 de noviembre de 1997*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

corporación al trabajo y favoreciendo la inserción de los minusválidos en el mismo.

- Desarrollar el espíritu de empresa facilitando la creación y gestión de empresas, adaptando el régimen fiscal para hacerlo más favorable al empleo y aprovechando las oportunidades de creación de puestos de trabajo. Una de estas oportunidades la ofrece la Economía Social o también denominada Tercer Sector.

El objeto de este trabajo es, fundamentalmente, determinar en que medida las actividades que se desarrollan en ese Tercer Sector pueden convertirse en nuevas formas de trabajo que ayuden a crear empleo.

2. Trabajo voluntario: necesidad de mayor protección social y descubrimiento de nuevas formas de trabajo

La Economía Social o el Tercer Sector son las organizaciones de la sociedad civil que no responden a la lógica del funcionamiento del sector público-estatal ni a la del sector privado mercantil-empresarial⁵.

Estas organizaciones se caracterizan por su independencia frente al Gobierno, no tener fin de lucro, autogobernarse, articular valores de cambio social, detectar necesidades de bienestar social e instrumentar respuestas para su satisfacción; en definitiva, por favorecer la integración social y la consolidación de una sociedad pluralista. Para conseguir este objetivo sus funciones fundamentales son, entre otras, las siguientes⁶: actuar como agentes innovadores dada su flexibilidad en los enfoques de los problemas, la profundidad en los métodos utilizados y la libertad en la toma de decisiones con los que se han dado respuestas nuevas y originales a problemas particularmente difíciles; prestar servicios para llegar allí donde no llegan los servicios públi-

5 Vid, en este sentido.:Coduras, P.(1995):«Voluntarios, discípulos y ciudadanos».Cuadernos de Cristianismo y Justicia, (p. 11).

6 Vid.Salinas Ramos, F (1997):«El estado de bienestar y las organizaciones voluntarias» en VVAA.: *¿Trabajo voluntario o participación?.Elementos para una sociología del Tercer Sector*. Madrid: Tecnos. (p. 124).

cos⁷ y complementar las labores de éstos allí donde existan pero sean insuficientes; actuar como defensores de los intereses de la sociedad y aspirar a una constante transformación social en beneficio de todos los ciudadanos; preservar alguno de los valores de nuestra sociedad como la participación, el pluralismo, y la democracia...; fomentar nuevos valores y nuevos principios; mediar entre las instituciones de la vida privada y de la vida pública etc... Para la realización efectiva de todas estas funciones necesitan apoyo estatal (financiación⁸, utilización de locales públicos...) y, en algunas ocasiones, apoyo del sector privado⁹; por eso puede decirse que los tres sectores deben interrelacionarse para conseguir un efectivo bienestar social.

Esas organizaciones del Tercer Sector pueden ser religiosas; relacionadas con el trabajo (como sindicatos y organizaciones profesionales); relacionadas con la instrucción (escuelas de todo tipo y organizaciones de investigación, entre otras); fundaciones (como algunas ONGDs); organizaciones culturales (bibliotecas y museos, entre otros); de servicios (por ejemplo, aquellas que se dedican a prestar servicios sociales); organizaciones sociales (como las deportivas o étnicas); las relacionadas con la sanidad (asociaciones que se ocupan de enfermedades específicas, por ejemplo); de caridad; políticas y movimientos de masas organizados.¹⁰

Este Tercer Sector se denomina también Economía Social en la medida en que muchas de estas Organizaciones buscan la

7 Incluso, a veces, estas organizaciones han venido prestando servicios para hacer frente a determinadas situaciones sociales antes de que la Administración contemplara algún tipo de respuesta (Vid. Exposición de Motivos de la Ley 17/1998, de 25 de junio, del voluntariado social del País Vasco - BOPV núm.130, de 13 de julio- y Exposición de Motivos de la Ley Foral 2/1998, de 27 de marzo, del voluntariado en la Comunidad Foral de Navarra (BOE núm 131 de 2 de junio).

8 Su autonomía respecto al sector público y privado supone que esa financiación la obtienen, también, del apoyo económico de sus colaboradores o por venta de materiales, colecta de fondos, realización de cursos...

9 Ejm. Empresa Ram en colaboración con Unicef o Empresa Aixertell que destinó en la Navidad de 1997 parte de los beneficios obtenidos por la compra de sus productos a un proyecto de desarrollo integral en Ecuador promovido por la ONGD Ayuda en Acción.

10 Ascoli, H.(1987): «Estado de bienestar y acción voluntaria». Revista Española de Investigaciones Sociológicas, 38, (pp. 123-124).

solución de problemas sociales con criterios de rentabilidad y eficacia empresarial¹¹.

Además de contar con personal contratado laboralmente, es decir, a través de una relación jurídica en la que se prestan servicios retribuidos por cuenta de la Organización y dentro del ámbito de dirección de la misma, generalmente para desempeñar tareas básicas de funcionamiento, esas Organizaciones del Tercer Sector actúan con voluntarios.

Voluntario es aquella persona que, desde la gratuidad, se compromete a dedicar parte de su tiempo libre¹² a trabajar en actividades de interés general, entendiendo por tales las asistenciales, de servicios sociales, cívicas, educativas, culturales, científicas, deportivas, sanitarias, de cooperación al desarrollo, de defensa del medio ambiente o cualquier otra de naturaleza análoga¹³.

El derecho a ser voluntario no viene recogido como tal en nuestra Constitución, si bien puede entenderse reconocido en el derecho de todos los ciudadanos a participar en la vida económica, política, cultural y social (art. 9.2 CE), así como en los distintos artículos que aluden a los poderes públicos como comprometidos con diversas acciones en las que el voluntario participa. Así, el art. 49 CE (prevención, tratamiento, rehabilitación e integración de los disminuidos físicos, sensoriales y psíquicos); el 50 CE (búsqueda de bienestar de los ciudadanos de la tercera edad mediante un sistema de servicios sociales que atenderá sus problemas específicos de salud, vivienda, cultura y ocio); el 43.2 CE (protección a la salud), el 39 CE (protección a la familia y a la infancia); el 45 CE (protección al medio ambiente)...

Ser voluntario implica compromiso y decisión libre y responsable, actuación desde un programa de acción establecido por la or-

11 Mogin Barquín, M.T.(1997): «Provisión privada-social y gestión mixta de servicios públicos». Revista de Debate sobre Economía Pública Social y Cooperativa , 26, (p.13). Si bien, debe advertirse que, en determinadas ocasiones, el término Economía Social hace referencia a tres grupos específicos de organizaciones: Cooperativas, Sociedades Laborales y Empresas de Inserción (Ibidem, pp (13 y 14).Vid.también:Vidal, I (1997):«España: Una nueva economía social aún poco conocida y reconocida» en VVAA: *Inserción y nueva Economía Social* (pp. 236-250).Madrid:CIRIEC.).

12 En consecuencia, los voluntarios también deben tener una jornada de trabajo.

13 Vid, art. 4 de la Ley estatal 6/1996 de 15 de enero del voluntariado social (BOE núm 15, de 17 de Enero)

ganización¹⁴, trabajo o, si entendemos por tal, estrictamente, una actividad que produce bienes y servicios de valor económico mensurable para otros y no cualquier actividad de utilidad social, actividad¹⁵ altruista¹⁶ solidaria y no remunerada¹⁷. En consecuencia, esta actividad voluntaria nunca podría ser considerada una relación jurídica laboral puesto que le falta una de sus principales notas definitorias, la retribución. Así lo establecen, expresamente, además de recoger las otras características mencionadas, las diversas leyes sobre la relación jurídica del voluntariado que existen en nuestro país¹⁸. Así, por ejemplo, la Ley estatal 6/1996, de 15 de enero, reguladora del voluntariado social lo define, en su artículo 3, como «*el conjunto de actividades de interés general, desarro -*

14 Así, no se consideran actividades voluntarias a efectos jurídicos aquellas actividades esporádicas realizadas por razones de amistad, benevolencia o buena vecindad.

15 Vid, en este sentido, Le Guidec, R.(1996): *iDecadencia y resurgimiento del trabajo gratuito*. Revista Internacional del Trabajo, vol.115, 6, (pp.23-34).

16 Renes, V; Alfaro, E ; Ricciardelli, O.(1994): *El voluntariado social. Plan de formación de animadores. Bloque I*. Madrid:CES, (p. 34). Vid.también, Bernardo, F y Renes, V.(1986): «Voluntariado» en *Materiales para un glosario sobre Bienestar Social*. Madrid:Cáritas/CEBS.

17 Sin perjuicio de que el voluntario reciba una compensación económica por los gastos realizados en el desempeño de su actividad (Vid. art. 6.d) de la Ley Estatal 6/1996)

18 No obstante, no deben olvidarse como documentos fundamentales en el impulso y desarrollo del voluntariado la Carta Europea de los Voluntarios y la Recomendación nº 89 de 21 de Junio de 1985 del Comité de Ministros del Consejo de Europa. La primera representa una declaración de intenciones. Establece que cualquier definición de voluntario debe incluir, al menos, los siguientes elementos: las actividades se ocupan de otras personas o de la sociedad; carece de interés económico personal; se desarrolla en un marco más o menos organizado; es una expresión libre y expresa por medios pacíficos. Además establece que todo trabajo voluntario es valioso para la comunidad, que todo ciudadano tiene el derecho (que no la obligación) a realizar un trabajo voluntario de acuerdo con sus capacidades y enuncia una serie de derechos y obligaciones para los voluntarios.Por otro lado, distingue el voluntariado del trabajador retribuido.Comenta que cada uno de ellos debe reconocer el valor de la contribución del otro, y cada uno debe recibir un reconocimiento por parte de la sociedad y por parte de la asociación para la que trabajan en cooperación. Por su parte, la segunda recomienda a los gobiernos de los Estados miembros que reconozcan el papel, las características y el valor del trabajo voluntario realizado de manera desinteresada por personas que por su propia voluntad participan en la acción social, y tomen las medidas apropiadas a fin de definir y mejorar las modalidades de realización de tal trabajo según los principios que ella misma establece.

lladas por personas físicas, siempre que las mismas no se realicen en virtud de una relación laboral, funcionarial, mercantil o cualquier otra retribuida», sin perjuicio de que complementen la actividad de estas otras relaciones¹⁹, se realicen en las debidas condiciones de seguridad y salud y se proteja al voluntario contra los riesgos de enfermedad y accidente derivados del ejercicio de la actividad voluntaria. Las normas autonómicas sobre voluntariado también vienen a definirlo de esta forma²⁰.

Si bien, a pesar de ser una actividad no remunerada, estos voluntarios y las Entidades en las que colaboran tienen una serie de obligaciones que se asimilan a algunas de las derivadas de un contrato de trabajo. Así, entre otras, la Organización viene obligada a velar por el respeto de las funciones asignadas a cada uno de los miembros de los diferentes proyectos y programas; a informar y a orientar adecuadamente a las personas voluntarias que colaboren en ella sobre su organización y funcionamiento y sobre las actividades que en ésta hayan de realizar aquéllos; a dotar a las personas voluntarias de los medios adecuados para el cumplimiento de sus cometidos; a responsabilizarse de los daños y perjuicios causados por los voluntarios a terceras personas, a garantizar la seguridad y salud en el trabajo y a la suscripción de un seguro de accidentes y enfermedad. Respecto a este seguro y al de responsabilidad hacia terceros, debe advertirse que, para suscribirlo, las Organizaciones, con base en la continuidad que requiere la actividad del voluntariado, exigen una dedicación²¹ semanal, generalmente de seis a diez horas, al proyecto al que son asignados.

19 En este sentido debe advertirse, como pone de manifiesto la Exposición de Motivos de la Ley 17/1998, de 25 de junio, del Voluntariado Social del País Vasco citada, que no debe entenderse la acción social voluntaria como un sucedáneo de la actividad profesional, vía para hacer dejación de responsabilidades a la hora de crear servicios públicos que respondan a demandas sociales.

20 Entre esas normas autonómicas pueden destacarse: Ley Foral 2/1998, de 27 de marzo, del voluntariado en la Comunidad Foral de Navarra, ya citada supra; Ley 7/1998, de 6 de mayo, del voluntariado en la Comunidad Autónoma de la Rioja (BOE núm 125 de 26 de mayo); Ley 4/1998, de 15 de mayo, de voluntariado de Canarias (BOE núm 134 de 5 de junio); Ley 7/2001, de 12 de julio del voluntariado de la Comunidad Autónoma de Andalucía (BOE núm.188, de 7 de agosto)

21 Vid. Capítulo III Ley Foral Ley Foral 2/1998, de 27 de marzo, del voluntariado en la Comunidad Foral de Navarra;—Capítulo II Ley 7/1998, de 6 de mayo, del voluntariado en la Comunidad Autónoma de la Rioja y art.9 de la Ley Estatal 6/1996, de 15 de enero, del voluntariado social.

Por su parte, los voluntarios deben, por un lado, entre otras obligaciones, desarrollar sus actividades con la máxima diligencia y conforme a las exigencias del principio de buena fe, en los términos del compromiso aceptado y de las indicaciones que para el cumplimiento de las mismas pudieran recibir de la entidad en que colaboren, que viene a identificarse con el deber de obediencia, diligencia en la ejecución de trabajo y deber de buena fe contractual; por otro, mantener la confidencialidad de la información recibida y conocida en el desarrollo de su actividad, que viene también a identificarse con ese deber de buena fe contractual.

Esta cierta semejanza con algunas de las obligaciones derivadas de un contrato de trabajo unida a la importancia cada vez más creciente de las actividades de voluntariado hace pensar en la conveniencia de ampliar la protección social de los voluntarios en la realización de sus funciones; una protección que podría ser igual a la que hasta el Real Decreto Ley 8/1997, de 16 de mayo, de Medidas Urgentes para la mejora del mercado de trabajo y el fomento de la contratación indefinida²² tenía el contrato a tiempo parcial realizado para menos de 12 horas a la semana o 48 horas al mes que sólo abarcaba las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, asistencia sanitaria por contingencias comunes, Fondo de Garantía Salarial y la prestación económica correspondiente a los descansos por maternidad.

A pesar de estas características y la necesidad de ampliación de su status jurídico con algunas de las normas de Seguridad Social aplicables a un contrato de trabajo, la actividad voluntaria, como se ha afirmado, nunca podría llegar a considerarse una relación laboral puesto que le falta una de sus características principales, la contraprestación económica y, por otro lado, la actividad voluntaria no es un instrumento de beneficio económico, sino, como ya se ha dicho, una actividad de utilidad social.

Si bien, pese a las afirmaciones anteriores, podría decirse que el voluntariado es una nueva forma de trabajo o potencial forma de trabajo en la medida en que con el mismo se han des-

22 Disposición Transitoria 4ª.

23 Los voluntarios pueden llegar a crear puestos de trabajo en la medida en que « *cubren el espacio intermedio entre el surgimiento de las necesidades y la satisfacción de las mismas por los profesionales*» (González Blasco, P y

cubierto²³ y se van descubriendo nuevos campos, nuevas posibilidades, nuevos yacimientos de empleo²⁴ donde más pronto o más tarde se va a necesitar un contingente de trabajadores para coordinar, administrar y ejecutar las tareas que surgen de esas posibilidades. Con el fomento de estos yacimientos se consigue crear empleo y contribuir a la disminución del paro²⁵.

3. Conclusiones

En la actualidad, el desempleo ha dejado de ser una situación ocasional para convertirse en uno de los principales problemas del mercado de trabajo. Para hacerle frente, nuestro país y la Comunidad Europea han realizado propuestas y adoptado distintas medidas. Entre estas propuestas se encuentra la de aprovechar las oportunidades de creación de puestos de trabajo que ofrece el Tercer Sector.

Las actividades desarrolladas por el Tercer Sector suelen ser realizadas por personas voluntarias, es decir, por personas que,

Gutiérrez Resa, A (1997): *La opinión pública ante el voluntariado*. Madrid, Fundación Universidad-Empresa —p 44—. En este sentido, Liebjke Hoekendijk afirma que «los voluntarios siempre han creado trabajo remunerado mediante el descubrimiento de nuevos campos, donde, más pronto o más tarde, se retribuyen ciertos puestos, para coordinar, administrar o para otras tareas. Esto sigue ocurriendo aún, a pesar de que en los últimos tiempos ha sido más difícil. Los sindicatos debieran contemplar a los voluntarios como creadores de empleo y no como ladrones. Esto es en interés de los consumidores, voluntarios, de la creación de trabajos retribuidos y de los profesionales»(En Hoekendijk, L.(1987): *¿Qué trabajo debe pagarse?*.Madrid.Cruz Roja Española -p 42-).

24 Pueden definirse como actividades destinadas a satisfacer nuevas necesidades sociales que se configuran hoy en mercados incompletos y que tienen un ámbito de producción / prestación territorialmente definido, al mismo tiempo que son intensivos en empleo. Así, acompañamiento de personas de edad al exterior, atención a niños con problemas o restauración (Jiménez, E et alt.(1998): *Los nuevos yacimientos de empleo*. Barcelona.Fundación CIREM.-pp 43-47-).

25 Además, debe advertirse que, a veces, esas nuevas posibilidades, no quedan en simples experiencias de empleo sino que llegan a ser unas empresas fuertes y competitivas. (Vid, en este sentido Fernández Guerrero, R y Martínez Moreno, A (1997) : «Las empresas de Economía Social en la gestión de servicios de apoyo a personas», *Revista de Debate sobre Economía Pública Social y Cooperativa*, 26, 1997, —pp 43 -72—).

desde la gratuidad, se comprometen a llevar a cabo libre y solidariamente esas actividades dentro de un programa establecido.

Este voluntariado aunque tenga obligaciones muy parecidas a las de una relación laboral e incluso se considere conveniente la ampliación de su régimen jurídico con normas de Seguridad Social, no podría considerarse como tal puesto que es una actividad de utilidad social y, además, no está remunerada.

Ahora bien, esa no identificación con la relación laboral no excluye poder considerarla fuente de empleo en la medida en que a través de ella se van descubriendo nuevos yacimientos de empleo que generarán nuevos puestos de trabajo. En definitiva, puede decirse que el voluntariado cubre el espacio intermedio entre el surgimiento de necesidades y la satisfacción de las mismas por los profesionales.

5. Referencias bibliográficas

- ASCOLI, H.(1987). «Estado de bienestar y acción voluntaria». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 38. (pp. 123-129).
- BERNARDO, F y RENES, V.(1986). «Voluntariado» en *Materiales para un glosario sobre Bienestar Social*. Madrid: Cáritas/CEBS.
- CODURAS, P. (1995). «Voluntarios, discípulos y ciudadanos». *Cuadernos de Cristianismo y Justicia*.
- FERNÁNDEZ GUERRERO, R y MARTÍNEZ MORENO, A (1997). «Las empresas de Economía Social en la gestión de servicios de apoyo a personas». *Revista de Debate sobre Economía Pública Social y Cooperativa*, 26, 1997, (pp 43 -72).
- GONZÁLEZ BLASCO, P. y GUTIÉRREZ RESA, A (1997). *La opinión pública ante el voluntariado*. Madrid, Fundación Universidad-Empresa.
- HOEKENDIJK, L. (1987): *¿Qué trabajo debe pagarse?*. Madrid. Cruz Roja Española.
- JIMÉNEZ, E *et al.* (1998). *Los nuevos yacimientos de empleo*. Barcelona. Fundación CIREM.

- LE GUIDE, R.(1996). «Decadencia y resurgimiento del trabajo gratuito». *Revista Internacional del Trabajo*, vol.115, 6, (pp.701-707).
- MOGIN BARQUÍN, M.T. (1997). «Provisión privada-social y gestión mixta de servicios públicos». *Revista de Debate sobre Economía Pública Social y Cooperativa* , 26. (pp. 11-22).
- RENES, V., ALFARO, E. y RICCIARDELLI, O.(1994): *El voluntariado social. Plan de formación de animadores. Bloque I*. Madrid: CES.
- SALINAS RAMOS, F (1997). «El estado de bienestar y las organizaciones voluntarias» en VVAA.: *¿Trabajo voluntario o participación? Elementos para una sociología del Tercer Sector*. Madrid: Tecnos (pp. 122-133).
- VIDAL, I (1997):«España: Una nueva economía social aún poco conocida y reconocida» en VVAA: *Inserción y nueva Economía Social* (pp. 236-250). Madrid: CIRIEC.
- VVAA (1998). *Cambios en el trabajo y futuro del Derecho del Trabajo en Europa» Informe (Versión provisional)*.Grupo de expertos creado por la DG.V de la Comisión Europea. Luxemburgo. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.
- VVAA (1998). *Conclusiones de la Presidencia del Consejo Europeo Extraordinario sobre el empleo celebrado en Luxemburgo los días 20 y 21 de noviembre de 1997*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

Equilibrios de Nash y de Cournot: el caso de la provisión privada de un bien público

JOSÉ M.^ª GARCÍA LÓPEZ

ESCUELA UNIVERSITARIA DE ESTUDIOS SOCIALES

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

CLAUDIA PÉREZ FORNIÉS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

En el contexto de la provisión pública y privada de cualquier bien independientemente de su naturaleza, este artículo dirige su atención al modelo teórico que responde a la provisión privada de un bien público y que se corresponden con ejemplos como el de la filantropía o la caridad.

Palabras clave: Hacienda pública, Economía pública, bienes públicos, provisión privada de bien público, filantropía y caridad.

Equilibrios de Nash y de Cournot: el caso de la provisión privada de un bien público



José M.^a García López
Claudia Pérez Forniés

1. Introducción

Varias son las posibilidades que ofrece la Hacienda Pública a la hora de analizar la provisión pública y privada de cualquier bien independientemente de su naturaleza. Los trabajos de investigación que se enmarcan en el ámbito de la economía pública acostumbran a dedicar su atención a la provisión pública de bienes de naturaleza pública. Sin embargo, podemos encontrar en la literatura algunos casos, como el de la caridad, que responden al modelo teórico de provisión privada de bien público. Este trabajo se centra en el desarrollo de este modelo analizando en primer lugar los conceptos seminales necesarios para entenderlo, los equilibrios de Nash y de Cournot, así como la teoría de juegos y los dilemas del prisionero.

2. La provisión de un bien público

Si se observa la realidad, encontramos un amplio abanico de bienes y mecanismos de asignación fundamentales que quedan descritos en el cuadro 1. En esta línea, podemos decir que si el bien tiene características de privado podrá ser provisto en los mercados por la iniciativa privada (como en el caso de cualquier actividad empresarial privada) o por la iniciativa pública (por ejemplo la educación y la sanidad en algunos países). Si el bien

es de naturaleza pública¹, la provisión podrá ser pública, ya sea un faro, una carretera o la defensa nacional. Sin embargo, el bien público también se puede proveer de forma privada como es el caso de la filantropía (la caridad).

Bienes

		<i>Privado</i>	<i>Público</i>
<i>Provisión</i>	<i>Privada</i>	Cualquier actividad empresarial privada	Filantropía
	<i>Pública</i>	Educación, sanidad	Faro, aceras, carreteras, defensa

Fuente:Elaboración Propia

Cuadro 1.La provisión de un bien

Ante este panorama, nuestra atención se centra en el estudio del último de los casos presentados, es decir, la provisión privada de un bien público. Son varios los autores² que desarrollan esta modelización de la realidad en la que los resultados Pareto-óptimos obtenidos de la aplicación de los criterios de Samuelson (1958) y de Lindahl (1919), se compararán con el equilibrio que se alcanza en un sistema económico en el que la provisión del bien público la realiza la iniciativa privada, es decir, los individuos. En tales circunstancias es relevante determinar cómo afecta la aportación de bien público de un individuo sobre el comportamiento de los restantes.

1 Según Stiglitz (1992):

«Los llamados bienes públicos puros tienen dos propiedades básicas: en primer lugar, no cuesta nada que otra persona más disfrute de sus ventajas. Formalmente, el hecho de que un individuo adicional disfrute del bien tiene un coste marginal nulo. En segundo lugar, en general es difícil o imposible impedir que se disfrute del bien público (...), es decir, no es posible excluir a ninguna persona de los beneficios generados del disfrute del bien».

2 Chamberlim (1974) y (1976), McGuirre (1974), War (1983), Bergstrom, Blume y Varian (1986), Andreoni (1988a), (1988b) y Myles (1995).

2. El equilibrio de Cournot

El contexto en el que se formula el equilibrio de Cournot es el del duopolio, es decir, para el caso de dos empresas, cómo responden éstas a la interdependencia estratégica que existe entre ellas. Cada una de estas empresas deberá tener en cuenta la conducta del rival cuando elige su nivel de producción, o lo que es lo mismo, tendrá que predecir el nivel de producción de la otra empresa para así determinar el suyo propio. Según Varian (1996):

«En el equilibrio de Cournot cada empresa maximiza sus beneficios, dadas sus expectativas sobre la decisión de producción de la otra empresa y, además, esas expectativas se confirman: cada empresa elige el nivel óptimo de producción que la otra espera que produzca. En el equilibrio de Cournot a ninguna de ellas le resulta rentable variar su producción una vez que descubre la decisión que ha tomado realmente la otra.»³

Consideremos un mercado duopolista de un bien y dos empresas en el que la empresa 1 espera que la empresa 2 produzca la cantidad del bien y_2 y decide producir y_1 de modo que la cantidad total que se obtiene es Y . A efectos de simplificar, supongamos que la curva de demanda del mercado es lineal y viene dada por la expresión:

$$P(y_1 + y_2) = a - b(y_1 + y_2)$$

Se presume que los costes marginales son nulos y que no se distingue entre producción esperada y producción observada ya que en el punto de equilibrio coinciden. La función de beneficio de la empresa 1 es:

$$\begin{aligned} \pi_1(y_1, y_2) &= [a - b(y_1 + y_2)]y_1 \\ \pi_1(y_1, y_2) &= ay_1 - by_1^2 - by_1y_2 \end{aligned}$$

A partir de esta expresión se representa el mapa de curvas de isobeneficio que describe todas las posibles combinaciones de y_1 e y_2 que generan unos beneficios π_1 cuya expresión es la siguiente:

$$y_2 = a/b - y_1 - \pi_1/by_1$$

³ Véase Varian (1996), pág.484.

Estas relaciones aparecen reflejadas en el gráfico 1 en el que representamos en el eje de abscisas Y_1 como la producción de la empresa 1 e Y_2 como la producción de la empresa 2. Los beneficios para la empresa 1 aumentarán cuando se sitúe en curvas de isobeneficio más bajas, ya que conforme disminuye la cantidad de output y_2 producida por la empresa 2, los beneficios para la empresa 1 aumentarán. Para cada cantidad dada de y_2 la empresa 1 maximizará sus beneficios situándose en la curva más baja, donde la pendiente de la curva de isobeneficio es igual a cero. El lugar geométrico de todos los puntos de tangencia con las rectas que definen cada nivel de producción y_2 nos muestra la curva de reacción de la empresa 1:

$$y_1 = f_1(y_2)$$

Las funciones de reacción reflejan la interdependencia estratégica entre empresas u otros agentes económicos, que se encuentran ante situaciones en las que sus decisiones dependen de las estrategias tomadas por los demás.

Sin embargo, el ejemplo anterior es sólo un caso de las distintas estrategias que adoptan los agentes económicos a la hora

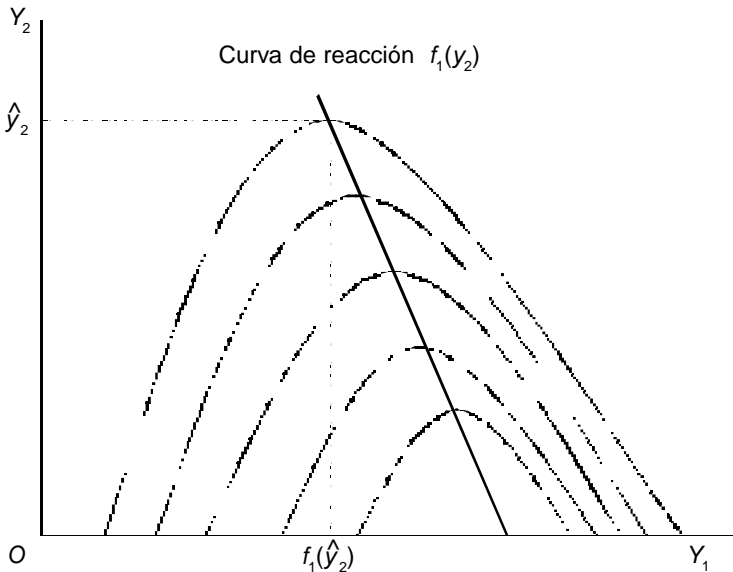


Gráfico 1. Curva de reacción

de desarrollar sus relaciones. Para estudiar estos vínculos la teoría económica se ha apoyado tradicionalmente en el instrumento de la teoría de juegos⁴.

A continuación, presentamos los diferentes resultados que se obtienen de las relaciones entre los agentes económicos, introduciendo un supuesto simplificador de manera que el juego lo compongan dos jugadores, que eligen entre dos estrategias. La manera gráfica de representar estas interacciones se denomina matriz de pagos y muestra los resultados que obtiene cada jugador en cada una de las combinaciones de estrategias elegidas.

3. El Equilibrio de Nash

Supongamos dos jugadores A y B. La persona A puede elegir entre dos estrategias: arriba o abajo y B puede elegir en izquierda o derecha. La matriz de juegos es la siguiente:

		Jugador B	
		<i>Izquierda</i>	<i>Derecha</i>
Jugador A	<i>Arriba</i>	1,2	0,1
	<i>Abajo</i>	2,1	1,0

Cuadro 2. Matriz de pagos con solución óptima

En este juego la solución siempre será (2,1), porque lo mejor para A es elegir abajo y para B la solución más preferible es optar por izquierda. La solución de este juego es sencilla porque existe lo que se denomina estrategia dominante que significa que cada jugador tiene una estrategia óptima, independientemente de lo que haga el otro jugador.

Sin embargo, en muchos de los escenarios analizados nos encontramos en presencia de juegos en los que no existe una estrategia dominante como es el caso que recoge el cuadro 3

⁴ Se utiliza el término de juego como representativo de las elecciones de los individuos sobre las estrategias en un momento dado.

		Jugador B	
		<i>Izquierda</i>	<i>Derecha</i>
Jugador A	<i>Arriba</i>	2,1	0,0
	<i>Abajo</i>	0,0	1,2

Cuadro 3. Matriz de pagos con solución de Nash

En este ejemplo, cuando B elige izquierda, A preferiría elegir arriba y cuando B elige derecha, A optaría por abajo.

Como para las situaciones reales que representan los juegos no siempre existe tal solución, se impone la relajación del criterio de la estrategia dominante de manera que nos acercamos al concepto de equilibrio de Nash que se desarrolla a continuación y que no es otra cosa que una generalización del equilibrio de Cournot⁵. El equilibrio de Nash se define según Varian (1996) de la forma que sigue:

«Decimos que un par de estrategias es un equilibrio de Nash si la elección de A es óptima, dada la de B, y la de B es óptima, dada la de A. Ninguna de las dos personas sabe qué hará la otra cuando tenga que elegir su propia estrategia, pero sí puede tener algunas expectativas sobre lo que elegirá. El equilibrio de Nash puede interpretarse como un par de expectativas sobre la elección de cada persona tal que, cuando la otra revela su elección, ninguna de las dos quiere cambiar de conducta.»⁶

Sin embargo, el equilibrio de Nash plantea diferentes problemas. En primer lugar, un juego puede derivar en más de un equilibrio de Nash, basta para ello con que tenga una estructura simétrica, como la que presenta el ejemplo del cuadro 3 ya que la solución abajo-derecha también es un equilibrio de Nash. En segundo lugar, hay juegos en los que no existe equilibrio de Nash, debiendo introducir estrategias mixtas en lugar de puras y haciendo depender las elecciones de un cálculo probabilístico. Y en tercer lugar, el equilibrio de Nash no suele conducir a situaciones óptimas en el sentido de Pareto y en este sentido estudiaremos el dilema del prisionero.

5 Algunos autores, como Cornes y Sandler (1996) lo denominan equilibrio de Nash-Cournot.

6 Véase Varian (1996), pág.499.

Analicemos el fundamento del dilema del prisionero con la ayuda del cuadro 4 que se presenta a continuación:

		Jugador B	
		<i>Confesar</i>	<i>Negar</i>
Jugador A	<i>Confesar</i>	-3,-3	0,-6
	<i>Negar</i>	-6,0	-1,-1

Cuadro 4.El dilema del prisionero

El dilema del prisionero se fundamenta en una situación en la que se interroga a dos personas que han cometido un delito conjuntamente pero el interrogatorio se realiza de forma separada. Los pagos que aparecen en el cuadro 4 muestran la utilidad que asignan los sujetos a cada una de las alternativas y que en este caso se mide en número de meses que tendrán que cumplir en la cárcel. La situación es la siguiente: Si el individuo B confiesa, A confesará porque prefiere tres meses de prisión a seis. Si el individuo B niega, A también confesará porque prefiere no ir a la cárcel antes que ir un mes. Por lo tanto, A siempre elegirá confesar. La misma situación se repite si realizamos el análisis para el individuo B.

Por lo tanto, del ejemplo anterior se desprende que el equilibrio de Nash viene dado por la estrategia⁷ que ambos individuos eligen, confesar-confesar, es decir, (-3,-3). Esta solución refleja una situación subóptima en sentido paretiano ya que existe una solución en la que los dos individuos mejoran respecto a la situación anterior y que viene dada por la opción negar-negar, es decir, (-1,-1). Esta solución es óptima en sentido paretiano y si ambos jugadores pudieran llegar a un acuerdo y garantizar su cumplimiento podría mejorar su bienestar.

Los juegos vistos hasta el momento suponen que los agentes actúan en un único momento del tiempo. Sin embargo el panorama cambia sustancialmente cuando los agentes juegan repetidamente. La repetición del juego ofrece la posibilidad a los jugadores de crear una reputación moral a pagar definida en el tiempo.

7 Además es una estrategia dominante.

Si el juego tiene un número fijado de rondas conocido con anterioridad, ninguno de los dos jugadores cooperará ya que los agentes solamente cooperan porque esperan sacar beneficios futuros derivados de esa cooperación con una nueva cooperación ulterior. Según Milgrom y Roberts (1993):

«Una restricción importante en los mecanismos que basan la exigibilidad en la reputación es que el horizonte previsto para la relación debe ser suficientemente lejano para permitir que el valor de la reputación exceda a la ganancia derivada del engaño. Más aún, si supieran que están alcanzando el final de la relación, los rendimientos de mantener la reputación serán escasamente valorados y pueden ser insuficientes para impedir el quebranto de la confianza.»

Sin embargo, cuando el juego se repite indefinidamente, los jugadores tienen capacidad para influir en la conducta del otro. Esta estrategia conocida con el nombre de «ojo por ojo»⁸ y derivada de un experimento realizado por Axelrod en 1984, consiste en que cada individuo se comporta como lo hizo el otro individuo en la ronda anterior.

4. Recapitulación

Por lo tanto, un equilibrio de Nash representa una solución no cooperativa y subóptima en sentido paretiano. Las decisiones de un individuo se fundamentan en una preocupación por el bienestar propio e ignora a los demás individuos. La provisión privada de un bien público conduce inexorablemente a una solución subóptima. Si interviniera una autoridad supranacional por encima de todos los individuos que se rigiera por el interés general y que maximizara el bienestar social existiría la posibilidad de alcanzar una asignación óptima de Pareto.

5. Bibliografía

ANDREONI J. (1988a). «Privately provide public goods in a large economy: the limits of altruism». *Journal of Public Economics*, vol. 35, pp. 57-73.

8 En Axelrod (1984) se denomina «tic for tac».

- ANDREONI J. (1988b). «Why free-rider?». *Journal of Public Economics*, vol. 37, pp. 291-304.
- AXEROLD R.(1984). *The evolution of cooperation*. Basic Books. New York.
- BERGSTROM, BLUME y VARIAN (1986). «On the private provision of public goods». *Journal of Public Economics*, vol. 29, pp. 25-49.
- CHAMBERLIN (1974). «Provision of collective goods as a function of group size». *American Political Science Review*, vol. 68, pp. 707-716.
- CHAMBERLIN (1976). «A diagrammatic exposition of the logic of collective action». *Public Choice*, vol. 26, pp. 59-74.
- CORNES R. y SANDLER T. (1996). *The theory of externalities, public goods and club goods*. Cambridge University Press. Primera Edición 1986. Segunda Edición 1996.
- LINDAHL, E. (1919). *Positive losung, die gerechtigkeit der bes-teuerung*, Lund, reimpresso como «Just taxation-a positive resolution», en Musgrave R.A. y Peacock A.T. (dir.), *Classics in the theory of public finance*, London, Macmillan.
- MCGUIRE M. (1974). «Group homogeneity and aggregate provision of a pure public good under Cournot behavior». *Public Choice*, vol. 18, pp. 107-26.
- MILGROM P. y ROBERTS J. (1993). *Economía, organización y gestión de la empresa*. Ariel Economía. Barcelona. Primera edición, 1992.
- MYLES G. D (1995). *Public Economics*. Cambridge University Press. Primera Edición.
- SAMUELSON, P. A. (1958). «An exact consumption-loan model of interest with or without the social contrivance of money». *Journal of Political Economy*, 66, 467-482.
- STIGLITZ J. E.(1992). *La Economía del Sector Público*. Ed. Antoni Bosch. Primera edición 1986. Primera reimpresión 1992.
- VARIAN H. R (1996). *Microeconomía Intermedia. UN enfoque moderno*. Antoni Bosch Primera Edición 1987. Barcelona. Cuarta Edición.
- WARR P. G.(1983). «The private provision of a public good is independent of the distribution of income». *Economics Letters*, vol. 13, pp. 207-211.

John Stuart Mill: la etapa de madurez de la escuela clásica

CARMEN PELET REDÓN

DEPARTAMENTO DE ESTRUCTURA E HISTORIA ECONÓMICA

Y ECONOMÍA PÚBLICA

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

John Stuart Mill es considerado como uno de los principales representantes de la Escuela Clásica de pensamiento económico. Su obra los "Principios", publicada en 1848, fue referencia obligada durante más de cuarenta años en los ámbitos intelectuales y académicos ingleses de su época; en ella realiza un considerable esfuerzo por acercar las ideas económicas del plano teórico al aplicado y sin duda lo consiguió. Su biografía personal e intelectual demuestran una clara vocación de reformador.

En España, la difusión de su obra no sería un hecho hasta la Restauración (1874), quizás por la fuerte hegemonía, durante el periodo, de la Escuela Economista francesa que condicionaron, a su vez, la tardía recepción de las ideas marginalistas, retrasando la incorporación de la *nueva economía* a la enseñanza y la investigación hasta la puesta en funcionamiento de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid en 1943.

Palabras claves. John Stuart Mill. Economía Política. La Escuela Clásica en España.

John Stuart Mill: la etapa de madurez de la escuela clásica



Carmen Pelet Redón

1. El escenario de la Economía Clásica

1.1 *La discusión del método*

Uno de los rasgos característicos del periodo que comprende el desarrollo de la Escuela Clásica es el deseo de los economistas de teorizar sus propias aspiraciones y procedimientos. La aparición de este interés, casi ausente hasta entonces, indica que la economía había logrado cierta madurez. Sabemos que los economistas habían sentido ya antes de A. Smith la necesidad de definir su campo pero fue durante este periodo, llamado de la Escuela Clásica, cuando su consciencia de pertenecer a un campo específico de la ciencia se ve fortalecido de forma que todos los autores intentarán definirlo. La ciencia que se trataba de definir era normalmente llamada Economía política. Todas las definiciones formuladas en este periodo señalan la autonomía de la economía respecto de las demás ciencias sociales o morales perfectamente compatible, por otra parte, con las estrechas vinculaciones entre ellas. La mayoría de las definiciones subrayan el carácter analítico de la economía. La definición que ofrece J. S. Mill de Economía política, como la de la mayoría de los autores clásicos, (Say, Señor, McCulloch, etc.) no es muy específica. J.S. Mill se ocupa en los «Principios» de: «la naturaleza de la riqueza y las leyes de su producción y distribución, incluyendo, directa o en forma remota, la actualización de todas las causas por las que la situación de la humanidad, o de cualquier sociedad de seres humanos, prospera o decae respecto de ese

objetivo universal de los deseos humanos» (Mill, J.S. 1978, p.29).

Aunque, la discusión sobre el método no había empezado todavía en este periodo, los clásicos teorizaban para aclarar puntos que acarrearaban controversias lógicas, y reunían hechos cuando les parecía útil o necesario hacerlo. La mayoría de los economistas del periodo y entre ellos J.S.Mill estudió la analogía entre la economía y las ciencias físicas. Mill (1873, p.163) consideró «verdaderos modelos para el análisis en la Teoría Económica el proceso deductivo de las ramas deductivas de la filosofía natural». No debemos olvidar que Mill está pensando en el aparato teórico de la economía al referirse a los métodos de la Economía política. La mayoría de los autores del periodo que prestaron atención a las cuestiones metodológicas señalaron la distinción entre la «ciencia» económica y el «arte» de la política económica. Mill y sus contemporáneos pensaban que las cuestiones de política económica implican tantos elementos no económicos que no se debían tratar sobre la base de consideraciones exclusivamente económicas; sin embargo sería un error pensar que estos autores consideraron los juicios de valor. Los economistas de ese periodo consideraban sus recomendaciones de política económica como resultados científicos resultantes de un análisis científico, aunque no puramente económico. Los «clásicos», J.S.Mill incluido, realizaron importantes progresos en el logro de un aparato analítico que unificara todos los problemas puramente económicos.

1.2 Los criterios clásicos de política económica: el papel del Estado

El estereotipo de la Escuela Clásica como defensora a ultranza del laissez-faire viene matizada al examinar los escritos clásicos acerca del papel del Estado en la economía. Así lo expresa J.S.Mill (1848, p.800):

«Las funciones admisibles del Estado abarcan un campo cuyas fronteras superan con mucho las de cualquier definición restrictiva y (...) es casi imposible señalar una sola base para justificarlas a todas, excepto la muy amplia de la utilidad general.»

Si bien es cierto que los economistas clásicos, algo especialmente cierto en J.S.Mill, temen por el acrecentamiento del poder del Estado que hacía peligrar la libertad individual.

El papel fundamental que los economistas clásicos asignan al Estado, desde Smith en adelante, comprende la defensa, la justicia, el suministro de infraestructura básica y otros servicios como la acuñación de moneda y el correo, el establecimiento de impuestos etc. Hubo también otros campos donde los economistas clásicos juzgaron necesaria la intervención pública: el trabajo infantil, la educación y los pobres.

No obstante, hay a juicio de los clásicos una serie de áreas donde la intervención del Estado es claramente reprobable, en especial, la fijación de precios y la reglamentación de los procesos industriales, puesto que para los clásicos, la interferencia en este campo podía frenar la innovación.

Por último, está la cuestión del socialismo y el orden social. Los clásicos aceptaron ampliamente el régimen de propiedad privada. La propiedad y la seguridad eran componentes esenciales del incentivo para el crecimiento económico. Sólo Bentham y J. S. Mill apoyaron planes para la reforma de la propiedad y la herencia. Sólo J. S. Mill mostró auténtica simpatía hacia el socialismo. En un principio, su posición con respecto al socialismo fue de duda sobre la innovación, los incentivos, la distribución y la evolución probable de la población bajo un sistema socialista. Posteriormente, influido por las ideas de su esposa Harriet Taylor, Mill modificó su posición reflejando una actitud más favorable, sin embargo, su postura volvió a sus orígenes, tras el fallecimiento de su esposa. A lo largo de todas estas vicisitudes, algo destaca y es que el socialismo que Mill tenía en su pensamiento era el de Fourier, Saint Simón, y Owen, un socialismo descentralizado en el que compiten las cooperativas de producción. El socialismo de corte centralista no le atrajo nunca.

2. La figura de John Stuart Mill

Para comprender el objeto que J. S. Mill perseguía con sus estudios económicos, cual era el de transformar la Economía política, se hace necesario conocer su biografía intelectual resaltando las influencias de sus maestros, así como sus relaciones con los filósofos y otras corrientes de pensamiento presentes en su tiempo.

No es excesiva la importancia que se le atribuye a la influencia que sobre J.S. Mill tuvo su padre James Mill, la rígida educación que de él recibió le marcó indeleblemente, tanto en los primeros años de infancia y juventud, como en momentos posteriores de su vida; y aunque intentó acercamientos a otras posiciones ideológicas o planteamientos intelectuales nunca logró liberarse por completo de aquella influencia paterna.

Otra influencia notable fue los escritos de Bentham, gran amigo de su padre y con quien llegó a convivir algún tiempo, Mill acogió desde un principio con gran entusiasmo los planteamientos del Utilitarismo.

Un hecho notable en la biografía personal e intelectual de J. S. Mill fue su relación con la sufragista Harriet Taylor, quien llegará a convertirse en su esposa, ella despertó en Mill su interés por la economía aplicada, por su lado práctico, el marco institucional y las consecuencias políticas de la economía. Harriet Taylor tuvo una gran influencia en los escritos de Mill y en su propia evolución espiritual.

John Stuart Mill fue un gran intelectual y un rápido repaso a su intensa biografía lo pone, sin duda, de manifiesto. Nació en Londres en 1806 en una familia numerosa y de escasos ingresos, era el hijo mayor de James Mill, hijo a su vez de un modesto granjero y pequeño comerciante. Su padre, James Mill era un presbiteriano escocés que fue ordenado Predicador aunque nunca ejerció; educó a J. S. Mill sin ningún tipo de creencia religiosa. El carácter estoico del padre, imbuido por las ideas de la Ilustración y por el carácter de los filósofos griegos, modeló el carácter del hijo transmitiéndole sus fuertes convicciones morales; valores como la justicia, templanza, sinceridad, perseverancia, trabajo, la vida de esfuerzo, disposición para afrontar el dolor, respeto por el bien común, estimación de las personas de acuerdo con sus méritos, estimación de las cosas por su utilidad intrínseca. Puede decirse que una de las principales actividades en su vida fue la instrucción de sus hijos, principalmente de J.S.Mill. James Mill, llegó a convertirse en economista tras su educación en la Universidad de Edimburgo, fue autor de obras como los «Elementos de Economía Política» y escribió, así mismo, «La Historia de la India» en la que sentó los fundamentos para la administración de la India, ámbito del que era conecedor por su labor como funcionario de la *India House*, encar-

gado de redactar los despachos que se enviaban a la India. J. S. Mill también trabajaría en la Compañía de la India, durante treinticinco años.

Durante sus primeros años, J. S. Mill y su familia vivían en una pequeña aldea, sus primeros recuerdos están asociados con ese entorno y con el hábito de dar largos paseos con su padre durante los cuales aprovechaba para transmitirle todo lo que había leído, esta era la forma en que se desarrolló la educación de Mill en su infancia. Con tres años leía griego, su primer libro en griego fueron las Fábulas de Esopo posteriormente leería a Herodoto, Sócrates y Platón y las tardes las dedicaba a aprender Aritmética. La mayoría de los libros que leía eran libros de Historia, de autores como Robertson, Hume, Gibbon, Watson sobre, La Historia de Roma de Looke, Libros de Historia Eclesiástica, y biografías de hombres luchadores con gran energía, apenas leía libros infantiles, solo como regalo contó con las obras de Robinson Crusoe, su favorita, «Las mil y una noches», Cuentos Árabes y «El Quijote».

A los ocho años de edad aprendía Latín y se lo enseñaba a sus hermanos pequeños; entre los ocho y los trece años, leyó obras de poetas griegos como la «Iliada», «Eneida», «La retórica» de Aristóteles compartiéndolo con el estudio del álgebra, el cálculo diferencial, aunque de forma superficial, nunca fue un buen matemático, tratados de Física y Química, Tratados de lógica y de lógica escolástica; a Shakespeare y los poemas de Campbell.

En 1819 comienza un curso de Economía Política con su padre y con Ricardo gran amigo de su padre, por aquel entonces frecuentaban también la compañía de Bentham todos ellos ejercieron una gran influencia en la educación de J.S.Mill. En 1820 pasa un año en Francia en casa de Say amigo de su padre, de Saint Simón y de todos los líderes del partido liberal republicano lo que despertó el interés de Mill por el liberalismo continental. Durante 1822-23 J.S.Mill empezó a escribir en los periódicos bajo seudónimo plasmando sus opiniones en materia de política y de religión. En 1824-25 Bentham le encarga preparar el manuscrito para publicar su obra «La teoría de la Evidencia Judicial». Desde 1821 año en que lee por primera vez a Bentham su meta será convertirse en reformador del mundo. En esta época aprende Alemán y crea una sociedad que llamó

Sociedad Utilitarista formada por un grupo de jóvenes a la que acude a reuniones periódicas para discutir temas de su interés que deseaban conocer y dominar, comenzaron con el libro de su padre los «Elementos», y continuaron con los «Principios de Economía Política» de Ricardo, de estas conversaciones saldría posteriormente su Teoría sobre los Valores Internacionales y su versión modificada de la Teoría del Beneficio de Ricardo que aparece en sus «Ensayos sobre el Beneficio y el Interés». Durante estos años comenzó a hablar en público participando en debates públicos celebrados por distintas sociedades, entre ellas la *Sociedad Cooperativa* seguidores de Owen. Hasta 1830 es un periodo en el que no escribe y se dedica a reflexionar. Durante estos años de transición sintió la influencia de los Santsimonianos y de Comte, leyó sus críticas al liberalismo lo que le llevó a abrir los ojos al limitado valor de la vieja Economía política basada en las ideas de la propiedad privada y la herencia, así como de la libertad de producción y cambio como pilares de la mejora social, su transformación personal le llevó adoptar nuevas ideas políticas próximas a la democracia y al socialismo fundamentadas en una defensa de la igualdad entre los hombres y en la importancia de la educación del pueblo para alcanzar esos ideales. Sin duda, no podemos olvidar la influencia que tuvo en toda esta evolución el encuentro que tuvo lugar por aquel entonces con Harriet Taylor con quien estuvo casado desde 1851 hasta 1858 año en que ella murió.

Durante 1830-31 escribió los cinco ensayos publicados en 1844 como «Ensayos sobre algunas discutidas cuestiones de Economía Política», entre 1834 y 1840 fue director de la revista *London Review*, en 1837 reanuda la composición de la «Lógica» que se publicaría en 1843. Entre 1845-47 escribió su obra cumbre «Principios de Economía Política» publicada con gran éxito en 1848 que dominó el ámbito académico de la economía inglesa durante cuarenta años hasta la publicación de la obra de Jevons. En 1859 publicó «La libertad» un tratado sobre la libertad de pensamiento y de costumbres. En 1861 publica «Consideraciones sobre el gobierno representativo» sobre la democracia y la participación de las minorías en el parlamento. En 1865 fue elegido parlamentario por el partido liberal, diputado izquierdista y radical defendió el derecho al voto de la mujer, atacó la esclavitud y apoyó a los sindicatos. En 1869 pu-

blicó «La sujeción de las mujeres» y en el 1873 salió a la luz su «Autobiografía», año en el que muere en Avignon.

3. Su obra de juventud: «Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en Economía Política»

Hacia 1830, con poco más de 20 años, J. S. Mill redactó los cinco ensayos que componen su obra titulada «Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en Economía Política», publicada en 1844.

El primero de estos ensayos, «De las leyes del intercambio entre naciones y la distribución de las ganancias del comercio entre países del mundo comercial» es el más famoso, y presenta la teoría de la demanda recíproca en el comercio internacional que supuso un avance de gran importancia respecto al pensamiento de Adam Smith y David Ricardo, al establecer las condiciones para la determinación de los términos del intercambio. J.S.Mill demostró que el reparto de los beneficios del comercio exterior, esto es, la relación real de intercambio, depende de la demanda de cada país de los productos del otro, la llamada demanda recíproca. Mill rechaza lo aranceles proteccionistas, sólo acepta los fiscales o recaudatorios, sin embargo admite que no se bajen los aranceles si no los bajan también los demás países.

El segundo ensayo, «De la influencia del comercio sobre la producción» de importancia comparable al primero, refuta la ley de Say que sostiene que «la oferta crea su propia demanda y la sobreproducción general es imposible». J.S.Mill advirtió que en una economía monetaria en la que existe el dinero que puede ser demandado como activo en sí mismo puede no cumplirse la ley de Say y puede existir sobreproducción. Mill Demuestra el papel del dinero en el ajuste de los mercados.

En el tercer ensayo «Sobre las palabras productivo e improductivo» se ocupó de establecer la distinción entre actividades productivas y no productivas, preocupación presente en la ciencia económica desde la escuela de los fisiócratas. J.S.Mill extiende la distinción no sólo al trabajo sino también al capital y al gasto. En su opinión, el trabajo, el gasto o la producción cuyo ob-

jeto inmediato es la satisfacción inmediata son improductivos. La idea es que la producción de capital en sentido amplio o de «fuente de disfrute» es el criterio de productividad.

El cuarto ensayo «Sobre los beneficios y el interés» vuelve sobre el esquema ricardiano de distribución de la renta y la idea del «coste de producción» de los salarios. Mill expone la idea de que los beneficios pueden ser incrementados, bien rebajando los salarios o bien reduciendo su coste de producción, es decir, el valor de la fuerza de trabajo o el valor de los bienes que consumen los trabajadores. Esta idea llamativa es parecida a la discusión sobre el plusvalor absoluto y relativo de Marx.

En el quinto ensayo «Sobre la definición de la Economía política y sobre el método de investigación más adecuado para la misma» aborda el estudio de los problemas metodológicos. Su definición más elaborada sobre las leyes de la economía era la siguiente: «las leyes de los fenómenos sociales que derivan de las operaciones combinadas de los seres humanos para la producción de riqueza, en la medida que esos fenómenos no resulten modificados por la persecución de ningún otro objetivo». Mill defiende el método deductivo, abstracto, *a priori*, para descubrir las leyes de la economía en la línea de lo que más tarde Marshall acuñaría como la cláusula *ceteris paribus* para la economía neoclásica. Mill hace una defensa de la teoría pero advierte del riesgo de incorporar los modelos teóricos muy simplificados a la política económica que debe aplicarse al complejo mundo real. Cree que la economía es mucho más de lo que puede ser abarcado por una teoría puramente deductiva y así se pondrá de manifiesto en su obra de los «Principios» cuyo título completo es «Principios de Economía Política, con alguna de sus aplicaciones a la filosofía social».

4. Su obra de madurez: «Principios de Economía política»

Los «Principios» de J. S. Mill es una obra que relaciona las leyes teóricas con su aplicación práctica. Su objetivo es investigar sobre la naturaleza de la riqueza y las leyes de su producción y distribución así como las causas por las que la sociedad prospera o decae respecto a ese objetivo universal.

Se compone de cinco libros: «La producción,» «La distribución», «El cambio», «La influencia del progreso de la sociedad sobre la producción y la distribución» y el último libro «Sobre la influencia del gobierno».

En el primer libro J. S. Mill distingue entre factores productivos: Trabajo, capital y materias primas y los requisitos de la producción como es el trabajo tanto corporal como mental y los objetos naturales que pueden ser limitados o ilimitados. Realiza varias taxonomías sobre el trabajo. Una primera refiriéndose al trabajo directo, al trabajo indirecto y al trabajo intelectual; el trabajo indirecto sería aquel destinado a producir materiales que luego emplearán la industria, herramientas o utensilios, aquellas actividades destinadas a la protección de la industria como la construcción de edificios, muelles, graneros, aquellas otras tareas que permiten una mayor accesibilidad al producto, como es el transporte; en esta categoría de trabajo indirecto incluía también la crianza de la población infantil. Una segunda clasificación sería en trabajo productivo e improductivo a la que ya se refirió en su obra de los «Ensayos». La aportación de J.S. Mill está entorno a la clasificación que hace sobre las utilidades producidas por el trabajo. Distingue entre utilidades o propiedades aplicadas a objetos externos que los hacen más aptos para el consumidor, utilidades o propiedades aplicadas a seres humanos que los hacen más útiles a ellos mismos y a los demás, por ejemplo la actividad de los médicos o la educación. Y por último las utilidades no fijadas que sólo consisten en prestar un servicio inmediato, conceder placer o evitar dolor, como por ejemplo el trabajo de un músico o un actor. Estas no pueden considerarse como riqueza generada. Sólo el trabajo productivo produce utilidades incorporadas a los objetos materiales y esto es lo que produce riqueza y acumulación en una sociedad.

Para J. S. Mill el capital es sinónimo de riqueza y es el resultado del ahorro, «el ahorro enriquece a la comunidad al mismo tiempo que a los individuos, mientras que el gasto los empobrece; lo que equivale a decir que la sociedad en general es más rica por todo aquello que gasta en mantener y ayudar al trabajo productivo, pero más pobre por lo que consume en sus placeres». Distingue entre capital fijo y capital circulante que se destruye como tal; todo aumento del capital fijo a expensas del circulante perjudica los intereses de los trabajadores. Habla así

mismo de las causas de la productividad de los agentes productivos, entre ellas las ventajas naturales, la habilidad y los conocimientos y la seguridad en el trabajo.

Mientras A. Smith hablaba de la división del trabajo, J.S. Mill se refería a la separación de ocupaciones y a distintas formas de combinar el trabajo dando lugar a la civilización industrial limitada por la extensión del mercado. En su opinión la producción es más eficaz si se produce a gran escala y enumera las ventajas del principio de participación por acciones de las Sociedades Anónimas.

En su segundo libro expone como la distribución de la riqueza depende de las instituciones humanas. Realiza un acercamiento a posiciones cercanas al comunismo y socialismo. Según J. S. Mill la filosofía comunista se basa en la propiedad indivisa de los factores de producción y tanto el producto como el trabajo se reparten con igualdad. Dentro del socialismo destaca dos corrientes en su tiempo, el Fourierismo, movimiento que no abole la propiedad privada ni la herencia, admite como elemento de distribución de los productos tanto el capital como el trabajo; primero se asigna una cantidad de subsistencia a cada miembro de la comunidad trabaje o no, luego se reparte el resto entre capital trabajo y talento. El Saintsimonismo defendía que los productos se repartían con desigualdad y cada individuo debe realizar el trabajo para el que esté más capacitado. J.S. Mill estuvo más próximo al pensamiento de Saint-Simón que de Fourier.

Bajo el dominio de la propiedad privada la distribución de los productos depende de dos instituciones, que son: la costumbre y la competencia.

Para J. S. Mill los salarios se determinan por la competencia, esto es por el juego de oferta y demanda en el mercado de trabajo o por la costumbre, como es el caso de la retribución de médicos o abogados. Los salarios deben ser variables, debía fijarse un salario mínimo y un sistema de subsidios que durante 30 o 40 años estuvo dominado por las parroquias. Se preocupa de medidas que hagan desaparecer la pobreza y señala para ello la necesidad de la educación de los hijos de la clase trabajadora. No olvidó referirse a la desigualdad de los salarios de las mujeres.

J. S. Mill desarrolló una teoría sobre los salarios que denominó como «Fondo de salarios» y de la que finalmente se retractó. Según esta teoría los salarios pueden aumentar por pre-

sión de los sindicatos, no tienen por que ser una cuantía fija, en detrimento de los beneficios, esto puede reducir el crecimiento y llevar a la economía a un estado estacionario pero no catastrófico, la conclusión de esta teoría vendría ser la necesidad de reducir el número de hijos por trabajador.

En cuanto a las ganancias del capital defendía que la causa de esa ganancia es que el trabajo produce más de los precios para su subsistencia y esto depende de dos factores: de la cantidad de trabajo y su productividad y por otro lado de la proporción entre la remuneración del trabajador con la cantidad de producto que produce. La parte de ganancia que es el interés, entendido como la remuneración a la abstinencia es igual en todos los empleos del capital, pero pueden existir desigualdades que vienen dadas por el riesgo de la actividad concreta o por la existencia de monopolios naturales.

En su tercer libro, titulado «El Cambio», J.S.Mill habla del concepto de valor distinguiendo entre valor en uso medido por la utilidad de los bienes y el valor en cambio medido por la capacidad de compra. El valor mide el costo de producción y la ganancia ordinaria y lo que cuesta producir una cosa es el valor del trabajo empleado, aproximadamente la suma de los salarios, la ganancia y los impuestos.

El dinero es la medida de las posesiones y el medio de distribución de los ingresos, el valor del dinero es inverso al movimiento de los precios, introduce el concepto de velocidad de circulación del dinero que depende de la cantidad de dinero en circulación distinto de la cantidad de dinero que se gasta. El dinero entra a un país de dos formas: bien se importa en barras de metal como cualquier otra mercancía, bien se importa como medio de cambio en pago de deudas por productos exportados u otras causas. Habla del crédito como sustitutivo del dinero y de los efectos que este tiene sobre la producción y sobre los precios por cuanto estimula las transacciones. Así como del papel de cheques y de las letras de cambio, éstas, evitan los gastos y los riesgos de transporte de metales preciosos (oro y plata, materiales de los que estaban fabricadas las monedas) de un lugar a otro. Los billetes de banco debían ser emitidos por el gobierno puesto que debía existir una garantía de solvencia de los emisores y por otra parte debían ser los perceptores del *señoraje*, es decir, de la ganancia asociada a esa emisión de dinero fidu-

ciario. El tipo de interés que resulta de la oferta y la demanda de préstamos, determina el valor y el precio de todos los bienes que se compran por la renta que producen, como acciones o fondos públicos, la relación entre el interés y el precio de estos títulos siempre son inversos.

El cuarto libro «Influencia del progreso de la sociedad sobre la producción y la distribución». Varias son las causas que esgrime J.S.Mill como desencadenantes del progreso de la riqueza; entre ellas, el aumento gradual de la producción y la población, un crecimiento perpetuado, el aumento de la seguridad de las personas y de la propiedad que propician el aumento de la producción y de la acumulación, el talento comercial, el crecimiento del principio de cooperación, el progreso industrial que hace disminuir el coste de producción y las fluctuaciones de los precios. Para Mill el crecimiento estacionario es una meta que se mueve hay que luchar por avanzar aumentando la producción teniendo en el punto de mira como objetivos mejorar la distribución y alcanzar una remuneración amplia del trabajo, concediendo en este proceso una importancia creciente de la clase obrera.

Su quinto libro «Sobre la influencia del gobierno» trata sobre las funciones del gobierno distinguiendo entre necesarias y facultativas. Las necesarias son inseparables del concepto y son las más habituales, están creadas por ley y tienen un carácter igualitario. Las facultativas están creadas por los gobiernos tienen un carácter discriminatorio o son cuando menos discutibles. Entre las primeras estarían la defensa de la propiedad y el cumplimiento de los contratos que pretenden fijar el marco institucional, y establecer leyes contra el fraude, y por otra parte la represión de la violencia, así podemos hablar de tres funciones fundamentadas en la defensa la seguridad y la justicia. Entre las segundas tendríamos la regulación de las condiciones de los préstamos, los monopolios y las leyes contra las uniones de los obreros para elevar sus salarios.

En este libro J.S.Mill establece los principios generales del sistema impositivo fundamentados en la idea de igualdad. Realizando una clasificación entre los diversos impuestos que él divide en impuestos directos aquellos que recaen sobre el ingreso y los impuestos indirectos o impuestos de consumo. El impuesto sobre la renta que recae sobre el terrateniente, el impuesto sobre la ganancia que recae sobre los capitalistas, el

impuesto sobre los salarios que reduce el nivel de vida de la clase trabajadora o recae sobre las ganancias cargando al capitalista con un impuesto indirecto. Para J.S. Mill los impuestos más relevantes para la economía son: los impuestos sobre las mercancías puesto que elevan su precio y reducen la calidad de vida del trabajador; los impuestos sobre el sector exterior y los impuestos sobre los sistemas fiscales, esto es, sobre los contratos, fundamentalmente los de compra-venta; sobre las comunicaciones, servicios postales, periódicos; sobre las operaciones de los tribunales; y los impuestos locales destinados a la financiación del gasto público como el alumbrado, la limpieza, etc.

La actuación del gobierno, siempre que esta no fuera adecuada, tendría, sin duda efectos económicos; en el caso de imperfecciones en la protección de la propiedad y de los individuos se generaría inseguridad o bien si se dieran abusos en la presión fiscal o arbitrariedad de los funcionarios públicos en el desempeño de sus tareas esto conllevaría desaliento en la actividad productiva y en la prosperidad económica.

J. S. Mill ponía límites a la actuación del gobierno en la parcela íntima del individuo, en su libertad política y en la división del trabajo, no obstante establecía claramente excepciones al *laissez-faire* en temas como la defensa de la infancia, la educación, la indigencia, la oferta de servicios para la comunidad, la disminución de las horas de trabajo etc.

5. Pensamiento clásico en España

El desarrollo de la Economía política Clásica en España tuvo lugar en el periodo comprendido entre las últimas décadas del siglo XVIII, después de la publicación de la obra de A. Smith, «La riqueza de las naciones» en 1776 y la Revolución francesa y un final también difuso entre la crisis del 98 y la Primera Guerra Mundial.

Almenar, S. (2000) considera cuatro etapas fundamentales en la evolución del pensamiento económico clásico en España: La primera se corresponde con el periodo final de la Ilustración, la segunda abarca el periodo comprendido entre la Revolución de 1808 y los años cuarenta, la tercera llega hasta el inicio de la Restauración y la cuarta iría desde 1874 hasta 1904/1914.

En la primera etapa se produce en España un florecimiento intelectual y dentro de la última generación de ilustrados españoles, encontramos un grupo más receptivo hacia las materias económicas, entre ellos Jovellanos, Francisco Cabarrus, Valentín de Foronda. No tenían tampoco una especial formación reglada en economía, sino un interés por el estudio de la literatura económica española y algunas obras extranjeras.

Durante la segunda etapa se intentó llevar a la práctica una nueva organización social liberal en sustitución de la sociedad estamental del Antiguo Régimen, coincidiendo aproximadamente con la consolidación de la Economía política clásica. Parece vislumbrar la existencia de una cierta especialización de algunos autores en temas económicos, tratándolos tanto en el plano teórico como en el aplicado, sobre todo a partir de los años 30, como es el caso de Ramón Cañedo, José Canga Argüelles, Alvaro Florez Estrada entre otros. Esta especialización no fue, sin embargo, consecuencia de una educación reglada o de una profesionalización, la mayor parte de estos autores tuvo una formación universitaria en leyes o en filosofía. Sólo algunos (Canga, por ejemplo) asistieron a clases de economía en la importante cátedra de la *Sociedad Económica Aragonesa*. La difusión del pensamiento económico en la época se vio condicionada por la censura eclesiástica y gubernativa, así como por los exilios y destierros. Puede decirse que no hubo publicaciones periódicas monográficamente dedicadas a la Economía política hasta los años cuarenta.

La tercera etapa arrancarían precisamente en esos años cuarenta, y se consolidó con el impacto revolucionario de 1848. A lo largo de los treinta años siguientes, la Economía política se convirtió definitivamente en una materia de enseñanza universitaria, pero no en una profesión. Esta nueva etapa se caracteriza por una intensa atención hacia lo foráneo. Lluch y Almenar estudian las corrientes de difusión de las ideas económicas exteriores en España y señalan tres grandes transformaciones acontecidas durante los años cuarenta en los flujos internacionales del pensamiento económico. La primera y más importante es la pérdida de hegemonía de las ideas de Say, la segunda es el fuerte proceso de difusión y aceptación de las obras de Bastiat en España. Paralelamente se observa la fabulosa recepción de las ideas de la Escuela Economista francesa en general. El vacío

más importante en este periodo es la escasa presencia de los escritos y las ideas de J. S. Mill que no empezaría a utilizarse hasta la Restauración.

La cuarta etapa (1875-1904/1914) comprende el agotamiento doctrinal y personal de la Escuela Economista en España con la introducción de otras perspectivas doctrinales como las corrientes historicistas y reformistas que reubicaron el papel del Estado y las instituciones en el desarrollo económico general y en las relaciones sociales. La desaparición de J.S.Mill en 1873 y J.E.Cairnes en 1875 coincidió con la publicación de las obras de Jevons, Menger, Walras exponentes de la *nueva economía*. Sin embargo la denominada revolución marginalista tuvo escasísima incidencia en los economistas españoles. Una de las características más destacables del desarrollo del pensamiento económico contemporáneo en España es el retraso con que se incorporó la *nueva economía* a la enseñanza y la investigación. Esta incorporación se produjo después de la guerra civil, con la puesta en funcionamiento de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid en 1943 y la renovación de las enseñanzas en las escuelas de ingenieros industriales y agrónomos.

A lo largo de esta etapa se distinguen cuatro grupos doctrinales. El primero enraizado con la Escuela optimista mantuvieron una posición deductivista interesados abiertamente por la economía matemática (Aller, Figuerola, Rodríguez, Echegaray). El segundo grupo encarnan una matizada continuidad con la Escuela Economista, con una mayor aceptación de las ideas de J. S. Mill y con una primera recepción historicista (Madrado, Salvá, Olózaga). El tercer grupo formado por algunos historicistas explícitos (Piernas Hurtado, Alvarez Buylla). Por último un cuarto grupo cercano al cristianismo social.

Aunque en esta época la hegemonía de la Escuela Economista comenzaba a declinar puede interpretarse como un factor del estancamiento del pensamiento económico en España. La mayor parte de los economistas españoles del último tercio del siglo XIX tuvieron un conocimiento superficial de la economía marginalista y neoclásica. Las razones que se aducen son las siguientes: En primer lugar la formación fundamentalmente jurídica o filosófica de los economistas españoles que no incluía una instrucción matemática suficiente. En segundo lugar, los flujos de entrada de las corrientes de pensamiento ex-

terior estaban muy limitados a la cultura económica francesa o la literatura histórica italiana a través de los cuales recibían información sobre el Historicismo alemán lo que afectó a la difusión de la teoría económica marginalista. En tercer lugar, las tareas docentes de los economistas españoles eran compartidas por la política o el ejercicio profesional como abogados y la investigación cuando existía quedaba en tercer plano. Por tanto, en España se dificultó el proceso de difusión internacional del pensamiento económico, ya que no existían las condiciones más favorables para la recepción inmediata de la *nueva economía*. Así, la Economía política clásica prolongó en España su vigencia decreciente hasta bien entrado el siglo xx.

6. Referencias bibliográficas

- BARBE, LL. (1996). *El curso de la economía. Grandes escuelas, autores y temas del discurso económico*. Madrid: E. Ariel.
- LLUCH, E. y ALMENAR, S. (2000). «Difusión e influencia de los economistas clásicos en España (1776-1870)» en FUENTES QUINTANA, E. (dir.): *Economía y economistas españoles*, vol. 4. Ed. Barcelona: Galaxia Gutenberg,
- MILL, J. S. (1844). *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en Economía política*. Madrid, 1997: Alianza Editorial.
- MILL, J. S. (1848). *Principios de Economía Política*. México, 1978: Fondo de Cultura Económica.
- MILL, J. S. (1873). *Autobiografía*. Madrid (1986) : Alianza Editorial.
- O'BRIEN, D. P. (1989). «Los criterios clásicos de política económica» en *Los economistas clásicos*. Madrid: Alianza Editorial.
- SÁNCHEZ HORMIGO, A. (1999). «Estudios preliminares», en J. A. COVERT-SRPING, *Escritos saint-simoniacos*, I.E.F.
- SCHUMPETER, J. A. (1994). *Historia del Análisis Económico*. Madrid: Ariel.
- SCHWART, P. (1968). *La «nueva Economía política» de John Stuart Mill*. Madrid : Editorial Tecnos.

Satisfacción del trabajador de Eroski en Huesca

SLIVIA ABELLA GARCÉS
M.^a JOSÉ BARLÉS ARIZÓN
FCO. JAVIER LOZANO VELÁZQUEZ
E.U. DE ESTUDIOS EMPRESARIALES DE HUESCA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La implantación del hipermercado Eroski en la ciudad de Huesca ha supuesto un antes y un después en los hábitos de consumo de la ciudad, con un equipamiento comercial alimentario basado en pequeños supermercados y tiendas especializadas de barrio. El establecimiento da empleo a casi 100 personas en sus distintas secciones, lo que le convierte en una de las superficies minoristas de la ciudad de Huesca con mayor número de empleados. Por ello parece un escenario adecuado para realizar un estudio sobre los diferentes aspectos relacionados con la satisfacción de los trabajadores. Analizaremos la opinión sobre aspectos como la calidad, el precio, el servicio, del propio establecimiento, etc. Posteriormente realizaremos una comparación con la opinión de los consumidores tienen sobre algunos de dichos aspectos. También analizaremos su satisfacción en cuanto a aspectos propios de su trabajo (promoción interna, remuneración, motivación, etc.)

Palabras Clave: satisfacción, recursos humanos, hipermercado, Eroski.

Satisfacción del trabajador de Eroski en Huesca



Silvia Abella Garcés
M.^a José Barlés Arizón
Fco. Javier Lozano Velázquez

1. Introducción

Dentro de la gestión empresarial nos encontramos cada día más, con la importancia de gestionar adecuadamente los recursos humanos de la empresa, ya que una buena gestión de éstos puede incrementar su productividad y en consecuencia, los beneficios de la empresa. Una parte importante de la gestión de recursos humanos es la motivación y satisfacción de los trabajadores. Un trabajador satisfecho será un trabajador más productivo.

«La satisfacción en el trabajo es una orientación afectiva experimentada por el trabajador hacia su trabajo y como consecuencia del mismo.» (Leal *et.al.*, 1999).

Son muchos los autores que han señalado la importancia del estudio de la satisfacción en el trabajo, entre otras por las siguientes razones:

- Uno de los síntomas del mal funcionamiento de la organización es la baja satisfacción de sus empleados.
- Son muchos y muy importantes los aspectos relacionados con la satisfacción laboral: rotación, absentismo, rendimiento, estrés, etc. Teniendo en cuenta los altos costes de estas variables parece deseable una alta satisfacción laboral ya que se relaciona con unos resultados organizacionales positivos.

En este trabajo estudiamos diferentes aspectos relacionados con la satisfacción de los trabajadores, aplicado al caso del hipermercado Eroski de Huesca. Analizamos su satisfacción en

cuanto a aspectos propios de su trabajo (promoción interna, remuneración, motivación, etc.) así como la opinión sobre aspectos como la calidad, el precio, el servicio, etc. del propio establecimiento. Posteriormente realizamos una comparación con la opinión que los consumidores tienen sobre algunos de dichos aspectos.

La ciudad de Huesca cuenta con una superficie de venta alimentaria de 42.357 m² (Alimarket, pág.182), de los cuales 6.300 pertenecen al Centro Comercial Coso Real, cuya locomotora es el Hipermercado Eroski, con 4.200 m². Fue inaugurado en 1993 con la enseña MAXI de Eroski, que utiliza esta marca cuando la sala de ventas está entre 2000 y 5000 m², aunque posteriormente pasó a llamarse Eroski Huesca. Cuenta con 22 cajas de salida y cinco áreas: productos frescos, alimentación, textil, bazar y electro. En la actualidad da trabajo a 92 empleados, aunque el número varía considerablemente en función de la temporada de ventas, subiendo en Navidad y días clave del verano (Madurga, 1999)

Durante la primavera de 1999 Eroski ha cambiado el anagrama de las diferentes tiendas que en su día pertenecieron a la aragonesa Dagesa, después pasaron al grupo balear SYP y que ahora son explotadas por UDAMA compañía integrada en la órbita de Eroski desde el acuerdo con Mercat (explotadora de la marca SYP).

El resultado en la ciudad de Huesca es que la nueva marca CONSUM resultante de este cambio de anagrama aparecía en ocho supermercados de la ciudad (4.170 m²), siete pertenecen a la enseña ALDI (3.991 m²), explotada por Hermanos Cabrero S.A., cuatro autoservicios de descuento DÍA, un Spar, un hipermercado Sabeco (de 2.707m²) y un hipermercado Eroski (Alimarket, pág. 21, 1999).

El presente trabajo se estructura de la siguiente manera: tras esta introducción se plantean los objetivos de la investigación. Posteriormente dedicamos un epígrafe a comentar la metodología empleada haciendo referencia a las características de la muestra y a otros aspectos más generales. Seguidamente pasamos a comentar los resultados obtenidos del análisis de las encuestas, haciendo referencia tanto a la valoración de los trabajadores como a la de los consumidores. Por último presentamos las principales conclusiones del trabajo.

2. Objetivos

El presente trabajo se basa en una investigación que utiliza un cuestionario autoadministrado dirigido a los trabajadores del hipermercado Eroski de Huesca.

La investigación tiene como primer objetivo conocer la satisfacción del trabajador con la política de recursos humanos de la empresa. En concreto aspectos como política de incentivos, política de promoción, participación, formación, flexibilidad horaria, salarios, medios para desarrollar su trabajo y tiempo de descanso.

En segundo lugar, estudiaremos la apreciación de los trabajadores en comparación con la expresada por los consumidores respecto a algunos aspectos relativos a la marca propia del distribuidor como por ejemplo, si es consumida en mayor medida que las otras marcas, si tiene una adecuada relación calidad-precio y si su presencia como marca del distribuidor condiciona de alguna forma el surtido disponible en este punto de venta.

Un tercer objetivo consiste en observar la opinión de los trabajadores sobre diferentes aspectos relacionados con la prestación del servicio del establecimiento. Se incluyen opciones de valoración de la calidad y de diferentes aspectos relacionados con el servicio prestado a los clientes en las distintas secciones de las que consta el hipermercado.

3. Metodología

La obtención de la información para cubrir los objetivos se recogió con el método de encuesta autoadministrada y el tratamiento de los datos y la elaboración de tablas y gráficos se realizó utilizando el programa informático SPSS 9.0 para Windows. A continuación presentamos de forma general algunos aspectos metodológicos de este trabajo.

3.1 Características de la muestra

En un principio no se planteó la realización de muestreo alguno, debido al bajo número de elementos de la población (92 trabajadores). El gerente nos permitió depositar el cuestionario

en una zona transitada por los trabajadores en sus momentos de descanso. Informó a todos ellos del motivo de la investigación y les animó a contestar el cuestionario. Tras dos semanas en el mes de mayo de 2000 pasamos a recoger los cuestionarios respondidos que eran depositados en sobre cerrado en una urna. El total de respuestas fue de 29, un número un tanto escaso, pero al ser un tercio de la población total, procedimos a su análisis.

3.2. Aspectos generales de metodología

En el cuestionario se incluyeron preguntas de opción múltiple, escalas de ordenación jerárquica, escala tipo Likert entre uno (completamente en desacuerdo) y cinco (completamente de acuerdo) y escala de puntuación entre uno (peor) y diez (mejor).

Se trabajó especialmente en el cuestionario, pensando en todo momento que no habría encuestadores que pudiesen responder las posibles dudas de los encuestados. El cuestionario se pretestó para lograr dicho objetivo. Nos aseguramos del total anonimato de las respuestas para no desmotivar la participación de los trabajadores. La encuesta se presentó junto a un sobre en el que el encuestado debía introducir el cuestionario completado y éste a su vez era depositado en una urna precintada.

Se incluyó un apartado final de datos de identificación básicos que nos permitiesen analizar, en su caso, posibles diferencias por sexo y edad.

4. Resultados

4.1 Valoración de los trabajadores.

En cuanto a la satisfacción del trabajador con las tareas que realiza, aproximadamente el 70% la valoran con notas entre 6 y 8 (sobre 10) y el resto dan valoraciones de, como mínimo, 5 puntos. Por ello, podemos concluir que en líneas generales existe un alto grado de satisfacción con su trabajo entre los trabajadores del hipermercado Eroski de Huesca.

Pese a esta valoración positiva, se observa que la tercera parte de ellos están muy insatisfechos con la política de incentivos (valoración 1 sobre 10), otra tercera parte está satisfecho (puntuación entre 5 y 10). No obstante, si sumamos los resultados, el 53% dan una puntuación entre 1 y 4. Según estos resultados, la empresa debería replantearse la política de incentivos llevada hasta el momento.

En el aspecto de promoción interna, la mayoría están satisfechos, aunque destaca el hecho de que un porcentaje importante tienen una opinión contraria y dan una valoración de sólo 1 punto sobre 10.

El 60% de la muestra se siente satisfecho con la participación en la empresa. En este caso destaca que un 27.6% tiene una opinión de indiferencia (puntuación 5).

En cuanto a la política de formación, los resultados son muy dispares. Teniendo un alto número de respuestas con puntuación 5 pero repartiéndose el resto en prácticamente la totalidad de puntuaciones entre 1 y 8, por lo que no podemos arriesgarnos a afirmar qué opinión tienen los trabajadores de Eroski sobre la política de formación.

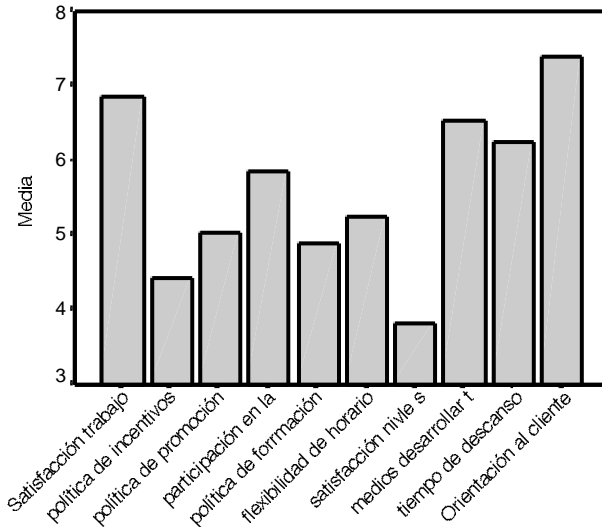
Dos tercios de los trabajadores que responden el cuestionario están de acuerdo con la flexibilidad en sus horarios de trabajo, aunque hay que resaltar que la mayoría de ellos dan una puntuación de 5 sobre 10.

En el apartado de medios para desarrollar sus tareas, más del 80% de los trabajadores consideran que son adecuados.

Se preguntó también a los trabajadores qué opinaban de los tiempos de descanso. Aproximadamente, el 70% de los trabajadores que contestan la encuesta están satisfechos con el tiempo de descanso disponible.

Consideramos también importante preguntar a los trabajadores sobre si consideraban que la empresa está orientada al cliente. En este apartado, la mayoría de los trabajadores, el 80.2%, consideran que la empresa está orientada al cliente.

Por último, en el cuadro 1, se presenta la valoración conjunta de los diferentes aspectos que pueden afectar a la satisfacción del trabajador. En dicho cuadro podemos apreciar que, en general, los trabajadores, como ya hemos comentado, están satisfechos con su trabajo, valorando mejor los aspectos de medios para la realización del trabajo, tiempo de descanso y participación en la empresa.



Cuadro 1.Aspectos laborales

Uno de los objetivos de este trabajo era observar la opinión de los trabajadores sobre diferentes aspectos relacionados con la prestación del servicio del establecimiento. En este aspecto, como era previsible, la inmensa mayoría (96.6%) de los trabajadores indicaron que compran en su propio centro de trabajo, en segundo lugar en supermercados y, por último, manifestaban comprar en el comercio tradicional. Parece curioso el hecho de que nadie compre en su competidor natural, el otro hipermercado con el que cuenta la ciudad de Huesca (Sabeco).

En cuanto a la marca propia, se preguntaba a los trabajadores si consumen productos de la marca Consumer. Los resultados muestran que no existe una tendencia ni a favor ni en contra de los productos de la marca propia frente a otras marcas.

En cuanto a la relación calidad-precio de los productos de la marca Consumer, todos afirman que la relación está bien, existiendo un 41.3% de los encuestados que dan puntuaciones superiores a 7 sobre 10 y nadie da menos de 5.

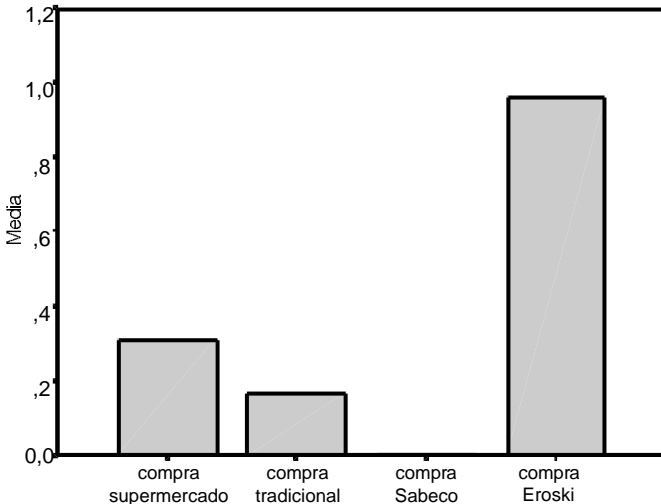
De la misma manera, casi el 80% de los encuestados considera que la variedad de surtido es adecuada.

Respecto a diferentes características del servicio al cliente, los trabajadores consideran que lo más valorado es la tarjeta de cliente, valoran positivamente la decoración y los horarios y se da una puntuación aceptable a los tiempos de espera en las distintas secciones y a la facilidad con que los clientes encuentran lo que buscan.

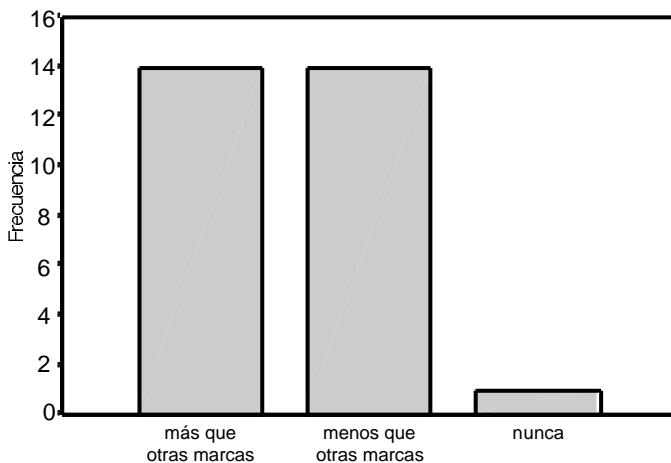
Se preguntó también sobre varios atributos que pueden condicionar la compra en el establecimiento, obteniéndose de las respuestas de los trabajadores que lo que más tienen en cuenta los clientes para ir a este hipermercado es el servicio al cliente, el segundo los horarios de apertura, el tercero la calidad de la marca propia, el cuarto el precio de las promociones y el menos tenido en cuenta fue la proximidad al domicilio.

Aunque se incluyeron en la encuesta algunas preguntas de tipo general, como edad y sexo de los encuestados, no se hace referencia a ellos dado que no se aprecian diferencias en las opiniones de los trabajadores respecto a las diferentes variables estudiadas estudiando los datos por edad y sexo del encuestado.

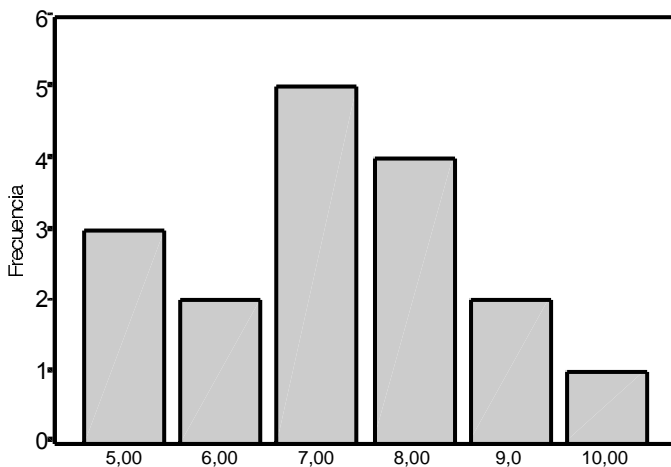
Los cuadros que reflejan los resultados de las distintas variables comentadas aparecen a continuación:



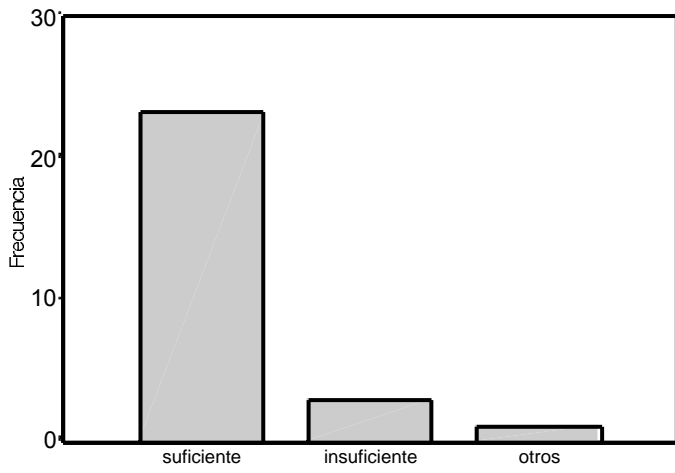
Cuadro 2.Lugar Compra



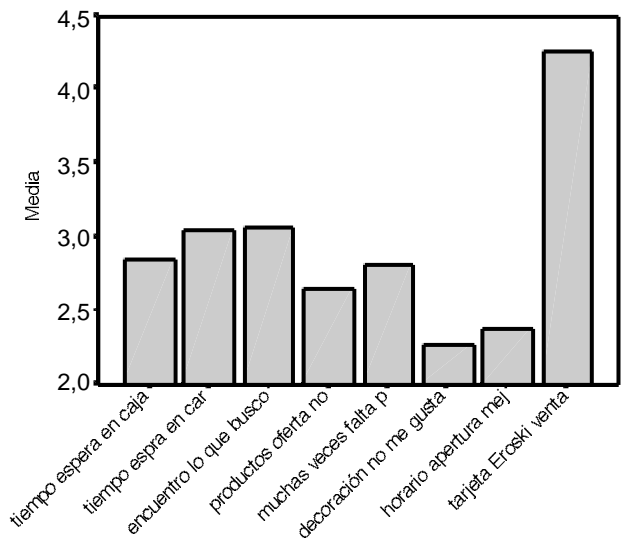
Cuadro 3. Consume productos Consumer



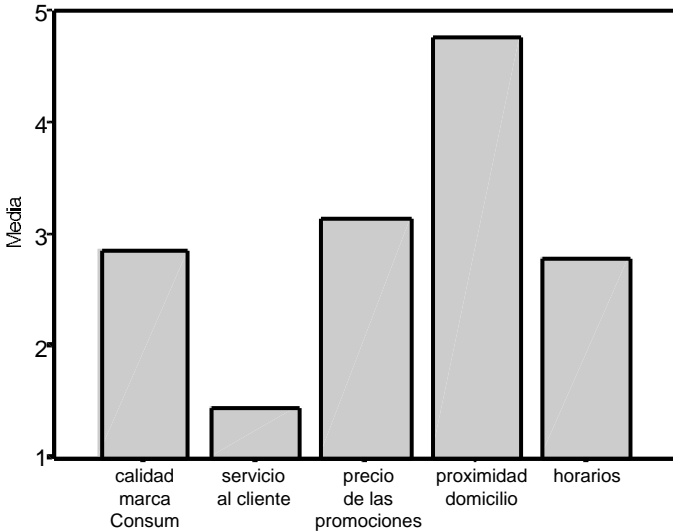
Cuadro 4. Relación calidad-precio



Cuadro 5. Variedad surtido



Cuadro 6. Valoración conjunta



Cuadro 7. Atributos

4.2. Comparación de la valoración trabajadores – consumidores.

Para realizar la comparación de los resultados obtenidos a partir de las encuestas realizadas a los trabajadores de Eroski, con las opiniones de los consumidores, se realizó una encuesta a clientes del hipermercado Eroski. La muestra de clientes está formada por 265 consumidores elegidos al azar entre los que visitaban el establecimiento en el periodo comprendido entre los días 5 a 19 de abril de 2000. Se procuró una selección repartida en intervalos de tiempo que permitiese cubrir uniformemente el horario de atención al público del centro. La no disponibilidad de medios impidió llevar a cabo un muestreo por cuotas, aunque el elevado número de encuestas realizadas puede suplir posibles problemas de falta de representatividad.

Analizadas dichas encuestas podemos decir que, así como los trabajadores se mostraban indiferentes entre la marca Consumer y el resto, los consumidores compran menos esta marca propia que el resto de ellas. Se puede destacar, incluso, que una gran parte de los encuestados no la consumen nunca.

En cuanto a la relación calidad-precio de la marca propia, ambos tipos de individuos consideran que es adecuada, al igual que consideran suficiente el surtido existente.

En general, los consumidores valoran muy positivamente el trato recibido en las distintas secciones y los productos del hipermercado, aunque destaca una peor valoración en las áreas de textil y bazar.

Ni los consumidores ni los trabajadores consideran que el tiempo de espera en caja y en las distintas secciones es muy largo.

Existe diferencia a la hora de valorar la tarjeta propia del establecimiento. Los trabajadores consideran que dicha tarjeta es lo que más valoran los clientes, mientras que de la encuesta a consumidores se puede concluir que la tarjeta no cuenta con mucha aceptación.

En cuanto a la pregunta sobre ordenación (de mejor a peor) de los cinco atributos propuestos para valorar el hipermercado, en el caso de los clientes es, por este orden: horarios, servicio al cliente, calidad de la marca propia, precios de las promociones y proximidad al domicilio. Para los trabajadores la única diferencia en la ordenación es que aparece en primer lugar el servicio al cliente y en segundo los horarios, el resto siguen la misma ordenación que para los consumidores.

6. Conclusiones

En este trabajo se pretendía valorar la satisfacción de los trabajadores del hipermercado Eroski de Huesca así como comparar su opinión con la de los consumidores sobre diferentes aspectos de dicho establecimiento.

El análisis de las encuestas realizadas a ambos colectivos muestra que, en general, los trabajadores están satisfechos con su trabajo con algunas excepciones, como sería la política de formación de la empresa. Es necesario señalar que en el caso en el que un trabajador debe evaluar a su propia empresa, nunca se obtienen puntuaciones muy elevadas. Esto ocurre en este caso, aunque las puntuaciones mayoritarias están siempre por encima de 5 sobre 10.

Al realizar la comparación con las opiniones de los clientes, observamos un general acuerdo con algunas excepciones, como el caso de la mayor valoración de la tarjeta propia del establecimiento por parte de los trabajadores. Los empleados consideran el servicio al cliente como el atributo más importante por el que acuden los clientes al establecimiento, mientras que los consumidores encuestados valoran más la amplitud de horarios.

7. Referencias Bibliográficas

- ALIMARKET (1999). 16, marzo, (pp. 181-194).
- ALIMARKET (1999). *Atlas de la Distribución Comercial*, (pág. 21).
- ALIMARKET'99 (1999). *Informe Anual de Distribución*.
- LEAL, A. (Coord.) (1999). *El factor humano en las relaciones laborales*. Manual de Dirección y Gestión. Pirámide.
- MADURGA, D. (1999). *Memoria de Prácticas en el área de Recursos Humanos de 3.º de G.A.P., marzo-abril*. Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Huesca.

Agradecimientos

Queremos agradecer expresamente la atención recibida por Evaristo, gerente de Eroski Huesca en el momento en el que se realizaron las encuestas y por Domingo, actual gerente, que nos permitió la publicación de este trabajo.

La cotización dólar-euro: su evolución y sus causas

NURIA DOMEQUE CLAVER
DEPARTAMENTO DE ESTRUCTURA E HISTORIA
ECONÓMICA Y ECONOMÍA PÚBLICA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La introducción del euro como moneda única en el marco de la Unión Económica y Monetaria ha planteado un intenso debate sobre los cambios estructurales que conlleva la consideración del euro como divisa internacional. Supone el paso del liderazgo a nivel mundial del dólar en el sistema monetario internacional a un sistema monetario bipolar, con dos grandes economías, la del área euro y la de Estados Unidos. En este contexto, el propósito de este artículo se centra en intentar analizar brevemente la situación económica de estas zonas valorando así la actual cotización de sus dos monedas: el euro y el dólar. Para ello comenzaremos describiendo las características de la nueva zona del euro con las implicaciones del nuevo papel de su moneda en el sistema monetario internacional y los cambios que se han producido en el entorno, seguidamente analizaremos la situación del euro en términos de sobrevaloración o infravaloración, para posteriormente detallar los condicionantes de la

evolución del tipo de cambio euro-dólar. Finalizaremos con unas breves consideraciones que sintetizan los aspectos más relevantes del trabajo.

Palabras clave: integración europea, unión económica y monetaria, tipo de cambio, euro, dólar, moneda internacional.

La cotización dólar-euro: su evolución y sus causas*



Nuria Domeque Claver

1. Introducción

Un aspecto importante de la introducción del euro como moneda única en el marco de la Unión Económica y Monetaria (UEM) ha sido el intenso debate generado sobre los cambios estructurales que conlleva la consideración del euro como divisa internacional y, más concretamente, el paso del liderazgo a nivel mundial del dólar en el sistema monetario internacional a un sistema bipolar en el que el peso económico de la zona euro comienza a ser importante. Del análisis de las aptitudes del euro para desarrollar el papel de moneda internacional, así como las repercusiones que puede tener sobre la posición del dólar, pueden extraerse las posibilidades de desarrollo de la eurozona.

Por ello, en este trabajo se pretende analizar la evolución, causas y efectos de la actual cotización dólar-euro. El periodo temporal analizado abarca desde el acceso a la tercera fase de la UEM, uno de los periodos de mayor trascendencia y de más implicaciones en el sistema monetario internacional desde el abandono del sistema de Bretton Woods, hasta la actualidad. Para ello comenzaremos describiendo las características de la nueva zona del euro con las implicaciones del nuevo papel del euro en el sistema monetario internacional y los cambios que se han producido en el entorno, seguidamente nos basaremos en las teorías de determinación del tipo de cambio, concretamente

* Mi agradecimiento a Eva Pardos por sus comentarios y sugerencias a una versión preliminar de este trabajo.

en la paridad del poder adquisitivo (PPA), para analizar la situación de la divisa en términos de sobrevaloración o infravaloración, posteriormente se detallarán los condicionantes a corto plazo de la evolución del tipo de cambio dólar-euro, para finalizar con las conclusiones pertinentes.

2. Características de la nueva zona del euro

La base de la estabilidad de la zona euro es el entramado institucional y de reglas del juego establecido en el Tratado de la Unión: una política monetaria común, una política fiscal competencia de cada Estado miembro (aunque limitada por el Pacto de Estabilidad) y una política de tipos de cambio única para toda la zona euro.¹ A esto hay que añadir la importancia que tiene la política económica a escala internacional debiendo ser la base de un euro fuerte y respetado, ya que el valor del euro es en gran parte el resultado de esas políticas.²

El primer fin de semana de mayo de 1998 se inició la cuenta atrás en la puesta en marcha de la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria (UEM) que entró en vigor el 1 de enero de 1999. Los tres acuerdos principales alcanzados por los quince países integrantes de la Unión Europea suponen el lanzamiento definitivo al proyecto de la UEM.

En primer lugar, el Consejo de Ministros confirmó los países que forman parte de la UEM en una primera fase: Alemania, Francia, Italia, España, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Finlandia, Irlanda, Portugal y Austria. Del Grupo de los Quince, y a excepción del Reino Unido, Dinamarca y Suecia, excluidos por decisión propia, sólo Grecia quedó fuera, debido al incumplimiento de algunos de los criterios de convergencia definidos en el Tratado de Maastricht en materia de finanzas públicas,

1 Políticas macroeconómicas de clara vocación estabilizadora: inflación estable y por debajo del 2 por 100, y política fiscal de equilibrio presupuestario a lo largo del ciclo, acompañadas de una política de rentas moderadas en un marco laboral de diálogo social.

2 Véase «Subdirección General de Estudios del Sector Exterior» (1997), pp.3-7.

precios, tipos de interés y tipos de cambio (actualmente se encuentra dentro desde enero de 2001).

En segundo lugar, el Consejo de la Unión determinó los tipos de cambio bilaterales irrevocables del euro que serían adoptados a partir del 1 de enero de 1999. El Consejo Ecofin (ministros de economía y finanzas) eligió las paridades centrales del Sistema Monetario Europeo (SME) como tipos de cambio fijo para las once monedas que integran la moneda única. Y, finalmente, se nombró el comité ejecutivo del Banco Central Europeo.

En este contexto, resulta fundamental la conducta del Banco Central Europeo (BCE), que está luchando por obtener una reputación como la del Bundesbank, mediante su propósito de control de la inflación y de sostenibilidad del euro.

En cuanto al papel del euro como dinero internacional, cuanto más utilizada sea una divisa internacionalmente, más atractiva y eficiente se hará y por lo tanto será más demandada, aunque esto conlleve añadir incertidumbre a la demanda de dinero y por lo tanto dificultades en su control.³ El impacto del uso del euro como un medio de pago en el comercio internacional es uno de los aspectos más relevantes del éxito del euro como divisa internacional. De hecho, atendiendo a la tradicional clasificación de las tres funciones del dinero (cuadro 1) parece claro que el euro puede sustituir, en su utilización, al dólar en las transacciones, tanto públicas como privadas, y en las funciones unidad de medida y medio de pago, mientras que la función de depósito de valor, es la que, de momento, presenta más incertidumbres.

Asimismo, es necesario cumplir tres tipos de exigencias para que el euro sea considerado como una moneda internacional: la importancia de la zona euro y de su comercio exterior, su estabilidad monetaria, y el desarrollo de sus mercados financieros.⁴

3 Las diferentes demandas de una moneda para cada una de las funciones del dinero proporcionan economías de escala, por ejemplo, si una moneda se utiliza como medio de pago, se hace más atractiva como moneda de reserva. Las tres funciones clásicas del dinero: unidad de cuenta, medio de pago y activo financiero, pueden descomponerse en seis según si el operador que realiza la transacción es privado o público: moneda de facturación, moneda vehicular, moneda de inversión, moneda de financiación, moneda de referencia o ancla, y moneda de reserva y de intervención. Para un análisis detallado ver Caruana (1997), pp.162-167.

4 Ver Varela Parache, F., Hinarejos Rojo, M. y Varela Guinot, J.E. (Diciembre 1997-Enero 1998), pp. 199-222.

	SECTOR PRIVADO	SECTOR PÚBLICO
UNIDAD DE MEDIDA	<ul style="list-style-type: none"> — Media de comercio internacional — Transacciones financieras internacionales — Denominación de los precios 	<ul style="list-style-type: none"> — Determinación de las relaciones de tipos de cambio
MEDIO DE PAGO	<ul style="list-style-type: none"> — Pago del comercio internacional — Obligaciones financieras — Divisa vehículo y divisa refugio 	<ul style="list-style-type: none"> — Intervención en los mercados exteriores de tipo de cambio — Flujos financieros oficiales
DEPÓSITO DE VALOR	<ul style="list-style-type: none"> — Denominación de los instrumentos financieros 	<ul style="list-style-type: none"> — Denominación de reservas internacionales

Fuente: Peter Bekx.Euro Papers.1998

Cuadro 1: Determinantes de una moneda internacional

En primer lugar, la UME ha quedado conformada por el Grupo de los Quince excepto el Reino Unido, Suecia, Dinamarca (la zona euro incluye Grecia desde enero de 2001), lo que supone un área económica de un potencial relativamente próximo a Estados Unidos, configuración que resulta ser potencialmente peligrosa para el dólar y, si tenemos en cuenta el grado de apertura, sólo en el caso de llegar a conformarse una UME-15, la apertura exterior sería similar a la de EE.UU. En segundo lugar, la estabilidad monetaria en la zona euro se cumple mediante el Tratado de Maastricht de estabilidad de precios ya mencionada, no debiendo olvidar que en la economía estadounidense existen elevados déficit por cuenta corriente y acumulación excesiva de pasivos exteriores, que no se dan en las economías europeas, pudiendo generar dificultades para su financiación y por tanto afectar a la estabilidad y al potencial de crecimiento. Y por último,

los mercados financieros de los países participantes son modestos respecto de los de EE.UU., quizás este sea el punto más débil debido a la escasa credibilidad que asignan los mercados a la nueva moneda como comentaremos más adelante. Por lo que respecta a la existencia de controles de cambios, tanto en la UME como en EE.UU., la liberalización del mercado de capitales se considera un proceso irreversible.

A su vez, que el euro sea dinero internacional conlleva ciertas ventajas, en primer lugar, los operadores (exportadores, importadores, prestamistas, prestatarios, inversores, etc.) residentes en la zona euro, ven reducidos sus costes y las incertidumbres al tener una mayor capacidad para operar en su moneda, y lo mismo ocurre con las entidades financieras residentes al realizar la mayoría de las transacciones mundiales en su moneda; en segundo lugar, los beneficios del señoriaje, que son los beneficios que el BCE obtiene como consecuencia del monopolio de emisión del euro y de su utilización a nivel internacional y, por último, el mayor peso de la zona euro en las decisiones internacionales.

Como consecuencia, aunque los resultados no son concluyentes, confieren a la UME una cierta ventaja para que el euro se convierta gradualmente en una importante moneda internacional y por lo tanto un rival del dólar a considerar. Esto implica un sistema monetario internacional bipolar con dos grandes economías, la de EE.UU. y la del conjunto países euro, y sus dos monedas, el dólar y el euro, como polos principales del sistema (Caruana, 1997).

Bajo este contexto se han producido cambios en el entorno internacional, la situación actual es la de un régimen de flotación libre para las tres principales divisas internacionales, el dólar, el euro y el yen, de manera que el tipo de cambio del euro es el resultado de su cotización libre en los mercados de divisas. Es decir, existe mayor flexibilidad de los tipos de cambio (desde que en agosto de 1971, EE.UU. suspendiera la convertibilidad oficial del dólar en oro y se abandonara el sistema de Bretton Woods) con una mayor libertad de movimiento de capitales que ha implicado a su vez una mayor facilidad de financiación de inversiones percibidas como de buena relación rentabilidad/riesgo (a partir de los años setenta, las restricciones de capital de los países industrializados se van eliminando progresivamente, unido

a una progresiva desregulación e innovación en los mercados financieros), además de generar el proceso de globalización en el que estamos inmersos actualmente. No obstante, con tipos de cambio flexibles, la actuación de las autoridades económicas en sus políticas monetarias y fiscales está viéndose limitada por la globalización financiera, además de la disciplina que imponen los mercados al existir dificultades derivadas de las salidas de capital al cambiar la evaluación de los mercados y orientarse los flujos de capitales en otra dirección.

3. Teorías de determinación del tipo de cambio

La teoría económica ha identificado una relación de variables fundamentales que inciden directamente sobre la dinámica de los tipos de cambio. Estas variables fundamentales en la determinación del tipo de cambio son de dos tipos, por un lado las variables que aparecen en las operaciones que forman parte de la balanza por cuenta corriente: diferencial de precios, nivel de renta doméstico y nivel de renta exterior; y por otro, las variables que aparecen en las operaciones que forman parte de la balanza por cuenta financiera: tipo de interés nacional, tipo de interés extranjero, rentabilidad esperada nacional y rentabilidad esperada extranjera (estas dos últimas a su vez dependen de la evolución esperada del tipo de cambio).⁵

Del tipo de cambio entendido como la variable que expresa el valor de una moneda en términos de otra, dependerá la cantidad ofrecida o demandada de moneda extranjera contra moneda nacional. Pero para ello deben permanecer constantes las variables fundamentales en la determinación del tipo de cambio, variables que están implícitas en las diferentes operaciones anotadas en la balanza de pagos. Por lo tanto si a partir de una situación de equilibrio entre las curvas de oferta y demanda de divisas, varían las variables fundamentales, estas curvas se desplazarán y se producirá un exceso de demanda u oferta de divisas, cuyo mecanismo de ajuste dependerá del sistema insti-

⁵ Ver Aixalá, J. (1999), pp. 15-67. Para un completo estudio véase Bajo y Sosvilla (1993).

tucional de tipos de cambio con el que la economía se halle comprometida y del margen de discrecionalidad que ese compromiso permita a las autoridades nacionales.

Existen diferentes enfoques o planteamientos a que da lugar el variable tipo de cambio y que nos pueden servir para explicar su comportamiento: en primer lugar, el planteamiento de flujos o enfoque tradicional, en el que los movimientos cambiarios se centran fundamentalmente en el mercado de bienes y en el diferencial de precios, ajustándose el tipo de cambio en el largo plazo a la relación de precios entre los bienes nacionales y extranjeros; en segundo lugar, el modelo de *stocks* o de carteras que son las carteras de activos financieros que poseen los agentes no residentes (en función de su rentabilidad esperada) para financiar déficit nacionales, produciéndose excesos de oferta y demanda de dichos títulos con la consiguiente acumulación de *stocks* y su repercusión sobre el tipo de cambio; y, por último, el modelo de *stocks* o expectativas que nos da el valor futuro esperado del tipo de cambio, según el comportamiento de los mercados de bienes y financieros, el cual influye en el valor actual.⁶

En el momento de concluir este trabajo, el euro está cotizando en torno a 90 céntimos de dólar, por lo que las instituciones económicas internacionales (FMI, OCDE, Comisión Europea) y el Euro-12, consideran que el euro está subvaluado respecto al dólar, debiendo estar la cotización del euro en torno a 1,15 dólares, con una banda entre 1,10 y 1,20, consecuencia de una evolución cíclica más en sintonía de las economías del euro y del dólar y de la profundización de las reformas estructurales desde la creación del euro. Los efectos de la depreciación del euro pueden haber sido positivos para países que, como

6 Bajo estas consideraciones se pueden esquematizar los diferentes modelos de determinación del tipo de cambio que sólo vamos a enumerar, teniendo en cuenta los diferentes plazos en los que actúan las variables explicativas y los diferentes mercados (de bienes o de activos) donde se determina el precio de las divisas (véase nota 5). En el corto y el medio plazo: en primer lugar, los modelos monetarios y de carteras (el puro o de precios flexibles, el de precios predeterminados y el de equilibrio de carteras), y en segundo lugar el papel de las expectativas (al introducir las expectativas racionales los agentes descuentan toda la información disponible cumpliéndose entonces la paridad a futuros de los tipos de cambio y dando poco margen para obtener ganancias derivadas de la especulación). En el largo plazo nos encontramos con la teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA) que se analiza en el texto.

Alemania, han visto facilitadas sus exportaciones y acelerada su actividad económica. El BCE ha indicado que en la zona de la moneda única podría incrementarse el riesgo inflacionista por la debilidad del euro. Esto se une a la preocupación de los bancos centrales del euro, con el BCE a la cabeza, por los efectos negativos que en la opinión pública puede tener la debilidad del euro en la perspectiva de la puesta en circulación de las monedas y billetes en euros a partir del año 2002. Las autoridades habían hablado siempre de una moneda única fuerte, y, sin embargo, el euro ha llegado a depreciarse hasta casi un 25 por 100 respecto al dólar desde su creación.⁷

Después de ofrecer un esquema de las principales aportaciones teóricas a la literatura sobre la determinación de los tipos de cambio, nos vamos a centrar en analizar la idoneidad de la situación del tipo de cambio en el largo plazo. Para ello, vamos a utilizar el planteamiento de flujos o enfoque tradicional mediante la hipótesis de la paridad del poder adquisitivo (PPA).⁸ La teoría de la PPA se basa en que el tipo de cambio de una moneda a largo plazo obedece a la relación entre los niveles de precios nacional y extranjero, de forma que las divergencias en las tasas de inflación de los diferentes países, en un periodo de tiempo prolongado, se corrigen mediante los movimientos cambiarios. Existen dos versiones sobre esta teoría: la versión absoluta que señala que el tipo de cambio de una divisa en términos de otra será igual al cociente entre los niveles de precios nacional y extranjero, y la versión relativa, en la cual, partiendo de la paridad inicial entre dos monedas, se trata de ver si la tasa de apreciación o depreciación del tipo de cambio de equilibrio, en un periodo futuro, obedece al diferencial entre las tasas de inflación nacional y extranjera, en ese mismo horizonte temporal. Siguiendo esta última versión, en primer lugar, vamos a tomar como referencia el año 1995 ya que en marzo del mismo, se produjo un realineamiento del Sistema Monetario Europeo, último reajuste de paridades que planteó un tipo de cambio de equilibrio para afrontar la creación de la UME; en segundo lugar, vamos a tratar de averiguar si la evolución seguida por la cotización del dólar con respecto al euro se ajusta a lo que deman-

7 Véase Fernández Rodríguez (2000), pp.60-73.

8 Véase también Cantalapiedra y Cano (1999), pp. 216-221.

daría para el mercado de cambios la senda de los precios relativos, y en qué medida los factores de corto plazo han incidido para que existan divergencias entre el tipo de cambio nominal y el tipo de cambio resultante de aplicar estrictamente la teoría de la PPA. En el cuadro 2 se ponen de manifiesto los resultados obtenidos.

Con los datos disponibles hasta ahora, el tipo de cambio nominal del euro no se ajusta al tipo de cambio que exigiría el cumplimiento de la PPA, ya que las sendas que siguen ambas variables son muy dispares (gráfico 1). El comportamiento del tipo de cambio del dólar con respecto al euro indica una continua depreciación nominal del euro. Los datos nos muestran que el euro se deprecia con respecto al dólar desde 1,241 dólares de enero de 1995 hasta 0,922 dólares de febrero de 2001, cuando la PPA habría exigido para febrero de 2001 un nivel de 1,263 dólares (cuadro 2).

En base a estos resultados se podría concluir que el tipo de cambio del euro no se comporta según las exigencias de la teoría de la paridad de precios. Para que este comportamiento se hubiera dado, la ligera inflación diferencial existente a favor de la zona euro debería haber coincidido básicamente con ligeras apreciaciones del euro, tal como predice la teoría (en el cuadro 2, col. IV y V, se puede observar cómo lo que se produce es una depreciación continua). Es decir, la combinación de tipo de cambio nominal y precios relativos no se comporta tal como predice la teoría de la PPA.

En definitiva, tal y como se ha comprobado, el euro se encuentra actualmente infravalorado respecto a su PPA frente al dólar, situación que se ha ido ampliando desde los primeros meses de 1999. Las divergencias entre el tipo de cambio nominal del euro y el tipo de cambio que exigiría el cumplimiento de la PPA pueden deberse a desajustes, es preciso tener en cuenta además que el periodo analizado puede ser demasiado breve para llegar a conclusiones sólo con los precios relativos ya que la teoría predice el largo plazo. Estos desajustes son, en primer lugar, la especulación a corto plazo, ya que las desviaciones cambiarias en relación con la paridad de precios serán tanto más fuertes y persistentes cuanto más lo sean las transacciones financieras internacionales haciendo difícil el cumplimiento de la teoría bajo un sistema de tipos de cambio flotan-

PERIODO	I TC\$/EURO	II P.EUR 95 = 100	III P.U.S. 95 = 100	IV IND. DOLAR	V P.EUR/P.U.S.	VI TCR U.S.	VII TCPPA U.S.
1995 ENE	1,241	98,609	96,860	100,000	100,000	100,000	1,241
1995 FEB	1,259	98,992	99,060	98,500	99,902	98,572	1,241
1995 MAR	1,317	99,436	99,400	94,211	100,037	94,246	1,240
1995 ABR	1,341	99,709	99,700	92,500	100,009	92,508	1,241
1995 MAY	1,322	99,908	99,900	93,885	100,008	93,893	1,241
1995 JUN	1,321	100,053	100,100	93,194	99,973	93,168	1,241
1995 JUL	1,345	100,073	100,100	92,267	99,973	92,242	1,241
1995 AGO	1,304	100,283	100,300	95,125	99,983	95,109	1,241
1995 SEP	1,289	100,564	100,500	96,277	100,063	96,338	1,240
1995 OCT	1,322	100,636	100,900	95,447	99,739	93,602	1,244
1995 NOV	1,324	100,750	100,800	93,732	99,950	93,685	1,241
1995 DIC	1,304	100,936	100,700	95,133	100,235	95,356	1,238
1996 ENE	1,292	101,309	101,300	96,051	100,009	96,059	1,241
1996 FEB	1,289	101,567	101,700	95,292	99,869	96,166	1,242
1996 MAR	1,281	102,209	102,200	96,838	100,009	96,846	1,241
1996 ABR	1,264	102,573	102,600	98,174	99,973	98,148	1,241
1996 MAY	1,247	102,675	102,800	99,530	99,878	99,409	1,242
1996 JUN	1,253	102,800	102,800	99,034	100,000	99,034	1,241
1996 JUL	1,271	102,773	103,000	97,653	99,779	97,438	1,244
1996 AGO	1,283	102,700	103,200	96,694	99,516	96,225	1,247
1996 SEP	1,289	103,145	103,600	97,774	99,561	97,345	1,246
1996 OCT	1,258	103,382	103,900	98,602	99,501	98,110	1,247
1996 NOV	1,277	103,350	104,100	97,174	99,280	96,474	1,250
1996 DIC	1,250	103,673	104,100	99,246	99,590	98,838	1,246
1997 ENE	1,216	103,767	104,400	102,023	99,393	101,405	1,248
1997 FEB	1,166	103,850	104,700	106,439	99,188	105,575	1,251
1997 MAR	1,150	104,328	105,000	107,320	99,198	107,055	1,251
1997 ABR	1,145	104,308	105,100	108,368	99,247	107,551	1,250
1997 MAY	1,149	104,608	105,100	107,959	99,532	107,454	1,247
1997 JUN	1,137	104,642	105,200	109,167	99,469	108,587	1,247
1997 JUL	1,105	104,650	105,300	112,301	99,383	111,607	1,249
1997 AGO	1,073	104,673	105,500	115,669	99,321	114,894	1,249
1997 SEP	1,100	105,117	105,800	112,810	99,354	112,081	1,249
1997 OCT	1,120	105,292	106,000	110,756	99,332	110,016	1,249
1997 NOV	1,139	105,517	106,000	108,904	99,544	108,407	1,247
1997 DIC	1,112	105,675	105,900	111,627	99,786	111,390	1,243
1998 ENE	1,088	105,575	106,000	114,075	99,599	113,618	1,246
1998 FEB	1,088	105,683	106,200	113,999	99,513	113,444	1,247
1998 MAR	1,084	106,125	106,400	114,432	99,742	114,136	1,244
1998 ABR	1,091	106,505	106,600	113,726	99,930	113,646	1,242
1998 MAY	1,109	106,758	106,800	111,881	99,961	111,838	1,241
1998 JUN	1,101	106,842	107,000	112,657	99,852	112,491	1,243
1998 JUL	1,098	106,700	107,100	113,059	99,627	112,637	1,245
1998 AGO	1,102	106,733	107,200	112,641	99,565	112,151	1,246
1998 SEP	1,154	107,400	107,400	107,511	99,851	107,136	1,245
1998 OCT	1,194	107,108	107,600	103,942	99,543	103,467	1,247
1998 NOV	1,164	107,083	107,600	106,561	99,520	106,050	1,247
1998 DIC	1,172	107,167	107,600	105,361	99,597	105,435	1,246
1999 ENE	1,161	106,792	107,800	106,895	99,865	106,895	1,253
1999 FEB	1,121	107,142	108,000	110,711	99,205	109,832	1,251
1999 MAR	1,088	107,667	108,300	114,015	99,415	113,348	1,248
1999 ABR	1,070	108,142	108,100	115,917	99,122	114,899	1,252
1999 MAY	1,063	108,283	108,100	116,749	99,251	115,875	1,250
1999 JUN	1,038	108,258	108,100	119,568	99,229	118,646	1,250
1999 JUL	1,035	108,000	108,400	119,855	98,720	118,321	1,257
1999 AGO	1,060	108,267	109,700	117,020	98,693	115,491	1,257
1999 SEP	1,050	108,650	110,200	116,164	98,593	116,502	1,259
1999 OCT	1,071	108,842	110,400	115,896	98,588	114,260	1,259
1999 NOV	1,034	109,025	110,400	120,023	98,755	118,528	1,256
1999 DIC	1,011	109,458	110,400	122,731	99,147	121,684	1,251
2000 ENE	1,014	109,292	111,000	122,405	98,461	120,521	1,260
2000 FEB	0,983	109,717	111,600	126,174	98,312	124,045	1,262
2000 MAR	0,964	110,400	112,400	128,670	98,221	126,381	1,263
2000 ABR	0,947	110,775	112,400	131,033	98,554	129,139	1,259
2000 MAY	0,906	111,092	112,500	136,960	98,748	135,246	1,257
2000 JUN	0,949	111,467	113,100	130,725	98,556	128,838	1,259
2000 JUL	0,940	111,383	113,400	132,050	98,222	129,702	1,263
2000 AGO	0,904	111,667	113,400	137,250	98,471	135,152	1,260
2000 SEP	0,872	112,325	114,000	142,278	98,531	140,187	1,259
2000 OCT	0,855	112,642	114,200	145,098	98,635	143,116	1,258
2000 NOV	0,856	112,967	114,300	144,890	98,833	143,109	1,255
2000 DIC	0,897	113,042	114,200	138,281	98,986	138,878	1,254
2001 ENE	0,938	112,850	114,900	132,244	98,216	129,885	1,263
2001 FEB	0,922	113,375	115,400	134,622	98,245	132,259	1,263
2001 MAR	0,910			136,426			
2001 ABR	0,892			139,105			
2001 MAY	0,874			141,970			

Col. I: Tipo de cambio nominal \$/euro.

Col. II: Índice de precios al consumo de la zona euro 1995=100.

Col. III: Índice de precios al consumo de EE.UU. 1995=100.

Col. IV: Índice de tipo de cambio nominal \$/euro=TC50/TC9 = 1,241/TC9.

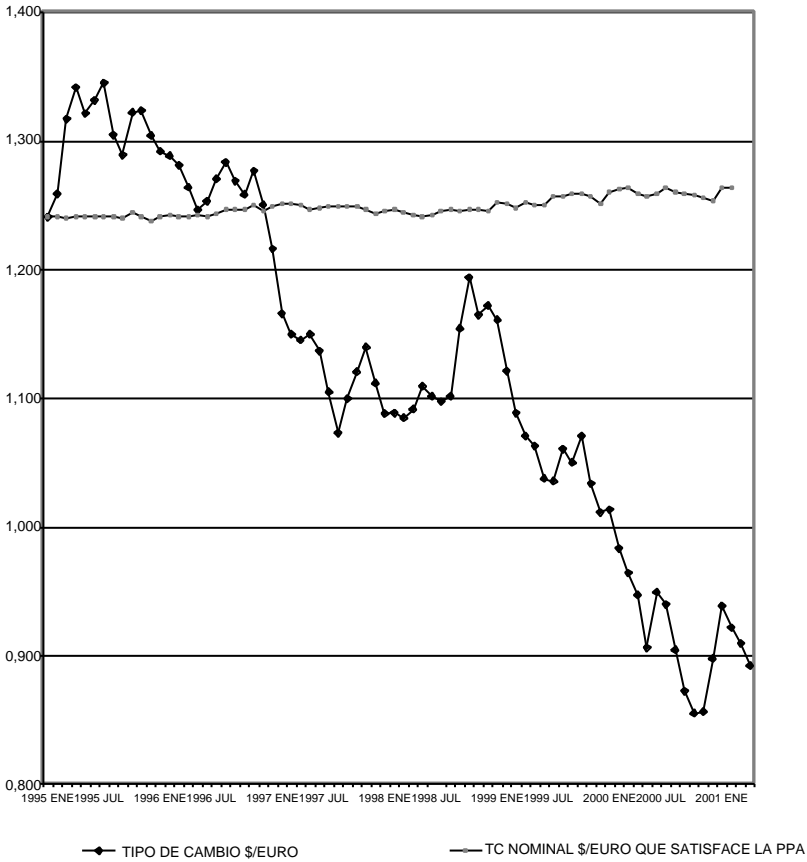
Col. V: Índice de precios relativos eurozona/EE.UU. = Col. II/Col.III.

Col. VI: Índice de tipo de cambio real \$/euro = Col.IV x Col.V.

Col. VII: Tipo de cambio nominal \$/euro que satisface la PPA = TC50 x (Col.III/Col.II) = 1,241 x (Col.III/Col.II).

Fuentes: Cálculos propios a partir de datos obtenidos del Banco de España y del Instituto Nacional de Estadística

Cuadro 2.PPA bilateral dólar/euro



Fuente: Elaboración propia (columnas I y VII del Cuadro 2)

Gráfico 1.PPA bilateral dólar/euro

tes; en segundo lugar, la existencia de bienes no comercializados internacionalmente (fundamentalmente servicios), ya que el tipo de cambio recoge bienes comercializables (agricultura e industria) mientras que el diferencial de precios (índice de precios al consumo) recoge bienes comercializables y no comercializables, por lo que no podemos esperar que el tipo de cambio se ajuste al diferencial de precios, esto unido a que puedan existir significativas diferencias en la renta *per cápita* entre los países

(por la diferente intensidad en trabajo, nivel de productividad y salarios) llevará a que sea más difícil el cumplimiento la teoría de la PPA; y, por último, factores de tipo institucional como las políticas comerciales y las intervenciones en los mercados cambiarios, que alteran el funcionamiento de los mismos. Asimismo, hay que tener en cuenta que los desajustes señalados pueden ser importantes a corto y medio plazo, pero en el largo plazo no destruyen la aplicabilidad de la teoría de la PPA, sino que pueden ayudar a determinar el equilibrio del tipo de cambio a largo plazo.

De lo señalado con anterioridad se desprende que las explicaciones a largo plazo no funcionan, por lo que vamos a ver las de medio y corto plazo. Efectivamente, ya hemos constatado que la fuerza fundamental que relaciona el valor de dos monedas y que, por tanto, determina el tipo de cambio, es el arbitraje internacional, éste recoge las actividades de compra y venta mediante las que los agentes económicos garantizan que los bienes y los activos semejantes tengan el mismo precio, independientemente de la moneda en que están expresados. Sin embargo, esta ley de precio único no sólo se puede aplicar a los mercados internacionales de bienes (como hemos hecho con el análisis de la PPA), sino también a los activos financieros mediante lo que se conoce como la paridad descubierta de los tipos de interés (PDI). Ésta establece que la tasa de variación del tipo de cambio entre dos países debe ser igual al diferencial de tipos de interés entre ambos.⁹ Por tanto, el cumplimiento de la PDI nos sirve también como guía para predecir el tipo de cambio en un momento futuro. Esta relación nos indica que cuanto mayor es el tipo de interés nominal de EE.UU en relación al tipo de interés de la zona euro, mayor ha de ser la depreciación esperada de su moneda (más dólares por cada euro). El diferencial positivo de tipos de interés a favor de EE.UU (hasta el 18 de abril de 2001) ha dado lugar a una expectativa de tipo de cambio a plazo del euro más apreciado que

9 Para el cumplimiento de esta condición no deben existir controles de capital ni restricciones cambiarias en los dos países, los costes de transacción deben ser bajos y el riesgo de los activos financieros debe ser similar en ambos países. Véase BBVA (2000).

el tipo de cambio a contado, que no se ha visto satisfecha desde principios de 1999.

Pues bien, aplicando la teoría, el análisis de la relación de todas las variables fundamentales nos tendría que explicar la evolución del tipo de cambio dólar-euro, que ha presentado una infravaloración del euro desde su creación.

Podemos establecer dos teorías que explican la sobrevaloración del dólar: una que mantiene que la debilidad del euro es estructural (ya que se está mostrando débil frente a otras monedas, como el yen japonés, y no sólo frente al dólar), siendo la economía europea comparativamente menos atractiva para la inversión productiva y financiera debido a que no logra avanzar en sus reformas estructurales, no consigue que sus empresas apuesten en mayor medida por la innovación, no existe la suficiente competencia en los servicios y en los bienes no comerciables, todo ello unido a la vulnerabilidad ante los desacuerdos políticos y sus efectos económicos y monetarios negativos; y otra que predice que sólo cuando las tasas de crecimiento de la zona euro y de la economía americana converjan, el euro recuperará parte de su valor perdido que es la que se analiza en este trabajo.

4. Los condicionantes a corto plazo de la evolución del tipo de cambio dólar-euro

Para valorar la cotización dólar-euro actual hay que tener en cuenta los elementos normativos de la política cambiaria del euro (Fernández, 2000) recogidos en los Tratados de la Unión Europea (TUE) y complementados por resoluciones de los Consejos Europeos de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE. La política del tipo de cambio del Consejo Ecofin no implica un objetivo para el tipo de cambio del euro, sino que el valor de éste se determina, como cualquier otro precio de un activo, en un mercado líquido como es el mercado de divisas. También hay que destacar que el Consejo Europeo recuerda que el Consejo (Ecofin) puede, en circunstancias excepcionales, dar orientaciones generales para la política del tipo de cambio del euro, en concreto, a partir de valores de cotización de un euro por menos de 90 céntimos de dólar, ya que se corresponderá con un claro

desajuste de los tipos de cambio, por ser considerado el euro como demasiado depreciado.¹⁰ La ausencia de un objetivo cambiario impuesto sobre el Eurosistema facilita la tarea de cuantificar el objetivo de la estabilidad de precios en la zona euro.¹¹

A principios de 1999, el Banco Central Europeo temía que el euro se apreciara en exceso por dos razones principales: en primer lugar, la probable recomposición de las reservas a nivel internacional (comprar EUR frente al USD en mayor cuantía que las propias monedas nacionales), y en segundo lugar, la venta de USD desde bancos nacionales europeos por su exceso, pero la realidad fue muy distinta. El lanzamiento del euro fue precedido por un periodo de euforia estableciéndose una valoración, a principios de 1999, de 1,18 dólares, desde entonces, el euro ha protagonizado un descenso casi sin interrupción contra las principales divisas (gráfico 2).

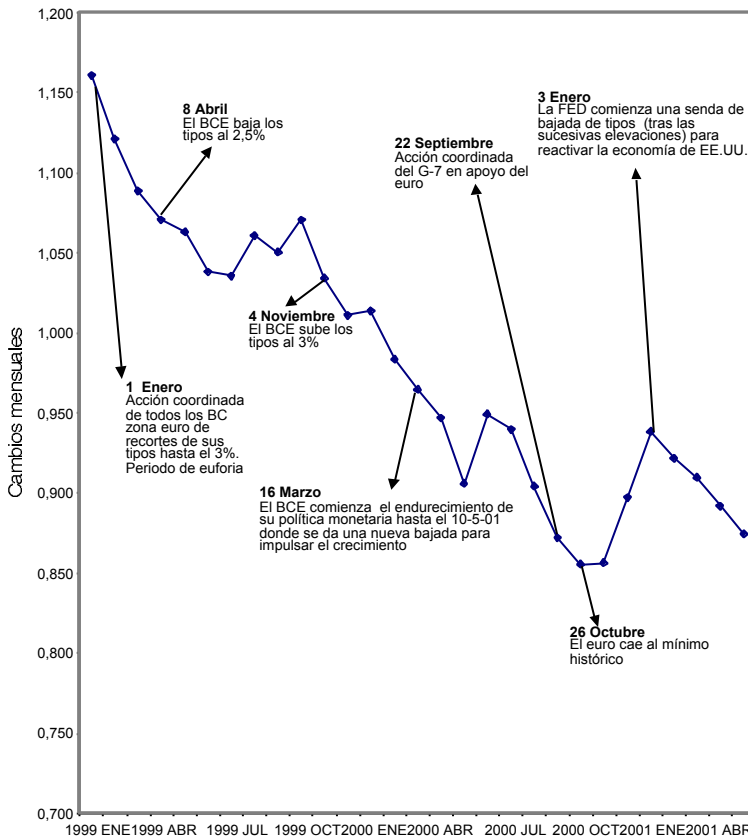
Los condicionantes económicos básicos que determinan la dinámica del tipo de cambio del euro en relación con el dólar, de acuerdo con la teoría a medio y corto plazo, son: el crecimiento económico de los EE.UU. en relación con el incremento del PIB en el área del euro, el diferencial de inflación, los diferenciales de tipos de interés, la dinámica del paro y el saldo de la balanza por cuenta corriente. Así, el análisis de la evolución de estos grandes indicadores de las economías del área del euro y de EE.UU, desde el periodo de acceso a la tercera fase de la UEM hasta la actualidad, servirá para explicar la evolución de los tipos de cambio entre las dos divisas.¹²

De esta manera, podemos observar cómo, desde la introducción del euro en enero de 1999, la tasa de crecimiento de la actividad en los EE.UU. ha sido considerablemente superior a la de la zona euro (gráfico 3), si bien desde la segunda mitad de

10 En su resolución del 13 de diciembre de 1997 referida a la puesta en práctica de las disposiciones del Tratado sobre la política del tipo de cambio del euro con terceros países.

11 En la justificación de sus recientes decisiones de incremento de los tipos de interés oficiales, el Eurosistema ha argumentado sobre el riesgo inflacionista que supone un tipo de cambio del euro que considera particularmente débil respecto al dólar americano. El BCE ha rechazado explícitamente que las recientes subidas de los tipos de interés fueran dirigidas a fortalecer el tipo de cambio del euro. El razonamiento es, pues, el de que el euro alcanza un valor apropiado sobre la base del cumplimiento del objetivo de inflación definido por el Eurosistema.

12 Véase Informes mensuales de La Caixa (1998-2001).

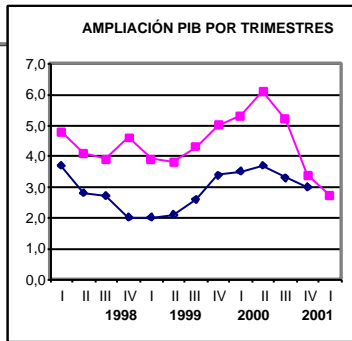
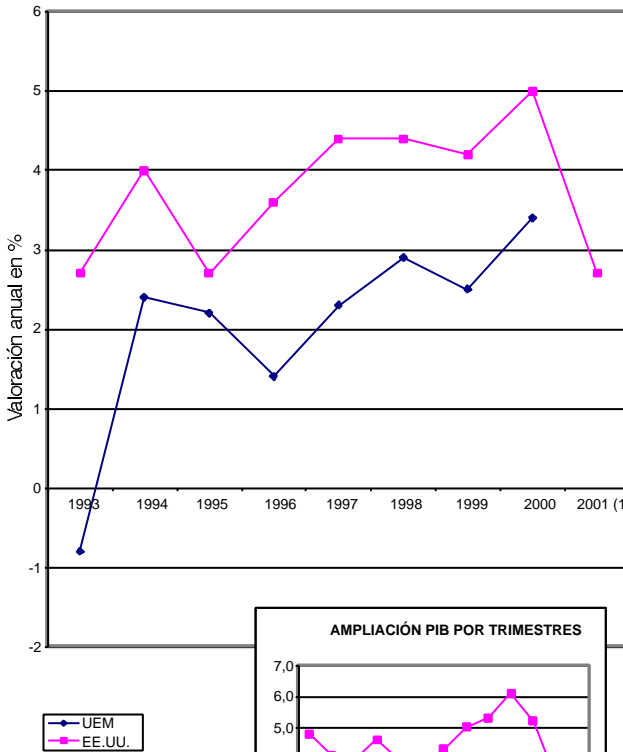


Fuente:elaboración propia (con datos extraídos del BCE y Ministerio de Economía)

Gráfico 2.Evolución del euro frente al dólar (cotización, en dólares)

1999, el crecimiento del PIB en Europa se aceleró con más fuerza que en los EE.UU., consolidándose esta recuperación durante el año 2000, hasta llegar a la desaceleración experimentada en la actualidad.¹³

13 Debe mencionarse la progresiva desaceleración del crecimiento en la zona euro en los primeros meses de 2001, afectada por el deterioro del entorno internacional y el peligro de recesión que se da en EE.UU. por el empeoramiento de las expectativas del consumidor, y un freno en la inversión empresarial, que está reajustando su comportamiento a cierto exceso de inversión acumulada.

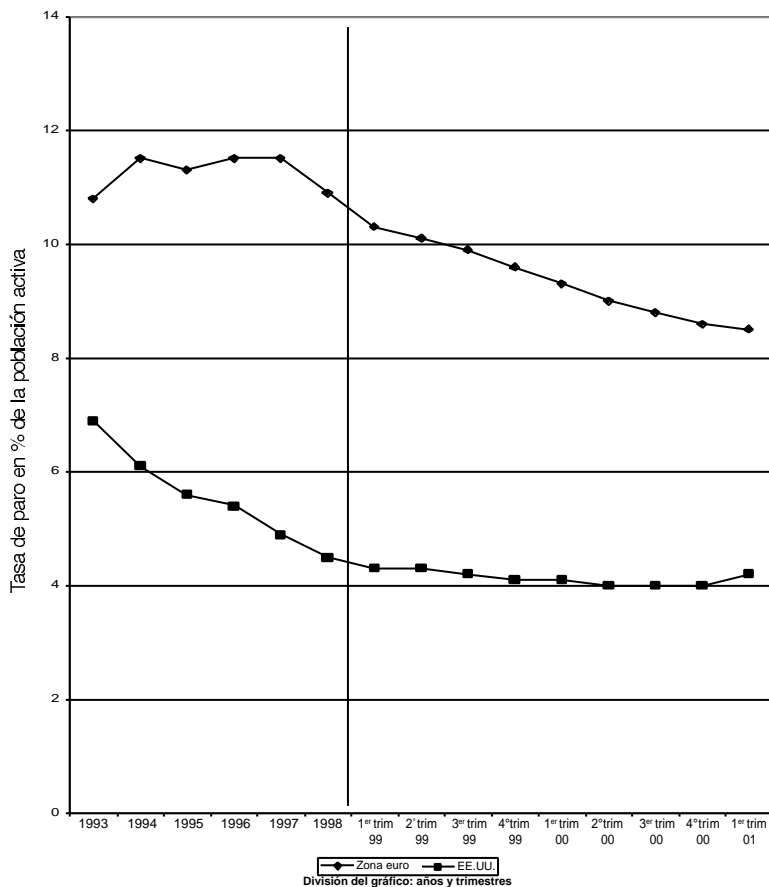


(1) Variación del periodo para el que se dispone de datos, sobre igual periodo del año anterior.
Fuente: Elaboración propia (con datos extraídos del BCE y Ministerio de Economía)

Gráfico 3.Producto Interior Bruto (Precios Constantes)

La economía de EE.UU. ha dado muestras de gran vitalidad por el dinamismo de la demanda interna (con predominio del consumo privado) y el favorable comportamiento del mercado

laboral.¹⁴ Así, la tasa de paro de los EE.UU. ha evolucionado sustancialmente por debajo del paro europeo, aunque el diferencial de desocupación ha tendido a reducirse (gráfico 4).

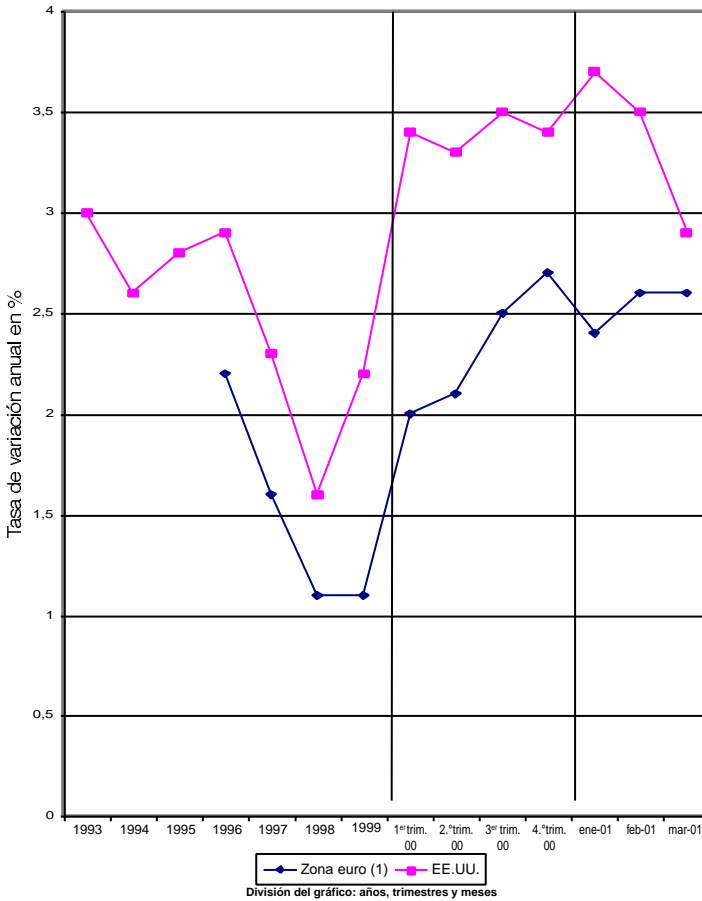


Fuente: Elaboración propia (con datos extraídos del BCE y Ministerio de Economía)

Gráfico 4. Paro

¹⁴ Estados Unidos ha alcanzado la expansión más prolongada de la historia reciente, 107 meses consecutivos de crecimiento, con un PIB máximo del 6,1% (variación anual) en el segundo trimestre de 2000.

Respecto a la inflación, la economía de los EE.UU. ha experimentado una evolución superior de los precios en relación con el área del euro, decreciendo su diferencial durante la primera mitad de 2001, quedando constatado que los bancos centrales de EE.UU. y la eurozona intensificaron en el 2000 su lucha contra la inflación (gráfico 5). Unido a esta variable fundamental, podemos referirnos a la evolución de los tipos de interés oficiales.



(1) Índice de precios armonizado. La zona euro incluye Grecia desde enero de 2001.
Fuente: Elaboración propia (con datos extraídos del BCE y Ministerio de Economía)

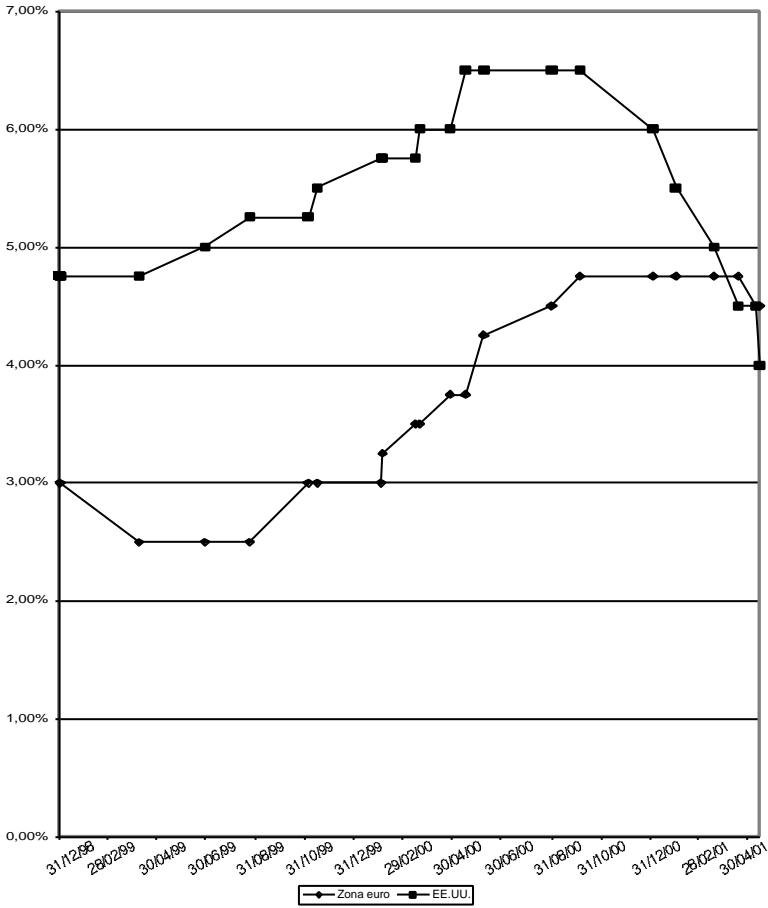
Gráfico 5. Precios de consumo

El día 3 de diciembre de 1998 todos los bancos centrales de la futura zona euro sorprendieron a los mercados con una acción coordinada de recortes de sus tipos hasta el 3%, con la excepción de Italia que lo hizo días más tarde. Así quedó ya fijado el nivel del tipo de interés inicial del euro, facilitándose la asunción de responsabilidades en materia de política monetaria por el Sistema Europeo de Bancos Centrales a partir del primero de enero de 1999. Se abogaba por un recorte de los tipos de interés para estimular la economía e impulsar la creación de empleo. En EE.UU. el tipo de interés a 23 de diciembre de 1998 se situaba en 4,75 %.

A partir de ahí, la zona euro, tras una primera bajada, ha seguido una senda continuada de ascenso de los tipos de interés (hasta un máximo de 4,75 %), es decir, de endurecimiento de su política monetaria, por la expansión que han ido mostrando los agregados monetarios y crediticios, para prevenir futuras tensiones de los precios en un entorno de expectativas de alzas de salarios y relanzamiento económico¹⁵. El 10 de mayo de 2001 se ha producido la última intervención del Banco Central Europeo bajando los tipos de interés hasta un 4,5 % para apoyar el crecimiento económico de la zona euro, aunque esto vaya en detrimento del control de la inflación. El camino seguido por la Reserva Federal (Fed) en EE.UU. ha sido el de ascenso continuado de los tipos de interés (hasta un máximo de 6,50 % el 16 de mayo de 2000) por el riesgo de un sobrecalentamiento de su economía, ya que la fortaleza de la demanda interna y del consumo no parecían estar debilitándose. Desde principios de 2001 se está empezando a ver una ralentización económica en EE.UU. por lo que la Fed ha comenzado una senda de bajada de tipos para reactivar su economía (última bajada el 15 de mayo de 2001 hasta el 4 %). En resumen, los notables diferenciales de tipos de interés a favor del dólar norteamericano (desde principios de 1999 hasta el 18 de abril de 2001) han jugado a favor del billete verde, no consiguiendo que el euro supere su gran debilidad frente al dólar (gráfico 6).

Y por último, en cuanto al saldo de la balanza por cuenta corriente, es destacable que aquellas economías que presentan

15 Véase Carnicero y Sánchez (1999).



Fuente: Elaboración propia (con datos extraídos del BCE y Ministerio de Economía)

Gráfico 6. Tipos de interés oficiales (enporcentaje anual)

un déficit por cuenta corriente, demanden a medio y largo plazo una mayor relajación cambiaria que facilite un estrechamiento del saldo deficitario exterior. Esto no ha ocurrido en EE.UU. porque aunque ha presentado una situación crónica de déficit por cuenta corriente (en cuanto al comercio exterior se han dado niveles récord de déficit comercial y corriente), ha podido cubrir

sus necesidades de financiación externa sin excesivos problemas debido al importante papel del dólar en el sistema financiero internacional. En cuanto al área Euro, se ha caracterizado por el saldo positivo de su balanza.

En resumen, de la observación de los cambios de las variables fundamentales de las economías americana y del área del euro desde principios de 1999 hasta mayo de 2001, se podría concluir una mejor posición relativa de la economía europea, que presenta una menor tasa de inflación, una menor caída de los tipos de interés a largo plazo, un acercamiento en el diferencial del paro, una balanza por cuenta corriente mucho más saneada, además de una situación similar de crecimiento con EE.UU. en los últimos meses. Este hecho nos llevaría hacia una tendencia a la apreciación del tipo de cambio euro-dólar, resultado de un comportamiento económico más saneado. Fijándonos en la evolución de la cotización, vemos que sí han existido movimientos puntuales de apreciación, podemos citar dos ejemplos destacables: en primer lugar, el 8 de junio de 2000, la actuación del Banco Central Europeo aumentando sus tipos de interés oficiales hasta el 4,25 % para atajar los riesgos inflacionarios, unido a la existencia de unas expectativas positivas, dio lugar a una apreciación de un 9 % contra el dólar en menos de tres semanas, pero luego cedió y se situó a 0,94 dólares hacia el final de junio; o en segundo lugar, el 3 de enero de 2001, cuando la Reserva Federal de EE.UU. comenzó la senda de bajada de tipos para reactivar su economía, dando lugar a una apreciación del 16,7% contra el dólar en poco más de dos meses desde el mínimo de finales de octubre de 0,823 dólares, pagándose el 5 de enero a casi 0,96 dólares. En la actualidad esta tendencia no se está dando ya que como decimos se trata sólo de escasos movimientos puntuales y lo que existe es una depreciación excesiva del euro, y por ello una ganancia en competitividad exterior ayudando a nuestras exportaciones.

Dado que esto no es suficiente para explicar la debilidad del euro, existen otros condicionantes que han influido en el debilitamiento del euro como son: la persistencia del conflicto en Yugoslavia y la crisis de Rusia, la incertidumbre política generada por el referéndum danés del 28 de septiembre de 2000 y la posibilidad de que se celebrara otro en Austria (hay que recordar que el «no» danés desató en 1992 fuertes turbulencias en

todos los mercados europeos), el dinamismo bursátil (la fortaleza del dólar está apoyada en unos atractivos valores bursátiles por unos tipos de interés relativamente elevados, en contrapartida a esta fortaleza existe un alto déficit por cuenta corriente cada vez mayor que lleva a unas bolsas sobrevaloradas), el atractivo de la liquidez del dólar ante el denominado «efecto 2000», la incertidumbre que genera el conflicto de intereses que pueda existir entre las autoridades monetarias del Banco Central Europeo y los responsables gubernamentales, y por último, el círculo virtuoso, generado por las expectativas de los agentes económicos a favor del dólar, entre la evolución del tipo de cambio y las informaciones positivas sobre las variables fundamentales de la economía de los EE.UU.¹⁶ (Cuadro 3).

Los mercados no han tenido confianza de la nueva moneda desde su primer día de cotización. La depreciación inicial de euro se achacó a las rigideces existentes en la economía europea, mientras que los indicadores favorables (como la evolución del PIB y la inflación) no se tuvieron en cuenta. Así, la bajada del euro generó una creencia racional sobre la debilidad de la economía europea. Estas creencias se afianzaron con las nuevas

- El diferencial de crecimiento económico y de tipos de interés entre Estados Unidos y Europa
- La escasa credibilidad de la que goza el Banco Central Europeo en los mercados
- Expectativas racionales de los agentes económicos a favor del dólar
- La incertidumbre por los conflictos en materia de política económica entre el Banco Central y sus autoridades fiscales.
- Los flujos de capitales desfavorables para el euro, tanto en lo que se refiere al número de adquisiciones de empresas norteamericanas por parte de europeas como a las masivas compras en bolsa y deuda estadounidense
- Especulación sobre el mercado del petróleo: desde que tendrá más impacto en la zona euro que en EE.UU. (tanto en términos de inflación como de crecimiento), hasta los problemas sociales que plantea

Cuadro 3. Los obstáculos del euro

16 Véase Informes mensuales de La Caixa (1998-2001).

apreciaciones del dólar que se entendían como una evidencia acumulada a favor de la persistencia de las creencias optimistas sobre la economía de los EE.UU.

También es imprescindible tener en cuenta que el Banco Central Europeo es una institución nueva sin unos antecedentes históricos propios, es decir, no goza de la reputación de la Reserva Federal. Para tener una buena reputación, la política monetaria puede ser flexible o restrictiva, según las circunstancias, siempre que se demuestre reiteradamente que dicha política se endurecerá tan pronto como existan datos que amenacen al objetivo de estabilidad de precios.

En una situación de incertidumbre respecto a la evolución de la economía mundial, con desplomes de los mercados bursátiles, los inversores demuestran que siguen confiando en el dólar y en una pronta recuperación de la economía de EE.UU. y, no obstante, si esta no se diese podría pesar más el déficit exterior por cuenta corriente, situado en un máximo histórico, lo que conduciría a una depreciación del dólar. Sin embargo el euro sigue sin lograr superar el escepticismo de los inversores.

5. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se han tratado los elementos que se consideran importantes para explicar la evolución del tipo de cambio del euro y el dólar. Como ha quedado implícito, nos encontramos en un sistema monetario internacional bipolar, con dos grandes economías, la del área euro y la de Estados Unidos, por lo que se ha analizado brevemente la situación económica de estas zonas valorando así la actual cotización de sus dos monedas: el euro y el dólar.

El dólar se ha apreciado globalmente durante este periodo, pero de forma moderada. Cabe suponer que la debilidad del euro sólo parcialmente es reflejo de la fortaleza de la divisa estadounidense. Ésta se ha apoyado en unos tipos de interés relativamente elevados y en unos atractivos valores bursátiles. En contrapartida, la fortaleza del dólar ha conducido a un déficit por cuenta corriente cada vez mayor. Estos dos hechos suponen que la corrección del desequilibrio y la probable caída de unas bolsas sobrevaloradas sean los principales peligros para el

dólar. El euro, además de acusar el efecto de una política monetaria muy laxa por parte del BCE, refleja también la desconfianza del mercado por el lento avance de las reformas estructurales que se deben acometer en el viejo continente y por las disensiones políticas comunitarias.

A pesar de la depreciación del euro, las perspectivas a medio plazo siguen siendo favorables. Esto es así en la medida en que el Eurosistema asegure la estabilidad de precios en el área del euro y ésta recupere un aceptable ritmo de crecimiento económico que posibilite reducir el elevado nivel de desempleo. Para ello será necesario acelerar las reformas estructurales pendientes en los mercados laborales y de bienes y servicios. La concentración en curso de los mercados financieros europeos también puede reforzar a la moneda única. Asimismo, la puesta en circulación de los billetes y monedas en el 2002 debería contribuir a la confianza en la nueva divisa.

En definitiva, a largo plazo, todo parece indicar que se impondrá una recuperación frente al dólar, dada la clara infravaloración de la moneda única y la convergencia de los crecimientos económicos de las dos áreas.

6. Referencias bibliográficas

- AIXALÁ PASTÓ, J. (1999). *La peseta y los precios. Un análisis de largo plazo (1868-1995)*, Pressas Universitarias de Zaragoza.
- BAJO, O., y SOSVILLA, S. (1993). «Teorías del tipo de cambio: una panorámica». *Revista de Economía Aplicada*, vol.1, nº 2, (pp. 175-205).
- BBVA (Varios años). *Informe económico*.
- (2000). *Arbitraje de activos: la paridad de los tipos de interés*, Mercados financieros, servicio de estudios. (<http://www.bbva.es>).
- BANCO DE ESPAÑA: Varios años. *Informe anual*.
- BEKX, P. (1998). *The implications of the introduction of the euro for non-EU contries*. Euro Papers. European Comission. Bruxelles.
- CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA «LA CAIXA» (varios años). *Informes mensuales*.

- CANTALAPIEDRA, C.;CANO, D. (Julio-agosto, 1999).«¿Es sostenible a medio plazo la actual cotización dólar/euro?». *Cuadernos de Información Económica*, (pp. 215-224).
- CARNICERO, I.; SÁNCHEZ, R. (Noviembre-diciembre, 1999). «Los efectos de la primera subida del BCE». *Cuadernos de Información Económica.*, (pp. 91-98).
- CARUANA LACORTE, J. (Diciembre 1997- Enero 1998). «El dólar y el euro en el nuevo sistema monetario». *Información Comercial Española-Revista de Economía*, nº 767, (pp. 159-169).
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, V.J. (Marzo-abril, 2000). «Política del tipo de cambio del euro: Aspectos institucionales y económicos». *Información Comercial Española-Revista de Economía*, nº 784, (pp. 60-73).
- SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (1997).«Euro vs. dólar ¿el camino hacia un sistema monetario bipolar?». *Boletín económico de Información Comercial Española nº 2561*, (pp. 3-7).
- VARELA PARACHE, F., HINAREJOS ROJO, M., VARELA GUiNOT, J.E. (Diciembre, 1997-Enero, 1998). «El euro como futura moneda internacional». *Información Comercial Española-Tribuna de Economía*, nº 767, (pp. 199-222).

Formación y empleo: empresas, organizaciones y requerimientos cualificacionales

DAVID PAC SALAS
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

El objetivo en el artículo es presentar los resultados de una investigación sobre los requerimientos futuros a la fuerza de trabajo. Se trata de estructurar los enfoques discursivos de los actores sociales que participan e intervienen en los procesos de trabajo: empresarios, sindicatos y trabajadores. Se adopta una concepción de las cualificaciones como producto social en el que inciden tanto las condiciones económicas y técnicas como las políticas y sociales. Los requerimientos de cualificación a la mano de obra en las empresas son fruto de una construcción social.

Palabras clave: requerimientos, empresas, empleo, formación.

Formación y empleo: empresas, organizaciones y requerimientos cualificacionales



David Pac Salas

1. Introducción

Las relaciones entre formación y empleo perfilan un panorama de indudable importancia y trascendencia política y social. Desde los postulados de la teoría de capital humano (Schultz, 1961; Becker, 1964), la educación, probablemente, nunca ha dejado de ser un tema de interés destacado para los responsables económicos, políticos y sociales.

En las sociedades capitalistas avanzadas, caracterizadas por una permanente transformación y mutación en todos los ámbitos, una de las parcelas fundamentales donde los cambios parecen más rápidos, es en el mundo económico y empresarial. Algunas estimaciones sobre los empleos y puestos de trabajo, hechas en el ámbito de la Unión Europea, revelan que en un plazo de diez-quince años, un 75-85 por % de los puestos de trabajo alterarán sustancialmente sus contenidos, señalando la dificultad de precisar cuáles van a ser las nuevas tareas a desempeñar. Ello requiere que nos preguntemos ¿qué nuevos empleos?, ¿qué nuevas formas organizativas? ¿qué puestos de trabajo?, ¿qué tareas? ¿qué conocimientos¹? Algunos autores,

¹ Es una temática recurrente en la literatura especializada. Por citar algunos ejemplos recientes, en el ámbito de la sociología, el estudio ¿Sirve la formación para el empleo?, llevado a cabo por Grup d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball —QUIT— (2000). Otro interesante trabajo, centrado en los fenómenos de formación y empleo, es el libro Formación y empleo, coordinado por Felipe Sáez (2000), resultado de un programa de investigación de la Fundación Argentaria

como Homs y Prieto (1991: 218 y ss), señalan que es un fenómeno que se convierte en casi explosivo «si se considera que está teniendo lugar en un brevísimo espacio de tiempo. Lo viejo y lo nuevo se entremezclan sin dar tiempo a una reflexión suficiente y a una consolidación de los procesos».

El objetivo en el artículo es presentar los resultados de una investigación sobre los requerimientos a la fuerza de trabajo en el futuro². Se trata de estructurar los enfoques discursivos de los individuos que participan e intervienen en los procesos de trabajo. La propuesta es adoptar una concepción de las cualificaciones como producto social en el que inciden tanto las condiciones económicas y técnicas como las políticas y sociales. Los requerimientos de cualificación a la mano de obra en las empresas son fruto de una construcción social (Homs y Prieto, 1991; QUIT, 2000). Nos interesa indagar como los diferentes actores, que construyen esos requerimientos, interpretan su papel activo en el devenir cualificacional, y por tanto, son protagonistas con sus acciones u omisiones en ese devenir.

En primer lugar se hace un breve repaso de las diferentes posturas relativas al concepto de cualificación. En un segundo apartado, se señala la metodología y el diseño de los grupos de discusión. A continuación se analizan los discursos de los diferentes actores sociales, y por último se presentan unas conclusiones del estudio.

2. Empresas, organización del trabajo y requerimientos de cualificación

La estrategia empresarial explica cómo el proceso reorganizador, en las últimas décadas, proviene de las propias empresas, y es que «la contracción e inestabilidad de los mercados y la diversificación de la producción pusieron de manifiesto las debilidades del taylorismo-fordismo» (Brunet y Belzunegui, 2000:

2 Este texto tiene su base en una parte del Informe de Investigación, para el programa FORCEM, bajo el título «Estudio sobre la prospectiva de demandas de cualificación profesional para las PYMES», dirigido por el profesor José Ramón Solans Solano de la Universidad de Zaragoza. Zaragoza, diciembre de 1997, inédito.

146). Algunos autores señalan que estos cambios nos llevan a unas nuevas formas de organización de las empresas: tanto desde el punto de vista técnico como organizativo. Entre los apologistas del fin del fordismo y los pesimistas del cambio, nosotros señalamos que se están produciendo algunas metamorfosis³ importantes en el mundo empresarial y social. Aunque sin cuestionar los principios últimos de la organización taylorista: la división del trabajo, la economía de los tiempos y la especialización de las tareas⁴. Sostenemos que debemos rechazar la idea mecanicista de un futuro plenamente determinado, aunque esto no implica situarse en el polo opuesto, es decir un futuro plenamente indeterminado. El futuro está co - derterminado por el pasado, nuestras acciones ya realizadas, y por tanto, lo que vendrá no está determinado de un modo definitivo y absoluto, y hoy todavía podemos actuar. Y el grado de determinación/inde-terminación será medido por las posibles influencias de nuestras acciones. Solamente aquellos procesos en los que no podemos ejercer influencias indican un futuro determinado. Si un día podemos influir en estos procesos, conociendo sus leyes de comportamiento y generando los medios técnicos para variarlos, habremos creado nuevas posibilidades de futuro, y lo posible habrá dejado de ser lo único posible, lo necesario.

En el mundo complejo de las organizaciones empleadoras se viene observando unos cambios con relación a qué cosas deben de saber hacer, qué tipo de habilidades sociales deben poseer, los diferentes componentes de la fuerza de trabajo. Partiendo del eclecticismo existente en torno a modos diferentes de racionalización en el trabajo, desde su versión técnica (innovaciones tecnológicas), como en su versión organizativa, se ha suscitado, en las últimas décadas, una fuerte polémica a como ha repercutido estos cambios en la cualificación de los trabajadores. Los contenidos concretos que recubren las nociones de

3 Como, señala Castel (1997:13 y ss) «en estos tiempos de cambio e incertidumbres, en los que el pasado se oculta y el futuro es indeterminado, teníamos que movilizar nuestra memoria para tratar de comprender el presente». Cuando hablamos de metamorfosis, dialéctica de lo igual y lo diferente: identificar las transformaciones históricas de este modelo, subrayar lo que sus principales cristalizaciones traen a la vez de nuevo y de permanente, así sea bajo formas que no permiten reconocerlas de inmediato.

4 Véase Martín Artiles (1999)

racionalización de la organización del trabajo, educación, formación, cualificación, requerimientos son ahora muy diferentes hoy en día de lo que lo eran hace 20 años.

De manera muy esquemática, se han dado dos posturas básicas: la escuela regulacionista y la institucionalista. Los regulacionistas consideran que los cambios forman parte de un nuevo régimen de acumulación que consideran dominante (Coriat, Boyer, Aglietta y Palloix). Mientras que los institucionalistas, analizan las transformaciones bajo el modelo de especialización flexible, que son las estrategias empresariales de adaptación al nuevo entorno surgido tras la crisis económica de los setenta–ochenta (cuyos principales exponentes son Piore y Sabel). Entre estas perspectivas es donde debemos inscribir el debate sobre la cualificación.

¿Que entendemos por requerimientos de cualificación? Para la comprensión y análisis de estos requerimientos cualificacionales los diferentes autores centran su punto de interés en diversos aspectos. Vamos a señalar algunos elementos. Para Fernández Steinko, A. (1996: 288), vendrán determinados por los puestos de trabajo, así señala que «los requerimientos de cualificaciones dependen de la cantidad y la calidad de las tareas incorporadas a los puestos de trabajo. Estas últimas, a su vez, son el resultado de la estrategia de modernización y la estructura organizativa derivada a ella. No es de extrañar, por tanto, que la primera valoración que hacen de las cualificaciones realmente requeridas dependa en gran parte de las mencionadas estrategias seguidas así como de las expectativas puestas en dichas estrategias, la propia valoración subjetiva de la función de la fuerza de trabajo, etc.».

Otros autores centran su interés en el análisis del proceso de trabajo, es el caso de Lope (1995: 55), «la razón es que la cualificación no puede analizarse más que donde los trabajadores realizan sus funciones laborales». Por tanto, teniendo en cuenta la cualificación efectiva, es decir, «la que es real y efectivamente requerida y ejercida en el proceso de trabajo y por las exigencias empresariales específicas, relacionados a su vez con la posesión de conocimientos y capacidades de actuación por parte del trabajador adecuados a aquellos requerimientos».

Distinguiendo la formación «para» y «en» el trabajo puesto que las innovaciones organizativas y el sistema técnico «hacen obso-

letos los criterios a través de los que se articulan las cualificaciones». Al introducirse cambios y complejidad a las tareas, «los conocimientos que exigen y el grado de control y de intervención sobre el propio trabajo». Es decir, «la formación <para> acceder al empleo debiera atender los nuevos requerimientos, al tiempo que los ya ocupados deben obtener nuevo contenidos formativos (formación <en> el empleo) para adaptarse a las nuevas situaciones de trabajo» Lope y Artiles (1993), QUIT (200)

Por último, como hemos señalado anteriormente, vislumbramos un proceso social en la construcción de los requerimientos cualificacionales «la presunción de que los cambios de cualificación constituyen un proceso social complejo de intereses, estrategias y políticas, en el cual juegan un papel destacado las posiciones y acciones de los distintos agentes que participan en él» (IESA 1987: 76). Y entendemos la cualificación como un proceso social, «el concepto de cualificación entendido como proceso social. Los requerimientos de cualificación, tanto funcionales como sociales, independientes de personas concretas, para el cumplimiento de ciertas tareas del trabajo, que funcional y posicionalmente se engloban en un puesto de trabajo.» IESA (1987: 77)

Planteando en estos términos el asunto, optamos por un concepto más abierto, más dinámico, ya que, se pudiera hablar de cualificación refiriéndose a las capacidades para adaptarse al todo de las condiciones de trabajo, incluido su movimiento. Conceptualización que va más lejos de las más habitualmente usadas, se trata de capacidades suficientes para llevar a cabo cierta actividad intelectual, de pensamiento, de conocimiento de fenómenos propios de la naturaleza de las cosas (físicos, químicos,...), y de cierta capacidad de intervención (prácticas)⁵. Por tanto hablaríamos de «recualificación» cuando se viera incrementado el uso que hace el empleador de estas capacidades de la fuerza de trabajo.

3. Cuestiones metodológicas

Para ello hemos optado por analizar los enfoques discursivos de los en las posiciones de los principales protagonistas: los em-

5 Véase Solans, Pac, Navarrete (1997)

pleadores y los trabajadores. Los empresarios (entendiendo como tal a aquellas personas que ejercen el control de la empresa en general, y de la mano de obra en particular, sean o no los propietarios de ellas), se han visto en este siglo dentro de un entorno en constante cambio. Por tanto, los empresarios han tenido, tienen y tendrán que adaptarse a un entorno socioeconómico mutable y variable a través de distintas estrategias. Las estrategias empresariales se configuran en relación con otras empresas y diferentes mercados, sobre la base de los sucesos del presente y en base a las transformaciones que dichos sucesos acarreen. Dentro de la estrategia empresarial, que permite la adaptación y la supervivencia de la empresa, se encuentra la estrategia empresarial acerca de la fuerza de trabajo. La posición de los trabajadores se dividió, por un lado, en trabajadores cuya actividad exclusiva es la actividad sindical. Y por otro lado, en trabajadores cuya actividad se desarrolla en los procesos de trabajo de las empresas.

Por el carácter abierto de los discursos era necesario una metodología que permitiese aprehender el sentido de las opiniones, imágenes, actitudes de los empleadores y trabajadores respecto a cómo vislumbran esa realidad más o menos mediata. Se optó por la realización de 7 grupos de discusión buscando la representatividad discursiva del tejido empresarial de Aragón.

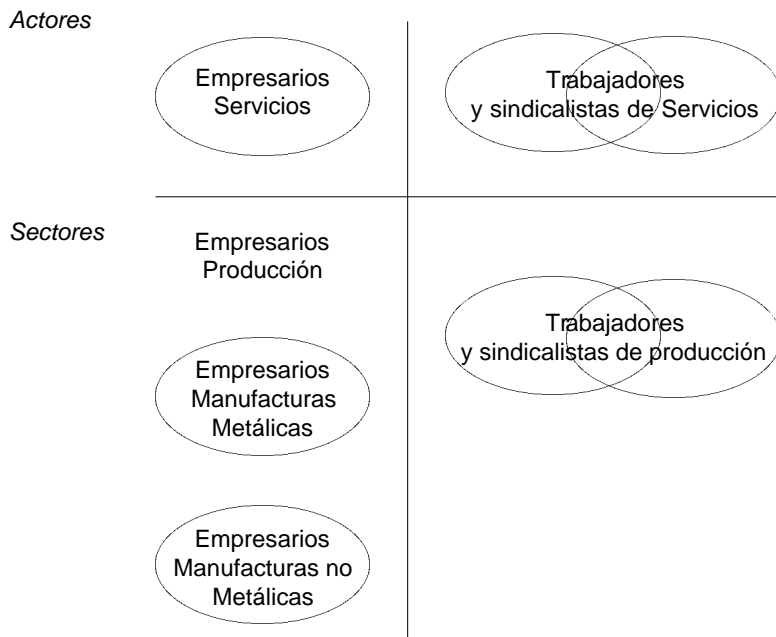
Diseño de los grupos de discusión.

El diseño de los Grupos de Discusión es el momento más «artesanal». En este trabajo «artesanal» se intenta representar a las distintas posiciones en la estructura de relaciones laborales. Por un lado, la posición de los empresarios, y por otro, los trabajadores, y la posición que ocupan los sindicatos como representantes de los trabajadores. Nos interesaba indagar en las diferentes percepciones, que se vislumbran sobre las estrategias en la acción sindical. A su vez hemos querido reflejar, como señala, la literatura existente⁶, las diferencias y semejanzas, que aparecen en los diferentes actores dependiendo su posición en uno u otro sector: producción de bienes o de servicios.

Aunque como señalan autores como Castells, (1997:233), la noción de servicios puede ser ambigua o engañosa. La categoría servicios es utilizada como «cajón de sastre», donde ubicar,

6 De los trabajos recientes J. Rosa Marrero Rodríguez, ST núm. 26 «Semejanzas y diferencias en la producción de bienes y servicios».

aquellas actividades «que abarca todo lo que no es agricultura, minería, construcción, servicios públicos o fabricación». Algunos de los intentos de definirlos mediante algunas características intrínsecas, como su intangibilidad, opuesta a materialidad de los bienes, han quedado definitivamente desprovistos de significado por la evolución de la economía informacional.



Esquema 1. Diseño de los grupos

4. Análisis de los grupos de discusión

4.1 Discurso empresarial

4.1.1 Empresarios servicios

Este grupo se plantea las necesidades de requerimientos desde la posición de cual es su ventaja competitiva en un sector en que todos ofrecen prácticamente el mismo producto, al-

canzando un consenso en el que se establece «el cliente como objetivo», y las reacciones de éste marcaran la estrategia.

Una estrategia en la que la capacidad de respuesta es básica, atendiendo los cambios de comportamiento y de gustos del cliente. Todo es tan duradero o tan efímero como desee el cliente, de tal forma que el cliente es quien define el producto, y por tanto el proceso de su elaboración, ya no vale encerrarse en el laboratorio y definir nuevos productos. Se impone la «cultura del cliente», el tratamiento, ya no diferenciado, individualizado del cliente. La dependencia del cliente, del individuo concreto es total, todas las técnicas son puestas a disposición en la forma que desea el cliente, el valor añadido, lo es, si así lo percibe el cliente.

En esta situación, el trabajador adquiere una nueva dimensión, el trabajo, el comportamiento concreto del trabajador es fundamental. El trabajador, en el desarrollo de su trabajo es la imagen de la empresa, esta es la segunda dependencia, cuestión que se hace más dolosa asumir debido al nivel de prestigio que tienen ciertas ocupaciones de este sector; y de buen o mal grado se trata de asumirla, y ahí topamos con la mentalidad, la forma de ver las cosas del empresario.

A su vez, la competencia en términos de costes lleva a una organización del trabajo que requiere la flexibilidad de tareas, para lo que se hace imprescindible que todos los trabajadores tengan una formación global de todas las tareas diferentes que se llevan a cabo. Aunque la flexibilidad de tareas no siempre es posible por las reticencias de trabajadores de categorías altas, o algunas otras categorías más específicas, con más tradición, p. e. los cocineros.

Conseguir llevar a cabo este tipo de estrategias, en las que se es muy dependiente de los trabajadores, lleva consigo la necesidad de que los propios trabajadores se impliquen en la empresa, dándole a conocer datos, el propio proyecto empresarial.

Las modalidades puestas en práctica o disponibles por los empresarios son variadas y no llegan a establecer consenso sobre las más adecuadas, pues todas tienen sus defensores y sus detractores, ya sea facilitando la promoción, a través de cursos, o devolviéndole la dependencia con la seguridad en el empleo.

Al fin y a la postre, el tema de la implicación se convierte en un tema de actitudes, que conjuntamente con otras serán la base de los requerimientos en un futuro no demasiado lejano,

que para algún miembro del grupo se puede convertir en requerimiento suficiente, aunque otros lo descartan rotundamente como requisito suficiente.

Estas dificultades, en cuanto al cumplimiento de los requerimiento son hoy más tangibles, pues es propio de una situación de cambio, y lo que se requiere es de la sociedad, en su conjunto, unos nuevos valores que permitan la adaptación al cambio.

Si estos son los requerimientos esenciales, también lo son otro tipo de requerimientos, otro tipo de cualificaciones para las que son precisos unos conocimientos, que pueden ser aprendidos en un modelo formativo, modelo que deberá plantearse una formación de base amplia que ayude a pensar, a encontrar respuestas y soluciones a las cosas, y una formación más práctica que ayude a saber desarrollar lo que se piense. Y que aporte elementos necesarios para saberse relacionar, saber tratar a los demás.

En los servicios como en cualquier otra actividad las cosas siguen cambiando, y si se quiere tener la capacidad de respuesta, que se hace necesaria para la estrategia, se aprecia en este sector un grave inconveniente por el propio horario de trabajo, lo que llevará a replantearse la jornada, y la posible formación en horario de trabajo.

En este grupo se plantea de forma especial dos colectivos de trabajadores importantes en el sector, ya sea por los requerimientos específicos que se necesitarán, los mandos intermedios; ya sea por la diferente concepción de su función, los vendedores.

Los mandos intermedios

En este caso parece necesaria una cualificación que pueda llevar a la implicación al resto de los trabajadores, para lo que necesitara disponer de conocimientos de la globalidad del proceso para poder comprender el proyecto de empresa, conocimientos sobre costes, actitudes muy marcadas hacia la calidad y saberse comunicar con los demás, conocimiento amplio del lenguaje, capacidad de síntesis.

El vendedor

Sobre las características que debe requerir un vendedor tampoco se establece acuerdo, configurándose dos posiciones. El vendedor que es bueno lo es en todos los terrenos. El vendedor para ser bueno debe conocer a fondo el producto que vende y al cliente al que se lo vende.

No obstante, para este caso la necesidad que se ve más fundamental para el futuro es que se produzca un cambio en cuanto a la percepción que de él se tiene.

4.1.2 *Empresarios manufacturas metálicas*

Los representantes de los empresarios del metal se plantean, de cara a poder detectar sus requerimientos para el futuro, un escenario, que continuando tendencias, aparece atravesado por el ahorro de costes en un mercado muy competitivo, de tal forma que en las sociedades occidentales solamente pervivirán aquellos procesos que no puedan ser asumidos por la mano de obra de terceros países, en los que su coste es mucho menor, y lo esencial de las sociedades más avanzadas industrialmente será diseñar y dirigir los procesos, tareas éstas que emergerán con un nuevo cuño y que exigirán un alto nivel de conocimientos y con capacidad de decisión.

En este escenario la pequeña y mediana empresa jugará un papel, pero un papel diferente al actual. En el terreno de la producción estará sometida a un proyecto, formando parte de una red de empresas que participarán en ese proyecto.

El terreno de la distribución se configurará como el elemento flexible de la gran empresa para rebajar costes. Aparecen dos posiciones semidefinidas en cuanto a cual va a ser la estrategia de las empresas respecto de los productos y de los clientes. Una más orientada al cliente que entrará a definir el producto, y otra más orientada a la elaboración de productos diferenciados de otros del mismo uso para los que será preciso encontrar compradores.

Pero para ambos casos se requerirán personas con alta formación tanto tecnológica como financiera. Y en cualquier caso lo que no será compatible con las estrategias será la forma tradicional de pensar la empresa como un bien patrimonial más.

Para poder llevar adelante este tipo de estrategias la organización de la empresa requerirá fundamentalmente en el terreno del proceso de trabajo concreto flexibilidad de tareas, y trabajo en equipo que posibilite la movilización de conocimientos colectivos, de forma que la comunicación de saberes y experiencias conlleve un salto cualitativo en el conocimiento global.

Se da por supuesta la necesidad de que la práctica totalidad de los trabajadores tengan conocimientos de idiomas y de informática, aunque más en aquellos puestos o niveles que implican

relación con personas de otros países, aunque en este caso más que de conocimientos se podría decir perfecto conocimiento de otros idiomas. Informática e idiomas que entrarán a formar parte de una formación humana y científica básica, que aún siendo elemental posibilite al trabajador para luego incorporar a ella elementos más específicos.

La formación humana supone en su contenido una serie de valores culturales de acuerdo con la sociedad global que se nos presenta, en la que se van a poner en contacto personas pertenecientes a diferentes culturas locales con las que deberemos ser capaces de trabajar, de colaborar.

La formación científica básica deberá incluir temas relativos a qué es una empresa, qué es el mercado, las tecnologías, elementos que luego se va a encontrar en la vida. De forma especial esta formación básica requerible deberá contener conocimientos de las herramientas disponibles en el momento, de manera que pueda utilizarlas, y con carácter especial conocimientos de lógica, que sirvan para racionalizar los procesos, los comportamientos.

Para conseguir esto, parece que el grupo vería la necesidad de plantearse también el sistema educativo, en el sentido de la lejanía que hay entre la formación teórica y su aplicación práctica en el mundo del trabajo, que posibilite la resolución de los problemas concretos que se presentan en la empresa.

No obstante no hay que dejarlo todo en manos del sistema formativo externo a la empresa, pues será la propia empresa quien facilite la formación específica necesaria para realizar las tareas concretas, que aporten habilidades y ayuden a recorrer el camino entre lo abstracto aprendido fuera y lo concreto de las tareas.

Esta formación que corresponde a la empresa será una formación continuada, pues las tecnologías, los procesos cambian permanentemente. Esto requiere necesariamente del trabajador la capacidad de aprender, para lo que tiene que tener unos conocimientos anteriores que posibiliten el aprendizaje posterior.

Pero, parece que el trabajador disponga de estas posibilidades de aprender no es garantía suficiente, pues es requisito indispensable una actitud favorable, que parta de un conocimiento de que en el más inmediato futuro va a necesitar nuevos conocimientos, y cuando ya los haya adquirido, las cosas cambiarán de nuevo, y necesitará otros.

La actitud positiva a aprender lo nuevo forma parte de la actitud positiva hacia el cambio, de la capacidad de adaptación al cambio que la empresa requiere para poder llevar a cabo sus estrategias de flexibilidad, que contienen variaciones en los procesos de trabajo, en las tareas. Esto deberá ser interiorizado por los trabajadores de forma que sea un valor más dentro del acervo de valores que configuren su personalidad.

El grupo distingue como específicos de cara a los requerimientos necesarios cuatro grupos de funciones en las que habría encuadrados distintos trabajadores

La función de mantenimiento

Que, aunque similar a lo que en otro tiempo pudiera haberse llamado «manitas», precisamente esta distancia temporal la hacía de cara al futuro muy diferente, fundamentalmente los trabajadores responsables de esta función deberán disponer de una extensa gama de requerimientos que les lleven a tener un conocimiento lo más amplio posible del proceso global.

La función de recursos humanos

Basada necesariamente en la nueva organización de trabajo en equipo, que sea capaz de generar actitudes positivas hacia la movilización de conocimientos colectivos y hacia la calidad.

Los trabajadores de producción

Los requerimientos de formación para este grupo deberá permitirles especializarse en un conjunto de tareas.

La función comercial

Con capacidad de analizar el mercado, los clientes y saber conocer el producto en toda su amplitud.

4.1.3 Empresarios manufacturas no metálicas

Para poder plantearse los requerimientos que les serán demandados a los trabajadores en el futuro, se plantean la situación de la empresa en ese futuro, que, a su juicio, va a estar determinado fundamentalmente por las variaciones del mercado y de la técnica.

La empresa del futuro se caracterizará por estar inmersa en una red de relaciones con otras empresas en aras de conseguir la elaboración de productos destinados al mercado. A su vez, la

evolución técnica y del mercado de consumo conllevará unas relaciones más directas con el consumidor final, con el cliente.

Esa nueva forma de articular los procesos de trabajo tendrá lugar incluso en aquellas ramas de la producción en las que la división del proceso de trabajo entre empresas, generando diferentes centros de trabajo desde los que se participa en el producto final, llevan un cierto «retraso histórico», como el caso de la construcción.

De ahí que la función de relaciones con el conjunto de empresas que configuren dichas redes, y con los consumidores últimos se adivine como una función con alta hegemonía.

Los propios procesos de trabajo van a estar sujetos a variaciones emanadas de los nuevos valores de los que se está dotando la sociedad civil, y a exigencias cada vez más intensamente vividas por los trabajadores en cuanto a sus condiciones de trabajo, sus condiciones de vida en el lugar de trabajo.

Estas van a ser nuevas tareas que deberán desarrollarse en las empresas, conjuntamente con las tareas de adaptación de nuevas tecnologías, emanadas de la innovación informática, a las realidades concretas de los procesos de trabajo en cada empresa. Ahora bien, no parece que se tratará tanto de la adaptación, aunque también, de elementos técnicos, como de la construcción propia de tecnologías posibles, en base a la situación en cada momento del proceso científico-técnico.

Estas nuevas relaciones hacia afuera y hacia dentro supone un cambio en los valores, un cambio cultural en el mundo de la empresa, favorecido por los nuevos valores que incorporan los nuevos trabajadores, cambio cultural que pone en cuestión las estructuras organizativas jerárquicas. Dando paso a nuevas estructuras organizativas, menos jerárquicas, en las que las relaciones entre los trabajadores conllevarán relaciones de poder más equivalentes, con mayor comunicación entre ellos sobre temas relativos al trabajo concreto, posibilitando la transferencia de experiencias y conocimientos individuales, generando conocimientos colectivos.

Se tratará de generar equipos de trabajo en los que estarán integrados el conjunto de trabajadores de la empresa, de modo que se posibilite una cierta participación en las decisiones de cómo se desarrollan las tareas y su contenido, movilizándolo así otras capacidades que disponen los trabajadores, independien-

temente del lugar ocupado en el proceso de trabajo. La probabilidad de que tenga lugar este suceso será mayor, cuanto mayor sea la formación de los trabajadores, lo que, a su vez, incrementará las posibilidades de que la empresa pueda llevar a cabo las estrategias diseñadas.

No obstante, esto sólo será posible consiguiendo la implicación de los trabajadores en la empresa, y un cambio en los valores de todos los que desarrollen alguna actividad en la empresa, será precisa una nueva forma de entender la «empresa-organización» por todos sus miembros.

Esta nueva forma organizativa requerirá de los trabajadores unos conocimientos sobre relaciones interpersonales, sobre los otros, y más específicamente para quienes tengan mayores cuotas de responsabilidad conocimientos sobre funcionamiento de grupos, técnicas de motivación, etc., que en todos los casos, estos conocimientos deben integrarse en los módulos de formación básica. A su vez, el que los trabajadores alcancen un cierto nivel de conocimientos técnicos posibilitará una mejora en las condiciones de trabajo, mediante una disminución de riesgos laborales. Siguiendo con la formación, parece que se debe conseguir integrar formación teórica y formación práctica.

Se reconoce a la empresa como una entidad en permanente movimiento, con necesidad de introducir variaciones, por lo que los futuros trabajadores deberán, en su periodo formativo, habituarse a reconocer las distintas posibilidades de actuación, y el probable impacto de cada una de ellas en la globalidad del mundo de relaciones de la empresa, de cara a desarrollar la capacidad de toma de decisiones.

Como requerimientos básicos y universales para la mayoría de los puestos de trabajo se nombran conocimientos de informática y de idiomas, en el primer caso porque la informática va a estar presente en todos los momentos del proceso de trabajo, y en el segundo por la creciente relación con empresas, clientes de entornos lingüísticos diferentes.

Si bien se percibe la necesidad de una formación básica amplia y con contenidos de conocimientos diferentes, parece que lo característico de la formación va a ser su continuidad a lo largo de la vida, sobre todo en la adquisición de conocimientos específicos, más propios de las actividades concretas de las distintas empresas.

Tres son las tipologías de trabajadores para las que parece habrá requerimientos más diferenciados en el futuro: trabajadores de producción, técnicos y mandos intermedios.

El trabajador de producción, al que se le requerirá una cierta formación técnica, pues las tareas que se le encomienden, dejarán de ser tareas simples para pasar a manejar máquinas herramientas un tanto complejas. Y que en una organización flexible del proceso de trabajo se le requerirán capacidades para el manejo de diferentes máquinas-herramientas a lo largo de las jornadas de trabajo.

En el caso de los técnicos, el requerimiento fundamental consistirá en capacidades de dar respuesta a las incesantes variaciones del mercado, nuevas situaciones, nuevos problemas, nuevas soluciones. Estas tenderán a incrementar la calidad de la producción y la productividad por unidad de tiempo, pero que en absoluto pueden ser ajenas a la relación coste/beneficio.

Para los mandos intermedios se ven como imprescindibles amplios conocimientos sobre relaciones interpersonales y funcionamiento de grupos.

4.2 Discurso sindical

4.2.1 Sindicatos de producción

El grupo representante de los sindicatos de producción vislumbran un cambio en los modos de producción actuales, en las demandas de consumo y el mercado de trabajo que modificarán sustancialmente los requerimientos de cualificación del futuro.

Las estrategias empresariales se basarán en la transformación de los modelos productivos actuales. Reseñan como escenario de futuro de los procesos actuales una sustitución de mano de obra directa por la contratación o arrendamiento de servicios. Ven el futuro en «el trabajo en casa a través del manejo del ordenador».

Otro elemento clave, en la estructuración del discurso del grupo, es la transformación de las condiciones de mercado de bienes. La internacionalización de la economía, y en el caso español, la europeización, nos llevan a la necesidad de conocer idiomas. Existe un consenso unánime en todos los miembros del grupo, como requerimiento esencial, transversal, para toda la

fuerza de trabajo, «el idioma, el bilingüismo, lo entiendo como una formación base casi de ciudadano». La interiorización de dicho valor idiomático ha sido muy potente en los sujetos de este grupo.

Por otra parte, las modificaciones en los procesos de producción, que conlleva una automatización de los procesos y la necesidad de conocimiento de informática en los niveles de producción. La característica esencial es la informatización de los procesos «no la informática para ser usada a nivel personal sino la informática para lo que da de sí en los procesos productivos». La automatización requerirá especialistas en materias cada vez más concretas con el «riesgo» de la pérdida de los profesionales u oficios convencionales: soldadores, torneros... Debido a las dificultades de la empresas medianas y pequeñas a modernizarse y a las series cortas en algunas piezas (altos costes en capital fijo de la innovación tecnológica) se requieren en la actualidad estos oficios clásicos que requieren largos períodos de aprendizaje «debido a la industria de CNC se pierden algunos oficios».

Otra valor básico, la necesidad de especialización, con la dificultad de definir los requerimientos, vislumbrando una disminución de los universitarios y un aumento de la presencia de la formación profesional. Por tanto, analizan un cambio en la orientación formativa, ya que «hasta ahora formación genérica no específica». Aunque parece una contradicción entre «un especialista y alguien que lo hace todo». No acaba de definir el grupo esa paradoja.

La necesidad de producción de calidad alta, es para este grupo esencial, puesto que la competitividad conlleva a una mayor profundidad en los temas de calidad y elaboración de los bienes con una normativa estricta.

Se vislumbra una necesidad de una formación continua para reciclarse en los distintos puestos de trabajo (formación para toda la vida) y debido a la necesidad de polivalencia de los trabajadores.

La conclusión sería un trabajador con una cualificación amplia, especializado en una tarea más o menos sencilla, una tarea no muy compleja, estamos hablando de trabajadores de producción con unos comportamientos flexibles, «elásticos» o «moldeables, adaptables con una actitud positiva hacia el cambio». Mediante la introducción de nuevas tecnologías se necesi-

tará continuamente aprender más cosas y también de cara a las nuevas formas de trabajo: subcontratación de otras empresas, variaciones dentro de las diferentes empresas y las relaciones en cuanto a la posición que ocupan unas empresas en el proceso global de elaboración de un bien o servicio. Esta posición de la empresa marca los diferentes requerimientos de formación para sus respectivos trabajadores.

Algunas actividades que se desarrollaran por las nuevas necesidades de consumo son las relativas a cuestiones de domótica (edificios inteligentes), así como las telecomunicaciones (cable o fibra óptica), electrónica analógica y digital, así como empresas de cableados. Por tanto estas áreas representan para este grupo las actividades con mayores posibilidades de expansión y por tanto se necesitarán conocimientos en dichas materias.

En cuánto a las nuevas profesiones que se requerirán estarán relacionadas con la conservación del medioambiente «al ecologismo, el medioambiente, etc.», así como expertos en calidad total. Uno de los profesionales con mayor expansión son el personal de mantenimiento que ven una «superespecialización, cada vez las máquinas son más complejas, toda la automatización de las fábricas son más complejas, las máquinas son más complicadas, automatismos...». Por último señalan la transcendencia que tendrán algunas profesiones relacionadas con las cuestiones de seguridad y prevención de riesgos «debido a la entrada en vigor de las nuevas reglamentaciones y normativas».

4.2.2 Sindicatos de servicios

Los representantes del grupo señalan, en primer lugar, que el futuro del sector estará condicionado por las variaciones en la estructura social de la sociedad actual y futura. Esta disposición de la estructura social determinará la aparición de nuevas necesidades sociales, que en parte deberán ser satisfechas por el sector servicios, principalmente por los que se denominan sector de servicios sociales.

La mujer y envejecimiento de la población. Las principales variaciones están teniendo lugar con respecto a la diferentes posición que ocupa la mujer en el mercado de trabajo, lo que provoca, un vacío en las funciones desempeñadas tradicionalmente por la mujer, la reproducción social. Tanto el cuidado de los hijos,

debido al trabajo, como el cuidado de ancianos son necesidades que se deberán satisfacer dentro del sector servicios.

La aparición de actividades de consumo relacionadas con el «tiempo libre», cultura, ocio, conllevarán la aparición de personas con conocimientos específicos en estos ámbitos.

Un elemento esencial, que el grupo asume, es la implantación de las nuevas tecnologías en su trabajo. Aunque señalan algunos aspectos positivos o negativos en su implantación. No llegan a cuantificar si supondrán más aspectos negativos o positivos.

La implantación de la informática en todos los ámbitos y consideran que el sector servicios ha incidido de manera especial, los procesos manuales han sido sustituidos por la generalización de los procesos informáticos.

La formación será eminentemente tecnológica y necesaria; en ocasiones, las nuevas tecnologías son utilizadas sin la necesaria preparación, por tanto, el aprovechamiento de dichas innovaciones no consiguen su máxima extensión.

Señalan tres previsiones futuras de formación a saber: idiomas, consideraciones ético-profesional y factor humano.

Son conscientes de la apertura de nuestra sociedad al exterior y de la confluencia de múltiples culturas entre las que existe un intercambio. El conocimiento de idiomas es imprescindible para establecer relaciones con esas otras culturas.

En lo que se refiere a las consideraciones éticas señalan que en la actualidad se adolece de una preparación concreta en el campo deontológico. Detectan problemas a la hora de poner en práctica la obligación del secreto profesional.

Detectan la necesidad de una formación que de prioridad al factor humano. Lo que significa recibir no una formación centrada exclusivamente en la mecánica, sino que valore, de modo especial, la necesidad de cuidar el aspecto humano. En el sentido de calidad en la atención a los usuarios del sector servicios.

Finalmente los integrantes del grupo especifican una serie de aptitudes y actitudes que deberán ser potenciadas por los trabajadores en el futuro.

El individuo va a tener que desarrollar una serie de capacidades que le permitan adaptarse a un entorno que varía constantemente en el espacio y en el tiempo:

- Capacidad de intervención, decisión y autonomía

- Capacidad de realizar un trabajo interdisciplinar, un trabajo en equipo
- Capacidad de ser polivalente; que tenga conocimiento de su profesión y al mismo tiempo sea capaz de desenvolverse en otros ámbitos.
- Capacidad de iniciativa, de relacionar unos conocimientos con otros, de comunicarse.
- Capacidad de reciclaje.

Y para desarrollar todas estas capacidades será indispensable que el individuo mantenga una actitud positiva hacia el cambio en todos los órdenes: social, económico y cultural.

Por tanto, perciben la necesidad de formación continua de los trabajadores de una manera «exponencial», puesto que día a día se requerir una rotación profesional. Así como las exigencias de complementariedad ya que, para este grupo, cada vez necesitarán realizar tareas complementarias.

4.3 Discurso de los trabajadores

4.3.1 Trabajadores del sector servicios

La imagen «común» es un sector en expansión y con gran cantidad de cambios, cuya característica principal es su rapidez. Aparece en sus discursos una necesidad de adaptación a esos cambios y para ello deben de potenciarse una serie de capacidades en los trabajadores. Estas capacidades tienen que venir dadas por una formación amplia y sólida para posteriormente poder especializarse en una actividad del sector servicio, en un producto-servicio, en el puesto de trabajo concreto.

La posición que ocupa al final del proceso de elaboración de un producto-servicio, fundamentalmente conlleva una característica consustancial: la relación directa con los clientes. En el grupo, se produce una sobrerepresentación de la actitudes el «saber estar», ocupando un papel central en sus discursos: capacidad de comunicación, actitudes comportamentales (saber sonreír, don de gentes), capacidades para las relaciones sociales, etc.

En cuanto a la concreción de elementos o requerimientos de cualificación profesional en un futuro se vislumbran necesidades

formativas en conseguir personas con capacidades para la venta, impartiendo materias o enseñando estos «saberes», aunque deben de tener, a su vez, conocimientos técnicos sobre el producto-servicio que venden.

Se observa la necesidad de algunos conocimientos transversales, que los trabajadores, en general tiene que conocer y utilizar:

- Mecanismos y herramientas para captar información general y específica para cada sector.
- Informatización del sector y por tanto conocimiento en informática.
- Necesidad de idiomas.
- Mayor preparación en materias relacionadas con lo humano (Filosofía y Letras).

Así como algunos conocimientos específicos destacados, la prevención de riesgos laborales, una cuestión que se considera de un interés primordial, especialistas dentro del rama de los seguros (ejemplo árbitros de fútbol).

En cuanto, a las actitudes de los trabajadores, se deben de tratar de trabajadores obedientes, «que se dejen mandar». En el grupo se identifican las trabajadoras formadas con mayor facilidad para integrarlas en la empresa, con menor conflictividad, «una persona que tiene formación es mucho más dúctil y manejable que una persona sin formación». Como ya hemos señalado, la relación entre productor-usuario/cliente condiciona de manera importante las cosas que deben hacer los trabajadores de este sector.

Por tanto, como eje central, los requerimientos cualificacionales deberían ir ligados a construir personalidades predisuestas hacia las relaciones sociales, que requieren el «saber estar» y el «saber relacionarse con los otros». Por tanto, potenciar las capacidades humanas, las actitudes comportamentales y capacidades para las relaciones sociales. Se requerirá trabajadores que tengan elementos de empatía hacia los otros.

Para este grupo, el trabajador de futuro es el vendedor, cuestionando el tratamiento que se da en nuestro país, contraponiéndolo al prestigio que tienen EE.UU, llamándole ejecutivo comercial. Por tanto apuestan por «dignificar» la profesión de vendedores desarrollando verdaderos especialistas comercia-

les. La necesidad de formación en este campo, la necesidad de un «instituto» donde se pudiese formar especialistas «en captación, ejecutivos comerciales».

4.3.2 Trabajadores de sector producción

Los requerimientos de cualificación en el futuro son percibidos a través de las variaciones en los procesos productivos. Se alinean con la tesis optimista del futuro de las cualificaciones, así perciben, que se van a exigir, cada día más, una mayor capacidad de iniciativa de los trabajadores los cuales serán por lo general más cualificados. Se produce en el grupo una exaltación a cerca de como serán los profesionales del futuro «muy, muy cualificados».

Se refieren a la necesidad de que los trabajadores sean más polivalentes, algunos de los cuales lo identifican con «manejable». Pero critican la falta de reconocimiento manifiesto por parte de la empresa de esas nuevas competencias.

A su vez en la formación necesaria se observan la importancia de los conocimientos o habilidades personales, así como las habilidades humanas a base de formación. También se destaca la posibilidad de formación a través de cursos, reseñando que en la actualidad, existe mayor facilidad de que se forme. Lo fundamental es una cultura básica amplia humanas (pre-trabajo). La base es una formación cultural amplia más una profesionalidad de oficios básicos (artesanos) con una formación profesional teórico/ práctica.

En cuanto, a la reestructuración por sectores ven con optimismo el sector servicios, particularmente el sector turístico, destacando como un oficio de futuro los cocineros. En industria, se señala la exigencia de mayor calidad en la elaboración de los productos, mayor formación técnica, mayor organización teniendo en cuenta aspectos relativos a los métodos y tiempos en la organización del trabajo. trabajo métodos y tiempo, etc..

La necesidad de conocimiento de la empresa se echa en falta en este grupo sobre todo porque «lo que se conoce se asume mejor», para que tengan sus razonamientos lógicos por que ocurre las cosas», « en el producto se nota la calidad del trabajo»

A su vez, la necesidad de potenciar la capacidad de abstracción de los trabajadores, así observan en el eje jóvenes/mayores una mayor facilidad para aprender, cuyo conocimiento es más fácil. Critican la parcelación del trabajo «el trabajo lo hemos

dividido demasiado», con la dificultad de entender el proceso de trabajo en toda su extensión.

Por otra parte, se observa, la necesidad de gente sin formación para las cadenas, no hace falta FP2, la gente del campo puede realizar las tareas sencillas. Por tanto, además de una mayor formación, en las empresas de futuro observan como algunas tareas no hace falta mucha cualificación, sino que más bien serán tareas sencillas, rutinarias, etc.. Aunque el grupo no precisa en que consistirán esas tareas poco «cualificadas».

En el grupo, se señala, como los empresarios han logrado interiorizar a los propios trabajadores como contrincantes: jóvenes y mayores.

Un aspecto esencial, en el futuro, será la integración de tareas en algunos trabajadores. La figura profesional de futuro, para este grupo, es los trabajadores de «reparación» o mantenimiento con un amplio abanico de conocimientos: informática, hidráulica, mecánica. Ven una reagrupación de las tareas de producción «quitando» parcelas a las funciones de mantenimiento y administración. Así en un futuro, los propios trabajadores de la máquina realizaran pequeños arreglos, mantenimiento preventivo, etc. Las máquinas facilitan cada vez más el trabajo y lo hacen más sencillo.

Los jóvenes, que por ejemplo, han aprendido con máquinas de control numérico, con conocimientos abstractos, tienen dificultades para llegar a lo concreto, lo que llevará a la pérdida del oficio clásico. Por ello, se necesitarán profesionales de oficio, aunque apuntan que serán necesario en un número pequeño.

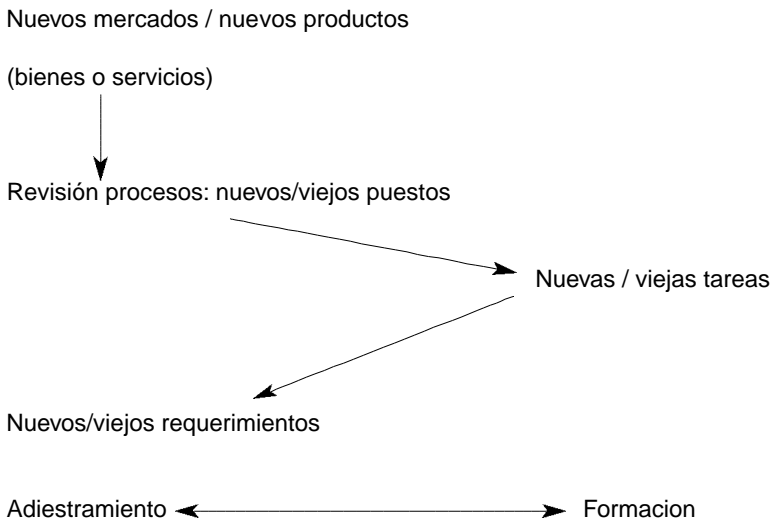
Por tanto, como profesionales que destacan para el futuro son: trabajadores de mantenimiento, comerciales, y trabajadores de producción que tendrán algunas tareas integradas.

5. Estructuración discursiva ante las variaciones de requerimientos de cualificación

En este apartado se presenta un análisis sistemático de los enfoques discursivos básicos sobre los requerimientos a la fuerza de trabajo desde las interpretaciones realizadas sobre las significaciones del debate de los grupos de discusión.

Las diferentes discursos se estructuran en base a las transformaciones de las condiciones de mercado de bienes y servicios (que en algunos casos vendrán determinados por variaciones de necesidades sociales). ¿Qué cosas se van a producir para cubrir esas necesidades sociales?, ¿qué tipo de productos o de servicios? ¿estandarizados o diversificados?

Un aspecto esencial es definir ¿cómo será la organización del proceso de trabajo en la elaboración de esos bienes o servicios? ¿qué tipo de puestos de trabajo? ¿qué tareas? ¿qué requerimientos cualificacionales tendrá que tener la fuerza de trabajo?



Esquema 2. Metamorfosis de los requerimientos

Las nuevas necesidades sociales conllevarán transformaciones de las condiciones de mercado de bienes y servicios. Estas necesidades vienen marcadas por los cambios en la estructura social, principalmente por el envejecimiento de la población y la

incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Así como, los cambios en los modos de vida, dado el proceso histórico de los diferentes individuos.

En cuanto a los distintos enfoques discursivos podemos destacar dos grandes ejes entre los cuales se articulan los discursos: empresarios/trabajadores y producción/servicio.

Entre las diferentes líneas discursivas se aprecian una serie de coincidencias, en torno a las transformaciones producidas en el empleo y trabajo, si bien, no logran definir las con precisión, puesto que observan los cambios a gran velocidad y afectando a las estructuras complejas de la organización del proceso de elaboración del producto o bien.

En esas líneas de coincidencia debemos destacar la velocidad de los cambios producidos, la internalización de la economía nos llevará a una necesidad de comunicación, entre los trabajadores de diferentes contextos culturales, en ese nuevo escenario el conocimiento de idiomas, principalmente inglés, se considera una necesidad básica de futuro. Así como los conocimientos de informática, ya sea aplicaciones informáticas en administración como en los diferentes versiones en los procesos productivos. La reestructuración productiva entre sectores vendrá marcada por la evolución hacia una profundización en la terciarización de la economía. Otras coincidencias tendrían que ver con la calidad, importancia de la distribución, requerimientos relacionales o comportamentales, etc (ver las Tablas 1, 2 y 3, resumen de los principales elementos en las posiciones ideológicas de los grupos)

Estas coincidencias discursivas se ven negadas en la nueva situación sobre el papel que deben de jugar los distintos actores.

5.1 Transformaciones de las condiciones de mercado de bienes y servicios: papel de la empresa

Si hoy en día las estrategias empresariales, en el mejor de los casos, estaban construidas sobre los principios de eficiencia global (reducción de costes, mejora de la calidad), sobre principios de innovación (nuevos productos, nuevas características), y en muy pocos casos sobre principios de capacidad de respuesta (atención a diferentes preferencias), rara vez la estrategia estaba construida por la consecución al unísono de las

tres capacidades eficiencia, innovación y capacidad de respuesta, y las tres capacidades serán necesarias para afrontar el futuro con ciertas probabilidades de éxito. Aquí radica fundamentalmente la necesidad de cambio organizativo.

La posición discursiva de la empresa de futuro vendrá determinada por el tipo de transformaciones de condiciones de mercado de bienes y servicios. Aquí, en primer lugar, debemos destacar, las posiciones ideológicas básicas: empresarios cuya figura discursiva central la empresa, y desde la posición de los trabajadores el elemento principal son los propios trabajadores. Por un lado el discurso empleador, reseña buena parte de sus discursos en el papel que debe jugar la empresa. Frente a esta posición, la posición de la fuerza de trabajo, por lo general, la empresa, o bien, es olvidada por los trabajadores, o tiene connotaciones negativas.

En el discurso empresarial el objetivo primordial es el ahorro de costes (grupo de manufacturas metálicas) y el diseño de la producción, pudiendo obtener mejoras de costes en la distribución. Sin embargo los empresarios de servicios optan por señalar el cliente como objetivo y su preocupación será la búsqueda de estrategias de diferenciación individualizada de productos y fidelización de cliente.

Frente a este discurso la posición de los trabajadores no «perciben» la misma, salvo en el caso, de señalar la falta de información sobre la misma. Señalando, el grupo de trabajadores de producción, el desconocimiento del proceso global de elaboración de un producto, lo cual supone un lastre para la posible introducción de innovaciones de materiales, técnicas, etc.. Así para introducir nuevas formas de organización de la producción, o bien, innovaciones relativas a la mejora de la calidad, estos trabajadores consideran que deben de tener mucha mayor información, para encontrar unos razonamientos lógicos en sus acciones y en las acciones de la empresa.

Entre ambos, los grupos de los sindicatos, participan de la idea de empresa y su reorganización es imaginada mediante el arrendamiento de servicios sustitutiva de la mano de obra directa. Con lo que visto desde el punto de vista sindical puede suponer acrecentar la dificultades de articulación y de maniobra de los intereses sindicales.

En el terreno de la empresa, parece que se tenderá a profundizar en la especialización, fabricando series muy cortas destinadas a los clientes- individuos concretos, y cuyos productos tendrán una alta velocidad de obsolescencia, incluso en los componentes elementales.

Las relaciones entre empresas cada vez van a ser más acentuadas, configurándose redes de empresas que colaboren en la realización de un producto para el consumo. Estas empresas no requerirán un elevado número de trabajadores, sobre todo de trabajadores directos, aunque si parece que se incrementara notablemente la proporción de trabajadores indirectos.

El principal objetivo de las empresas será ofrecer la posibilidad de elaborar el producto que el cliente desee, que cubra sus necesidades, convirtiéndose el cliente en una parte importante de la empresa, pues va a definir la estructura del producto y también el cómo de su elaboración.

El mismo trato con el cliente determinará la posibilidad de su existencia, elaborar o no elaborar productos, de tal forma que la actual área comercial se transformará y adquirirá un peso específico elevado en la empresa, su función esencial consistirá en garantizarle al cliente la posibilidad de elaboración y la calidad del producto deseado, «vender para fabricar», en el mínimo tiempo posible y al coste más bajo posible. Coste y rapidez en el servicio del producto empujan a desarrollar la función logística.

Para desenvolverse en esta nueva situación de mercado, parece que se exige de las empresas una estructura basada en la autonomía de los trabajadores, para lo que será preciso que conozcan lo más posible de todo el proceso de producción, conjuntamente con una implicación de los trabajadores en la empresa.

<i>Servicios</i>	<i>Producción</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. El objetivo de la empresa es «el cliente». La búsqueda de los cambios de comportamiento y de gustos del cliente marcarán las estrategias futuras de la empresa. 2. Por tanto el comportamiento concreto del trabajador es fundamental. 3. Se requerirá una formación global de todas las tareas diferentes que se llevan a cabo. Aunque la flexibilidad de tareas no siempre es posible por las reticencias de trabajadores de categorías altas, o algunas otras categorías más específicas. 4. Para esa adaptación al cliente se necesitará una implicación del trabajador en la empresa. 5. Y lo que se requiere de la sociedad, en su conjunto, unos nuevos valores que permitan la adaptación al cambio. 6. Y una formación más práctica que ayude a saber desarrollar lo que se piense. Y que aporte elementos necesarios para saberse relacionar, saber tratar a los demás. 7. Señalan un grave inconveniente por el propio horario de trabajo, lo que llevará a replantearse la jornada, y la posible formación en horario de trabajo. 8. Las figuras profesionales claves futuras: mandos intermedios y vendedores. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El ahorro de costes es fundamental así como las fases de diseño y dirección de los procesos. 2. El terreno de la distribución se configurará como el elemento flexible de la gran empresa para rebajar costes, así como inmersa en una red de relaciones con otras empresas. 3. Se requerirán personas con alta formación tanto tecnológica como financiera. 4. La comunicación de saberes y experiencias conlleva un salto cualitativo en el conocimiento global. 5. Conocer una serie de valores culturales de acuerdo con la sociedad global. 6. Será la propia empresa quien facilite la formación específica necesaria para realizar las tareas concretas. 7. Generar equipos de trabajo en los que estarán integrados el conjunto de trabajadores de la empresa: participación. 8. La actitud positiva a aprender lo nuevo forma parte de la actitud positiva hacia el cambio, de la capacidad de adaptación al cambio. 9. Con las tareas de adaptación de nuevas tecnologías, emanadas de la innovación informática, a las realidades concretas de los procesos de trabajo en cada empresa. 10. Perfiles profesionales: mantenimiento, recursos humanos, producción, comercial.

Tabla 1. Posiciones ideológicas de los empresarios

<i>Servicios</i>	<i>Producción</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. El futuro del sector estará condicionado por las variaciones de necesidades sociales debidas a cambios en la estructura social de la sociedad actual y futura. 2. Dos elementos clave: papel de la mujer y envejecimiento de la población. 3. Desarrollo de actividades de consumo relacionadas con el «tiempo libre», cultura, ocio. 4. La implantación de las nuevas tecnologías y la reestructuración del trabajo de futuro. 5. Señalan tres previsiones futuras de formación a saber: idiomas, consideraciones ético - profesional y factor humano. 6. Necesidad de profesionales vinculados a cubrir las nuevas necesidades sociales: servicios sociales (tercera edad, infancia), tiempo libre, etc. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El cambio en los modos de producción actuales, en las demandas de consumo y el mercado de trabajo que modificarán sustancialmente los requerimientos de cualificación del futuro. 2. Reestructuración de la producción: como escenario de futuro de los procesos actuales una sustitución de mano de obra directa por la contratación o arrendamiento de servicios. 3. La internacionalización de la economía, y en el caso español, la europeización, nos llevan a la necesidad de conocer idiomas. 4. Los procesos de producción, que conlleva una automatización de los procesos y la necesidad de conocimiento de informática en los niveles de producción. 5. Se requerirá necesidad de especialización, con la dificultad de definir los requerimientos, vislumbrando una disminución de los universitarios y un aumento de la presencia de la formación profesional. 6. La necesidad de producción de calidad alta, es para este grupo esencial, puesto que la competitividad conlleva a una mayor profundidad en los temas de calidad y elaboración de los bienes con una normativa estricta. 7. Perfiles profesionales de futuro: personal de mantenimiento, medioambiente, calidad, seguridad e higiene.

Tabla 2. Posiciones ideológicas de los sindicatos

<i>Servicios</i>	<i>Producción</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Una formación amplia y sólida para posteriormente poder especializarse en una actividad del sector servicio, en un producto - servicio, en el puesto de trabajo concreto. 2. Una característica consustancial: la relación directa con los clientes. 3. En el grupo se identifican las trabajadores formadas con mayor facilidad para integrarlos en la empresa, con menor conflictividad. 4. Los requerimientos cualificacionales relativos deberían ir ligados a construir personalidades predispuestas hacia la relaciones sociales, que requieren el «saber estar» y el «saber relacionarse con los otros». 5. Apuestan por «dignificar» la profesión de vendedores desarrollando verdaderos especialistas comerciales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La capacidad de iniciativa de los trabajadores los cuales serán por lo general más cualificados. 2. Los trabajadores sean más polivalentes, algunos de los cuales lo identifican con «manejable». 3. La importancia de los conocimientos o habilidades personales, así como las habilidades humanas a base de formación. 4. Las funciones de los trabajadores de producción se ven incrementadas con la integración de algunas tareas propias del mantenimiento e incluso de tareas desarrolladas por en la administración». 5. El grupo define como figuras claves profesionales personal de mantenimiento, producción, comercial).

Tabla 3. Posiciones ideológicas de los trabajadores

5.2 Estructura ideológica: el papel de la fuerza de trabajo en la empresa.

En los diferentes grupos la figura a desempeñar por los trabajadores sale reforzada con las nuevas formas de reorganización de los procesos productivos. La fuerza de trabajo, en la práctica totalidad de los grupos pasará a ser más cualificada y deberá poseer más conocimientos. La integración de los trabajadores en la empresa es un componente vital para la empresa de futuro. La implicación de los trabajadores, sobre todo, en las

empresas dedicadas a actividades de servicios se percibe como uno de los déficits actuales y que deberán corregir en un futuro.

Sobre el papel, para los empresarios, siguiendo planteamientos de la teoría del capital humano, los recursos humanos son el mejor capital de la empresa, la educación y la formación son muy buenos para la empresa y la adaptación de la empresa a los cambios y transformaciones futuras.

En los grupos de discusión de los trabajadores se identifica cualificación con categoría profesional, y su proceso de interiorización es potente. Por tanto, las estrategias de las empresas por incrementar el número de tareas a realizar, o la que es lo mismo, búsqueda de polivalencia en los trabajadores, pasa para los trabajadores, por un aumento de la cualificación. Aunque la empresa requiera de los trabajadores nuevos conocimientos si no son reconocidos como categoría profesional tiene connotaciones negativas.

La empresa de futuro conllevará una búsqueda de la integración de tareas, de algunas de las tareas administrativas en las actividades de fabricación (trabajadores de producción). Un ejemplo, el «jefe de cadena», señalando como ventajas: mejor utilización de la mano de obra mediante la activación de gran parte del tiempo muerto en el sistema automatizado; menores posibilidades de roce por eliminación de demarcaciones profesionales; mayores motivaciones para el trabajo mediante una división en tareas más atractivas y otras razones similares.

De los trabajadores se requerirán diferentes capacidades relativas, a poder establecer relaciones y comunicarse con otros trabajadores, capacidad de comunicar los conocimientos adquiridos con la experiencia, capacidad de diagnóstico y construcción de hipótesis para adelantarse a las disfunciones, capacidad de adaptación en una situación en movimiento permanente, y actitudes positivas respecto a la calidad y al cliente.

Para cumplir con estos requisitos los empresarios buscan titulados a nivel de formación profesional, lo que, hasta hace poco tiempo, chocaba con los deseos de la población adulta y joven, pues los nuevos trabajadores se inclinaban más por titulaciones de nivel universitario, ya que simbolizaba una posición social más elevada. Si bien se sigue manteniendo este simbolismo a nivel de prestigio, en lo concreto del mundo del trabajo, parece que no tienen, la mayoría de las titulaciones, su parangón en

cuanto a cuantías retributivas y niveles de responsabilidad. Lo que esta acarreado un cambio de actitud hacia la formación profesional.

Estos requerimientos no parece que sea posible alcanzarlos con la actual estructura de especialidades ni de estructuras curriculares. Los empresarios necesitarían planes de estudios mucho más flexibles, en los que se incluyesen, con carácter obligatorio disciplinas que ofreciesen un amplio conocimiento de las teorías científico- técnicas y humanístico-sociales.

Los conocimientos a impartir deben experimentar un incremento en las áreas humanístico-sociales, sin por ello descuidar las áreas científico-técnicas, aunque en estas últimas no se hace necesaria una excesiva especialización. Pues la especialización, lo más específico, además de ser muy cambiante, se considera que debe ser alcanzada en el interior de la empresa mediante formación continua.

Pasamos a señalar en forma de conclusiones algunos de los aspectos más importantes debatidos en los grupos y en nuestra estrategia de investigación en torno a las cualificaciones y los diversos requerimientos futuros de la fuerza de trabajo.

6. Conclusiones

Como hemos visto a lo largo del artículo, en nuestro planteamiento, los individuos que participan en los procesos de trabajo construyen los requerimientos cualificacionales en el futuro. Por eso, en el proceso social de construcción de requerimientos cualificacionales será muy importante el comportamiento, las acciones y las «omisiones» de los diferentes individuos en la concreción/inconcreción de las mismas.

En concreto, los discursos ideológicos, de los diferentes actores que participan en la construcción social de los requerimientos cualificacionales, vienen marcados por: la posición que ocupa en la estructura de relaciones laborales y por posición en el proceso productivo de elaboración de un bien o servicio, así como por la posición que ocupa en la estructura social y familiar que diferencia a los trabajadores según su poder social de ne-

gociación, es decir, según el nivel de aceptación de las condiciones de trabajo⁷.

De todo lo anteriormente dicho se pueden extraer cinco funciones diferenciadas y necesarias para toda actividad económica⁸: función comercial, función de diseño, función logística, función de producción y función de relaciones humanas.

1. Función comercial: en la que el vendedor dejará de serlo para pasar a ser «perceptor de necesidades», su función será de prediseñador, acotará el producto basándose en el conocimiento obtenido sobre la utilidad que los distintos clientes le otorguen al producto.
2. Función de diseño: su responsabilidad será el diseño concreto del producto o servicio sobre la base de los conocimientos que tenga sobre los posibles diferentes elementos simples, y sus propiedades, que puedan integrarse en el producto o servicio final.
3. Función logística: que arranca de las necesidades de rapidez de la puesta a disposición del cliente y de menor coste posible, tiempo y costes a establecer en base a los conocimientos que se tengan sobre localización de los elementos que integran el producto final, proceso de transformación y reparto.
4. Función de producción: su responsabilidad consistirá en la integración de las diferentes personas que participan en todo el proceso, con el proyecto concreto, en base a los conocimientos que tenga sobre factores integradores, y prevención y corrección de los posibles factores desintegradores.

Como hemos observado, los conocimientos especializados y relacionados con el trabajo siguen siendo importantes, pero el énfasis principal ha cambiado. Existe una necesidad de

7 Véase Brunet y Morell (1998); Villa (1990)

8 Debemos destacar algunas de las diferencias que observan, entre la elaboración de un producto o un servicio. Alguna que podemos destacar son las competencias técnicas y sociales: conjunto de conocimientos y habilidades, conocimientos técnicos (objetos), conocimientos sociales (personas). En relación con el tiempo de trabajo: momento producción simultaneo al de consumo. Y en cuanto al control que se pueden ejercer a los trabajadores de servicios y de producción.

cualificaciones extra-funcionales. Para Marion Hüchatermann (1997), son las cualificaciones esenciales no vinculadas a un determinado tipo de trabajo. Consideramos que los contenidos y usos de los nuevos requerimientos, tendrán que ver con las capacidades de los trabajadores de tipo comportamental. Pero, no sólo eso, sino que tendrían más relación con la simple adhesión a los criterios empresariales, al menos con los discursos sobre la competitividad y optimización de nuevos equipos o de nuevas técnicas organizativas⁹. Se trataría de poner más atención en el trabajo para controlar el rendimiento de las instalaciones, estar dispuesto a asumir tareas adicionales o en definitiva, ser un ser adaptable y todo ello, como ser reseña en el grupo de los trabajadores, sin ser reconocido formalmente.

No podemos olvidar, la importancia de la denominada sociedad de la información y de la comunicación, que como señala Cecilia Castaño (1997) es complementaria de un determinado tipo de mano de obra: cualificada, nivel de formación mayor, polivalente (capacidad de desarrollar diferentes tareas), capacidad de iniciativa y responsabilidad, transformaciones organizativas orientadas a la flexibilidad y la diferenciación del producto. Para Drucker (1993:199), será la sociedad del saber «en la sociedad del saber la gente tiene que aprender cómo aprender». Es más, puede que en la sociedad del saber las materias importen menos que la capacidad del estudiante para continuar aprendiendo y su motivación para hacerlo. La sociedad poscapitalista exige estudiar de por vida.

Por último, la posición que ocupa la empresa en el proceso global de elaboración de un bien o servicio, como señala Castillo (1989) construye los requerimientos cualificacionales. Intentamos ir un poco más lejos. Ya que lo sustancial es la posición de la empresa en el proceso y estructura de valorización de capital (elaboración de objetos de trabajo, medios de trabajo y medios de vida y empleo).

9 Véase Llorens, Martí, Miquel (1996).

7. Bibliografía

- BAETGHE, M. y OBERBECK, H. (1995). *El futuro de los empleados*. MTSS. Madrid.
- BRUNET, I. y BELZUNEGUI, A. (2000). *Empresa y estrategia en la perspectiva de la competencia global*, Ariel Economía, Barcelona.
- BRUNET, I. y MORELL, A. (1998). *Clase, educación y trabajo*. Madrid: Ed. Trotta
- CASTILLO (1989). *La división del trabajo entre empresas*. MTSS. Madrid.
- CASTAÑO, C. (1994). *Tecnología, empleo y trabajo en España*. Alianza Editorial.
- CASTAÑO, C. (1997). «Transformaciones productivas y empleo. Importancia de la formación permanente», *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, núm.1, pág. 89-101.
- CASTEL, R. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social*, Paidós, Madrid.
- CASTELL, M (1997). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol.I La sociedad red*. Alianza editorial, Madrid.
- CENTRO ESTUDIOS ECONOMICOS FUNDACIÓN TOMILLO (1996). *El empleo en España y Europa. Un análisis comparado por sectores*. Fundación Argentaria. Madrid.
- DRUCKER, P. F. (1993). *La sociedad poscapitalista*, Apóstrofe, Madrid.
- FINKEL, L. (1994). *La organización social del trabajo*. Pirámide. Madrid.
- GORZ, A (1995). *Metamorfosis del trabajo*. Editorial Sistema. Madrid.
- HOMS, O. y PRIETO, C. (1991). «La construcción social de los requerimientos cualificacionales en las empresas españolas», *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, Núm.13-14/Septiembre- Diciembre, pág. 218-224.
- HÜCHATERMANN, M (1997). «Preparación para las cualificaciones empresariales: una demanda de futuro», *Situación*, pág. 269-287
- IBÁÑEZ, J. (1979). *Más allá de la sociología*, Siglo XIX, Madrid.
- IESA (1987). *Cambios de cualificación en las empresas españolas*. CSIC. Madrid.

- KERN, H. y SCHUMANN, M.(1989). *El fin de la división de la división del trabajo*. MTSS. Madrid.
- LOPE, A. y MARTIN, A. (1993). «Cambio técnico y recualificación. Formación y adquisición de las cualificaciones en la empresa. Un estudio de casos.», *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 19, otoño de 1993, pp 69-97.
- LOPE, A. (1996). *Innovación tecnológica y cualificación: la polarización de las cualificaciones en la empresa*, Consejo Económico y Social, Madrid
- LOPE, LOZARES y MIGUELEZ (1997). «Perspectivas de análisis y primeros resultados de una investigación sobre la relación entre formación y empleo», *REIS* nº 77-78, pp 263-305.
- LLORENS, C., MARTÍ, J. y MIQUEL, J, (1996). «El debat sobre la formació», *Revista Catalana de sociología*, 2/96 pp. 51-82.
- MARRERO RODRÍGUEZ, J.R. «Semejanzas y diferencias en la producción de bienes y servicios», *Sociología del Trabajo*, núm. 26.
- MARTIN ARTILES, A. (1999). «Organización del trabajo y nuevas formas de gestión laboral», en Miguelez, F. y Prieto, C., *Las relaciones de empleo en España*, Siglo XXI, Madrid
- QUIT (2000). *¿Sirve la formación para el empleo?*, CES, Madrid
- RECIO, A. (1997). *Trabajo, personas y personas*. Icaria. Fuhem.Madrid
- RITZER (1993). *La MacDonalización de la sociedad*. Ariel Económica. Madrid.
- SAEZ, F. –coord. (2000). *Formación y empleo*, Visor, Madrid.
- SOLANS, J. R., PAC, D. y NAVARRETE, M. (1997). *Estudio de colectivos con dificultad de acceso a la formación*, Federación Minerometalurgica de CCOO, Zaragoza.
- VILLA, PAOLA (1990). *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

El turismo rural en Aragón

JUAN RAMÓN SOLANS PRAT
ESPERANZA GARCÍA UCEDA

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La finalidad de este trabajo surge de la necesidad de profundizar en el conocimiento del sector turístico aragonés, entendido de una forma amplia, es decir, con todas las facetas que la actividad turística abarca desde que el turista (bien sea para más de 24 horas o para sólo un día) sale de casa y se desplaza al destino de su visita, en el que desarrolla una serie de actividades de ocio y hace uso de la oferta turística, en general que posee dicha zona.

Palabras clave: Turismo rural, Industria del ocio, Aragón, Central reservas informatizada, e-commerce.

El turismo rural en Aragón



Juan Ramón Solans Prat
Esperanza García Uceda

1. Introducción

En los últimos años, el turismo ha vivido el surgimiento de una nueva tendencia en auge. Actualmente, se busca disfrutar de la naturaleza, de la tranquilidad de un pueblo, conviviendo con sus vecinos, en un ambiente rústico y con un trato familiar personalizado. El turismo rural es una modalidad alternativa a las tradicionales vacaciones en un hotel o apartamento de un masificado punto costero.

La finalidad de este trabajo surge de la necesidad de profundizar en el conocimiento del sector turístico aragonés, entendido de una forma amplia, es decir, con todas las facetas que la actividad turística abarca desde que el turista (bien sea para más de 24 horas o para sólo un día) sale de casa y se desplaza al destino de su visita, en el que desarrolla una serie de actividades de ocio y hace uso de la oferta turística, en general que posee dicha zona.

Son múltiples las actividades turísticas directas que se han desencadenado entorno al hecho en sí del aprovechamiento o del uso del tiempo de ocio que, por otro lado, cada vez es mayor en las sociedades actuales, generando un flujo directo de rentas y una fuente importante de riquezas para las economías receptoras (al definir el turismo como una forma de ocio debemos hacer alusión a las tres funciones que cumple en las sociedades industriales avanzadas, supone: un descanso que libera de la fatiga, una diversión que libera del tedio y el desarrollo de la personalidad). Pero mayores son las economías de escala que se

han generado, por los efectos multiplicadores o de arrastre de estas actividades. Todo ello ha venido a constituir la denominada Industria del Ocio, que sin duda alguna, se trata de uno de los sectores con mayor crecimiento en la economía de un territorio privilegiadamente dotado de numerosos y variados recursos atractivos para el turismo.

En las últimas décadas se ha apreciado un importante cambio en las tendencias de los consumidores de turismo motivado, sin duda, por múltiples factores entre los que destacan: la fuerte masificación del turismo tradicional que había derivado en una grave merma en el servicio y la calidad, las mejoras en la formación de los consumidores que redundan en un mayor nivel de exigencia en el servicio, la revalorización del medio rural y de sus modos de vida, el respeto al medio ambiente, una mayor concienciación de la población hacia la conservación y el conocimiento del patrimonio (entendido de manera global, patrimonio natural, cultural, artístico,...).

De este modo, han surgido con especial atractivo nuevas formas de turismo que se han implantado en zonas de interior en un primer momento (preferentemente zonas rurales), pero que dado su importante crecimiento se está extendiendo hasta las zonas costeras y pequeñas ciudades (dándose la paradoja de encontrar ofertas tan dispares en destinos turísticos tradicionales), en el intento de recuperar cuotas de mercado, priorizando la calidad y el buen servicio y atención al cliente. El turismo rural, cultural, deportivo, de aventura, ambiental, naturalista, etc., son algunas de estas nuevas modalidades de turismo, que día a día están abarcando mayor demanda y que están suponiendo una alternativa económica a zonas, en algunos casos, poco favorecidas en términos de desarrollo.

En Aragón, la Industria del Ocio, está reportando importantes ingresos en zonas, antes rurales, turísticamente desarrolladas sobretudo en el norte de la Comunidad (en determinados valles altoaragoneses), punto de atracción religiosa (como es el caso de Zaragoza capital y Torreciudad), determinadas ciudades (especialmente ricas en patrimonio) y algunas comarcas zaragozanas o turolenses, aunque en menor medida. Se manejan varias cifras de la aportación del sector turístico al PIB regional, fruto de diversos estudios macroeconómicos, pero tomando la publicada en «Economía Aragonesa» en el 4º trimestre de 1997,

el 7% del PIB regional, nos podemos hacer idea de la importancia del sector, superior al sector agropecuario y al energético.

No obstante la relevancia del Turismo estriba en el fuerte potencial de arrastre sobre otros sectores (comercios, obras públicas. ...) constituyendo el núcleo de desarrollo económico en numerosas zonas o valles aragoneses.

Se trata de la Industria del Ocio, de una rama de actividad que aun a pesar de su relevancia, permanece en un estado de gran desconocimiento a todos los niveles, por la carencia de fuentes estadísticas fiables que permitan conocer con aproximación tanto la oferta existente (alojamientos, segundas residencias, actividades complementarias. ...) como la demanda (procedencia, gustos, perfil...);salvo honrosas excepciones como las estadísticas recogidas anualmente por la Central de Reservas de Turismo Verde y Turismo Rural de la D.P.H., o por la Federación Aragonesa de Montañismo sobre los usuarios de los refugios de montaña. Comentar, también, el esfuerzo que está realizando el Instituto aragonés de Estadística del Gobierno de Aragón por crear unas series estadísticas del sector turístico tanto de la oferta como de la demanda (con las escasas fuentes existentes en el ámbito turístico).

Es éste uno de los primeros centros de atención que deben tener las administraciones públicas y los organismos competentes durante los próximos años, en la generación de vías adecuadas para la obtención de información estadística válida sobre el turismo en la Comunidad, creando incentivos en los empresarios turísticos, articulando los estudios sectoriales oportunos y promoviendo las medidas necesarias para la recogida de datos relativos a la oferta y las necesidades de los consumidores. Claro está, acompañado de una adecuada política formativa dirigida a los empresarios turísticos aragoneses, con la que se potencie la necesidad de la información para la toma de decisiones (de inversión, comercialización, marketing, imagen,...) y se impartan conocimientos sobre cuestiones empresariales, de mercado, de calidad,..., consiguiendo la adaptación de nuestro sector empresarial a las necesidades del mercado. Hecho este primer esfuerzo, se podrán articular medidas de otra índole, pero hay que insistir en la necesidad del conocimiento profundo previo del sector turístico para poder articular todo tipo de medidas y decisiones correctoras (en el caso que sean necesarias) o dinamizadoras del sector.

El turista rural se hospeda en casas de pueblo típicas de Aragón lejos también de las aglomeraciones urbanas. Está en contacto directo con la naturaleza, donde el paisaje con su flora y fauna autóctonas son los protagonistas. Con el turismo rural es posible disfrutar de travesías por largos senderos, actividades como la bicicleta de montaña, rutas a caballo y realizar visitas culturales guiadas. No se debe olvidar la diversa gastronomía tradicional y casera, que permite degustar platos de una rica y variada cocina regional, tanto de los fogones de estas residencias como de los restaurantes de los alrededores.

Para que todo esto que parece tan lejano en la vida diaria de la ciudad, pueda estar al alcance de todos, ¿qué mejor idea que poder reservarlos desde casa? Hoy en día la manera más rápida y sencilla de poner esto al alcance de cualquiera es mediante internet. De aquí ha surgido la idea de crear una central de reservas en la red.

2. Análisis

2.1 Idea de negocio

La idea de este proyecto surge de detectar una necesidad en las comarcas de Tarazona, Somontano de Moncayo y Campo de Borja para un mejor acercamiento al cliente de turismo rural de una zona con un gran potencial en este sector.

El atraso en una moderna estructura de comunicación y la diversidad y desconexión de esfuerzos que en materia de acercamiento de nuestra comarca al resto de la población, no sólo a nivel regional, sino nacional y la casi inexistencia a nivel internacional, hace de este proyecto un punto de partida idóneo para la optimización de recursos ociosos en la comarca y un elemento multiplicativo en la economía de las pequeñas empresas dedicadas al turismo rural y por consiguiente a la riqueza comarcal.

La idea de negocio consiste básicamente en la creación de una central de reservas turísticas comarcal en la red informática, para ello será necesario una oficina en la que se establezca el hardware y software necesario para ello, así como un lugar de reuniones y otros medios necesarios para el funcionamiento de esta central como fax, teléfono, etc...

2.2 Análisis de la situación externa

2.2.1 Entorno

Económico

Primero se realizará un estudio del entorno económico en el que nos movemos en la actualidad partiendo de un enfoque internacional para llegar a una visión mucho más centrada en el entorno de nuestra región.

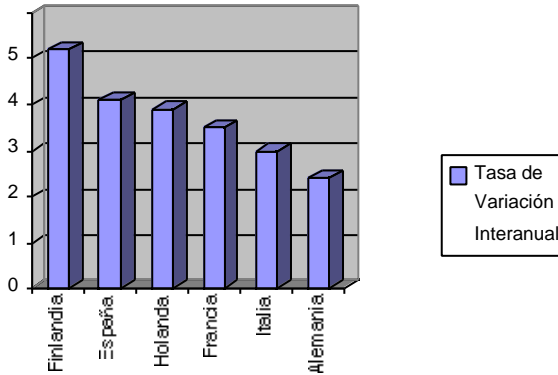
Lo primero que hay que decir es que nos movemos en una fase alcista de la economía en la mayoría de las zonas aunque también hay que decir que no están todas en el mismo momento del ciclo. Vamos a puntualizar un poco más. Estados Unidos como motor de la economía mundial tira con fuerza manteniendo unas tasas del crecimiento del PIB del 5.3%, apoyado en su demanda interna y las ventas al exterior. Todo esto apoyado en la fortaleza del dólar frente al resto de monedas y en su baja tasa de paro, que hace que la economía americana siga siendo la referencia para el resto.

El único punto negro que se le puede achacar es el incremento en el nivel de precios lo que podría producir un recalentamiento de la economía, pero las continuas alzas en los tipos de interés por parte de la Reserva Federal hacen que sea muy difícil que esto ocurra. Este incremento en los precios, está producido en su mayor parte, por el incremento en los precios del petróleo.

Otro de los puntos neurálgicos es Japón, que parece que sale de una crisis en la que ha estado sumergido en los últimos años. De momento ha salido de la recesión y aunque los niveles de crecimiento no son espectaculares, en concreto un 0.7%, se espera que la inversión gubernamental y la política fiscal llevada a cabo den sus frutos. De todas formas se ha producido un incremento de la demanda privada y de las exportaciones que invita al optimismo. Además, hay que recordar que los problemas de Japón son distintos a los del resto de países ya que presenta deflación (su IPC es de -0.5%) y no puede bajar los tipos de interés más de lo que los tiene (en torno al 0.5%).

Acercándonos más a la realidad española vamos a entrar en la evolución de los países de nuestro entorno. En la UE los países que más se han recuperado de sus no muy boyantes números son Italia y Alemania gracias sobre todo al incremento en

las tasas de consumo privado y el incremento de las exportaciones favorecidas por la devaluación del Euro (con la consiguiente ganancia de competitividad vía precio) y el beneficio que les ha supuesto la recuperación de las economías del sudeste asiático y Europa del Este.



PIB en la UEM. Primer trimestre de 2000

Según el gráfico vemos que países como Finlandia, España, Francia y Holanda tienen mayores tasas de crecimiento pero su posición de partida era bastante mejor.

Los datos macroeconómicos que describen la economía europea nos hablan de una tasa de crecimiento del PIB de 3.4% aunque como vemos en el gráfico las diferencias entre países van desde el 5.2% finlandés al 2.4% alemán.

La demanda interna nos da la cifra de 2.7% como tasa de crecimiento interanual para el conjunto de la UE con lo se refrenda las buenas perspectivas que indican los índices de confianza empresarial.

La demanda externa tira del conjunto de la economía comunitaria (no así de la española como veremos más adelante), la contribución positiva de este indicador como componente del PIB llega al 0.7%, favorecida por la ganancia de competitividad que han producido las constantes devaluaciones de la moneda única.

Las tasas de paro continúan bajando en el contexto europeo y el IPC se fija en el 3.5% para el conjunto de la Unión Europea. El impacto de los precios del petróleo (el barril Brent supera los 30\$) produce un incremento en el nivel de precios que no afecta por igual a todos los países de la Unión.

La economía española sigue la evolución que venía presentando en los últimos tiempos. Esto es un crecimiento por encima de la media comunitaria, hablamos de unas tasas de crecimiento del PIB por encima del 4% impulsada por la demanda interna (crecimiento del 4.5%) con el consumo privado tirando de ella, recuperación de la inversión (formación bruta de capital) y el gasto de las AAPP en niveles estables.

La demanda externa presenta una mínima recuperación vía exportaciones gracias a la ganancia de competitividad por la devaluación del euro aunque sigue restando dinamismo a la economía en cifras del -0.3%.

El IPC, es la principal preocupación de las autoridades económicas españolas en este momento, debido a que alcanza niveles de hace algunos años, el IPC a finales del año 2000 se sitúa en el 3.7% (tasa interanual acumulativa) lo que hace que se tema un recalentamiento de la economía española que no puede actuar sobre los tipos de interés, ya que es competencia del BCE y este parece ser que no tiene intención, de momento, de actuar sobre esta variable aunque la constante depreciación del euro con respecto al dólar puede hacer cambiar de idea a este organismo.

El incremento en el nivel de precios que partía de 2.4% se debe sobre todo al incremento de los precios del petróleo con lo que la solución del problema de la inflación no es fácil mientras sigamos en la coyuntura internacional en la que nos encontramos.

También a contribuido a esto la subida de precios en el sector turístico durante el verano, aunque se espera que bajen en lo que queda de año.

El empleo ha mejorado reduciéndose la tasa de paro hasta niveles del 14%. Por sectores la construcción ha sido el más dinámico, se recupera la industria mientras que la agricultura sigue destruyendo puestos de trabajo así como los servicios no destinados al mercado. Además tenemos que tener en cuenta que ha pesar de haber mejorado se ha ralentizado su tasa de crecimiento pero se ha mejorado la productividad.

El déficit público se sitúa en el 1.1% del IPC (cifra nunca conocida). Esto ha sido debido al importante crecimiento de la recaudación vía IVA e impuestos especiales, que han compensado y superado el incremento en los gastos. Las previsiones del gobierno en los nuevos presupuestos son de equilibrio total y que no exista déficit público, lo que aligeraría de forma importante los gastos financieros del ejecutivo al tener que emitir menos Deuda Pública para financiarse, que le va a resultar más cara debido al incremento del precio del dinero (en torno al 4.75%), que se encuentra en niveles desconocidos desde hace algunos años (llegó a estar en el 2.5%, en 1999).

Una vez analizada en grandes rasgos la situación española dentro de una economía cada vez más globalizada vamos a ver la situación de la Comunidad Autónoma de Aragón.

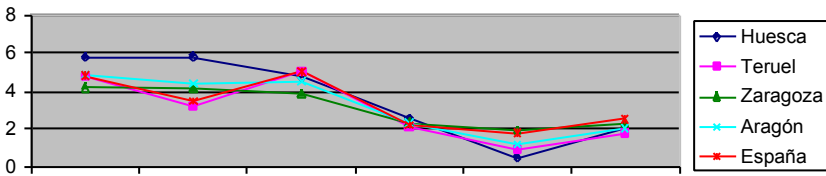
Los datos que se tienen en cuenta de nuestra Comunidad son de finales del año 1999, pero vamos a ver que básicamente nos encontramos en el mismo ciclo que la economía nacional.

Así vemos que Aragón se movía en 1999 en unos niveles de crecimiento del PIB en torno al 3.6%, ligeramente inferior a la media nacional, arrastrado por la demanda interna que mantiene su fortaleza basada en el gasto en consumo final de los hogares aragoneses.

En cuanto a la demanda externa Aragón, se diferencia del conjunto de España y no aprovecha la debilidad del euro para mejorar su nivel de exportaciones si no que se reducen respecto al ejercicio anterior.

Por sectores observamos que el que mayor impulso que ha tenido ha sido la construcción, la industria se recupera de la crisis que sufría conforme se va confirmando la tímida recuperación de las exportaciones según indica el IPI (hay que recordar que el sector industrial tiene más importancia en la media nacional), la agricultura ha tenido un «*annus horribilis*» con poca producción y bajos precios, el sector servicios muestra un buen nivel de actividad sobre todo (y esto es lo que más nos interesa) en el subsector turístico.

El incremento del IPC nacional fue del 2.3% y el aragonés se situó más o menos al mismo nivel medio, pero la evolución de este factor a finales del año 2000, lo coloca en una tasa interanual del 3.5%, evolucionando de la misma forma y por los mismos factores, que para el caso de la media española. Además



Evolución del IPC en España y Aragón. Tasa de variación interanual

se ha incrementado la inflación diferencial con los países de la UEM, A todo esto se une el incremento espectacular de la vivienda en Aragón.

La evolución del empleo nos aporta un descenso del paro en nuestra Comunidad, donde con datos del último trimestre del 2000, podemos observar que estamos bastante por debajo de la media española que se encuentra situada en el 14%, mientras que la media aragonesa está situada alrededor del 7%. Por sectores el más dinámico fue la construcción, en relación con el año anterior pero el que más empleo creó en números absolutos fue el sector servicios.

Una vez analizada la situación económica de Aragón, nos centramos en ver el entorno de la comarca del *Moncayo-Campo de Borja*, a pesar de que los datos que se disponen son del año 1992, la realidad económica de la zona no ha cambiado mucho en términos generales.

La primera variable a analizar es el VAB (valor añadido bruto) para hacernos una idea de lo que aporta la comarca al total de la economía aragonesa y observamos por sectores como la agricultura representa el 3.4% del total de Aragón. La industria es el 2.13% de la producción aragonesa, la construcción es el 2.47% y los servicios representan el 0.91% del VAB aragonés.

La primera conclusión que se puede sacar ante estos datos es que nos encontramos ante una comarca en la que el sector primario es el más importante y esto es lógico si tenemos en cuenta que la zona del *Campo de Borja*, es una de los principales productores de uva para la elaboración del vino con denominación de origen de Aragón. La superficie productiva de la zona se estima en 6847 hectáreas, con una producción de 20 a 25 millones de

kilos de uva. Como dato curioso podemos decir que recibió la Denominación de Origen en 1986 y agrupa 16 localidades.

Lo que llama la atención es lo baja que es la cifra de creación de riqueza para el sector servicios, lo que nos puede llevar a pensar que si uno de los sectores económicos tiene posibilidades reales de crecer, es precisamente el sector servicios. Dentro de los servicios hay que tener en cuenta que los más importantes son los de comercio, transporte y hostelería.

Otra de las variables que puede ser interesante analizar es el valor añadido bruto por empleado, que en la comarca que estamos analizando nos ofrece una cifra de 3.452.000 por ocupado que aunque está alejado de la media aragonesa (4.325.000), hay que tener en cuenta que la media no es representativa de la región ya que incluye un número pequeño de zonas que acumulan la mayor parte de la riqueza.

La renta disponible es otro indicador interesante, nos indica que representa el 2.02% en el total de la economía aragonesa, lo que no hay que despreciar si tenemos en cuenta que la comarca Ribera del Ebro - Zaragoza acumula el 58.14% de la renta disponible sobre el total de Aragón.

Es llamativo el hecho de que si ponemos en relación estas variables (VAB y renta disponible) nos sale un ratio de 104.58%, lo que quiere decir que es mayor la renta disponible, que la riqueza que se genera en la zona, y esto quiere decir que los consumidores tienen a su disposición más renta de la que generan, esto teniendo en cuenta que la media aragonesa está en el 81.67% lo que nos lleva a pensar que hay zonas de Aragón que traspasan renta a otras y concretamente la comarca que estamos estudiando es de las que reciben renta.

La estructura del empleo en la zona, indica que el sector de la construcción es el que menos empleo acumula, seguido por el de la agricultura. Por el contrario el sector que genera más empleo, es el sector servicios seguido de cerca por el de la industria. En total el empleo de la zona representa alrededor del 2% del total de la Comunidad.

En cuanto al paro podemos indicar que se mueve siempre en torno a la media de la Comunidad Autónoma.

Por último y como un apartado muy relevante, quiero destacar que Aragón figura entre las primeras C.C.A.A. en venta de productos y servicios a través de Internet, ventaja que comparte

con Cantabria y Baleares y se extiende a venta por catálogo y por teléfono.

Mientras en el resto de España, Internet apenas representa un 0.7% del total de operaciones, en nuestra Comunidad se eleva al 2.1%. Estos datos permiten ser optimistas en que el medio elegido para este desarrollo es correcto, sobre todo si tenemos en cuenta que en el mundo hay más 230.000.000 millones de internautas y que su número cada vez crece más y más aprisa.

Socio-cultural

Voy a basar este breve acercamiento a la coyuntura socio-cultural y tecnológica de una forma progresiva en diferentes escalas. Este modo de concreción permitirá que, sin perder de vista la visión global de la realidad desde el mundo a Aragón, obtener una imagen nítida de la situación de la comarca base de nuestro proyecto.

A nivel mundial se observa un declive del incremento poblacional, como resultado de las políticas de restricción de nacimientos que se han producido en muchos de los países del tercer mundo, y a la fuerte implosión demográfica en países desarrollados. Esto ha provocado un envejecimiento generalizado de las pirámides de población, excepto en África. En España se ha producido un fuerte envejecimiento poblacional motivado por la mortalidad más tardía, descenso brutal de la mortalidad infantil, y otras ligadas a malas condiciones higiénico sanitarias, a lo que se debe añadir el fin de la plétora demográfica tan definida en la etapa predemocrática. Este envejecimiento se da de una manera más acentuada en las áreas rurales que han sufrido un fuerte decrecimiento poblacional en las cohortes más jóvenes en los años 60 y 70 a causa de la fuerte emigración, derivada del impulso industrializador que acompaña a las grandes urbes en ésta época.

En cuanto a la población de nuestra comarca cabe destacar el fuerte proceso de emigración desde 1950 hasta la actualidad. Nos centraremos ahora en lo ocurrido desde esa fecha, momento en el cual se produce los comienzos de la industrialización a gran escala de la ciudad de Zaragoza. La emigración en esos primeros momentos se produjo generalmente de corto recorrido, principalmente *Tarazona*, y fundamentalmente por mu-

jeros, ya que la mecanización del campo lleva un proceso lento y todavía es necesaria gran parte de la mano de obra masculina en el cultivo de las tierras.

En un segundo momento, a partir de 1960, y a pesar de las fuertes tasas de natalidad que se dan en la época y de la mejora generalizada de la esperanza de vida, se produce la gran plétora industrial en las grandes urbes españolas, lo que provoca un fuerte éxodo rural que también se debe acompañar de una mecanización de las técnicas de cultivo. En estos momentos la emigración se hace generalizada y normalmente directamente a las grandes ciudades, no sólo Zaragoza sino que cobran importancia en la localidad de Barcelona, Madrid, Bilbao y Pamplona. Las cohortes poblacionales más afectadas son las de población de 20 a 30 años en esos días.

En los años 70 disminuye esta tendencia por dos razones fundamentales. En primer lugar se produce una fuerte crisis económica a nivel mundial, y un freno e incluso descenso de actividad industrial, a nivel relativo, sobre todo en industrias maduras como siderurgia y textiles; y en segundo lugar por la menor población en las cohortes jóvenes de emigración tradicional, si bien la natalidad continúa elevada empieza a no haber un relevo generacional por la emigración de años anteriores.

En los años 80 se reproduce principalmente la misma situación que en los 70, aunque cambia el objeto de la emigración, que ya no es conseguir un puesto de trabajo de baja cualificación en las industrias, para pasar a la búsqueda de mejoras de las condiciones de vida y el abandono de las labores agrarias. La emigración se ha ralentizado pero el fuerte descenso de la natalidad supone una pérdida efectiva de número de habitantes.

En los años 90 se comienzan a dar nuevos fenómenos migratorios pero esta vez de carácter inverso. En primer lugar ya desde mediados de los 80 se produce una vuelta de personas que emigraron jóvenes en los 60 y adquieren bien por herencia o por compra, una segunda residencia en esta comarca. Estas segundas residencias se convierten en los años 90 en primeras, aumentando así el número de personas mayores que de por sí tiene la zona.

El entorno sociocultural se puede especificar en una serie de ideas básicas:

- Fuerte desarrollo tecnológico que se concreta en:
 - Llegada de las plataformas televisión digital con aumento de la especificidad de la oferta: canales de turismo rural.
 - Desarrollo espectacular de las líneas de comunicación telemáticas (Internet) a nivel mundial y plena expansión de estas.
 - Líneas a nivel español. Aunque el comercio informático esté poco desarrollado actualmente en España se espera una amplia expansión en que consiga fiabilidad en cuestiones legales.
 - Esta es la conocida como revolución de la experiencia, en lo que lo más importante ya no es la manufactura o el servicio sino la llegada al público.
- Cambio de mentalidad con respecto al espacio rural y el turismo:
 - Los procesos de marbellización y de turismo extensivo en las costas mediterráneas han hecho que el turismo tan desarrollado como élite cultural en los años sesenta y setenta haya caído en cierto declive para este nicho de mercado, que actualmente busca un turismo de alta calidad y tranquilidad ante las fuertes aglomeraciones que sufren en las grandes ciudades y que se encuentran actualmente en las costas.
 - La recuperación de mentalidad de lo rural como edad de oro o inocencia perdida dentro del mundo urbano, de relaciones personales directas y solidaridad que infunde el mundo rural acompañan a la potenciación del valor de este tipo de turismo, sin embargo no pierden de vista las comodidades de la vida urbana que exigen en el espacio rural conquistado.
 - En relación directa con lo expuesto anteriormente también se han producido importantes cambios culturales en el propio ámbito rural ya que poco a poco, se ha generalizado un nivel de vida más parecido al urbano, aunque se valoriza más y ya no desde un punto de vista de inferioridad con respecto a la ciudad sino de igualdad.
- Cambio en las estructuras de los hogares:
 - Acceso de la mujer al mercado de trabajo. El avance en este terreno es espectacular ya que ha supuesto un au-

mento de la renta media de los hogares familiares tradicionales con lo que el aumento de gastos en ocio se han multiplicado.

- El envejecimiento poblacional también acompaña a unas necesidades de más tranquilidad para una mayor población que además recupera experiencias perdidas ya que la mayoría de la población urbana, en especial las de áreas metropolitanas.
- El retraso en la edad matrimonial sin embargo es un aspecto en contra para este tipo de turismo de mayor calidad de pareja y experiencia rural pura, sin embargo favorece la promoción de viajes de personas independientes y grupos de amigos para actividades relacionadas con el medio ambiente y la cultura.

Recursos turísticos y culturales

Son muchas las posibilidades que estas tierras ofrecen a los viajeros deseosos de descubrir y de disfrutar de una geografía singular en la que el arte, la historia, la naturaleza, la gastronomía y las fiestas tradiciones son los ingredientes de una pócima mágica en la que las imágenes, los aromas y los sonidos lograrán que quienes las visiten se despidan con un hasta pronto.

El Monasterio cisterciense de Veruela, siglo XII

Tarazona es el punto de referencia de las tierras que se despliegan en torno al Moncayo.

Borja es una ciudad de contrastes en la que se aúnan el pasado glorioso y un futuro prometedor. Testimonio del primero es un casco histórico pleno de iglesias, conventos y palacios debido al esplendor de los siglos xv y xvii, en los que se configuró la trama urbana.

En *Torrellas* se puede disfrutar de la iglesia de San Martín de Tours, mezquita de mediados del siglo xvi.

En *Magallón*, el viajero puede visitar el Convento de los Dominicos (siglo xvii) y la iglesia de Nuestra Señora de la Huerta (siglo xiv), mudéjar con interesantes tracerías y ladrillo cara vista. En *Alberite de San Juan*, destaca la iglesia parroquial, de estilo mudéjar (siglo xiv).

Recursos naturales:

Como ya ha sido comentado, esta zona no solo destaca por su patrimonio artístico y cultural, de gran interés turístico, sino tam-

bién por otras muchas cualidades y recursos con que cuenta como es el entorno natural en el que se asientan todos sus pueblos.

En las tierras del *Moncayo*, el viajero tiene un punto de referencia, una guía que está ahí con sólo repasar el horizonte con su mirada: el *Moncayo* que, como elemento físico y como símbolo da personalidad única al territorio y se convierte en una atalaya capaz de seducir con su mirada los hombres y la historia.

Con sus 2315 m., techo del Sistema Ibérico, el *Moncayo* provoca un desnivel desde el próximo Valle del Ebro hasta su cima, lo que supone una importante diversidad de ambientes ordenados por alturas. Desde una vegetación típicamente mediterránea, cálida y seca, a los pies del *Moncayo*, hasta el húmedo hayedo, pasando por el robledal. A todo ello se une una enorme masa de pinares introducidos por el hombre.

Por sus características, el *Moncayo* es el tesoro natural de la zona ofreciendo la posibilidad de ser descubierto a través de su paisaje, de su flora y de su fauna. El senderismo y la práctica de deportes de aventura como la escalada son algunas de las formas de descubrir sus encantos. La mejor manera de conocer estos parajes singulares es adentrarse por sus caminos y veredas bien señalizados, ya que estas tierras están surcadas por el sendero de gran recorrido GR-90 «Tierras del *Moncayo*».

En torno al *Moncayo* son varios los lugares que podemos destacar por su atractivo natural. Así, los municipios de *Añón*, *Alcalá de Moncayo*, *Litago*, *Lituénigo*, *Trasmóz* y *San Martín del Moncayo*, ofrecen unos rincones con encanto por su proximidad al *Moncayo*. *Tarazona*, *Grisel* y *Los Fayos* son destacables asimismo por estar situados en parajes singulares. *Grisel* y *el Monte de la Diezma* y *Los Fayos*, en marcado por un paisaje rocoso que le confiere una imagen espectacular en la que se enmarca el nuevo embalse de *El Val*.

Talamantes, situado al pie de las Peñas de Herrera, cuenta con un relieve accidentado pero pintoresco por las vistas y por estar en primera línea del *Moncayo*. A unos doscientos metros de la población se puede disfrutar de una zona de pinar con fuentes de agua de gran calidad. Próximo a *Borja* podemos encontrar *El Buste*, pueblo de singular paisaje. Saliendo de su casco urbano, colgado en las rocas que afianzan muchas de sus casas, podemos contemplar desde el Balcón de *El Buste* una bonita panorámica de la zona.

El Santuario de la Misericordia, al pie del monte de *La Muela*, y poblado de frondosa vegetación, alberga en su parte alta el Parque Forestal Comarcal, con áreas de recreo, junto a varios miradores desde los que se contempla el valle del *Huecha*.

Sorprendente por sus recursos naturales es la cara oculta del *Moncayo*: *Calcena*, *Purujosa* y *Trasobares*, zona tan desconocida como atractiva que impresiona por sus cuevas, peñas y barrancos. Así la cueva Honda, el barranco de Valdeplata y las peñas Albas, en las que anidan una colonia de buitres y otras rapaces que son algunos de los tesoros ocultos del *Moncayo*, muy apreciados por quienes practican la escalada o la espeleología.

Purujosa, que culmina la ruta del *Moncayo* Oculto, es el municipio menos poblado de toda la zona por lo que asegura a quienes lo buscan el contacto directo con la naturaleza.

Denominación de origen, parte de su patrimonio cultural:

La historia de los vinos con Denominación de origen Campo de *Borja*, está ligada de forma inseparable a la historia de la comarca del *Moncayo* ya la tradición histórica del Cister en el cultivo de la vid y es por ello que el *Moncayo* ha sido siempre una zona caracterizada por la producción de un vino de alta calidad y graduación.

Un rasgo característico de estas tierras son las innumerables bodegas subterráneas que horadan los montes de las afueras de los pueblos. En su mayor parte son bodegas familiares pero son destacables las bodegas y cooperativas dedicadas a la comercialización.

Situado al pie del *Moncayo*, dentro del recinto amurallado del Monasterio de Veruela, el Museo del vino ofrece al visitante la posibilidad de descubrir la cultura y la historia vitivinícola de la zona.

En la Comarca de *Moncayo-Campo de Borja* existe una amplia gastronomía, con platos típicos en cada pueblo o comunes a toda la comarca, como el ternasco, las costillas asadas o las migas a la pastora.

En *repostería* existe una gran variedad de productos, como las rosquillas duras, el flan de arroz y el roscón de claras de *Agón*, la torta de Navidad de *Ainzón* o las pastas blancas de *Ambel*. En *Borja* es típico el pastelillo de la Inmaculada, junto con los bizcochos y las trenzas, mientras que en *Bureta* se

hacen unas excelentes magdalenas y en *El Buste* se elaboran el monte nevado y el rico postre de naranja. En *Fuendejalón* son muy apreciados sus emborrachados, sus cañas y sus huevos tontos, mientras que en *Maleján* es típico el roscón de Santa Bárbara. En *Pozuelo de Aragón* se elaboran exquisitos dulces, como las adormidas y las saboyanas y en Tabuena son muy habituales los pasteles de los santos, el pastel de chocolate y manzana o el pastel de canela. Por último, *Vera de Moncayo* es famosa entre los restantes pueblos por su exquisita repostería, destacando las tortas de nueces, las rosquillas de nieve y las rosquillas dobles.

En lo que se refiere a *platos típicos*, aparte de los ya comentados como las costillas o las migas, son dignos de mención la liebre al tintorro de *Ainzón*, la carne de cordero estofada y la pitorria de cordero de *Bismimbre*, el ajoarriero de *Bureta*, los caracoles con conejo de *Tabuena* o las patatas guisadas con aceite de adobo de *Talamantes*.

Las *verduras y hortalizas* son muy apreciadas dentro y fuera de la comarca, especialmente todo lo producido en la huerta de *Tarazona* (como los espárragos, lechugas, judías verdes, borraja, cardo o achicoria) y municipios aledaños. También tienen una fama especial las patatas de *Malón*.

Por último, cabe destacar los excelentes *vinos y cavas* de la denominación de *origen Campo de Borja*, elaborados fundamentalmente en *Borja, Ainzón y Fuendejalón*, así como los licores artesanos, principalmente el licor de moras de *Ambel* y el licor de chordón de *Tarazona*.

Fiestas y tradiciones

Entre las fiestas tradicionales merecen una visita la «Pesada de los niños» (29 de septiembre) y la procesión Virgen del Río en *Lituénigo*, la fiesta de las banderas en la ermita de Samangos de *Grisel* (23 de abril), los dances «patoteaos» de *Bulbuenta, Talamantes, Ambel* y *El Buste*, la Semana Santa de *Malón* o *Ambel*.

Mención especial merece el «Cipotegato» en *Tarazona*, personaje burlesco con una llamativa indumentaria que sale del Ayuntamiento y es objeto de una torrencial lluvia de tomates a lo largo de toda su huida. Abre las fiestas de San Atilano, el 27 de agosto al mediodía.

2.2.2 *Análisis del sector*

Introducción

El sector turístico ha experimentado un importante cambio durante los últimos años, debido en gran parte a que las tendencias de los consumidores han ido derivando hacia un turismo más apartado de lo convencional, y que podríamos denominar como alternativo.

Dentro de este tipo de turismo encontramos, a su vez, una serie de modalidades como el turismo rural, el turismo de negocios, el turismo deportivo y de aventura, el religioso y el cultural. Pero, además de crecer en importancia y suponer un gran giro en el sector y en los hábitos del cliente, es una alternativa económica para zonas que, en algunos casos, están poco favorecidas en términos de desarrollo. Se trata, pues, de una oportunidad de crecimiento para muchos territorios, si se es capaz de encauzar y coordinar todos los recursos turísticos que, a día de hoy en España, están dispuestos de manera muy aislada.

Hecha esta puntualización vamos a establecer qué se entiende por turismo, y a quién nos referimos cuando se habla del turista.

A efectos estadísticos se acordó en Roma en 1963, en la conferencia de las Naciones Unidas sobre turismo, que turista era aquel visitante temporal a un país en el que está por lo menos 24 horas ya sea por motivos de placer o de negocios, frente a excursionista que era el visitante temporal que permanece en un país menos de 24 horas por los mismos motivos excluyendo los pasajeros en tránsito.

Ahora bien, a lo largo de todo el estudio y puesto que éste está orientado al análisis del Turismo en Aragón, teniendo como objeto el comportamiento de todos los movimientos de Ocio que se desarrollan en Aragón (bien sea de origen interno, de otra Comunidad Autónoma o extranjero), voy a considerar como Sujeto del trabajo tanto al turista como al excursionista, considerándolos a ambos como un único tipo de turista o consumidor de ocio, ya sea de un día o más. La justificación viene condicionada por las peculiaridades del ocio en Aragón, siendo muy habituales y extendidas las actividades turísticas de un día, suponiendo un elevado porcentaje del total de la demanda turística y por tanto, generando flujos capaces de mantener gran parte de la oferta turística aragonesa (véase el caso del esquí).

Primero se analizará la situación del sector a nivel nacional, en especial el turismo rural, para luego pasar a las cifras en Aragón, evaluando de esta manera las zonas y tipos de alojamiento con más demanda y que serán los máximos competidores.

El sector turístico en España

Durante el año 1999, se registraron en España hasta 798.428 viajes que tenían como destino turístico una casa rural, una cifra aún muy inferior a otro tipo de ofertas que absorben mayor cantidad de clientes como hoteles, viviendas de alquiler o propias, camping...

Si tenemos en consideración la comunidad autónoma de destino para el turista de casa rural hay que destacar sin duda en primer lugar a Cataluña, con el 16,4% de los viajes (127.095). El segundo lugar lo ocupa Castilla-León, con el 14,2% (109.699 viajes). Le siguen Aragón con el 13,8% (106.820 viajes) y Andalucía con 83.109 viajes que hacen el 10' 7% del total. En definitiva, van a ser estas cuatro comunidades, Cataluña, Castilla y León, Aragón y Andalucía, donde encontraremos la mayor competencia en el sector del turismo rural. Dentro de Aragón, como se verá en el siguiente apartado, la competencia a nivel regional más importante es Huesca con la red de alojamientos en torno a las marcas de calidad Turismo Verde y Turismo Rural.

El sector turístico en Aragón

La oferta turística en Aragón puede dividirse según tres tipos de alojamiento: hostelero, extrahotelero y rural.

Alojamiento hotelero: En 1999 se contabilizan un total de 727 establecimientos en esta categoría, que suponen 32098 plazas. El reparto por provincias deja a Huesca como la región más competitiva de la comunidad aragonesa con el 48,7% del total, seguida de Zaragoza con el 34% y Teruel con el 18%. Dentro de los alojamientos hosteleros hay que distinguir entre los hoteles (58%), los hostales (24%) y las pensiones (11 %) El resto de modalidades aportan un escaso volumen al total de plazas.

Alojamiento extrahotelero: En el mismo periodo de 1999, las plazas correspondientes a alojamientos al aire libre van a parar principalmente a campings, con 17613, la mayoría de las cuales (12000) están en Huesca. Hay que tener en cuenta por otra

parte las denominadas «áreas de acampada», con mayor protagonismo en la provincia de Teruel que cuenta con 2700 plazas.

Alojamiento rural: Es en esta tipología de oferta turística donde encontraremos la competencia de forma más directa, en los establecimientos localizados fuera de las comarcas del *Moncayo* y *Campo de Borja*. De este modo, Huesca se presenta como el principal competidor, al abarcar el 62% de alojamientos de carácter rural (y el 65% de las plazas), sobre todo en la *Ribagorza* y *Sobrarbe*. De lejos le sigue Teruel con el 30% de alojamientos (26% de las plazas), Destacando: *Albarracín*, *Gúdar-Javalambre* y *Matarraña*. Zaragoza se queda solamente con el 9% de ambas variables.

Las centrales de reservas en otros territorios

Las centrales de reservas están concebidas para asegurar la reserva y la venta de los alojamientos turísticos de una zona, de manera que sirva como intermediaria entre el cliente y el proveedor del servicio. Una central de reservas es además una auténtica interlocutora a través de la cual se puede transmitir todo tipo de información, no sólo sobre alojamientos, sino también de fiestas, actividades, tradiciones, acontecimientos, etc. Además debería recoger las propuestas, impresiones y quejas de los clientes. En tanto que funciona como intermediaria, la central de reservas no se responsabiliza de las posibles deficiencias del servicio prestado por el proveedor del alojamiento.

Constituir una empresa de este tipo para las comarcas de *Moncayo* y *Campo de Borja* conlleva tener en cuenta el funcionamiento de otras centrales similares en aquellos territorios que sean los grandes competidores, ya sea por su gran potencial (las mencionadas Andalucía, Castilla y León, Cataluña) o por tratarse de zonas limítrofes o cercanas, como es el caso del Pirineo y Soria.

Estos últimos competidores quizá puedan considerarse como los más importantes, dado que la gran mayoría de turistas que se acercan a la zona del *Moncayo* y *Campo de Borja* proceden de Zaragoza, y son atraídos en buena manera por la oferta de Soria y Huesca.

En resumen, hay que establecer un análisis de las principales centrales de turismo rural existentes en estas regiones, aunque cabe precisar que el círculo se restringe al hablar de la reserva

por Internet, sin necesidad de que el cliente tenga que ponerse en contacto con el proveedor o la central por vía telefónica.

Turismo verde (Huesca)

A través de la página web de la Diputación Provincial de Huesca, www.dphuesca.es se tiene acceso a la Central de Reservas de Turismo Verde, que se presenta como la principal competidora dado su emplazamiento con respecto al grueso de clientes potenciales provenientes de Zaragoza, además de su experiencia y prestigio en el sector.

Turismo Verde se presenta como una nueva corriente de turismo alternativo y rural en el Pirineo aragonés, agrupando una oferta de alojamientos y actividades. Entre los alojamientos se distinguen:

- Casas y apartamentos: disponen de cocina-comedor, baño, una habitación doble al menos, calefacción. Tienen un precio medio de 5.000 pesetas/noche.
- Habitaciones en vivienda: el propietario ofrece su propia vivienda. Baño propio y calefacción. Su precio medio es de 3.000 pesetas por noche.
- Albergues: habitaciones colectivas de cuatro o más plazas. Calefacción, cocina. Suelen ofrecer actividades deportivas. Precio: 1.500 pesetas/noche.
- Hotel Familiar Rural: Une la tradicional clasificación hotelera con el valor de un reducido tamaño y un trato personal con el propietario, así como la cocina casera. Su precio medio está sobre las 5.000 pesetas por noche.

Por otro lado ofrece una serie de actividades como son el senderismo, excursiones (a pie, a caballo o en vehículo), barranquismo, parapente, ultraligero, esquí, recolección de setas, caza y pesca. Normalmente la temporada alta coincide con los meses de Julio, Agosto, Semana Santa y Navidad.

Además de la llamada telefónica a la propia central, se puede realizar la reserva desde la propia página web, para lo cual el cliente debe darse de alta como usuario, obteniendo un código de cliente. Deberá elegir entre las diferentes propuestas de actividades y tipo de alojamiento para luego introducir su código de cliente, el día de entrada y el día de salida. Una vez que se haya acordado la reserva, debe confirmarse abonando el 25% del precio por transferencia bancaria o giro postal al propietario y

remitir por fax a la Central de Reservas una copia del justificante del pago. La Central de Reservas se encarga de remitir una carta al cliente confirmando la recepción del fax y ofreciéndole otros datos del alojamiento y la zona. El resto del precio se abona a la llegada.

Soria, ni te la imaginas

Todos los recursos de turismo rural de la provincia de Soria aparecen reunidos en la web www.sorianitelaimaginas.com, donde participan tanto el Patronato Provincial de Turismo de Soria, como la Junta de Castilla y León. Consta de un directorio con todos los recursos de la zona y de una central de reservas. La página ofrece una detallada descripción de nueve rutas turísticas que sirven para agrupar, en torno a ellas, a todos los alojamientos y actividades. Igualmente puede encontrarse un directorio con los alojamientos según tres alternativas: hoteles, camping y turismo rural, indicando en la descripción de cada establecimiento la ruta a la que pertenece.

La central de reservas de la que dispone da la opción de elegir la casa o buscar la que reúna los requisitos deseados, pudiendo elegir el tipo de habitación (individual, doble o triple), la fecha de inicio y de fin, el número de habitaciones, la categoría del establecimiento (del 1 al 5). La búsqueda del alojamiento para hacer la reserva puede hacerse eligiendo el tipo de establecimiento, la localidad o una de las rutas que se señalan.

La central de reservas de Soria sirve de ejemplo para el plan que se pretende llevar a cabo para las comarcas del *Moncayo* y *Campo de Borja*, debido a que mi proyecto aspira de la misma manera a agrupar y coordinar los recursos turísticos que en la actualidad funcionan de forma individual. La similitud es más si cabe por tratarse de dos territorios limítrofes, con una oferta que supone una competencia directa y frontal. Sin embargo hay que tener en cuenta dos factores importantes:

- 1° Que Soria haya tomado la iniciativa en la creación de la central de reservas.
- 2° Que esa central haya sido promovida por las instituciones públicas de la región: Patronato Provincial de Turismo de Soria y la Junta de Castilla y León.

Cataluña

Además de la competencia más directa de Huesca y Soria, es importante hacer referencia a aquellas zonas en España que gozan de una mejor posición en el sector del turismo rural. Así pues, nos encontramos en primer lugar con Cataluña, el destino del 16,4% del número total de viajes a casas rurales en España.

En las reservas por Internet, destacar la página *www.agroturismo.com*, que muestra un listado de las casas existentes en cada comarca catalana, a buscar en un mapa o en un cuestionario de preferencias. También dispone de una serie de links a otros proveedores de servicios de cicloturismo, montaña, senderismo, excursiones, etc. Para elegir la casa y solicitar la reserva, la página incluye opciones de todo tipo: capacidad del alojamiento, calefacción, productos de la casa, pago con tarjeta en la casa...

Tiene la desventaja de que no ofrece actividades, sino que, como ya se ha indicado, da al cliente unos enlaces donde pueda encontrar el servicio que desee.

Andalucía (Sistema Séneca)

Andalucía es la cuarta comunidad por detrás de Aragón como destino de turismo rural. El Sistema Séneca, a través de Internet, juega un papel esencial, aunque no se limite solamente a la reserva de alojamientos rurales. La Central de Reservas del Sistema Séneca opera con más de mil establecimientos y proveedores de servicios turísticos en las ocho provincias andaluzas, y presume de poder confirmar en tiempo real cualquier servicio en toda Andalucía.

La oferta es amplia: hoteles, apartamentos, casas rurales, cortijos, turismo activo, campos de golf, ocio, excursiones, rutas por Andalucía. A la hora de hacer la reserva, puede elegirse entre más de cincuenta actividades y servicios de ocio para todos los gustos, además de alojamiento de todo tipo. De cada establecimiento, incluye información actualizada de disponibilidad, características, precios, descripción, entorno... El primer paso para quien quiera hacer una reserva es formalizar el código de usuario y la contraseña, indicando si el usuario es una agencia de viajes con contrato, una agencia de viajes sin contrato, un cliente directo nacional o un cliente directo internacional.

La Central de Reservas de Séneca explica claramente cuáles son las condiciones de la reserva ya lo que se compromete cada parte, dejando claro que sólo es el proveedor del espacio telemático, es decir de informar y gestionar la reserva, pero no se responsabiliza de la prestación del servicio por el proveedor. El pago puede hacerse de tres maneras: por agencia de viajes adherida a Séneca, por transferencia bancaria, pago on-line con tarjeta de crédito.

2.2.3 Mercado

Principales características

El turista es un consumidor con unas características peculiares que le diferencian de los de otros sectores económicos y que hacen del turismo un sector complejo y de difícil estudio, por cuanto supone una actividad que abarca el propio comportamiento humano, el uso de recursos, la interacción con otras personas, economías, entornos y además lleva implícito:

- La no movilidad de los factores.
- Límites de capacidad de carga.
- La estacionalidad.
- Incapacidad del turista para poder probar el producto antes de ser adquirido.

Además, destacar que el turismo es una forma de esparcimiento que implica el uso discrecional del tiempo de que dispone una persona, tiempo altamente valorado y que no es canjeable por cualquier producto, razón por la cual cada vez el demandante de ocio pide mayor calidad en el servicio, mejores prestaciones, no está dispuesto a perder su tiempo sin obtener un alto grado de satisfacción. Sin olvidar que por otra parte existen otras formas de turismo y que responden a necesidades de salud y trabajo.

Hemos definido así un sector con unas características propias, donde existe un mercado del turismo el cual está formado por unas organizaciones que ofrecen bienes y servicios (oferta) a otras personas (que hemos definido como turistas y componen la demanda), y cuyo objetivo es el satisfacer unas necesidades turísticas.

Por otro lado, dentro de este mercado donde sabemos confluyen una oferta y una demanda. No siempre existe una per-

fecta adecuación entre lo que pudiera ser el producto que por un lado se ofrece y por otro lado se demanda. La razón está en que el turista por lo general tiene una concepción más global del producto turístico que cada uno de los oferentes. Este hecho pone de manifiesto la dificultad de definir lo que podría ser un producto turístico, así pues para el oferente puede consistir en el alojamiento con su pensión correspondiente, mientras que para el demandante el producto no es solo el alojamiento sino el paisaje, el tiempo que invierte hasta llegar al punto de destino, la distancia a un centro sanitario.

El turista cuando adquiere un producto actúa como cualquier demandante, calcula el beneficio o la utilidad que le reporta lo que está comprando y en base a esto toma una decisión. Por ello es interesante conocer tanto las motivaciones que están dirigiendo su comportamiento como las características de los distintos tipos de turistas que se pueden presentar en este mercado; así como las variables que pueden incidir en sus decisiones de consumo.

Por el lado de las motivaciones, éstas han cambiado a lo largo del tiempo, y si antes el motivo era el viaje en sí mismo y la posibilidad de descansar en su lugar de destino, ahora vemos como estas razones van cambiando, ahora un lugar tiene un mayor atractivo en función de las posibilidades que presente, gusta llegar a un sitio y reposar pero al segundo día el turista demanda actividad, hacer algo que le reporte una mayor satisfacción, en resumidas cuentas que está invirtiendo óptimamente su tiempo de ocio.

Junto a este hecho que supone la motivación del viaje, un punto clave es conocer que tipo de turista es el que tenemos delante o nos gustaría tener, punto éste de gran interés económico en la segmentación de los mercados, pues distintos tipos de turistas actúan bajo distintas limitaciones y hacen diferentes contribuciones como resultado de su actividad turística, y así, a modo ejemplificativo y de manera muy global, podemos encontrar diferentes tipologías de turista cuya incidencia económica en la zona de esparcimiento es muy distintas:

- *Turista ambulante*, con un reducido impacto económico en la zona.
- *Turismo selecto*, campo más reducido y con una demanda inelástica en lo referente a productos de alta calidad, pero

importantes de cara a la rentabilización de importantes inversiones.

- *Turismo familiar*, es el turismo de masa por excelencia, personas de mediana edad, con descendencia y un nivel de ingresos medio.
- *Turismo social joven*, entre 16 y 24 años, con gastos de viaje reducidos, por sus limitaciones económicas, realizan varios viajes al año, normalmente de poca duración, alojamientos campings y albergues juveniles
- *Turismo social tercera edad*, sigue siendo significativo el bajo porcentaje de este grupo social que realiza viaje turístico, comparado con los otros grupos de edad tanto en España como en Europa.
- *Turista individual*, con una demanda bastante elástica y por tanto altamente sensible a variaciones en precios, pero buen consumidor de productos turísticos.
- *Turista de agencias*, muy importante por el gran volumen que supone.

Análisis en Aragón

El Turismo Rural es uno de los productos turísticos que mayor auge y crecimiento está experimentando en los últimos años en la Comunidad Autónoma de Aragón. Su nacimiento como producto turístico reseñable es un fenómeno muy reciente. Ha contribuido en gran parte a la creación de una infraestructura turística en determinados núcleos rurales, a ofrecer posibilidades de empleo asentando la población y a favorecer el desarrollo turístico de Aragón.

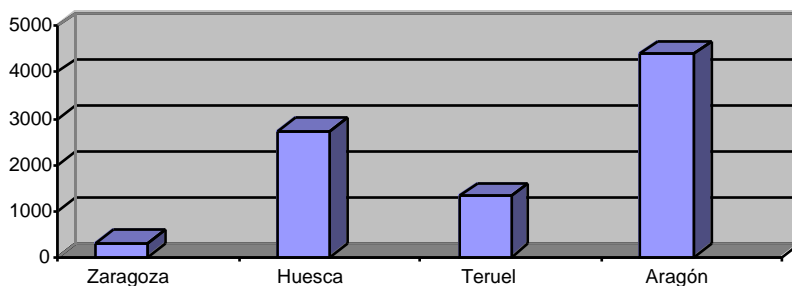
A pesar de esto, su desarrollo en Aragón no ha sido homogéneo, siendo la provincia de Huesca donde éste ha tenido un mayor florecimiento. En lo que respecta a la provincia de Zaragoza es mínimo, debido tanto a sus características geográficas, que la hacen menos atractiva para este tipo de turismo, como por la composición de sus municipios. Las comarcas en las que nos centramos (*Somontano* y *Campo de Borja*) son una clara excepción debido a su entorno ya la riqueza que ofrece el Parque Natural del Moncayo.

Como ejemplo, cabe destacar que las casas rurales han acogido en España en 1999 a un total de 798.428 personas. Del total, 106.820 han estado en casas rurales de Aragón que ocupa

la tercera posición de las comunidades autónomas solo por debajo de Cataluña y Castilla y León.

A nivel orientativo, la provincia de Zaragoza (exceptuando la capital), ofrecía en 1997, 36 viviendas de turismo rural con un total de 102 habitaciones. En 1998 se producía un ligero crecimiento pasando a 41 viviendas con 119 habitaciones, cifra que ha aumentado notablemente en la actualidad.

En la provincia de Teruel y Zaragoza y parte de Huesca, existen diversas asociaciones federadas en la llamada «Federación Aragonesa de Asociaciones de Viviendas de Turismo Rural» (FARATUR).



Número de plazas en viviendas «Turismo rural». Aragón, año 1999

<i>Procedencia</i>	<i>Año 1998</i>	<i>Año 1999</i>	<i>Variación 98/99</i>
Comunidad Valenciana	83.084	83.119	0,0%
Comunidad Madrid	16.876	23.950	41,9%
Cataluña	18.175	18.315	0,8%
Aragón	3.895	8.453	117,0%
Resto de España	6.490	5.635	13,2%
Extranjeros	1.298	1.408	8,5%
Total	129.818	140.880	8,5%

En un principio, una central de reservas parece ofrecer muchas oportunidades y pocos riesgos. La zona no está explotada por falta de medios.

En la actualidad uno de los pocos servicios turísticos concertados que hay en la zona es el que ofrece el Patronato de Turismo de la Diputación Provincial de Zaragoza. Se llama la Ruta de Bécquer y consiste en una excursión guiada en autobús que recorre el Campo de Borja y Somontano del Moncayo y solo se realiza los domingos.

La gran afluencia de personas que se recibe en la comarca del *Moncayo*, principalmente en época de primavera y verano, supone un mercado que los habitantes de este lugar no han pasado por alto. La característica del visitante a la comarca hasta el momento ha sido el grupo familiar o de amigos que pasan un día en el Parque Natural del Moncayo y realizan una visita al Monasterio de Veruela. Este turista, en los años 80 y primeros de los 90, normalmente de Zaragoza, realiza una parada para hacer varias compras en *Vera de Moncayo*, bien al comienzo de la jornada, como pan, carne embutidos y otros productos típicos de excursión en el campo, o bien al final para comprar algún recuerdo de su excursión al *Moncayo* (generalmente de tipo alimenticio).

Esta tendencia cambia recientemente de forma sutil con la mejora de la calidad de vida ya que poco a poco aparecen turistas de mayor poder económico y de un status social más elevado, que sustituyen su comida campestre por la comida en uno de los restaurantes de la zona. También comienzan a aparecer turistas de fin de semana y de periodos algo más largos como Semana Santa.

Se debe añadir a este turismo más o menos esporádico estacional, el auge de población que tiene en verano a causa de las segundas residencias, un mercado leal de mayor calidad de vida que asegura la prosperidad de pequeños comercios durante todo el año. Este auge de las viviendas de turismo rural, que en esta zona son incipientes y todavía no se ha engranado un esquema de colaboración eficaz entre ellas, y las de toda la comarca se ha convertido en un punto de debilidad a subsanar por nuestra central de reservas.

A grandes rasgos se puede decir que el mercado consta de cuatro segmentos: los hoteles, las casas rurales, pensiones y los

camping. Existen en la zona 2 camping, 6 casas rurales, 2 hoteles y 3 pensiones.

Dentro de la expansión del sector turístico destaca la existencia de nuevas empresas en expansión, por un lado existen los dos camping (en *Vera de Moncayo* y *Trasobares*) y la creación de una empresa de guías turísticos que intentan aprovechar las ventajas de la comarca, para incrementar la oferta a los turistas con servicio como alquiler de bicicletas, paseos a caballo, etc.

2.3 Análisis de la situación interna

La Central de Reservas que se quiere constituir es una sociedad de responsabilidad limitada, unipersonal, con una aportación de capital inicial de un millón de pesetas por parte del socio promotor de la empresa.

La elección de este tipo de figura jurídica para la constitución de la sociedad se fundamenta principalmente sobre las siguientes razones:

1. Permite que sea conformada por un solo socio, lo cual supone una ventaja puesto que los posibles beneficios no serían suficientes para realizar un reparto entre varios socios.
2. Bajo una sociedad de responsabilidad limitada, el capital mínimo exigido es de medio millón, una fórmula más asequible inicialmente, frente a otros tipos de sociedad que requieren un mayor desembolso de capital.
3. La responsabilidad es limitada al capital aportado.

La constitución formal de una sociedad debe seguir una serie de pasos y de trámites que son, de manera enunciativa, los siguientes:

- Solicitud de los permisos específicos para poder desarrollar la nueva actividad;
- Certificado de que el nombre seleccionado no es utilizado por otra empresa ya existente;
- Otorgamiento de escritura pública;
- Inscripción en el Registro de la Propiedad Industrial;
- Inscripción en el Registro Mercantil;
- Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales;
- Liquidación del IVA;

- Solicitud de la tarjeta de identificación fiscal y del código de identificación fiscal;
- Solicitud de la licencia fiscal;
- Solicitud de alta en la Cámara de Comercio;
- Solicitud de licencia municipal de apertura de negocios, en el Ayuntamiento;
- Declaración de apertura;
- Inscripción en la Seguridad Social y petición del número de identificación patronal;
- Afiliación de los trabajadores a la Seguridad Social;
- Solicitud de alta en los impuestos locales;
- Adquisición y legalización de los libros contables obligatorios y de los libros de visita y matrícula;

En lo referente a la denominación de la empresa se opta por la de *Central de Reservas del Moncayo*, de manera que resulta lo suficientemente definitoria del objeto de la empresa, además de ofrecer una imagen de cierta oficialidad.

La razón social se ubica en *Vera del Moncayo*. Esto obedece a las mayores ventajas de tipo fiscal que representa establecerse en un pequeño municipio como Vera, lo cual no supondría ningún perjuicio, puesto que el contacto con el público es vía telefónica y telemática. El local sería, en principio, cedido por el ayuntamiento de la localidad, como forma de apoyo a la promoción de la zona.

Por el hecho de ser una empresa que funciona en Internet, tan importante como la denominación de la sociedad, es la dirección de la página *www.moncatur.com*.

La Central de Reservas la integran el empresario, socio constituyente de la empresa, encargado de la gerencia y la función comercial, de contacto con los proveedores de recursos turísticos; y por otro lado, un empleado al cargo de las labores de administración, entre las que se incluye la gestión de las reservas.

La oficina dispone para realizar su cometido de un equipamiento informático formado por dos ordenadores: uno de gran potencia y rapidez, que supondría la mayor inversión, para la gestión de reservas y de la información de los proveedores de recursos; y, por otro lado, un ordenador para las labores puramente administrativas.

2.4 Análisis D.A.F.O.

Debilidades

- Empresa nueva y de reducida dimensión
- Oferta limitada
- Poca experiencia en el sector
- Dificultad de coordinar los servicios
- La desorganización del sector

Fortalezas

- Apoyo institucional de la DPZ
- No es necesaria una gran inversión
- Intranet, reservas en tiempo real
- Amplio conocimiento de la zona
- Personal cualificado
- Calidad de servicio

Amenazas

- Mayor fama y experiencia de la principal competidora
- Central en funcionamiento en Soria con oferta similar
- La cercanía a Zaragoza
- Las vías de acceso no están en las mejores condiciones
- El hospital más cercano está en otra Comunidad
- Desconocimiento de la zona

Oportunidades

- Auge del Turismo Rural
- Potencialidad de desarrollo de la zona
- El reclamo de la D.O. Del *Campo de Borja*
- Desarrollo del comercio electrónico e Internet
- Tradiciones y Leyendas
- 250.000 visitantes anuales al *Moncayo*
- Inversiones Públicas en la comarca.
- Accesos desde Navarra, La Rioja, Soria y Zaragoza.

2.4.1 *Debilidades*

Debe tenerse en consideración una serie de factores que pueden suponer un obstáculo en el desarrollo del proyecto. El primer escollo a solventar está en la novedad de la empresa, que debe empezar desde cero; además de afrontar la poca experiencia en el sector turístico. En definitiva, es la creación de una empresa en una zona donde no se ha hecho nada parecido hasta ahora, con la consiguiente falta de referencia y experiencias anteriores.

Otro punto débil es la oferta limitada de alojamientos y servicios turísticos en la comarca de *Somontano del Moncayo*, sobre todo si se compara con la potencialidad de la misma. Pero además de ser limitada, la oferta turística se encuentra atomizada y aislada. La desorganización del sector turístico de la comarca puede llevar a que haya un conjunto de acciones encaminadas a objetivos similares, pero ineficaces por ese aislamiento.

Por otro lado, hay que hacer constar la dificultad de coordinar esos servicios, y poner de acuerdo a todas las voluntades, y conjugar intereses particulares a favor de un beneficio global.

2.4.2 Fortalezas

El principal punto fuerte del proyecto de la central de reservas está en que no es necesario que se realice una gran inversión inicialmente, aparte de la contratación del espacio telemático y el equipo informático.

La utilización de una red Intranet, que permita formalizarlas reservas en tiempo real, al conectar todos los recursos, se presenta como una ventaja competitiva para la central. Por eso, apostando por las nuevas tecnologías, se valora positivamente el contar con personal cualificado en este campo, lo que lleva, junto con unos amplios conocimientos de la zona, a una alta calidad del servicio ofrecido a los recursos turísticos asociados a la central de reservas.

El apoyo de las instituciones, como la Diputación Provincial de Zaragoza en este caso, va a redundar en una mayor seguridad para que el proyecto salga adelante, además de ayudar a esa labor de coordinación y consenso que, como se indico en las debilidades, resulta tan complicada.

2.4.3 Amenazas

En el apartado de las amenazas debemos llamar la atención, en primer lugar, sobre las acciones de la competencia más directa. De este modo, nos encontramos con la mayor fama de Huesca y el Pirineo, al cual tenemos como principal competencia, como lugar de destino turístico, además de su larga experiencia en el sector, incluso a nivel de Internet, como pone de manifiesto en sus marcas Turismo Rural y Turismo Verde.

Otra de las amenazas más importantes hace referencia a que en la provincia de Soria, con una oferta turística similar a la de la zona del *Moncayo*, y con el peligro de su proximidad, ya

está en funcionamiento una central de reservas hosteleras y de ocio. Es decir, que Soria, situada en gran parte en la misma zona, ha tomado la iniciativa en este tipo de proyecto.

Si las estadísticas indican que la mayoría de los turistas que visitan el *Moncayo* proceden de Zaragoza, un riesgo es la proximidad a la capital, puesto que pueden optar por no pernoctar allí y volver a casa en apenas una hora. A esto hay que sumar el crecimiento de las segundas residencias, gente que posee una vivienda en la zona, con el consiguiente descenso de la ocupación en la hostelería.

El hecho mismo de acceder a la comarca resulta complicado, dadas las malas condiciones que presentan las vías de acceso. Dos factores relacionados con esto son el desconocimiento que de la zona tienen los clientes potenciales, generalmente de fuera de Zaragoza, o incluso el problema de que el hospital más cercano esté en otra comunidad, por la falta de atención que esto puede suponer ante imprevistos, accidentes, etc.

2.4.4 Oportunidades

Sin embargo, hay una serie de ventajas que hay que saber aprovechar, como por ejemplo el auge que en los últimos años ha experimentado el turismo rural. Muchas personas tratan de buscar algo diferente a lo que suelen ser unas vacaciones convencionales, y en este sentido ha ido proliferando una demanda de deporte de aventura, actividades relacionadas con la tradición y cultura regionales, etc.

El territorio del *Moncayo* y *Campo de Borja*, ofrece una gran potencialidad de desarrollo, por recursos naturales y culturales que aún no han sido aprovechados y pueden encauzarse de manera muy positiva. Es una zona repleta de tradiciones y leyendas, donde Bécquer es todo un ejemplo, que pueden servir al desarrollo de multitud de actividades. También tiene, por otra parte, el reclamo de la denominación de origen del *Campo de Borja*, reconocida fuera de la región.

Los 250.000 visitantes anuales al *Moncayo* representan una oportunidad para atraerlos y darles a conocer el resto de la comarca. La situación geográfica también facilita la entrada de visitantes, mediante los accesos desde Navarra, La Rioja, Soria y Zaragoza. La poca masificación en comparación con otros destinos de vacaciones es un punto a valorar para esa captación de

turistas, que pueden tener la imagen de un lugar sin agobios, ni aglomeraciones.

Por último, es conveniente señalar dos oportunidades de desarrollo que pueden afectar positivamente a la central de reservas: el crecimiento a nivel global del comercio electrónico y de Internet; y las inversiones públicas previstas en los próximos años en la comarca, que pueden redundar en una mejora de las infraestructuras.

2.5 Establecimiento de objetivos

Los objetivos iniciales del negocio son conseguir unos beneficios que provengan de unos ingresos fijos y que permitan cubrir gastos, posteriormente queremos que los beneficios más cuantiosos provengan de las comisiones por intermediación. Así pues lo que pretendemos es asegurar la viabilidad de la empresa para después intentar su crecimiento.

2.5.1 Mercado-objetivo

El mercado-objetivo está compuesto por hoteles, hostales, casas rurales, albergues, campings, pensiones, restaurantes, empresas que ofrezcan cualquier tipo de servicio turístico (paseos a caballo, rutas guiadas de senderismo, ruta del vino...etc.) de la zona de *Somontano del Moncayo*.

Se pretende tener como clientes los establecimientos, tiendas, museos y en general todo tipo de servicio que sea potencialmente turístico.

La utilidad básica que se oferta a este mercado, geográficamente limitado, es la de aunar los esfuerzos en materia turística a fin de concentrar la oferta en un solo medio, de forma que los consumidores finales que busquen un lugar para viajar encuentren una oferta conjunta de los recursos de la comarca y elijan en función de sus propias preferencias.

2.5.2 Posicionamiento

En un mercado limitado como este, la intención es conseguir la asociación de todos los establecimientos antes mencionados y conseguir ser los únicos intermediarios que operen en el mercado; así como coordinar todo el tema de reservas entre los distintos establecimientos y poder determinar la situación de todas las plazas existentes en la comarca en cada momento.

Al ser un mercado inexistente en estos momentos se quiere poder llegar a ese mercado en su totalidad.

Se prevé que al ser un sector en auge sobre todo en el tema de turismo rural las demandas de habitaciones vía Internet aumenten y con ello la expansión del negocio.

2.5.3 Rentabilidad-beneficio

Según nuestros cálculos hay alrededor de 116 establecimientos y empresas a los que interesa el auge y crecimiento turístico de la zona directa o indirectamente y que estarían dispuestos a pagar la cuota de asociación mensual para aparecer en nuestra página en Internet que ascendería a 3.000 Ptas. Con lo que los ingresos fijos se situarían en torno a los 4.000.000 anuales que nos servirían para cubrir los gastos que rondarían los 3.000.000 (sin tener en cuenta las amortizaciones).

Los ingresos también tendrán un componente variable que se compondrá de una comisión del 10% por persona que reserve la habitación vía Internet (estará reflejado en el precio de la oferta por Internet).

Para este componente variable las previsiones se han hecho sobre la base de los 250.000 visitantes que cada año tiene la marca. Consideramos que para el primer año deberíamos ser capaces de atraer a unos 500 visitantes que hagan su reserva a través de Internet con el objetivo de superar esa cifra para los años posteriores.

Vamos a ver un cuadro que resuma estas previsiones aunque posteriormente se hará un análisis de viabilidad económica de la empresa.

<i>Ingresos</i>	4.401.000
Fijos	4.176.000
Variables	225.000
<i>Gastos</i>	3.850.000
Fijos	2.950.000
Variables	900.000
<i>Beneficio</i>	551.000

Los datos reflejados en la tabla son el beneficio mínimo que se espera obtener el primer año. Para el cálculo del beneficio no he tenido en cuenta las posibles subvenciones que se pudieran obtener y que podrían aumentar el mismo. Las he considerado como un beneficio extraordinario.

2.6 Selección de estrategias

El objetivo común de las estrategias es coordinar todos los servicios que se ofrecen para dar a conocer la comarca e incrementar así el turismo en la zona. Por otro lado también consiste en crear la imagen y el concepto de una organización turística en la zona. Para alcanzar estos objetivos hay que determinar cuatro aspectos principales:

- Se busca establecer una estrategia de líder al ser pioneros en la zona en cuanto al producto que se ofrece. El producto es una central que coordina, promociona y gestiona integralmente los recursos y servicios del turismo rural. Aglutina todos los servicios posibles ofreciéndolos por separado o en paquetes.
- La estrategia a seguir para establecer los ingresos es la de cobrar una cuota anual de asociación y por otro lado cobrar un 10% por reserva.
- En este caso lo que se entiende por distribución, es la distribución de nuestra cartera de servicios en la *web* a través de la red.
- El mensaje de promoción que se pretende transmitir es el de facilitar los diversos servicios que ofrece el entorno del *Moncayo*. Una zona cercana y aún por descubrir, rica en cultura, naturaleza y gastronomía.

2.7 Planes de acción

2.7.1 Producto

El producto es la promoción turística de la Comarca del *Somontano del Moncayo*, así como la coordinación de los diferentes recursos turísticos de la zona vía Internet, aglutinando toda la oferta de la zona para que exista una mayor facilidad de acceso a la misma por parte de los demandantes finales de la misma.

La forma en la que se va a ofrecer este servicio es una página *web* en Internet a la que se pueda acceder de forma fácil, cómoda, rápida y no halla fallos en las conexiones. También se puede acceder al servicio telefónicamente pero la mayor ventaja de este servicio es la comodidad que supone Internet para el usuario final

La página debe tener un diseño sencillo, funcional, que de una sensación de seriedad y calidad. Se busca la sensación de una buena organización por lo que la página no debe de ser un compendio de imágenes en movimiento donde no sabes que tocar si no que debe ser clara y ofrecer una facilidad manifiesta a la hora de moverse por la misma sin perderse en diseños futuristas.

En cuanto al color predominante, este debe ser una mezcla entre el verde (que nos evoque a la naturaleza y al *Moncayo*), el burdeos (que recuerde el vino del *Campo de Borja*) y el blanco (que da sensación de sencillez y luminosidad). También debe incorporar algún símbolo de la comarca.

Otro aspecto a tener en cuenta, es esa imagen corporativa que se quiere ofrecer de seriedad, calidad y una buena organización, por lo que hay que cuidar del servicio que nos ofrece la empresa de servicios de Internet sea tan esmerado como el que nosotros vamos a dar a nuestros clientes.

Entrando ya en la *web* en si misma debe tener un directorio que incluya:

- Presentación.
- Mapa de la zona resaltando nuestras principales bazas de atracción.
- Alojamientos.
- Restaurantes, bares, pubs, discotecas, etc.
- Cultura y fiestas.
- Actividades: senderismo, paseos a caballo, ruta del vino, etc.
- Central de Reservas
- Lugares donde comprar.
- Ofertas concretas.
- Links.

En el enlace de los alojamientos se va a ofrecer un listado completo con la oferta de la zona, se incluirán: hoteles, hostales, casas rurales y campings. Veremos en la *web* fotografías de

todas las instalaciones con sus direcciones, teléfonos, tarifas y servicios que ofrecen.

La parte de cultura y fiestas contendrá un listado completo de fiestas patronales con sus fechas correspondientes, así como leyendas de la zona, y otro tipo de manifestaciones culturales.

Las actividades darán a conocer a las empresas de servicios turísticos asociadas con todas las actividades que organizan incluyendo visitas a museos de la zona, ruta del vino, rutas de senderismo y paseos a caballo. Se irán incorporando a la *web* todas las nuevas ofertas que se produzcan en la zona.

La parte más importante de esta página es la central de reservas en la que aparecerá la opción de hacer las reservas por localidad, tipo de servicio y por tipo de alojamiento. Se pedirá la fecha de entrada y la de salida estimadas a fin de poder coordinar toda la ocupación de la comarca. Las reservas se realizarán tanto telemática como telefónicamente.

Debido a la poca oferta existente en estos momentos, no se pueden incluir servicios donde se puedan incluir todas las preferencias de cada uno y que el buscador elija la mejor opción (opción que sería muy ventajosa como estudio de mercado), pero lo tenemos en cuenta como una opción de futuro cuando aumente la oferta.

En cuanto a la forma de pago, la transacción será entre el turista y el hostelero, siendo nosotros de momento meros intermediarios aunque nos reservamos la opción de incluir en el futuro un servicio de cobro on-line por paquetes de viajes, así como la posibilidad futura de la tienda virtual de los productos típicos de la Comarca (a uno o dos años vista según sea la evolución del negocio).

Hay que tener en cuenta que las reservas hay que confirmarlas antes de los tres días anteriores a la ocupación del alojamiento en caso contrario la reserva quedará anulada.

En reservas de importe total inferior a las 20.000 Ptas. no se cobrará nada por la reserva, pero en importes superiores habrá que abonar el 25% del valor de la reserva. Estas son normas que imponen los hosteleros pero de las que tendrá que informar debidamente la página a fin de evitar malentendidos.

2.7.2 Distribución

La central de reservas va a ser un intermediario entre los turistas (consumidores finales) y los empresarios hosteleros (oferentes).

La forma de distribución es a través de Internet para lo cual se ha decidido emplear un sitio virtual que nos ofrece una *web* de 25 Mb. La empresa de servicios de Internet nos ofrece la inscripción y gestión del dominio, el alta en los principales buscadores en español, la creación de la *web*, la conexión a Internet y las cuentas de correo electrónico.

El presupuesto con el se trabaja permite jugar con otros posibles servicios como pueden ser: estadísticas de visitas, actualizaciones de contenido, mantenimiento y software.

En el futuro y pensando en el crecimiento de la oferta de nuestra página se prevén posibles ampliaciones de la *web* para comercio electrónico. Otro de los proyectos futuros que se tienen es el de establecer una intranet para la coordinación de todos los servicios en tiempo real y poder saber en el momento la capacidad hotelera de toda la comarca.

2.7.3 Precio

La estructura de costes de la empresa está basada en costes fijos por lo que vamos a tener una política de precios que nos asegure unos ingresos de forma fija y estos nos garanticen la viabilidad de la empresa

Estos ingresos fijos van a consistir en una cuota mensual en concepto de asociación y derecho a aparecer en la página, entendemos que la cuota no es excesivamente elevada debido a que cualquier tipo de publicidad en algún medio va a resultar bastante más caro a nuestros clientes, y nuestra *web* al fin y al cabo, va a ser un medio a través del cual los empresarios de la zona se van a dar a conocer.

Hay que destacar que no se ha tenido en cuenta a la hora de fijar el precio posibles subvenciones que se puedan recibir y que podrían ser trasladadas al precio o no. La actuación de la empresa se valoraría en el momento de que este hecho se produjera.

La cuota estaría dirigida a todo tipo de establecimiento de la zona pero hay otro precio adicional para los alojamientos: hoteles, hostales, campings y casas rurales. Es la parte variable. .

Esta parte variable está concebida como el 10% sobre plaza reservada a través de nuestra central de reservas, en cuyo caso se verá reflejado en el precio que figure en la página de tal forma que será un 10% más barato contratar directamente los alojamientos que hacerlo a través nuestro.

Estamos hablando de: en una media de 3.000 Ptas. que sería lo que vendría a costar la noche, representa unas 300 Ptas., cifra que no persuadiría a ningún cliente a llamar directamente al alojamiento puesto que la llamada telefónica le resultaría más cara.

En cuanto al precio también se barajan diversas alternativas de cara al futuro pero todas dependen de la evolución del negocio, de la cantidad de visitantes que se logre atraer y del incremento de la oferta turística de la zona.

Las previsiones de evolución futura se han hecho pensando en mantener constante la cuota fija mensual por lo menos en los primeros cinco años, ya que se estima que la demanda va a aumentar (alrededor de un 5% anual) y por lo tanto los beneficios serán generados por el porcentaje sobre el precio, cubriendo la cuota los gastos fijos (que al fin y al cabo es su razón de ser).

De todas formas la empresa se compromete a, en al menos cinco años, no incrementar la cuota en más de lo que se incrementa la inflación, porque el que la demanda no se incrementase significaría el fracaso de nuestra política de provocar el incremento de la demanda en la zona.

2.7.4 Promoción

El principal problema que se presenta en la promoción es el de Presupuesto, ya que al ser la inversión poco cuantiosa topamos con las altas tarifas que cobran los medios por publicitarse en ellos, así pues se han tomado una serie de planes de acción cuya principal virtud es la austeridad y la capacidad de impacto.

La actividad publicitaria comenzará con la creación de la página en Internet y consistirá en el alta en los buscadores más importantes en español ya que al fin y al cabo el mercado al que pretendemos llegar es el español. Este servicio nos lo ofrece la empresa de servicios de Internet con la que hemos decidido trabajar dentro del presupuesto a un precio inferior al que podríamos conseguir por nuestra cuenta. Se ofrece la posibilidad de obtener la presencia en 10 buscadores entre los que se en-

cuentran los más importantes en cuanto a número de consultas efectuadas: *yahoo*, *altavista*, *lycos*, *ozu*, *voila*, *excite*... etc. La tarifa que nos ofrece la empresa por darnos de alta en el buscador es de unas 10.000 Ptas. al año.

Otra forma de llegar a los consumidores y dar a conocer la comarca será la presencia en ferias especializadas, realizándose para ello un folleto donde se explique brevemente en que consiste este servicio y nuestra dirección *web*. Para la realización de este proyecto se contará con la colaboración de la D.P.Z. y de la D.G.A., que nos prestarán los medios para poder estar presentes en las ferias de la misma forma que ya hace con otras ofertas turísticas como puedan ser el Turismo Verde de Huesca (aunque esto lo lleva la Diputación de Huesca) y el Turismo Blanco (oferta de estaciones de esquí y todo lo relacionado con la nieve).

Tenemos que estar presentes al menos en: FITUR (feria internacional de turismo), INTUR (feria de turismo interior), feria de Bilbao y feria de Zaragoza.

Los links o enlaces con otras páginas de interés, permiten realizar un intercambio de publicidad con otras páginas como pueden ser las de la D.G.A., la de la D.P.Z., la de FARATUR (federación aragonesa de turismo rural), y cualquier otra página con la que surja la posibilidad del intercambio de links.

Otra forma de publicidad que se ha considerado es la de aprovechar las actividades culturales que se celebren en la zona y atraigan a los periodistas, para aparecer vía patrocinio de los actos en los medios de comunicación.

Teniendo en cuenta que la mayoría de nuestros clientes van a contactar vía Internet y evaluando nuestras posibilidades, hemos decidido introducir un anuncio en Páginas Amarillas On Line. Este medio nos ofrece la posibilidad de incluir un anuncio en el que aparezca: el logotipo, nombre/razón social, actividad, información detallada, dirección completa, catálogo de productos, plano de situación, 5 actualizaciones de texto y el enlace con nuestra página por 51.000 Ptas. anuales. La oferta es atractiva ya que esta página es una de las más solicitadas a la hora de buscar servicios.

El permanente contacto con las instituciones tiene que servir para conseguir que se realicen campañas de turismo institucionales que no se centren como en la actualidad en los Pirineos y discriminen al resto de las comarcas aragonesas.

Por último se realizará un mailing electrónico a todas aquellas personas que de un modo u otro se hayan puesto en contacto con la central interesándose por los servicios que ofrece, informándoles de las posibles ofertas, novedades y demás oportunidades que se ofrezcan. De la misma forma se pretende crear una base de datos con estas personas interesadas en el tema, a fin de poder realizar nuestros propios estudios de mercado en el futuro.

Se quiere destacar el hecho de que en el caso de que se presente alguna oportunidad promocional no considerada en este plan se valorará en el momento oportuno basándose en criterios económicos y de impactos sobre los posibles consumidores.

2.8 Análisis financiero y plan de viabilidad

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Desembolso inicial	-1.000.000					
Ingresos		4.401.000	4.621.050	5.083.155	5.591.471	6.150.618
Sueldos y salarios		2.300.000	2.380.500	2.463.818	2.550.051	2.639.303
Gastos informáticos		250.000	258.750	267.806	277.179	286.881
Gastos electricidad		100.000	103.500	107.123	110.872	114.752
Teléfono		100.000	103.500	107.123	110.872	114.752
Otros Gastos		1.000.000	1.035.000	1.071.225	1.108.718	1.147.523
Amortización		100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Equipo informático		500.000				
Rendimientos Netos	-1.000.000	551.000	639.800	966.061	1.133.778	1.747.406

$$VAN = 2.501.342$$

$$TIR = 71,66\%$$

Las cifras totales hablan por sí solas, acerca de la viabilidad, del proyecto, observando la cifra que nos ofrece el VAN (valor actual neto), utilizando como tasa de descuento el 10%, podemos darnos cuenta que el proyecto es viable económicamente desde el primer año.

La tasa del 10% incluye la inflación estimada (alrededor del 3.5%), el tipo de interés libre de riesgo (4.75%) y una estimación del riesgo (1.75%). Una rentabilidad del 10% es superior a lo

que en estos momentos ofrece la renta variable y por supuesto superior a lo que ofrece la renta fija.

Los resultados del VAN y el TIR pueden parecer un poco altos pero hay que tener en cuenta que la simulación nos ofrece rendimientos positivos desde el primer año cuando lo normal en un proyecto de inversión es que los beneficios comiencen a partir del tercer año.

A continuación vamos a entrar a comentar las cifras para aclarar conceptos de gasto que se han incluido en otros.

En primer lugar el desembolso inicial lleva incluidos el equipo informático, gastos de constitución y otros gastos imprevistos que siempre surgen al constituir una sociedad.

Conviene resaltar que no se ha tenido en cuenta ningún tipo de financiación ajena al menos en esta primera fase del proyecto, porque una inversión de estas características es asumible por el empresario por lo que no se han valorado posibles gastos financieros que podrían surgir derivados de la financiación ajena. Que no se hayan valorado no quiere decir que luego no se produzcan ya que podrían venir derivados de gastos bancarios del tipo de descubiertos puntuales en la cuenta corriente o bien necesidad de presentar avales o cualquier otro tipo de financiación ajena distinta a un préstamo.

De todas formas todos estos gastos imprevistos están incluidos en el de apartado otros gastos junto a otros que luego se detallan.

Los ingresos están valorados de forma que teniendo en cuenta la cuota fija por concepto de publicidad que se cobra a los clientes y la parte variable del 10% sobre reserva (conceptos que ya explicados en otros apartados de este plan) y considerando unas previsiones de unas 500 reservas a través de nuestra central el primer año a una media de 3000 Ptas. la reserva (el 10% serían unas 300 Ptas.) nos ofrecen los resultados de ingresos que se reflejan en el cuadro.

Para los siguientes años se incrementan los ingresos de forma que el primer año representa un 5% sobre el primero y los restantes un 10% respecto al anterior.

Para analizar los gastos, partimos de los gastos de personal, que se calculan como los 2.300.000 brutos que aparecen reflejados de forma que los años siguientes se incrementan conforme lo hace la inflación (estimada en un 3.5%, las estimaciones son lo más pesimistas posibles ya que se supone que en la

Europa del Euro la inflación sólo rebasaría estas cifras de inflación coyunturalmente, pero en términos generales se debería mantener por debajo de esta cifra).

En los gastos informáticos están incluidos todos los servicios presupuestados por la empresa de servicios informáticos. Están incrementados en el valor de la inflación (al igual que en el punto anterior). A pesar de que este tipo de servicios están en constante descenso de precios por motivo de la competencia existente en el sector, se han mantenido constantes siguiendo este criterio de ponernos en una situación pesimista.

La amortización está calculada por el método directo en función de la vida útil de los equipos que se ha estimado en 5 años ya que el equipo es de última generación. Lo que según las tablas de Hacienda nos permite amortizar 100.000 Ptas, anuales. No he considerado un posible valor residual.

El concepto «otros gastos» incluye mobiliario, material de oficina, gastos imprevistos (bancarios, reparaciones... etc.). En cuanto a gastos de locales y alquileres no los he tenido en cuenta ya que el Ayuntamiento de *Vera de Moncayo*, nos cede las instalaciones dentro del marco de colaboración que tenemos con las instituciones. En el caso de haber alguno se considerará como imprevisto.

Los gastos publicitarios cercanos al 4% de los ingresos se estiman en unas 175.000 Ptas.y están incluidos en concepto de otros gastos en un 50% y otro 50% en concepto de desembolso inicial.

Por último añadir que las subvenciones no han sido estimadas a la hora de hacer la viabilidad económica del proyecto pero podrían rondar los 2.500.000 Ptas., lo que significaría una inyección económica importante y podría redundar en los aumentos de algunos presupuestos, como podría ser el de publicidad, o reducir la cuantía de la cuota fija que cobramos a nuestros clientes, lo que unido a este trabajo de promoción de la zona, esperamos que se vea reflejado en un incremento de los alojamientos y los servicios complementarios que se ofertan en la comarca.

3. Conclusiones

Son múltiples las actividades turísticas directas que se han desencadenado entorno al hecho en sí del aprovechamiento o

del uso del tiempo de ocio que, por otro lado, cada vez es mayor en las sociedades actuales, generando un flujo directo de rentas y una fuente importante de riquezas para las economías receptoras (al definir el turismo como una forma de ocio debemos hacer alusión a las tres funciones que cumple en las sociedades industriales avanzadas. supone: un descanso que libera de la fatiga, una diversión que libera del tedio y el desarrollo de la personalidad. Pero mayores son las economías de escala que se han generado, por los efectos multiplicadores o de arrastre de estas actividades. Todo ello ha venido a constituir la denominada Industria del Ocio, que sin duda alguna se trata de uno de los sectores con mayor crecimiento en la economía de un territorio privilegiadamente dotado de numerosos y variados recursos atractivos para el turismo.

En las últimas décadas se ha apreciado un importante cambio en las tendencias de los consumidores de turismo motivado, sin duda, por múltiples factores entre los que destacan: la fuerte masificación del turismo tradicional que había derivado en una grave merma en el servicio y la calidad, las mejoras en la formación de los consumidores que redundan en un mayor nivel de exigencia en el servicio, la revalorización del medio rural y de sus modos de vida, el respeto al medio ambiente, una mayor concienciación de la población hacia la conservación y el conocimiento del patrimonio (entendido de manera global. Patrimonio natural, cultural. artístico...).

De este modo, han surgido con especial atractivo nuevas formas de turismo que se han implantado en zonas de interior en un primer momento (preferentemente zonas rurales), pero que dado su importante crecimiento se está extendiendo hasta las zonas costeras y pequeñas ciudades (dándose la paradoja de encontrar oferta tan dispares en destinos turísticos tradicionales, en el intento de recuperar cuotas de mercado, priorizando la calidad y el buen servicio y atención al cliente. El turismo rural, cultural. Deportivo, de aventura, ambiental, naturalista, ..., son algunas de estas nuevas modalidades de turismo, que día a día están abarcando mayor demanda y que están suponiendo una alternativa económica a zonas. En algunos casos, poco favorecidas en términos de desarrollo.

La relevancia del Turismo estriba en el fuerte potencial de arrastre sobre otros sectores (comercios, obras públicas, ...)

constituyendo el núcleo de desarrollo económico en numerosas zonas o valles aragoneses.

Hay una necesidad de realizar estudios sectoriales para profundizar en las distintas actividades, e iniciativas empresariales en torno al turismo, basados en encuestas sociológicas y económicas recogidas durante periodos de al menos 1 año. Es la única manera de obtener datos fiables y de conocer las características reales de la oferta y la demanda de turismo, y por tanto de disponer de una información válida para la correcta toma de decisiones (de inversión, marketing, selección de mercados, ...).

Aragón presenta una baja evolución constante en su estancia media, siendo ésta de 2 días de media por estancia, cifra muy por debajo de la deseable, en España la misma tasa se sitúa en 4,0 días. Aún sabiendo la dificultad que entraña el intentar incrementar esta media, se deberían articular medidas comercializadoras que consiguieran corregir este hecho.

Una de las características más relevantes es una tasa de ocupación media anual del sector hostelero aragonés del 34%, tremendamente reducida, lo que pone de manifiesto el problema de la estacionalidad de la demanda turística, centrada fundamentalmente en los meses de verano y vacaciones.

El sector «campings» cuenta con una oferta de más de 25.000 plazas y en cuanto a pernoctaciones supone más de 2.000.000 al año, es decir, aproximadamente el 50% de las pernoctaciones del turismo aragonés. Por otro lado el turista solo deja en el camping una media del 20% de su presupuesto, lo que manifiesta que a pesar de tratarse de un sector muy dinámico, los beneficios del turismo que éste aporta a la zona, se reparten con los demás sectores turísticos.

En España se observa una subida de los precios en los servicios turísticos, que oscilan entre el 4% y el 10%, según fuentes consultadas. Esto implica que debe corresponderse con una mejora indiscutible y clara en el producto ofrecido, pues sino esta subida de precios tendrá repercusiones negativas sobre nuestro mercado turístico, dada la fuerte competencia que existe actualmente.

4. Bibliografía

- COHEN, W. (1993). *El Plan de Marketing. Procedimiento, formatos, estrategia y técnica*. Biblioteca Empresarial Deusto. Ediciones Deusto S.A.
- AMBROSIO, V. (2000). *Plan de Marketing Paso a Paso*. Prentice Hall. Paerson Educación de Colombia L TOA.
- CUESTA CHAVARRI, J. A. (1995). *Estudio Socioeconómico de la Comarca de Tarazona*. Centro de Estudios Turiasonenses. Institución Fernando el Católico.
- El Desarrollo Rural en Aragón*. Aragón LEADER. Red Aragonesa de Desarrollo Rural. 2000.
- NOW (1998). *Comarca del Moncayo-Campo de Borja*. Diputación Provincial de Zaragoza.
- HURLEY, B. y BIRKWOOD, P. (2000). *Curso de Gestión Empresarial. Cómo hacer negocios en internet*. Ediciones Deusto S.A., 2000.
- MAQUEDA, F. J. (1991). *Como crear y desarrollar una empresa*. Ediciones Deusto.

5. Fuentes de información

Además de las consultas bibliográficas anteriores, las principales fuentes de información han sido páginas *web* relacionadas con el turismo rural y con la comarca:

- Asociación para el desarrollo de la comarca del *Moncayo*. www.asomo.com
- Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y Pyme. Area de Turismo. www.mcx.es
- Gobierno de Aragón. Cultura y Turismo. www.aragob.es
- www.aragonesasi.com
- www.comarcazaragoza.com
- www.cortesaragon.es
- Federación Aragonesa de Turismo Rural. www.faratur.es
- Central de Reservas Turísticas de Andalucía. www.se-neca.es
- Turismo Verde. DPH. www.dphuesca.es
- Instituto Español de Turismo. www.iet.tourspain.es

- *www.agorturismo.com*
- Servidor Turístico de Aragón. *www.staragon.com*
- *www.redaragon.com*
- *www.turismorural.com*
- *www.proeco-rural.com*
- *www.ruralia.es*
- Central de reservas. *www.madeinspain.net*
- Central de reservas de Soria. *www.sorianitelaimaginas.com*

Intervencionismo y gasto público en Europa 1870-1920

PILAR BERDÚN CHÉLIZ

DEPARTAMENTO DE ESTRUCTURA E HISTORIA ECONÓMICA

Y ECONOMÍA PÚBLICA

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Durante el último cuarto del siglo XIX y las primeras décadas del XX se produce en Europa una gradual transformación de la intervención pública, de manera que se va forjando un Estado mucho más volcado hacia la protección y seguridad de los ciudadanos y más involucrado con el desarrollo económico. El creciente protagonismo del Estado se verá reflejado en un incremento del gasto público con relación al producto nacional que, pese a ciertos altibajos, será ininterrumpido hasta su explosión definitiva con el estallido de la Gran Guerra. Este fenómeno es analizado en el presente trabajo, donde veremos cómo la participación del gasto público español en la renta nacional va a ir siempre por detrás de las proporciones alcanzadas por los presupuestos de los países de nuestro entorno, especialmente en Alemania, Gran Bretaña e Italia. Además, se produce en estos años una fundamental transformación en la estructura del gasto público que dará paso a un nuevo concepto de Estado, embrión del actual Estado de bienestar. Y también en este as-

pecto se pone de manifiesto el atraso relativo que, en general, muestra la estructura del gasto español frente a la preponderancia que en la Europa más desarrollada iban adquiriendo los gastos sociales y económicos.

Palabras clave: gasto público, Europa, gastos militares, gastos sociales, gastos económicos

Intervencionismo y gasto público en Europa 1870-1920



Pilar Berdún Chéliz

1. Introducción

Durante el último cuarto del siglo XIX y las primeras décadas del XX se produce en Europa una gradual transformación de la intervención pública, de manera que se va forjando un Estado mucho más volcado hacia la protección y seguridad de los ciudadanos y más involucrado con el desarrollo económico. El creciente protagonismo del Estado se verá reflejado en un incremento del gasto público con relación al producto nacional que, pese a ciertos altibajos, será ininterrumpido hasta su explosión definitiva con el estallido de la Gran Guerra. Este fenómeno es analizado en el primer epígrafe del presente trabajo, donde veremos cómo la participación del gasto público español en la renta nacional va a ir siempre por detrás de las proporciones alcanzadas por los presupuestos de los países de nuestro entorno, especialmente en Alemania, Gran Bretaña e Italia.

De otro lado, no sólo se observa en estos años un acrecentamiento de la participación del Estado a través del gasto público en Europa, sino que, además, la progresiva modificación del papel del Estado queda plasmada en la mutación que experimenta su estructura. El trasvase de recursos desde los gastos tradicionales del modelo liberal: servicios generales, deuda pública y defensa hacia los gastos de carácter social o económico es signo de la transformación del propio concepto de Estado. Al análisis de esta fundamental transformación dedicamos el segundo epígrafe, en el que, de nuevo, se pone de manifiesto el atraso relativo que, en general, muestra la estructura del gasto

español frente a la preponderancia que en la Europa más desarrollada van adquiriendo los gastos sociales y económicos.

2. El cambio de tendencia en la evolución del gasto público

La actividad del sector público, y en particular del Estado, experimenta una significativa transformación durante las décadas más cercanas al tránsito del siglo XIX al XX. A partir de entonces, la participación del Estado en la vida económica y social de las principales naciones europeas adquiere una importancia cada vez mayor, erigiéndose como uno de los factores clave de su devenir en el concierto internacional.

Con el objeto de profundizar en esta cuestión recogemos en el cuadro 1 las proporciones que el gasto público alcanzó durante estos años en el producto nacional de los principales países europeos, incluido España.

Con relación a la cuestión de la mayor o menor descentralización del gasto es importante tener en cuenta cuáles son las cifras verdaderamente relevantes para cada país. La postura que nos parece más coherente es la que adopta Comín (1996a) al considerar el gasto del Estado para el caso de España, Italia y Francia y el gasto general, incluyendo la totalidad de las Administraciones Públicas, para Gran Bretaña y Alemania. La razón fundamental de esta distinción está en que en estos dos últimos países el gasto estuvo tradicionalmente más descentralizado.

	<i>Francia</i>	<i>Alemania</i>	<i>Italia</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>España</i>
1870	9.7	18.5	15.4	9.9	10.4
1880	13.1	12.5	13.1	10.4	9.86
1890	12.5	15.2	17.3	10.3	10
1900	11	17.4	15.2	16.9	8.74
1906	10.1	18.7	16.2	14.1	8.63
1910	10	15.8	17.8	14.5	9.55
1913	8.4	20.4	16.9	14.4	10.67
1920	32.8	31.5	42.8	31.8	10.4

Fuente: Cifras de gasto público sobre PNB de Flora (1983) excepto las de España, calculadas a partir de IEF (1975, 1976 y 1979): Cuentas del Estado Español y el PIB de Prados (1995)

Cuadro 1. Proporción del gasto público en el producto nacional, Europa 1870-1920

A primera vista, llama la atención las menores proporciones que, en general, muestra el gasto público español en la economía con relación al resto de países. Las mayores cifras de gasto corresponden a Italia y Alemania, presentando unos guarismos bastante paralelos si exceptuamos el año 1920, que está reflejando el diferente impacto de la Gran Guerra sobre el presupuesto. Como vemos, la tendencia general de la intervención pública es creciente, siendo mayor la participación del presupuesto en la renta nacional en Italia, el Imperio alemán y Gran Bretaña que en Francia y España.

Este persistente incremento del tamaño del presupuesto va a ser irreversible, por cuanto no era el resultado de circunstancias más o menos coyunturales sino de un verdadero cambio de mentalidad sobre el papel del Estado. El *Intervencionismo táctico* va cubriendo, cada vez más, nuevas parcelas que antes estaban bajo la iniciativa privada, y se puede afirmar que estamos ante una nueva etapa, en la que el sector público va adquiriendo una preponderancia en la actividad económica y las cuestiones sociales, desconocida hasta entonces. Esta nueva etapa presenta sus propias peculiaridades en los diferentes países y de ellas nos vamos a ocupar brevemente comenzando por aquéllos donde las cifras de gasto presentaban mayores proporciones.

El Imperio alemán se constituye en 1871 como una Hacienda federal. A partir de ese momento el gobierno central va a asumir unas nuevas funciones y responsabilidades que contribuirán, en opinión de autores como Andic y Veverka (1964), al crecimiento del sector público de manera determinante. Stolper (1940) denomina a esta época «la era de la prosperidad federal»¹. Una época que toca a su fin con el estallido de la Gran Guerra, suponiendo ésta una drástica ruptura en todos los aspectos incluido, por supuesto, el de la evolución y estructura del gasto público.

Ese punto de ruptura marca precisamente el límite de nuestro período de estudio, el cual se caracteriza por dos elementos básicos contenidos en la definición de Stolper. Por un lado, la «prosperidad», fundamentada en el proceso de industrialización y urbanización creciente del Imperio y, por otro, su estructura «federal», concretada en un modelo de Hacienda descentrali-

1 Citado por Andic y Veverka (1964), p.335.

zada que para muchos autores tuvo un papel decisivo en la espectacular pujanza económica del país en esos años². El Gobierno central tenía la responsabilidad de salvaguardar los intereses externos: defensa y representación diplomática, por una parte y, por otra, los que afectaran al conjunto del país: administración y justicia general y correos y telégrafos; así mismo, debía ocuparse del mantenimiento de la unidad económica, por ejemplo, a través de la política aduanera y comercial y el banco central. Además, desde 1880 en adelante, el Gobierno central asumió las obligaciones provenientes de la legislación social. Mientras tanto, las funciones que continuaron manteniendo, tras la unificación de 1871, los diferentes estados abarcaban, dentro de su territorio, la justicia y policía, la economía, el transporte, la cultura y la educación, la sanidad y la infraestructuras.

En síntesis, podemos hablar de dos factores clave en la política de gasto de los estados alemanes. El primero de ellos es el que se acaba de comentar: al quedar los gastos militares como competencia del Gobierno central, los estados pudieron dedicar sus recursos, que no eran pocos, a promocionar el crecimiento económico a través de las empresas públicas y suministrando todo tipo de servicios públicos, donde destacaron la educación y las infraestructuras. El segundo de estos factores fue la introducción en 1891 del impuesto general sobre la renta, al que más tarde se sumó el impuesto sobre la propiedad de 1893, en Prusia. Este nuevo impuesto, que fue considerado como el más moderno de su clase en Europa, se extendió después al resto de estados. De este modo, quedó establecido un sistema impositivo mucho más flexible que proporcionó mayores recursos para el incremento del gasto público y su modernización.

La evolución de las cifras del gasto público para Italia presenta un perfil muy similar al que veíamos para el caso alemán: gasto elevado y relativamente estable, aunque con una destacada diferencia en el espectacular incremento que se produce en Italia con la Primera Guerra Mundial. El Estado italiano ha sido tradicionalmente definido como intervencionista a partir de su unificación en 1860, particularmente en la manera como intentó fomentar la industrialización. Las políticas de apoyo a la industria tuvieron una singular importancia en Italia, especial-

2 Por ejemplo Comín (1996a) o Schremmer (1991).

mente en sectores como la siderurgia o la construcción naval, anticipando «lo que sería comportamiento habitual en las economías capitalistas después de la II Guerra Mundial»³. Otro tipo de gastos donde Italia se embarcó en una política de expansión fue en los de carácter militar, especialmente en las inversiones destinadas a la Marina de Guerra, con el objetivo de crear una escuadra fuerte para estar a la altura de sus vecinos alemanes y franceses.

En el caso de Reino Unido el volumen de gasto está en torno a un 10 por ciento de la Renta Nacional hacia finales del siglo XIX, lo que se corresponde con el limitado papel que se otorgaba al Estado desde la óptica del «viejo liberalismo»⁴. El primer salto brusco del gasto público se produce con el cambio de siglo y aparece asociado de una manera muy directa a la guerra que inicia Gran Bretaña por esas fechas en Sudáfrica. A pesar de que finalizado el conflicto volvió a caer el gasto, es entonces cuando se va a producir una significativa transformación en el gasto público británico que afectará tanto a su volumen como a su estructura. Esta mutación vendrá de la mano del espectacular desarrollo que van a experimentar los gastos de carácter social⁵. Éstos, junto a los gastos militares y también los económicos, impulsaron de forma definitiva el presupuesto tras el final de la Gran Guerra. La enorme magnitud de este segundo incremento sirvió de base a la teoría del denominado «efecto desplazamiento» que desarrollaran Peacock y Wiseman (1961). Y aunque terminada la guerra la proporción del gasto público en la economía disminuyó, nunca retornaría a los niveles de guerra.

En Francia las cifras del gasto público, que corresponden al gobierno central⁶, muestran un crecimiento considerable desde 1870 hasta 1890, impulsadas por los extensos programas de obras públicas aprobados durante esos años y, asimismo, por los gastos de carácter militar. Posteriormente la proporción del

3 Tedde (1981, p. 238). Véase también Vaccaro (1980) y Comín (1988).

4 Véase Peacock y Wiseman (1961).

5 Otra de las transformaciones más importantes que se inicia en el diecinueve, y que continúa en las primeras décadas del siglo XX, es el proceso de descentralización que experimenta, la Hacienda británica.

6 No obstante, hay que señalar, con André y Delorme (1979), que los entes locales ya tenían entonces un peso de cierta importancia.

presupuesto en la economía entra en una fase de estancamiento, que se torna en disminución en los primeros lustros del xx hasta el estallido de la Gran Guerra. Como puede observarse en el cuadro 1, durante esos años las cifras francesas se aproximan mucho a las españolas e incluso éstas llegan a superar a aquéllas, por ejemplo, en 1913.

Al margen de este acercamiento a los porcentajes franceses en la segunda década del XX, el gasto público español tuvo un peso menor en la economía que en los países de la Europa más próspera. Tomando como punto inicial el año 1870, en el que la proporción del gasto fue muy elevada debido sobre todo a los gastos militares de la última guerra carlista y las crisis cubana, el gasto entra en una fase de relativo estancamiento en torno al 10 por ciento del producto nacional. Con el nuevo siglo se produce un retroceso, originado en la política de contención del gasto del plan de estabilización de Villaverde, pero hacia 1910 los porcentajes vuelven a recuperarse, iniciando una fase de leve crecimiento. Esta modesta expansión del gasto puede explicarse por el incremento de los gastos en Defensa, debido tanto al inicio de la campaña militar en el Norte de África como a la reconstrucción de la escuadra, y también por el tímido avance de los gastos en Servicios económicos, como veremos en el siguiente epígrafe.

Sea como fuere, no hay que olvidar el escaso volumen de las cifras del gasto público español en términos comparativos con los principales países europeos. El gasto público en nuestro país tardó mucho en modernizarse. La razón fundamental de esta menor proporción del gasto público en la economía española —sobre la que hay unanimidad entre los diversos autores— residía en la incapacidad de un sistema impositivo rígido y conservador para recabar los recursos suficientes⁷.

3. Una nueva estructura del gasto

Con el cambio de siglo se inicia una época de prosperidad económica generalizada, aunque no todos los países lo viven de

7 Comín (1996b) y Tedde (1981), entre otros, resaltan la rigidez del sistema impositivo como causa fundamental de la penuria de la Hacienda Pública.

la misma forma. Algunos, como Gran Bretaña, siguen su trayectoria declinante dejando definitivamente atrás sus años de esplendor como primera potencia mundial, otros, como España, entran en el nuevo siglo con un cierto pesimismo, tras el Desastre del 98, pero también con esperanzas regeneradoras, y otros, como Alemania, irrumpen en el escenario internacional con fuerza, dejando constancia de que las cosas están cambiando. Y, efectivamente, el mundo asiste durante estos años a una serie de mutaciones que marcarán el inicio de una nueva época: movimientos sociales como el socialismo o el anarquismo, nuevas formas de energía como la electricidad y nuevas industrias como la del automóvil, la química o la aviación o nuevas invenciones como la radiofonía y el cinematógrafo, y todo ello a una velocidad de vértigo. Todas estas transformaciones estaban alterando los cimientos de la vida social y económica, lo cual no podía dejar indemne a uno de sus principales protagonistas: el Estado.

Hemos visto cómo el sector público, y en particular el Estado, iba adquiriendo un peso cada vez mayor en esos años reflejando una nueva concepción de su papel en la economía. Pero esa transformación no sólo se plasmaba en el incremento de la participación del gasto público en la renta nacional, sino también en una progresiva modificación de sus diferentes funciones. Es ahí, en los cambios que experimenta su estructura, donde más patente se hizo la profunda transformación que estaba sufriendo la intervención estatal.

Con el fin de profundizar en esta cuestión, hemos tomado como referencia los datos de la distribución por funciones del gasto público que presentan André y Delorme (1979) para Alemania, Francia y Gran Bretaña⁸. Los datos en el caso de Italia sólo están disponibles a partir de 1913, por lo que hemos recurrido a los que proporciona Flora en su trabajo ya citado de 1983. André y Delorme proponen una clasificación en cuatro grandes grupos que denominan «dominios de aplicación»: los gastos políticos —que engloban todos los gastos de administración y defensa—, los gastos económicos, los gastos sociales y los intereses de la Deuda. Las razones que les llevan a consi-

8 En su estudio, que abarca desde 1870 hasta 1975, también incluyen otros países que no analizamos aquí como Estados Unidos y Canadá.

derar unos grupos tan amplios son fundamentalmente de tipo práctico, ya que a la hora de hacer comparaciones internacionales, y debido a la enorme heterogeneidad de las fuentes disponibles, es difícil mantener una división más desagregada lo suficientemente homogénea entre los diferentes países.

En los cuadros que se presentan a continuación recogemos los gastos de la clasificación funcional en porcentaje del gasto público total para los principales países europeos, a los que hemos añadido los datos del gasto español siguiendo el mismo criterio que los autores antes citados. Ello nos permitirá ir desgranando en el texto la evolución de la estructura del gasto que se produce en estos años.

	<i>Políticos</i>	<i>Económicos</i>	<i>Sociales</i>	<i>Deuda pública</i>
1881	70,6	16,6	7,7	5,2
1891	57,7	24,4	13,3	4,7
1906	51,8	20,7	21,4	6,1
1907	52,3	21,4	20,7	5,6
1908	48,4	25,6	20,6	5,4
1910	49,6	21,8	22,6	6
1913	33,1	13,3	49	4,6
1925	24,3	8,1	67,1	0,4

Fuente: André y Delorme (1979)

Cuadro 2. Estructura funcional del gasto en Alemania

	<i>Políticos</i>	<i>Económicos</i>	<i>Sociales</i>	<i>Deuda pública</i>
1872	46,5	7,3	4,7	41,5
1880	46,4	16,2	6,1	31,3
1890	49	8,2	8,4	34,4
1900	54,1	10,3	9,4	26,2
1903	51,6	11,2	10	27,2
1906	53,8	10	10,9	25,3
1909	52,9	10,6	13	23,5
1912	55,3	11,1	14,2	19,4
1920	56,8	12,3	7,8	23,1

Fuente: André y Delorme (1979)

Cuadro 3. Estructura funcional del gasto en Francia

	<i>Políticos</i>	<i>Económicos</i>	<i>Sociales</i>	<i>Deuda pública</i>
1890	46	14,9	20,9	18,2
1900	57,8	17,2	18	7
1905	39,6	22	28,3	10,1
1910	40,6	19,2	32,8	7,4
1913	42,9	18	33	6,1
1915	79,2	5	9,7	6
1920	39,4	14,4	25,9	20,4

Fuente: André y Delorme (1979)

Cuadro 4. Estructura funcional del gasto en Reino Unido

	<i>Políticos</i>	<i>Económicos</i>	<i>Sociales</i>	<i>Deuda pública</i>
1875	35,9	13	2,1	49
1880	36,2	16	2,6	45,1
1890	38,8	22,5	2,7	36
1900	40,5	20,6	3,6	35,4
1905	32,8	34,2	4	29,1
1910	38,9	24,8	6,1	30,2
1915	81,7	6,7	2,8	8,7
1920	30,6	21	9,4	39

Fuente: Flora (1983)

Cuadro 5. Estructura funcional del gasto en Italia

	<i>Políticos</i>	<i>Económicos</i>	<i>Sociales</i>	<i>Deuda pública</i>
1875	64,97	6,45	11,44	17,14
1880	36,83	8,43	11,8	42,94
1890	33,35	10,35	14,2	42,1
1900	32,3	7,94	14,56	45,2
1905	29	11,41	18	41,5
1910	35,22	12,18	16,34	36,26
1912	36,66	14,69	15,7	32,95
1914	37,66	12,81	14	35,43
1915	35,39	9,28	9,98	45,35
1916	36,16	12,44	14,19	37,21
1918	38,92	11,65	13,21	36,23
1920	36,24	26	12,33	25,42

Fuente: IEF (1975, 1976 y 1979); Cuentas del Estado español (1975)

Cuadro 6. Estructura funcional del gasto en España

Nota: Para cada país se han incluido los años disponibles en las fuentes originales, que no siempre coinciden entre ellos.

3.1. *Los gastos políticos: la importancia política y económica de los gastos militares en la época del imperialismo*

Bajo la amplia definición de gastos políticos se engloba un grupo de gastos muy diverso que poco tienen que ver entre sí. Las dos principales partidas son los Servicios generales y los gastos en Defensa. A su vez, los Servicios generales están agrupando gastos de muy distinta naturaleza como son los gastos en Administración general, Ley y Orden y Relaciones exteriores. Los gastos de la Administración general constituyen un verdadero cajón de sastre, donde se enmarcan desde los gastos de mantenimiento de los edificios públicos o del funcionamiento del Parlamento y de todos los ministerios, hasta los gastos en papelería y copistería. Esta partida tiene por objeto, en definitiva, asegurar el funcionamiento del aparato del Estado propiamente dicho y se compone fundamentalmente de salarios. El gasto en Ley y Orden abarca aquellos desembolsos destinados a la policía, las prisiones y todos los asuntos relacionados con la Justicia. Por último, los gastos en Relaciones exteriores comprenden desde el coste del Ministerio de Asuntos Exteriores hasta los gastos de la administración colonial, pasando por todos los créditos relativos a la representación en el exterior.

Se puede afirmar que en todos los países analizados los gastos en Servicios Generales disminuyeron por esas fechas. Esto es lo que ocurrió, por ejemplo, en Alemania donde la minoración de los gastos de carácter político vino originada por un decremento constante de los gastos en la Administración general, la Justicia y la policía. De igual forma, en Gran Bretaña todos los componentes de los Servicios generales, excepción hecha de los gastos en Asuntos Exteriores que se mantienen más o menos estables, sufrieron un notable descenso, y lo mismo puede decirse para Francia. Después de 1900 los gastos en Servicios generales en este país permanecieron estables en torno a un 10-15 por ciento del total. Por su parte, en Italia estos gastos no inician una trayectoria claramente descendente hasta 1909⁹. Por tanto, resulta evidente la menor dedicación del pre-

9 Véase André y Delorme (1979), Flora (1983) y Comín (1996a) para la desagregación de los gastos políticos en Defensa y Servicios generales y la disminución de éstos durante el período considerado.

supuesto a Servicios generales, unos gastos característicos del Estado liberal cuya magnitud va disminuyendo al producirse lenta, aunque irreversiblemente, la transición hacia el *Estado providencia*, que se consolidará definitivamente en Europa tras la Segunda Guerra Mundial.

En nuestro país, más de la mitad de los gastos en Servicios generales correspondía, en nuestro período de estudio, a la Administración general. Por su parte, los desembolsos destinados a Seguridad, incluida la Guardia Civil, aumentan considerablemente sobre todo a partir de 1900¹⁰. Los otros dos conceptos que también se encuadran en los Servicios generales, Justicia y Asuntos exteriores, se mantienen o incluso disminuyen, siendo ya los desembolsos de partida muy exigüos. En general, y como sucede en los países de nuestro entorno, la trayectoria de los gastos en Servicios generales es descendente, lo que corrobora la tesis de Comín (1988) de que los desembolsos en Servicios generales no tienden a crecer con el tiempo, sino que, al contrario, su participación en el presupuesto cayó significativamente durante la Restauración¹¹.

Como ya se ha señalado antes, dentro de los gastos políticos se incluyen los gastos militares. Unos gastos que en aquella época no sólo eran decisivos en el campo político, sino que también tenían una importancia decisiva para la economía nacional en la medida en que el consumo y la inversión militar se dirigían tradicionalmente hacia la industria autóctona. Así, se beneficiaba directamente a las industrias que cubrían esa demanda pública y, adicionalmente, se generaban unos importantes efectos de arrastre en la economía en general. En este sentido, la política de compras militares ha venido jugando un decisivo papel como instrumento de fomento de la industria nacional.

Los países que más gastaban en Defensa en el cambio de siglo eran el Imperio alemán, Francia y Gran Bretaña. En este último país, los gastos militares experimentaron un incremento muy llamativo en los albores del siglo xx, lo que, como ya se ha

10 Este aumento de los gastos en Seguridad y Guardia Civil estarían apoyando, de acuerdo con Comín (1988, p. 636), la idea de que la coacción ayudó a mantener la estabilidad social, particularmente desde el cambio de siglo.

11 Comín (1988, p. 631), defiende esta argumentación frente a la teoría defendida por Castellano (1975) del crecimiento con el tiempo de los gastos en Servicios generales.

señalado, estaba reflejando el conflicto que en esos años se desata en sus colonias de Sudáfrica. Con la excepción de este enorme incremento en los primeros años del siglo, los créditos de Defensa se mantuvieron en torno a un 25-30 por ciento del gasto total. Lógicamente con el inicio de la Gran Guerra vuelven a multiplicarse.

La carrera armamentística anglo-germana previa al estallido de la Gran Guerra fomentó el espectacular desarrollo de programas navales en ambos países a expensas de los gastos destinados al Ejército. En Gran Bretaña, éste había mantenido durante el siglo XIX unas dimensiones más bien reducidas, lo cual respondía, como explica Vaÿrynen (1992, p. 52), a la ideología de la ortodoxia clásica para la que el Ejército era «improductivo y, por ello, innecesario en tiempos de paz». Con la guerra bóer de principios de siglo se incrementó considerablemente el tamaño del Ejército, y también en los años inmediatamente posteriores ante la amenaza de una invasión alemana. En su aspecto estrictamente económico la política de compras públicas que llevó a cabo el Gobierno británico siguió la pauta del modelo liberal, asignando los contratos de armamento a empresas privadas como Armstrong, Vickers o Yarrow. Las relaciones entre la Marina y la industria nacional fueron muy provechosas sobre todo para la siderurgia, la construcción naval y la industria armamentística¹².

En el caso de Alemania, donde hasta la década de 1890 los gastos militares del Gobierno central fueron relativamente bajos y en los comienzos del siglo xx suponían ya más de la mitad del presupuesto imperial, la mayoría de los autores coincide al subrayar que los contratos o pedidos de carácter militar tuvieron un efecto determinante en el desarrollo de la industria pesada alemana¹³. Bowen (1950, p. 74) no duda en calificar esta política como una forma de «subsidios directos», que alcanzó su máximo desarrollo con la expansión naval a gran escala a partir de 1900. La preferencia por los astilleros alemanes en la política de compras de la Marina tuvo, sin duda, importantes efectos de

12 Para la relación entre la política naval y la industria nacional en Gran Bretaña puede consultarse Alzola y Minondo B. (1894), Grunzel (1916), Trebilcock (1969 y 1973) y Vaÿrynen (1992).

13 Véase André y Delorme (1979), Bowen (1950), Fischer (1977), Hauser (1917), Sen (1984) y Schremmer (1989).

arrastre. Esos efectos fueron especialmente intensos en la industria del hierro, al estipularse que los buques habían de construirse con materiales locales¹⁴.

En Francia los gastos políticos representaron hasta la I Guerra Mundial cerca de la mitad del presupuesto del Estado, debido fundamentalmente al elevado nivel de los gastos en Defensa. Este incremento venía determinado por las guerras, en concreto, por la Guerra franco-prusiana en 1870 y la Gran Guerra, pero se mantiene en un nivel muy elevado entre ambas, en parte debido a la expansión colonial de fin de siglo. De acuerdo con Fontvieille (1976), el crecimiento del consumo militar, donde se incluyen también todas las inversiones en este campo a partir de 1873, fue muy importante en estos años, siendo particularmente destacable el avance del gasto en armamento.

Los gastos en Defensa del Estado italiano también se mantuvieron a un nivel elevado, aunque menor que en las grandes potencias. Y, según Grunzel (1916), desde principios del siglo xx las compras militares se dirigieron prioritariamente hacia la industria autóctona, siendo la siderurgia uno de los sectores más favorecidos por los considerables pedidos de la Marina de Guerra italiana.

Lo más relevante en el caso de España es que los gastos en Defensa se mantuvieron a niveles inferiores al resto de países, incluso, como recalca Tedde de Lorca (1981) por debajo de Italia¹⁵. Las mayores proporciones de estos gastos en el presupuesto se alcanzan al principio y al final del período analizado, manteniéndose su participación a un nivel relativamente elevado en el entretanto. A partir de 1906 aproximadamente, se produce un cambio importante en la estructura de los gastos militares, ya que cobran una mayor importancia relativa los créditos a la Marina de Guerra frente a los correspondientes al Ejército, es decir, al Ministerio de Guerra. Los desembolsos para la Marina se vieron impulsados por la aprobación de la Ley de reconstrucción de la escuadra de 1908, en la que se dio especial importancia a la participación de la industria nacional con la adjudicación de los contratos a

14 Véase Sen (1984, p.145).

15 Este autor llama la atención acerca de la no comparabilidad de los gastos en defensa españoles debido a la contabilización extrapresupuestaria de los gastos de la guerra con EEUU que se financiaron con deuda.

una nueva empresa, la Sociedad Española de Construcciones Navales (SECN), de capital mayoritariamente español¹⁶.

Lo que sí parece evidente es que la estructura por funciones del gasto del Estado español muestra nítidamente el perfil del Estado mínimo liberal, que destinaba las mayores dotaciones a las funciones tradicionales de Defensa y Servicios generales, esto es, los gastos políticos en la terminología de André y Delorme (1979). Junto a éstos, sobresalen también los desembolsos relativos a las obligaciones de la Deuda, reflejo de los seculares problemas financieros de la Hacienda Pública española. Aunque este problema no fue exclusivo de nuestro país, ya que, como puede observarse en los cuadros anteriores, también en Francia e Italia las proporciones del servicio de la Deuda en el gasto total eran muy elevadas, pese a que disminuyen considerablemente durante el período considerado.

3.2 Los comienzos del gasto social

Los créditos incluidos en los gastos sociales son los que van a dar sentido al concepto de Estado de Bienestar. Estamos hablando de los gastos en educación, sanidad, seguridad social (desempleo, enfermedad, pensiones), asistencia social —lo que en los años aquí contemplados se denominaba beneficencia— y vivienda.

El impresionante incremento de los gastos sociales se erige en el verdadero motor del cambio profundo que experimenta la estructura del gasto público en el Imperio alemán durante esos años. En realidad son estos gastos los que están detrás de la propia transformación de la concepción del Estado. Las cifras hablan por sí solas: mientras que al comienzo del período los niveles son relativamente bajos, justo antes del estallido de la Gran Guerra pasan a ser la principal partida del gasto, muy por encima incluso de los gastos de defensa. Dentro de los gastos sociales, la educación suponía en 1881 las tres cuartas partes, lo cual pone en evidencia la singular importancia que el Estado alemán otorgaba en esa época a este aspecto de la intervención pública. En la literatura sobre el desarrollo económico alemán existe una rotunda unanimidad al considerar la educación como

16 Véase Comín (1988), p.766.

un factor básico del espectacular progreso económico alemán en el cambio de siglo¹⁷. A los gastos en educación hay que añadir la legislación social que se desarrolla a partir de 1883, fecha en la cual se introduce en Alemania el seguro obligatorio contra enfermedades¹⁸. No cabe duda de que en el campo de la política social la ayuda gubernamental alemana fue sustancial.

En Gran Bretaña los gastos sociales también experimentaron un espectacular desarrollo. Tanto es así que se fueron convirtiendo en los verdaderos protagonistas de la transformación que experimenta el gasto público británico con el cambio de siglo. Este fenómeno es destacado por Schremmer (1989), quien resalta que los gastos dedicados a educación pública, ciencia y arte pasaron a primer término a partir de 1890, a lo que hay que añadir la explosión antes de la Primera Guerra Mundial de las transferencias en pensiones y de los gastos en sanidad. Esto realmente supuso un importante cambio en la tradición británica de un Sector público mínimo hacia un Estado más interesado en los problemas sociales. De entre los gastos sociales destacaban los gastos en educación y vivienda. Dentro de la legislación social, las medidas estatales que implicaban financiación pública fueron muy importantes. En 1897 el gobierno creó un sistema de seguros contra accidentes. Entre 1900 y 1914 se aprobaron numerosas leyes sobre pensiones para personas ancianas y pobres y, asimismo, sobre desempleo y enfermedad¹⁹. André y Delorme (1979) consideran el elevado desarrollo industrial alcanzado por Gran Bretaña en aquellas fechas como razón fundamental para explicar el incremento de los gastos sociales. El hecho de ser una sociedad fundamentalmente urbana con un predominio total del sector secundario propició que surgiera, antes que en ningún otro lugar, el movimiento sindicalista y aceleró el desarrollo de la legislación social.

El desarrollo de los gastos sociales en Francia presenta un considerable retraso respecto a los países más adelantados en este aspecto, que como acabamos de ver fueron Alemania y Gran Bretaña. La primera ley concerniente a las pensiones, en

17 Véase Hauser (1916), Williams (1896) o Stewart (1916).

18 Posteriormente, con el seguro de vejez de 1889, el Estado comenzó a participar directamente en la financiación de estos programas de seguridad social.

19 Para una explicación más en profundidad sobre la legislación social véase André y Delorme (1979) y Mommsen (1987).

1910, tuvo un valor muy poco significativo. En efecto, como afirma Fontvieille (1976), hasta la después de la I Guerra Mundial los gastos de acción social del Estado no incluyen en la práctica más que gastos de asistencia. También eran muy exiguos los gastos sociales en la Italia de finales del diecinueve, así como escasa la legislación laboral, que comienza a desarrollarse, de forma gradual, a partir de 1886. Verdaderamente no es hasta los primeros años del siglo xx, coincidiendo con una fase de prosperidad económica, cuando se adoptaron numerosas reformas sociales con relación a los accidentes laborales, trabajo de mujeres y niños, contratación laboral o la vejez e invalidez. En cualquier caso, la cuantía de los gastos sociales en Italia no alcanzó cifras significativas hasta el período inmediatamente posterior a la Gran Guerra.

En España, y para la época que nos ocupa, encontramos que dentro los Servicios sociales se incluyen las siguientes partidas: educación, sanidad, Pensiones, Seguridad social y Beneficencia, Vivienda y Otros servicios comunitarios.

La función Pensiones, Seguridad Social y Beneficencia, que coincide con la de Clases Pasivas de la clasificación administrativa, se reducía en la práctica a un sistema de pensiones para funcionarios. En concreto, la mayoría de las ayudas se destinaban a los militares retirados por lo que, como señala Comín (1988), algunos autores considerarían más adecuado integrar esos desembolsos en la partida de Defensa y no en la de Seguridad Social. En definitiva, las transferencias sociales que suponían redistribución de renta, y que en esa misma época estaban experimentando un importante desarrollo en gran parte de Europa- Alemania y Gran Bretaña son los mejores ejemplos- quedaron totalmente relegadas en nuestro país. En cuanto a los gastos en educación puede afirmarse que, tras haber sido una función desatendida en el siglo xix, experimentaron con el cambio de siglo un cierto progreso. Por tanto, pese a que las dotaciones que el Estado destinaba a labores educativas seguían siendo raquíticas, sobre todo si las comparamos con otros países, su mejora estaba indicando un cambio positivo en la actitud de los políticos de la Restauración respecto al papel del Estado en este campo. El resto de partidas tuvieron una importancia mucho menor. La función «Otros servicios comunitarios» incluía solamente los gastos destinados a la religión. Por su parte, las

funciones de vivienda y sanidad tardarían todavía mucho en ser atendidas por el sector público español siendo en esta época prácticamente despreciables.

3.3 Los gastos económicos: un protagonismo creciente

Los denominados Servicios económicos en la clasificación tradicional del gasto público tratan de recoger todos aquellos gastos presupuestarios cuyo fin es favorecer el funcionamiento del sistema económico y, asimismo, impulsar la economía del país. Según la actual clasificación funcional, este tipo de gastos se engloban en dos partidas: la «Producción de bienes públicos de carácter económico» y la «Regulación económica». La primera incluye las partidas de Infraestructuras básicas, Transportes, Comunicaciones e Investigación básica. Por su parte, la «Regulación económica» puede ser de carácter general o sectorial, apoyando a través de diversos medios a sectores e incluso empresas concretas.

Teniendo en cuenta los porcentajes de los gastos económicos en el gasto total recogidos en los cuadros 2 a 6 podemos destacar dos conclusiones fundamentales. Primero, se observa en general una tendencia gradualmente creciente de la participación de los gastos económicos en el total del presupuesto, aunque con algunos retrocesos, siendo el más evidente el que se produce con el estallido de la I Guerra mundial. Esta gradual progresión estaba reflejando la transición hacia un Estado más intervencionista también en la economía. Segundo, si comparamos los datos entre países es evidente que las proporciones más elevadas corresponden a Alemania e Italia, seguidos de Gran Bretaña y, por último, con unas cifras sensiblemente menores, se situarían Francia y España.

Parece fuera de duda que el Estado italiano intervino de manera decidida en el campo estrictamente económico e impulsó directa e indirectamente el proceso industrializador de principios de siglo. Durante las décadas siguientes a la unificación de 1861 el nuevo Estado italiano se preocupó principalmente de crear las infraestructuras necesarias para el funcionamiento del recién creado país. En los años ochenta comienzan a desarrollarse dos de las industrias clave en el despegue económico italiano y en las que la intervención del Estado jugó un papel decisivo: la in-

dustria del transporte marítimo y la siderurgia. El Estado otorgó subsidios, amén de otras ayudas, a la naciente siderurgia italiana, que hacia 1886 inició un considerable crecimiento. La política de intervención en este sector fue tal que en 1884 el propio Estado fundó la acería Terni, la cual elevó considerablemente la producción de acero nacional. En el caso de las comunicaciones marítimas, Italia, junto con Francia, se embarcó en una política de intervención masiva y directa en las industrias marítimas, cuyo principal instrumento fue la concesión de primas desde 1885 tanto a la construcción naval como a la navegación²⁰.

La conclusión de Vaccaro (1980) respecto al proceso de industrialización italiano y al papel que el Estado jugó en él es francamente positiva. No tanto así la de Gerschenkron (1962), quien tacha a la política gubernamental de variable y parcial, concentrándose en los sectores industriales que menos merecían esos apoyos²¹. En su opinión, la ausencia de una ideología que auspiciara el proceso industrializador estuvo detrás del carácter errático de la política económica italiana. Vaccaro, sin embargo, ha criticado con firmeza algunas de las teorías de Gerschenkron, como por ejemplo esa pretendida falta de ideología de la industrialización italiana. Muy al contrario, esta autora opina que en el estímulo a la industrialización la carga ideológica jugó un papel decisivo, plasmándose en unos claros sentimientos nacionalistas, como había ocurrido en la industrialización alemana.

Precisamente, en el caso de Alemania los gastos económicos jugaron un papel de gran importancia dentro de la intervención estatal. Existen dos elementos fundamentales en torno a su relevancia y evolución. En primer lugar, estos gastos que ya eran relativamente elevados en la década de los ochenta del siglo pasado, experimentaron un crecimiento lento pero persistente, que estaba reflejando una atención constante por parte del Estado a estas cuestiones.

20 Sobre el apoyo estatal italiano a la industria puede consultarse Alzola y Minondo B. (1894), Grunzel (1916), Vaccaro (1980) y Comín (1996a). Véase Berdún (1998) para un estudio de los programas de primas italianos y franceses a las industrias marítimas.

21 Esto fue particularmente cierto, en opinión de este autor, en el caso de la política arancelaria.

En segundo lugar, como pone de manifiesto el trabajo de Andic y Veverka (1964), estos gastos estuvieron mucho más vinculados a los niveles de gobierno estatal y local, más a los primeros que a los segundos, que al gobierno central. Schremmer (1991), ahondando en esta idea destaca cómo los diferentes estados se concentraron en la política interior y en la actividad económica. La estrecha relación que se estableció entre el sector privado de la economía y el sector público venía determinada, según este autor, por dos vías. De un lado, por la creación de empresas públicas y, de otro, por las prestaciones que el sector público proporcionaba al sector privado a través de la construcción y el mantenimiento de «una tupida red de infraestructuras materiales, personales e institucionales», las cuales, «eran por tradición una de las principales tareas de los Estados». Estas infraestructuras iban desde las vías de comunicación terrestre y fluvial hasta las bibliotecas públicas, pasando por las universidades y escuelas técnicas, la difusión de las nuevas técnicas, el suministro público de energía, las instalaciones de seguridad, la construcción de inmuebles o los museos y hospitales. La consideración de las empresas públicas coloca en un primer plano el papel jugado por los estados como empresarios. Los diferentes estados conservaron sus antiguas empresas reales, principalmente tierras públicas, y no sólo eso sino que emprendieron, durante el siglo XIX, nuevas actividades que llegarían a ser determinantes para la economía del Imperio: los ferrocarriles, la producción y distribución de energía, minas —sobre todo carbón y hierro—, altos hornos y astilleros.

Pese a que André y Delorme (1979) subrayan que el Estado británico interviene poco en el ámbito estrictamente económico durante las décadas previas a la Gran Guerra, lo cierto es que las cifras relativas a los gastos económicos no son, en modo alguno, despreciables. Lo que sí parece cierto es que en las Islas Británicas se tomaron muy en serio la función *smithiana* del presupuesto en el sentido de dotar al país de las adecuadas infraestructuras. Como botón de muestra, Schremmer (1989) proporciona algunos datos comparativos entre Gran Bretaña y Francia: en el último presupuesto del Estado antes de la Gran Guerra las obras públicas se dotaron en las islas con 655,72 millones de francos, 14,37 millones de francos per cápita, mientras que en Francia esta partida no llegó a los 120 millones, lo cual suponía 3,1 millones per cá-

pita. Podría afirmarse, por tanto, que la tradicional función de las infraestructuras de transporte estuvo bien atendida por los gobiernos británicos de la época, eso sí, algunos autores consideran que el Estado restringió a esto su participación y poco más²². Entre las tareas económicas adicionales únicamente destacan las relacionadas con la agricultura, en concreto, el Estado Británico asumió un determinante papel en la reconstrucción de la pequeña propiedad tras la crisis de finales del XIX.

La imagen de un Estado poco inclinado a inmiscuirse en la esfera de la economía privada parece suponer unas cifras menos elevadas que las recogidas en el cuadro 4. Pese a todo, podemos sugerir con ciertas garantías la hipótesis de que en Gran Bretaña la práctica totalidad de esos gastos se invertía en infraestructuras, como medio de apoyar indirectamente el desarrollo económico de los diferentes sectores. Su intervención bajo la forma de ayudas más directas a las empresas parece, con la información de la que podemos disponer, menos evidente que en el caso de Italia, Francia o Alemania.

En cuanto los gastos económicos de Francia, podemos observar en el cuadro 3 que las mayores proporciones se alcanzaron durante 1880. La causa fundamental de esas elevadas cifras fue el llamado Plan Freycinet, que se aprobó en 1878 y puso en marcha un extenso programa de obras públicas al que se dotaba con una suma global de más de cinco mil millones y medio de francos. Lo esencial se consagró a los ferrocarriles, 3.500 millones, pero también se atendía al resto de partidas: vías navegables, 1.125 millones, puertos, 430 millones y carreteras nacionales, 150 millones. Según informa Fontvieille (1976) la ejecución de las obras se llevó a cabo con una actividad excepcional gracias a la creación de un presupuesto extraordinario. Exceptuando los ferrocarriles, son las vías navegables las que recibieron las dotaciones más importantes. En 1884 el Plan fue interrumpido y sufrió una revisión que supuso una drástica reducción de los créditos. Con la fase de recuperación económica que se inicia en 1894 y finaliza con la Gran Guerra se asiste a una nueva disminución de los gastos en obras públicas: los principales desembolsos fueron los destinados a trabajos en los puertos, siendo los más afectados por las reducciones los gas-

22 Véase André y Delorme (1979).

tos en las vías navegables y las carreteras nacionales. En 1899-1900 y 1908-12 se pusieron en marcha otros planes de obras públicas aunque mucho más modestos que los precedentes. Los puntos máximos alcanzados en 1903 y en 1912, e incluso en 1920, nunca se acercarán a las sumas invertidas en los ochenta decimonónicos.

En España se dotaban menos recursos a la atención de los gastos económicos que en Europa, con la excepción de Francia, país con el que se produce un acercamiento en las primeras décadas del siglo XX. Podemos decir que los gastos en Servicios económicos atravesaron tres fases durante nuestro período de estudio. En los años ochenta crecieron gracias a las inversiones en obras públicas, principalmente en carreteras y en menor medida en ferrocarriles, que se financiaron a través de presupuestos extraordinarios. Esas proporciones se mantuvieron, con altibajos, hasta mediados de los noventa cuando cayeron considerablemente iniciando una fase de contención dentro de la estricta ortodoxia financiera de principios del veinte. Sin embargo, a partir de 1907 comienza una tercera fase en la que produce una leve recuperación que se mantendrá en los siguientes años. Comín (1988) ha destacado que este crecimiento fue posible gracias a los mayores desembolsos en el sector agrícola, carreteras y puentes, a los que podemos añadir los gastos en obras hidráulicas, pese a su irregularidad, y los destinados a la industria y el comercio, con un crecimiento pequeño pero muy significativo²³.

En esta tercera fase, las ideas de los políticos sobre la intervención del Estado habían cambiado mucho desde 1875, y el punto de inflexión hacia un Estado mucho más activo puede situarse en 1907 con el Gobierno largo de Maura. No obstante, hay que destacar que en numerosas ocasiones se incorporaban al presupuesto nuevas funciones de carácter económico que *a posteriori* no podían llevarse a la práctica por falta de recursos.

En definitiva, aunque en la España de principios de siglo se produjo una significativa mutación en el ideario de los diferentes gobiernos a favor de utilizar el gasto del Estado en el fomento de la economía, lo cierto es que la realidad de los hechos no acompañó a las ideas. La principal explicación de la estrechez de los gastos económicos, como del modesto gasto total, estuvo en la restricción

23 Véase Comín (1988) y Berdún (1998).

presupuestaria impuesta por la rigidez del sistema impositivo. Esto favoreció sin duda la decidida inclinación de la intervención estatal en nuestro país por las medidas reguladoras como los aranceles, unas medidas que no consumían recursos públicos.²⁴

4. Conclusiones

Con el presente trabajo hemos pretendido analizar los rasgos fundamentales de la evolución y la estructura del gasto público en el contexto europeo del tránsito al siglo XX. En un primer momento, el estudio se ha centrado en la dimensión que el gasto público iba adquiriendo en el producto nacional de los cinco países considerados: Alemania, Gran Bretaña, Francia, Italia y España. Y la principal conclusión a que nos ha llevado el análisis de los datos cuantitativos y la literatura es que se produce una tendencia general al incremento de la participación del Estado en la economía, que presenta sus mayores cifras en Alemania e Italia, seguidos por Gran Bretaña y, finalmente, por Francia y España. Precisamente es nuestro país el que presenta las proporciones más exiguas para el período analizado.

Así mismo, es en estos años cuando se va a iniciar, en la terminología de Comín, la tímida transición del *Estado Guardián*, característico de la ortodoxia clásica, al *Estado Providencia*, origen del Estado del bienestar, de manera que el sector público va a emprender gradualmente funciones que hasta entonces habían estado fuera de su ámbito. Esto explica el peso creciente que adquieren los gastos económicos y sociales en los países europeos más avanzados, convirtiéndose en los protagonistas, junto con los gastos militares, del crecimiento del gasto total y de la transformación de su estructura. Esta conclusión es evidente en el caso de Alemania y Gran Bretaña, donde tanto los gastos sociales como los económicos experimentaron un enorme desarrollo. En Italia las elevadas proporciones de los gastos económicos reflejan el decidido apoyo que el Estado brindó a proceso de industrialización. Por el contrario, los créditos de carácter social fueron muy modestos y lo mismo

24 Sobre la relación de sustitución entre medidas presupuestarias y medidas reguladoras, véase Serrano Sanz (1987), Costas (1992) y Comín (1996b).

sucedió en Francia, donde habrá que esperar hasta después de la Gran Guerra para que se produzca el crecimiento de los gastos sociales.

En lo que se refiere a España, podemos concluir que las dotaciones para gastos sociales continuaron siendo raquíticas, mientras que las correspondientes a los Servicios económicos muestran un notable avance a partir de 1907, llegando incluso a sobrepasar las cifras francesas. Dicho avance fue posible gracias al crecimiento de los créditos para el sector agrícola, las carreteras, los puertos, las obras hidráulicas, pese a su irregularidad y los gastos en industria y comercio, con un incremento pequeño pero muy significativo. A pesar de todo, este avance tuvo más importancia cualitativa que cuantitativa, porque si bien a partir del Gobierno Maura de 1907 se llevó a la legislación una política económica mucho más intervencionista, su efectividad se vio muy comprometida por el enorme obstáculo de un presupuesto insuficiente.

El estrecho margen de maniobra que permitía una Hacienda rígida y endeudada impidió el crecimiento y la modernización del gasto público que se estaban produciendo en los países europeos más avanzados. La principal diferencia estuvo en que éstos dispusieron de más recursos presupuestarios a resultas de que, en general, habían realizado simultáneamente importantes reformas fiscales que en España no fueron posibles, en último término, por causas políticas.

5. Bibliografía

- ALZOLA y MINONDO, B. (1894). *Primas a la construcción naval y a la navegación. Datos y noticias que conviene tener presentes para hacer una ley sobre la materia*, Imprenta de la Casa de la Misericordia, Bilbao.
- ANDIC, S. y VEVERKA, J. (1964): «El crecimiento del gasto público en Alemania a partir de su unificación», en J. R. ÁLVAREZ RENDUELLES (ed.), *La dinámica del gasto público*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, págs. 299-426.

- ANDRÉ, C. y DELORME, R. (1979): *Étude comparative de l'évolution de dépenses publiques en longue période dans six pays industrialisés occidentaux*, CEPREMAP, París.
- BERDÚN CHÉLIZ, P. (1998). *El fomento de la producción en el surgimiento del intervencionismo en España, 1875-1914*, Tesis doctoral, Departamento de Estructura e Historia económica y Economía Pública, Universidad de Zaragoza.
- BOWEN, R. H. (1950). «Rise of Modern Industry. The Roles of Government and Private Enterprise in German Industrial Growth, 1870-1914», *Journal of Economic History*, Suplemento X, nº 10, págs.17-38.
- CASTELLANO REAL, F. (1975): «Evolución de la estructura de los servicios públicos en España», *Hacienda Pública Española*, n.º 36, págs. 35-65.
- COMÍN COMÍN, F. (1988). *Hacienda y Economía en la España Contemporánea*, vol. II, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- COMÍN COMÍN, F. (1996a). *Historia de la Hacienda Pública, I. Europa*, Crítica, Barcelona.
- COMÍN COMÍN, F. (1996b): *Historia de la Hacienda Pública, II. España (1808-1995)*, Crítica, Barcelona.
- COSTAS COMESAÑA, A. (1992). «Gasto público y regulación económica en España», en J. L. García Delgado y J. M. Serrano Sanz (ed.), *Economía Española, Cultura y Sociedad. Homenaje a Juan Velarde*, Eudema, Madrid, págs. 417-432.
- FISCHER, W. (1977): «The Strategy of Public Investment in XIXth Century Germany», *The Journal of European Economic History*, n.º 2, págs. 431-442.
- FLORA, P. (1983). *The Growth of Mass Democracies and Welfare States*, Macmillan Press, Londres.
- FONTVIEILLE, L. (1976): «Evolution et croissance de l'Etat français de 1815 à 1969», *Economies et Sociétés*, n.ºs 9-12, págs. 221-243.
- GERSCHENKRON, A. (1962): *El atraso económico en su perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona.
- GRUNZEL, J. (1916). *Economic Protectionism*, Oxford University Press, Londres.
- HAUSER, H. (1917): *Los métodos alemanes de expansión económica*, Cámar oficial de comercio de Madrid, Madrid.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (ed.) (1975): *Cuentas del Estado español. De 1850 a 1890-91*, Madrid.

- INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (ed.) (1976): *Cuentas del Estado español. De 1890-91 a 1907*, Madrid.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (ed.) (1979): *Cuentas del Estado español. De 1908 a 1923-24*, Madrid.
- MOMMSEN, W. J. (1987): *La época del imperialismo. Europa 1885-1918*, Historia Universal Siglo XXI, Madrid.
- PEACOCK, A. y WISEMAN, J. (1961): *The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom*, Princeton University Press, Princeton.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L.(1995). «Spain's gross domestic product, 1850-1993:Quantitative conjectures», Universidad Carlos III, *Working Papers*, Madrid.
- SCHREMMER, D. E. (1989): «Taxation and public finance: Britain, France and Germany», en P. MATTIAS y S. POLLARD (ed.), *The Industrial Economies: the Development of Economic and Social Policies*, Cambridge University Press, Cambridge, págs. 45-78.
- SCHREMMER, D. E. (1989): «Los impuestos y la industrialización en la Alemania del siglo XIX», *Hacienda Pública Española*, n.º 3, págs. 25-30
- SEN, G. (1984): *The Military Origins of Industrialization and International Trade Rivalry*, Frances Pinter, Londres.
- SERRANO SANZ, J. M. (1987). *El viraje proteccionista en la Restauración. La política comercial española, 1875-1895*, Siglo XXI, Madrid.
- STEWART, A. (1916): *British and German Industrial Conditions. A comparison*, Pamphlet, Londres.
- TEDDE DE LORCA, P. (1981). «El gasto público en España, 1875-1923: un análisis comparativo con las economías europeas», *Hacienda Pública Española*, nº 69, págs. 237-265.
- TREBILCOCK, C. (1969): «Spin-off in British Economic History armament and industry, 1760-1914», *Economic History Review*, XXII, n.º 3, págs. 474-490.
- TREBILCOCK, C. (1973): «British Armaments and European Industrialization, 1890-1914», *Economic History Review*, XXVI, n.º 2, págs. 254-272.
- VACCARO, R.(1980).«Industrialization in Spain and Italy (1860-1914)», *The Journal of European Economic History*, nº 3, págs. 709-751.
- VÄYRYNEN, R. (1992). *Military Industrialization and Economic Development:Theory and Historical Case Studies*, Londres.

NORMAS EDITORIALES PARA LA PRESENTACION DE ORIGINALES

1. ACCIONES E INVESTIGACIONES SOCIALES es una publicación de investigaciones originales en el ámbito de las ciencias sociales.
2. Los trabajos enviados para su publicación deberán remitirse a cualquier miembro del Consejo de Redacción o bien a la propia redacción de la Revista:

Acciones e Investigaciones Sociales

Biblioteca de la Escuela Universitaria de Estudios Sociales

Violante de Hungría, 23

50009 Zaragoza

3. Los originales remitidos deberán contener material que no esté publicado ni haya sido presentado para su publicación en otro medio de difusión.
4. Todo original será sometido a un proceso anónimo de evaluación del que resultará su aceptación, rechazo o propuesta de revisión del mismo. Los originales no aceptados serán devueltos a la dirección del remitente.
5. Los originales deberán ir mecanografiados (por una sola cara en DIN A4), a doble espacio. Cada página tendrá 30 líneas de texto, y una anchura de caja de 60 espacios. Será imprescindible que estos documentos lleguen en soporte magnético, en discos de 3.5» (preferiblemente Macintosh) acompañados de su correspondiente copia impresa. Cada disco irá etiquetado con el nombre de autor/es, el título del trabajo e indicación del tratamiento de textos utilizado.
6. Los trabajos deberán ir precedidos de una hoja en la que figure el título, nombre del autor (o autores), dirección y teléfono, situación académica o profesional, así como un resumen de 10 líneas aproximadamente y de una relación de entre 4 y 8 palabras clave relativas al trabajo.

7. Las NOTAS serán numeradas consecutivamente en caracteres arábigos, apareciendo a pie de página.
8. Las citas textuales irán entre comillas siempre que no ocupen más de 3 líneas. Si lo superan, deberán escribirse sin comillas, pero dejando un sangrado de 10 espacios. Los autores se citarán en el texto por su apellidos seguido de la fecha de publicación entre paréntesis: por ejemplo, Barley (1989). Cuando exista una coincidencia de obras en el mismo año, se distinguirán adjuntando al año de publicación un carácter alfabético adicional (a, b, c, etc.).
9. Las referencias completas aparecerán ordenadas alfabéticamente bajo la indicación REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS al final del artículo, manteniéndose los formatos establecidos en los siguientes ejemplos:
 - a) **Libros:** TORRES, J. (1991). *El curriculum oculto*. Madrid : Morata.
 - b) **Revistas:** GASTON, E. (1992). «¿Iguales o Diferenciados?. Consideraciones de cara a la implantación del jurado en España». *Acciones e Investigaciones Sociales*, 1, (pp. 105-114)
 - c) **Contribuciones en obras colectivas:** GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.J. (1993). «Efectos perversos de las estrategias familiares en la agricultura», en Garrido Medina, L. y Gil Calvo, E. (eds.): *Estrategias familiares* (pp. 132-144). Madrid: Alianza Universidad.