



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
2002 / n.º 14
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>Desempleo y precariedad laboral en Europa</i> Santos M. Ruesga	5-33
<i>La ampliación de la Unión Europea: situación actual y perspectivas</i> Jesús Manuel Urbez García.....	35-69
<i>La teoría y la práctica de la estrategia de industrialización orientada hacia la exportación</i> Pilar Berdún Chéliz.....	71-88
<i>La evolución húngara en su 1100 aniversario</i> Juan Ramón Solans Prat y Esperanza García Uceda.....	89-114
<i>El papel desempeñado por los clientes en un entorno de creciente competitividad</i> Javier Lozano Velázquez y M ^a José Martín De Hoyos.....	115-135
<i>Guía de los principales ratios</i> Carlos Javier Sanz Santolaria.....	137-152
<i>Tercera Edad en Tanger</i> Rosana Lasarte López.....	153-185
<i>Parejas de hecho ¿equiparación o discriminación? (Análisis de la normativa autonómica)</i> José María Mata de Antonio	187-254
<i>No se puede hacer sociología desde la postmodernidad: diferencias entre las perspectivas postmoderna y sociológica</i> Carmen Elboj Saso y Lúdia Puigvert Mallart..	255-269

Desempleo y precariedad laboral en Europa

SANTOS M. RUESGA

CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA APLICADA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

CONSEJERO DEL CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL

Los cambios en los mercados de trabajo en los 90 han influido principalmente sobre la oferta de trabajo mediante un crecimiento del empleo femenino y un proceso de envejecimiento que reduce de forma paulatina el crecimiento de las tasas de actividad, pero que no garantiza de forma automática la caída de los niveles de desempleo en el horizonte de los próximos años en Europa. Las reformas flexibilizadoras de los 80 y 90 han generado un mercado de trabajo segmentado en el que la temporalidad y la economía «informal» se han instalado de forma no coyuntural sino permanente.

Estas circunstancias resaltan el carácter estructural del desempleo que requiere políticas activas encuadradas en el nuevo marco de la moneda única, que superen las timoratas actuaciones actuales desarrolladas por el Fondo Social Europeo y asignen un mayor papel al presupuesto comunitario con un carácter selectivo o discriminador en favor de la creación de empleo.

Palabras clave: Tasas de actividad y desempleo, flexibilidad, políticas activas de empleo, reducción del tiempo de trabajo.

Desempleo y precariedad laboral en Europa*



Santos M. Ruesga

1. Introducción

Al final de los años noventa, los mercados de trabajo europeos aún mantenían un escenario que se caracterizaba por altos niveles de desempleo sobrevivientes desde que la crisis de los años setenta arrojó sus saldos sobre el conjunto de la actividad económica. Las elevadas tasas de desempleo, incluso con la recuperación económica de la segunda mitad de los años ochenta, no han logrado ser disminuidas de manera sustancial.

Así pues, se puede interpretar, a comienzos del tercer milenio, cómo el desempleo es fruto de la lenta evolución de la demanda de trabajo que se combina con fenómenos como la aceleración en el ritmo de incorporación de la población femenina al mercado laboral. Así, aunque es posible que pudieran hacerse ciertos ajustes estadísticos, la tasa media de desempleo en Europa se situaba alrededor de los 10 puntos porcentuales, más del doble de las de Estados Unidos (4.9%) y Japón (3.4%) respectivamente.

En los últimos años, como fruto del proceso de integración europea, tiende a darse una convergencia más amplia en el tipo de políticas concebidas para mitigar el desempleo y también en los indicadores del mercado de trabajo, aunque los desequilibrios son significativamente más pronunciados en España (18.4%), por ejemplo, al tiempo que en Luxemburgo (2.8%),

* Una versión anterior de este trabajo, fue escrita en colaboración con Ciro Murayama, profesor de la Facultad de Economía de la UNAM.

Tasas nacionales de desempleo en la Unión Europea

	1996	1997	1998	1999
Bélgica	9.7	9.2	8.2	7.4
Dinamarca	6.8	5.5	4.8	4.5
Alemania	8.9	10.0	10.1	9.7
Grecia	9.6	9.6	9.3	8.8
España	22.2	20.8	19.6	18.4
Francia	12.4	12.4	11.8	11.5
Irlanda	11.6	10.1	8.3	6.4
Italia	12.0	12.1	12.0	11.8
Luxemburgo	3.0	2.6	2.8	2.8
Holanda	6.3	5.2	4.3	3.7
Austria	4.3	4.4	4.2	4.2
Portugal	7.3	6.8	6.6	6.0
Finlandia	15.3	13.1	11.4	10.7
Suecia	9.6	9.9	8.8	8.4
Reino Unido	8.2	7.1	6.5	6.3
Media UE	10.9	10.7	10.2	9.8

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas (1998).

Holanda (3.7%), Dinamarca (4.5%) y Austria (4.2%), en el otro extremo, se encuentran tasas de desempleo que se sitúan entre las menores de los países miembros de la OECD.

Si bien los mercados de trabajo en Europa en los años setenta mostraban elementos que permitían considerarlos como de una rigidez importante, en la actualidad han aumentado su grado de flexibilización (Ruesga y Resa, 1997) sobre todo en lo que se refiere a formas de contratación temporal, lo cual ha producido fenómenos no previstos de segmentación laboral. De ahí que pueda diagnosticarse que, además de la dualidad entre ocupados y desempleados, existan ya fenómenos de dualidades adicionales que surgen por la brecha entre trabajos estables y aquellos de corta duración.

La evolución general de los mercados laborales europeos en los próximos años presenta importantes incertidumbres derivadas del previsible aumento de la población activa femenina, la excesiva utilización de la contratación temporal o bien, el incremento del desempleo de larga duración. Sin embargo hay elementos sobre el sistema socioeconómico y productivo europeo que amortiguan los efectos negativos que auspicia el alto des-

empleo como: el intenso aumento de la productividad y el nivel de renta que ha tenido lugar en los últimos 15 años, así como por el alto nivel de gasto de las Administraciones Públicas en transferencias sociales a nivel individual y regional —en buena medida provenientes de los Fondos Estructurales de la Unión Europea.

A lo largo de esta década, la persistencia del desempleo se dio acompañada por una primacía de las políticas económicas que encontraban su orientación en el objetivo de la consecución de la moneda única, el euro, y en el éxito este trayecto descansó el grueso de las expectativas de consolidación del dilatado proceso de integración. Los noventa han sido años en el que los objetivos de contención de los indicadores nominales macroeconómicos, a través de políticas monetarias y de gasto restrictivas, ocuparon primacía en la jerarquizaron de los fines de las estrategias económicas, a las cuales se acompañó en el campo de los mercados de trabajo con actuaciones tendientes a la desregulación laboral. Actualmente, tras un exitoso inicio de la moneda única, el tema del empleo vuelve a ocupar centralidad en los distintos espacios de discusión y definición de las políticas sin que, no obstante, se haya evaluado con detenimiento cuáles son los saldos de las transformaciones ocurridas en los últimos años en los mercados de trabajo europeos. Este texto se propone un análisis de las tendencias generales de los mercados de trabajo europeos y de las políticas en boga que, desde distintas construcciones teóricas y/o posturas políticas, se esgrimen para revertir el extenso problema del desempleo.

2. Los perfiles de los mercados de trabajo europeos desde la crisis de los 70

El agotamiento de las normas que dieron cauce a los años dorados de la economía occidental de la segunda posguerra, representa el punto a partir del cual se trazó el escenario dominante de nuestros días. En este panorama, la consecución ya no del pleno empleo sino del sostén de los niveles alcanzados en las décadas previas, o la expansión hacia tasas que rebasen los niveles históricos, resulta una apuesta que podría parecer perdida de antemano para los gobiernos y los principales agentes sociales.

En Europa, la gravedad del desempleo se ha negado a ceder ante cambios en las fases del ciclo económico y permanece aun cuando otros fenómenos ceden. Siendo así, el alto nivel de desocupación es algo más que un fenómeno cíclico y las políticas para revertirlo no pueden ser tampoco cíclicas. Debe considerarse también que el desempleo, más allá de las particularidades mostradas a escala nacional, es un fenómeno generalizado y propio —aunque por supuesto no exclusivo— de las formas que han adoptado las economías capitalistas más avanzadas en la actual fase de desarrollo y acumulación.

A grosso modo, presentamos a continuación el trayecto de cambios experimentados por los mercados de trabajo para, después, concentrarnos en los comentarios a las políticas y estrategias de empleo seguidas desde los distintos ámbitos institucionales europeos para encarar los principales desequilibrios.

El primer determinante, desde un análisis clásico del mercado de trabajo, se refiere al volumen de la oferta. Sobre la composición poblacional influyen la fertilidad, la mortalidad y las migraciones, siendo el primer elemento mencionado el que mayores efectos determinantes genera.¹ En general, Europa encara un escenario con signos de una segunda transición demográfica, es decir, de una población declinante en volumen absoluto pero de mayor edad, lo que está relacionado con la caída del número de hijos por mujer, con el incremento de la expectativa de vida asociado con la disminución de la mortalidad infantil y, de forma más reciente, con la menor mortalidad de la población de la tercera edad (Ruesga y Van der Laan, 1998). De hecho, mientras que en 1970 el número medio de hijos por mujer en Europa era de 2,38, para 1994 el mismo número había descendido a 1,45 (Eurostat, 1996).

Por lo recién expuesto, y como ya ha sido expuesto por diversos especialistas (Gonot, 1995), es posible inferir que todos los países europeos transitan hacia el envejecimiento de su po-

1 Sobre los efectos de la migración, cabe señalar análisis que ponen de manifiesto que la contribución de los migrantes para resolver los problemas de envejecimiento va a ser muy limitada y que, si acaso, su influencia podría llegar a ser importante, en un sentido tanto cualitativo como cuantitativo, en trabajos y sectores específicos. Véase al respecto Ruesga y Van der Laan (1997): «El mercado de trabajo en la Unión Europea», en Ruesga, et al (comp.), *Trabajo, mercado y sociedad, Sistema* núm.140-141, Madrid, noviembre.

blación —mayor proporción de personas de la tercera edad que de jóvenes— que durará entre 1985 y el año 2030, lo que implicará un aumento de la tasa de dependencia senil y, en lo que al mercado de trabajo se refiere, continuarán cayendo las tasas de actividad. Sin embargo, de acuerdo con la Comisión Europea, de la proyección poblacional no puede desprenderse una caída automática en los niveles de desempleo, pues se estima que si bien el paro caería para el grupo más joven, todavía sería alto en el 2005. Además, el desempleo no ha dejado de crecer en aquellos países que ya muestran fases de envejecimiento poblacional, por lo que la tesis de que a mayor edad, menos desempleo en las sociedades europeas, no logra sostenerse (Ruesga y Van der Laan, 1997).

Principales tendencias demográficas en la UE (miles de personas)

	1975	1985	1990	1996	Variación absoluta	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Población total	332.391	342.141	348.307	373.173	40.782	10,9%	0,5%
Población en edad de trabajar	206.626	224.122	229.686	245.927	39.301	16,0%	0,8%

Fuente:CCE (1997).

La participación, de acuerdo a las tendencias mencionadas, podría resultar decreciente, pero es necesario incluir el fenómeno de crecimiento de las tasas de actividad femeninas, de lo que resulta oportuno inferir un escenario agregado donde la oferta laboral siga extendiéndose.

La actividad económica por sexo muestra tasas mayores en el caso de los varones, pero hay una secuencial tendencia hacia un peso cada vez menor, al tiempo que la participación femenina no deja de crecer. El trabajo extradoméstico de las mujeres ha crecido con rapidez a lo largo de las tres décadas más recientes y ello ha ocurrido con independencia de las fases del ciclo económico y de las políticas laborales y sociales puestas en práctica en los distintos países (OIT, 1994). Una mayor participación de la mujer está determinada tanto por el incremento

de su nivel de cualificación como por la proliferación de puestos de trabajo a tiempo parcial; y, hay, asimismo, evidencia de que este fenómeno está asociado a retribuciones inferiores a las de los hombres, lo cual acaba reflejándose en el comportamiento general del pago al trabajo o, dicho de otra forma, que la segregación ocupacional por género —desfavorable para las mujeres— tiene efectos negativos también para los varones.

Tasas de actividad en la Unión Europea

	1975	1985	1990	1996	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Total	66,7	66,4	67,8	67,7	1%	0,1%
Hombres	83,8	82,2	81	78	-7%	-0,3%
Mujeres	46	51	54,8	57,4	20%	1,1%

Fuente: CCE (1997).

En el caso de las tasas de actividad por edades, hay una trayectoria hacia la disminución de la participación de la fuerza de trabajo de los menores de 20 años. Ello se asocia a que hay un periodo creciente de estancia dentro del sistema educativo y, podríamos añadir para los más recientes años, a la escasa presencia de puestos de trabajo, lo cual reduce el coste de oportunidad de no trabajar para los más jóvenes.

Como señalan diversas fuentes (Toharia, 1997), la evolución más importante se registra en la tasa de participación de las mujeres de entre 25 y 64 años. La disminución de la fertilidad, puede tener importancia sobre la tendencia que ahora nos ocupa, aunque puede aparecer como causa o como efecto, o bien como ambos.

En general a nivel europeo, también hay una disminución de la participación del último grupo de edad considerado, los de 55 y más años, en parte por la tendencia a adelantar la edad de retiro de la vida productiva.

Por lo anterior, se concluye (Ruesga y Van der Laan, 1997) que el escenario europeo tendrá un incremento de la participación que podría llegar al 50,5 por ciento en el 2020, mientras que en 1990 era del 40,5 por ciento, y en el cual el efecto participación resulta más significativo que los cambios demográficos.

En contraparte, el crecimiento del empleo en Europa en las últimas décadas se ha concentrado sobre todo en las mujeres, prácticamente se ha estancado para el caso de los hombres y a nivel general ha avanzado a un ritmo más lento que el que presenta el conjunto de la población en edad de trabajar.

Además, un incremento acumulado total de diez puntos porcentuales resulta inferior al crecimiento acumulado del Producto, lo cual evidencia una fase de distanciamiento entre la dinámica que puede mostrar el conjunto de la economía respecto a la de la ocupación.

Empleo en la Unión Europea (miles de personas)

	1975	1985	1990	1996	Variación absoluta	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Total	132.634	134.001	143.754	148.249	15.615	10,5%	0,51%
Hombres	86.171	82.874	86.624	86.384	213	0,2%	0,01%
Mujeres	46.463	51.127	57.129	61.866	15.403	24,9%	1,31%

Fuente:CCE (1997).

El comportamiento del empleo y de las tasas de actividad, tienen reflejo en las tasas de ocupación. En Europa, hay una disminución de la tasa total que viene determinada por una caída amplia en la tasa de ocupación masculina que no logra ser revertida por el incremento de la ocupación de las mujeres, que es la que presenta una dinámica positiva entre 1975 y 1996.

Tasas de ocupación en la Unión Europea

	1975	1985	1990	1996	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Total	64,2	59,8	62,6	60,3	-6%	-0,3%
Hombres	80,9	75	76	70,4	-15%	-0,7%
Mujeres	44	45	49,4	50,2	12%	0,6%

Fuente:CCE (1997).

Ahora bien, como ya comentábamos, la generación de empleo femenino se relaciona con puestos de trabajo de menor retribución que los existentes, por lo general, para los varones y, adicionalmente, puede asociarse con el crecimiento de la demanda de trabajo en el sector servicios donde hay más cabida para la contratación femenina.

Por otra parte, las transformaciones que se vienen sucediendo —con particular intensidad de forma reciente— en la productividad del trabajo —gracias al avance y difusión (asimilación dirían algunos) de la tecnología—, así como las alteraciones en la composición de la demanda agregada, vienen a reflejarse en la estructura del empleo.

La Europa comunitaria, como exponente de una de las regiones más desarrolladas del mundo, ha visto declinar el empleo rural gracias a la modernización —y el consecuente aumento en la productividad del trabajo— ocurrida en el sector, lo que avanza palmo a palmo con el registro de importantes flujos migratorios del campo a las ciudades.

La manufactura, por su parte, muestra una participación con una caída secular en lo que a peso en el total de empleo se refiere, reflejando así un proceso de reestructuración industrial considerable a lo largo de las últimas dos décadas y media. Es decir, gracias a los incrementos de la productividad consignados también en este tipo de actividades, se está en una fase donde si bien la producción sigue creciendo, no son creados empleos adicionales e incluso se llega a fases donde se destruyen puestos de trabajo.

Finalmente, las actividades del sector servicios han experimentado un fuerte incremento. Incluso, en las épocas de pérdida neta de empleo para las economías, este sector mantuvo constantes sus indicadores.

Distribución porcentual del empleo por sectores en Europa

	1975	1985	1990	1996
Total	100	100	100	100
Agricultura	11,1	8,4	6,7	5,1
Industria	39,5	34,2	33,1	29,8
Servicios	49,4	57,4	60,2	65,1

Fuente: CCE (1997).

La jornada laboral, por su parte, muestra una senda decreciente en cuanto a número de horas, fenómeno que puede ser explicado en buena medida por la extensión, cada vez mayor, de los empleos a tiempo parcial.

Asimismo, es evidente que ahí donde más empleo se genera, el tiempo de duración de la jornada laboral es menor, lo cual viene a comprobar el hecho de que gracias a la disminución del tiempo de trabajo se ha logrado, históricamente, aumentar los niveles de empleo en los sectores donde avanza con más velocidad la productividad.

El tiempo de trabajo en Europa, ha mostrado una tendencia descendente, y un análisis particular, por ejemplo de España, muestra que en los convenios colectivos de trabajo se pacta una duración inferior a las 34 horas. Ello vendría a reflejar la evolución de la productividad del trabajo, sin que ello tenga correlato directo con la generación de empleo. A la vez, la reducción del tiempo en que se prolonga la jornada laboral en el viejo continente puede interpretarse como un mecanismo que contribuye a mantener el nivel de ocupación o a moderar su secuencia descendente, pero no necesariamente a conseguir incrementos absolutos de empleo (Ruesga y Murayama, 1998).

Los cambios en los mercados de trabajo, se manifiestan con claridad en lo que se refiere a la creciente proporción de empleos temporales. A la importancia relativa ascendente que tienen estos contratos se le aducen diversos efectos, tanto negativos como positivos. Es de particular interés atender el fenómeno creciente de la temporalidad en el empleo por sus repercusiones no sólo sobre la calidad de los puestos de trabajo que se generan, sino por las que tienen sobre el conjunto de las economías europeas y, en particular, sobre la española, que es el país donde esta modalidad de contratación se ha incrementado de forma más drástica. El epígrafe siguiente está destinado a ese fin.

Indicadores de mercado de trabajo en la Unión Europea

Concepto/Años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Variación anual PIB	4.2	3.5	2.9	1.5	1.0	-0.5	2.9	2.5	1.8	2.7	2.8
Variación anual de la ocupación	1.6	1.6	1.7	0.1	-1.4	-1.9	-0.3	0.6	0.0	0.4	0.8
Tasa de desempleo	9.1	8.3	7.7	8.2	9.3	10.7	11.1	10.8	10.9	10.7	10.2
Tasa de temporalidad	9.0		10.4			10.6	11.0	11.5	11.8		
Crecimiento de la productividad del trabajo	2.5	1.9	1.2	1.3	2.4	1.4	3.3	1.8	1.7	2.3	1.9
Variación anual de los costes laborales unitarios	3.1	4.2	6.4	5.6	4.5	2.7	0.2	1.5	1.8	0.8	1.0

Fuente:Elaboración propia.

Indicadores de mercado de trabajo en España

Concepto/Años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Variación anual PIB	5,2	4,9	3,7	2,3	0,7	-1,2	2,3	2,7	2,4	3,5	3,9
variación anual de la ocupación	3	4	2,6	0,2	-1,9	-4,3	-0,9	2,7	2,9	3	3,5
Tasa de paro	19,1	16,9	16,2	16,4	18,5	22,9	24,1	22,9	22,2	20,8	18,6
Tasa de temporalidad	23,3	27	30,3	32,3	33,5	32,3	33,8	34,9	33,8	33,5	33,3
Crecimiento de la productividad del trabajo	1.7	1.3	0.1	1.3	2.3	1.8	2.7	1.1	0.8	0.8	1.2
Variación anual de los costes laborales unitarios	5.6	5.6	9.3	8.1	8.0	4.9	0.0	1.9	2.9	1.9	1.5

Fuente:Elaboración propia.

Retomando el tema de los desequilibrios, vale decir que, como ha señalado la Oficina Internacional del Trabajo (OIT, 1995), a lo largo del periodo de tiempo que hemos venido considerando, el crecimiento del desempleo ha mostrado, al interior de Europa, etapas intermedias distintas. En un primer momento, tras la sacudida petrolera y hasta 1985, el incremento del paro fue sensible y no menguó de manera considerable en los momentos de reactivación económica. Después, entre 1986 y 1990, hubo una disminución del desempleo que se acompañó por la desaceleración del crecimiento de la población activa. Y finalmente, en el resto de la década de los años noventa, la recesión generalizada que hizo su aparición en la Europa unida

vino a retroceder los avances en materia de ocupación registrados en la etapa anterior e incluso el paro es mayor al cuantificado en 1985.

Desempleo en la Unión Europea (Miles de personas)

	1975	1985	1990	1996	Variación absoluta	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Total	5.085	14.762	12.014	18.176	13.091	72%	6,3%
Hombres	2.960	7.989	5.783	9.277	6.317	68%	5,6%
Mujeres	2.125	6.773	6.224	8.930	6.805	76%	7,1%

Fuente:CCE (1997).

A diferencia de lo que ocurre con otros indicadores sobre la evolución de los mercados de trabajo, en el caso de las tasas de desempleo se observa un incremento tanto en el total como en el componente por género, ocurriendo también con los distintos grupos de edad. Ello viene a reflejar un avance más lento de la demanda de trabajo que el registrado por la oferta, incluso cuando los ritmos de aceleración de esta última se han visto disminuidos en las últimas décadas gracias a la presencia de fenómenos demográficos como la reducción de la natalidad y de otros efectos participativos como el retraso de la edad en que se incorporan los jóvenes a la actividad que, sin embargo, lo gran ser compensados por la ampliación de la participación femenina.

Así, si bien el desempleo se presenta con especial crudeza sobre colectivos particulares, es también un fenómeno generalizado sobre los distintos contingentes poblacionales.

Tasas de desempleo en la Unión Europea

	1975	1985	1990	1996	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Total	3,7	9,9	7,7	10,9	66%	5,6%
Hombres	3,3	8,8	6,3	9,6	66%	5,2%
Mujeres	4,4	11,7	9,8	12,5	65%	5,1%
Jóvenes	n.d.	22,0	21,2	21,8	-0,9%	-0,08%

Fuente:CCE (1997).

De manera específica, hay manifiesta una situación distinta entre sexos, de manera similar a lo que ocurre con las tasas de participación y con los niveles de empleo. También como producto de la evolución de la actividad, es perceptible una tasa de desempleo mayor en las mujeres que entre los varones. Además, el incremento de la desocupación femenina está ligado a la irrupción de tasas globales más altas de desempleo.

Un dato por demás revelador de la gravedad del desempleo es que cerca de la mitad de las personas desempleadas en Europa se encuentran en esa situación por lo menos desde un año antes. Este es un dato preocupante, pues a pesar del fuerte incremento en la rotación de la mano de obra promedio en los últimos años como efecto de la mayor flexibilidad en la contratación, parece que esto no afecta a una parte notable de la población activa, lo que puede estar determinando una dualidad intensa en el mercado de trabajo, por el lado de la oferta de trabajo.

Duración del desempleo en la Unión Europea (como % del total)

	1975	1985	1990	1996	Variación absoluta	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Más de un año	nd	54,6	51	48,2	-6,4	-13%	-0,6%

Fuente: CCE (1997).

Este es, en breve, el panorama de los mercados de trabajo de Europa, que han sufrido modificaciones importantes en los últimos años orientadas a su flexibilización y desregulación, dando lugar así a formas novedosas de organización del trabajo y, en teoría, promoviendo también un escenario donde sean más factibles los ajustes entre oferta y demanda, solventando así el agudo desequilibrio que expresa el desempleo.

3. La dualidad laboral como resultado de la estrategia institucional

A partir de las reformas en pos de la flexibilización de los mercados de trabajo europeos que se han puesto en práctica

desde mediados de los años ochenta, se llega a asumir que ahí donde el problema del desempleo es más agudo, se ha superpuesto ya el problema de la amplia temporalidad (Alvarez, 1998), como es el caso español.

De modo sintético se puede apuntar que la trayectoria ascendente de la flexibilización contractual se inicia a principios de los años ochenta en España, culminando el proceso ya en los noventa, situándose la tasa de temporalidad en torno al 33 por ciento del total de asalariados de modo ya más o menos estable (con ligeras oscilaciones anticíclicas) en los últimos años. Las cifras parecen indicar que:

- El elevado nivel de temporalidad del mercado laboral español supone que los ajustes en materia laboral, ante las variaciones del ciclo, se llevan a cabo básicamente a través de contratos temporales.
- La respuesta al ciclo, en términos de empleo, es más intensa en un contexto de temporalidad elevada, lo que significa que en la fase ascendente del ciclo se crea mucho empleo, pero al mismo tiempo se destruye en cantidades importantes en la descendente.
- La productividad aparente del trabajo tiende a estancarse.
- Y, conviene apuntar, también, cómo las elevadas tasas de temporalidad en el empleo asalariado se concentran en los sectores de servicios y construcción frente a cifras mucho más bajas en las actividades industriales.

A partir de estos datos, vale la pena subrayar, desde el punto de vista económico, algunos de los efectos adversos que implica un panorama laboral en el que la contratación temporal es muy extendida.

Hay, en primer lugar, un efecto directo sobre el nivel de productividad del trabajo y su evolución. Tal dinámica acaba repercutiendo, a su vez, en la competitividad internacional de las empresas involucradas o de la economía en su conjunto (Krugman, 1992).

Dados diversos niveles de inversión en capital, la productividad del trabajo depende, en parte, del grado de cualificación del trabajador, la cual que se adquiere en los sistemas externos de educación y formación, así como en el trabajo mismo (Schultz, 1961). Se insiste en que la formación específica, aquella sus-

ceptible de ser aprovechada por la empresa en exclusiva (Becker, 1964), se estimula si hay garantía de estabilidad en el empleo y, por ende, si el costo del despido es mayor que cero. En caso contrario, la instrucción que es susceptible de adquirirse en la práctica de la formación profesional es de carácter general, útil para cualquier empresa, y, por ello, no conlleva la especialización productiva que requieren las empresas para seguir promoviendo la inserción de nuevas tecnologías y cambios en la gestión y organización del trabajo, necesarios para alimentar el crecimiento de la productividad (Blaug, 1981). Siendo así, el incremento de la temporalidad estaría minando las bases que incluso desde la vertiente laboral de la teoría neoclásica, por ejemplo la escuela del capital humano, consideran óptimas para el buen funcionamiento de este mercado y del sistema económico en su conjunto en términos de eficiencia y superación de estadios estacionarios.

En segundo lugar, la rotación que conlleva tal nivel de flexibilidad constituye también un *desincentivo* (particularmente, en aquellos sectores donde la flexibilidad no se utiliza como periodo de prueba, sino como mecanismo de contratación generalizado) para una mayor identificación del trabajador con la empresa (ausencia de expectativas de ascenso, de incremento salarial, etc.) lo que puede incidir también de manera negativa en la dinámica de productividad.

En la línea de esta argumentación, se ha puesto de manifiesto cómo la rotación excesiva de la plantilla, derivada de la temporalidad en la contratación, puede afectar de modo negativo a la calidad de los bienes o servicios producidos, al igual que a la dinámica de innovación de producto, elementos básicos en una economía globalizada para promover ganancias de mercado o al menos mantener la cuota adquirida.

Esto es, en un escenario de inestabilidad laboral, si bien hay beneficios para las empresas relacionados con la velocidad de rotación de plantillas, particularmente en aquellas actividades de escaso valor añadido, las secuelas pueden ser bajos niveles de crecimiento de productividad y, para los asalariados, retribuciones inferiores.

O, dicho de otra forma, siguiendo trayectorias de flexibilidad en los mercados de trabajo, se están primando estrategias *defensivas*, con las que se opta por la alteración cuantitativa del

factor trabajo como mecanismo de ajuste en las fases decrecientes del ciclo económico, en vez de seguir orientaciones que incorporen el cambio técnico y, por tanto, un ritmo más acelerado de incremento de la productividad del trabajo.

De lo anterior, se obtienen las condiciones para resultados poco halagüeños en un sistema económico que pretende la eficiencia en el uso de sus recursos al tiempo que se busca como objetivo socialmente deseable un mayor nivel de equidad en la distribución del excedente. En este contexto, la elasticidad del trabajo respecto al producto crece, por lo que los despidos en la fase descendente del ciclo pueden ser mayores (generando con ello deseconomías sobre el sector público y los sistemas de Seguridad Social), al tiempo que, a medio plazo se propicia la disminución de las ventajas comparativas de la economía.

En el corto plazo la generalización de la flexibilidad puede suponer ciertas ventajas comparativas para las empresas que recurren a esta forma de organización de sus mercados laborales internos entendidos como los propuso la escuela institucionalista (Doeringer y Piore, 1975). Menores costos laborales absolutos pueden permitir en el escenario más inmediato ganar cuota de mercado; es competir a través de los costos absolutos aprovechando las ventajas que ofrece, desde el punto de vista empresarial, la contratación temporal. Pero en un horizonte más dilatado, si los efectos sobre la productividad son los que se enuncian en los párrafos anteriores, la ganancia competitiva se iría perdiendo paulatinamente y acercando los costos laborales unitarios a los de los competidores que optan por incrementos de la productividad frente a costos laborales relativos más bajos. Porque aunque el efecto enunciado se centre en los sectores de servicios con menos absorción de trabajo cualificado, sus ineficiencias productivas se trasladan al resto del tejido económico.

Sin duda, la excesiva temporalidad que padece el mercado laboral español propicia una mayor segmentación de dicho mercado, consolidando segmentos que se instalan en la rotación permanente y, expanden las áreas de marginalidad; razón por sí sola suficiente para promover medidas para una mayor movilidad en el empleo.

Pero, entonces, ¿por qué estas formas de contratación tienen una difusión sensiblemente más alta en España? Se podría argumentar dos tipos de razones básicas:

- De un lado, está relacionado con la propia estructura productiva de esta economía, en la que sectores con un ciclo productivo de carácter fuertemente estacional tienen un peso relativo muy importante (hostelería, construcción, etc.).
- De otro, es producto de una determinada cultura empresarial todavía muy generalizada en el tejido productivo español, poco acostumbrada a la innovación y por tanto más pendiente de la evolución de los costos absolutos que de los costos relativos. De ahí que se registren los niveles más bajos de gasto en formación en las empresas o de gasto en I+D por parte de las propias empresas, en el contexto europeo (Eurostat, 1997). Este tipo de cultura es por tanto, propicia a la búsqueda de soluciones defensivas, más que progresivas.

Las implicaciones socioeconómicas de estos cambios en el mercado de trabajo bien pueden estarse traduciendo en una nueva forma de lo que en otro momento histórico hubiese sido leído como franca «marginalidad» pero que en nuestros días puede representar una característica no atípica del sistema. Si este razonamiento es válido, podría sugerirse que la temporalidad vendría a jugar un papel de funcionalidad con la actual fase de acumulación capitalista semejante al que ha venido cumpliendo la llamada economía sumergida.²

4. La «nueva» apreciación de los fenómenos atípicos en los mercados de trabajo

El cambio en la valoración (desde ciertos ámbitos de decisión política y económica y de la académica, sobre los fenómenos observados en el mercado de trabajo y más allá de la pura existencia de un desempleo muy extendido entre la población activa), respecto a las apreciaciones realizadas en los años setenta cuando estos fenómenos eran aún incipientes, viene a mostrar

² Si bien es pertinente introducir matices entre el uso de los términos «economía informal» y «economía sumergida», para los fines de éste trabajo que aborda la realidad socioeconómica española, el término «sumergida» es el adecuado, pero puede entenderse como «informal» desde la perspectiva iberoamericana.

cómo las «excepciones» al modelo de regulación, que representaban los síntomas de su crisis, hoy han sido revalorizados como situaciones normales propias de las economías de mercado.

Por ejemplo, el análisis de la denominada *economía sumergida* fue uno de los temas que concentró especial atención en los ámbitos académicos durante los años setenta y la primera mitad de la década de los ochenta. Numerosos estudios, realizados desde muy diversos enfoques y ámbitos de las ciencias sociales, trataron de analizar la importancia cuantitativa de la economía sumergida, así como sus características, su dinámica y el papel que jugaba en el proceso de recomposición del modelo económico dominante tras la crisis de entonces. A partir de ese momento circulan tópicos acerca del fenómeno y sus efectos; muchos de ellos apoyándose en una base analítica que, cuando menos, está sujeta a múltiples críticas (Ruesga, 1988; Ruesga, Mora y Murayama, 1998).

En los discursos acometidos desde los ámbitos oficiales, el fenómeno de la actividad irregular ha constituido un cajón de sastre al que se le han atribuido bondades y maldades en función de la coyuntura política y económica imperantes. En ocasiones se utiliza para explicar problemas de desequilibrio fiscal y, en otras, ha sido un buen aliado para aliviar las gravosas cifras de desempleo. Lo mismo se ha argumentado como la quinta esencia de las carencias habidas en materia de competitividad empresarial, o bien se le da empleo como arma arrojada para acusar de prácticas de «dumping social» a determinados espacios geográficos o empresariales.

Desde la ortodoxia de la ciencia económica, se ha interpretado el fenómeno como la constatación de las *perversiones* a las que se llega cuando se limita —a través de la intervención reguladora— el libre funcionamiento de los mercados.

Esta última perspectiva nos lleva a considerar una nueva cara del fenómeno: la dificultad creciente de establecer, dadas las tendencias de la economía internacional durante los lustros más recientes, una clara diferenciación entre las actividades sumergidas y las formales. Esto es, ya que la norma vigente es externalizar un conjunto de costos que a lo largo de los años sesenta se internalizaron —nos referimos a las cargas provenientes de la regulación, al Estado de Bienestar, etc.—, el escenario internacional se caracteriza por modelos de relacio-

nes laborales mucho menos reguladas que entonces, lo cual reduce la delimitación de la economía sumergida y la hace funcional —ya no sólo en términos de proveer una respuesta anticíclica— con la fase del desarrollo capitalista. Esa sería una de las conclusiones relevantes sobre el tema en la actualidad.

De esta forma, si hasta hace unos años la economía sumergida aparecía como un pivote de evasión de impuestos, fraude fiscal o incumplimiento de normas de índole laboral, hoy la externalización de costes reduce la presión para subsanar tales riesgos y quizá, al menos desde el punto de vista de la legitimidad del discurso imperante, los factores negativos se reducirían a los efectos perniciosos sobre el medio ambiente, dejando al margen valoraciones sobre la equidad o cohesión social.

Desde este punto de vista, también puede explicarse la disminución del interés gubernamental para entender y abordar el fenómeno de la economía sumergida. Si a mediados de los años ochenta el interés se centraba, pretendidamente, en reincorporar a la economía oficial a los sectores donde se ubicaban las actividades sumergidas, con el paso del tiempo lo que se observa son políticas económicas que, involucrando a los distintos agentes sociales, se orientan en otra dirección: desregular el mercado formal, interiorizando las condiciones de la economía sumergida.

Además, si bien la economía informal se concentraba hace dos lustros en sectores donde, por ejemplo, la actividad femenina era representativa, actualmente puede involucrar, con su institucionalización, al sector más dinámico, el de servicios, y a los colectivos de hombres de mediana edad. Ahora bien, es posible advertir que mientras las tendencias dominantes de la economía mundial prevalezcan, en el sentido de que las disputas por el reparto de la renta trascienden fronteras sin que se establezca un marco de regulación *ad hoc* y mientras se eliminan sucesivamente costos de los procesos productivos más intensos en trabajo en los países centrales, lo que antes llamamos economía sumergida seguirá permeando las capas de la economía formal sin que necesariamente se ponga algún reparo en ello. Al contrario, bajo el manto de la perseguida eficiencia de nuestros días y del «necesario» abandono del denostado proteccionismo, será reivindicada con nuevo nombre. La economía sumergida aparecería, así, como una nueva pieza que la mano invisible ha

puesto sobre el funcionamiento del mercado. Lo que era anormal, visto desde el mirador de los años setenta, resulta a otras alturas una de las características básicas, por lo tanto normal, en otro modelo: el de la liberalización de las relaciones económicas en sus distintas escalas a nivel global.

Así pues, el fenómeno de la economía sumergida se convierte en una especie de avanzadilla, configurada en el tejido productivo tradicionalmente menos afectado por el entramado de instrumentos reguladores, de lo que a lo largo de los ochenta y después constituirá la respuesta institucional a la crisis del modelo de regulación.

El caso de la contratación temporal de igual manera podría inscribirse dentro de esta estrategia desreguladora en tanto hace cero el costo del despido. La eliminación «camuflada» del precio del despido a través de este mecanismo sería, según sus impulsores, la llave para aumentar el número de contratos, por incoherente que ello pueda aparecer a otras luces la afirmación de que a mayores facilidades de despedir la respuesta será un aumento del número de empleos.

Como se ha visto en el caso español, la introducción de la figura del contrato temporal no se ha traducido en un aumento espectacular del volumen de empleo pero sí, como resulta obvio, en un ritmo de contratación más acelerado. La creciente franja de la población activa cuya trayectoria laboral discurre en empleos temporales no está oficialmente en una situación de desempleo aunque puede afirmarse, que no sería difícil catalogar su situación como de un desempleo friccional continuo en el que la curva ascendente de productividad e ingresos del trabajador a lo largo de la vida activa pasaría a mostrarse como una constante horizontal en el tiempo. Por lo tanto, el «tener trabajo» tiene una connotación significativamente distintiva a lo que implicaba hace un cuarto de siglo, sobre todo si se atiende a las comparaciones habidas entre ambos periodos en lo que hace a la calidad de los empleos (Tilly, 1997). De forma esquemática podría decirse que, dados los vertiginosos cambios ocurridos a partir de la crisis del modelo de regulación laboral hasta el impulso de la flexibilización, a la tradicional dualidad de ocupados y empleados se le suma un continuo de dualidades que diferencian, en función de las características de la demanda, la situación de la oferta de trabajo.

En este sentido, también resultaría factible aventurar que las transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo pueden estar superando ya el acervo de categorías propuestas por distintas escuelas del pensamiento económico, como las del estructuralismo de los años sesenta y setenta, y que incluso los métodos de medición y análisis se van quedando rezagados ante la difusión de estrategias de desconcentración productiva de las empresas y/o externalización de costos laborales.

5. La orientación de las políticas laborales europeas

La orientación de las políticas laborales surgidas el ámbito de la Unión Europea se apoya un diagnóstico básico: el desempleo es un problema de carácter estructural debido al acelerado cambio técnico; mientras que se asume que la efectividad de dichas políticas pasa por medidas de tipo activo que disminuyan las presiones sobre las arcas públicas de los países de la Unión. De ahí que una meta explícita de las políticas sea aumentar las cualificaciones de los trabajadores tanto para mejorar la productividad del trabajo como para incrementar sus posibilidades de empleabilidad, a escala individual.

Si bien las políticas activas, en particular la formación profesional, tienden a encuadrarse en una lectura que atribuye los orígenes del desempleo al rezago de las cualificaciones de la oferta frente a los requerimientos de la demanda, lo que ciertamente no es fácil de constatar según diversos estudios (Bean y Pissarides, 1994; Blanco, 1997; Castillo, Jimeno y Licandrio, 1998), por el lado de la demanda la creación de estímulos a la contratación que a su vez posibilite aumentos en la productividad del trabajo bien puede inscribirse dentro de las directrices de política de mercado de trabajo prevalecientes en Europa. Pero, ciertamente, esta segunda veta ha sido hasta el momento menos explotada e, incluso, su legitimidad llega a ser cuestionada en tanto se adelanta que puede trastocar las condiciones de la libre competencia que el mercado requiere.

Al respecto, vale señalar que, por supuesto, la intervención pública implica una alteración de las reglas que serían estrictamente las del mercado. Ese es, sin más, su objetivo. Y, muy a

menudo, incluso esas intervenciones tratan de corregir los fallos o imperfecciones de funcionamiento de los mercados reales. De cuál sea el objetivo y de la legitimidad y validez desde el punto de vista económico depende la viabilidad de determinadas intervenciones públicas. Es decir, cualquier intervención de las Administraciones Públicas, en un sentido u otro, por el lado de los ingresos o por el lado de los gastos, altera las condiciones de competencia de los mercados en los que opera. De hecho, cuando se modifica la legislación sobre contratación, permitiendo que se expanda la temporalidad, se está dando pie a cambios sustanciales en el mercado de uno de los recursos básicos, el trabajo, y, por tanto, se vienen a alterar las condiciones de competencia de las empresas, que habrán de posicionarse ante la nueva situación creada con el cambio legislativo.

En concreto, los mercados de trabajo europeos vienen funcionando con intervenciones públicas destinadas a la contratación de los colectivos menos favorecidos, como los jóvenes, las mujeres, los discapacitados o los parados de larga duración (Alvarez, 1997; Sáez, 1996 y 1997). Se trata de políticas de «discriminación positiva» que no buscan sino corregir las muy documentadas imperfecciones del mercado. En esa lógica se inscribe una política orientada a la motivación de la contratación fija o indefinida, sin que ello implique una alteración fundamental con los principios de competencia de las economías de mercado de la Unión Europea. Por el contrario, se trata de una política que incentiva de la igualdad de oportunidades para las empresas, pues el empleador que opta por la contratación indefinida está asumiendo un riesgo adicional (el del potencial costo del despido) que le implica un handicap respecto a quien opta por la contratación temporal. Estamos, entonces, ante un escenario en el que se motiva la igualdad de oportunidades, no de resultados.

No hay razón pues, para argumentar que la intervención por el lado del gasto (las características del mismo) ha de alterar más o menos los mercados sobre los que incide que otros tipos de políticas que discriminan ante la contratación por el sector público (por razones técnicas o medioambientales, por ejemplo). La discriminación por razones de orden social (y en este caso no son sólo argumentos de orden social pues ya hemos hecho un recorrido analítico desde el punto de vista de la eficiencia económica que el ritmo de crecimiento de la productividad del tra-

bajo viene a determinar) resulta tan válida, si es asumida por la sociedad, por supuesto, como cualesquiera otro motivo. Al economista, en todo caso le preocupa que la aplicación de tal medida se lleve a cabo con la eficacia (logro del objetivo) y eficiencia posible (menor gasto para alcanzar las mismas cotas del objetivo previsto).

Otro argumento de los que se esgrime frente a este tipo de instrumentos puede tener una lectura contraria. Se argumenta que primar la contratación de empresas con mayor nivel de estabilidad en el empleo puede «falsear» el libre funcionamiento de los mercados. Sin embargo, la interpretación puede ser la contraria: restablecer las condiciones de equidad –libre concurso– en el acceso al mercado de los concursos públicos al primar a aquellas empresas que en términos de costos –laborales– soportan una suerte de competencia «desleal» de aquellas otras que operan con costos laborales absolutos inferiores a través del recurso a una mayor temporalidad en sus plantillas (formaría parte de la tradicional acusación de los países nórdicos respecto a las mediterráneas prácticas se practica el «dumping social»).

En síntesis, desde el punto de vista del diseño y la gestión de la política económica, hay que tener en cuenta que:

- Los instrumentos utilizados discriminan (en positivo o en negativo) para alcanzar determinados objetivos y por tanto alteran las condiciones de partida de los mercados.
- Que los instrumentos pueden tener un carácter positivo: si cumplen, premio (subvención o desgravación fiscal) o negativo: Si no cumplen, penalización –discriminación– (criterios ambientalistas, técnicos, cláusulas sociales, etc.).

Siempre que los criterios sean generales y no estén definidos para favorecer a una empresa concreta respecto a otra, son tan válidos unos como otros. Una vez definido el objetivo se trata de elegir el instrumento que permita llevar a cabo esa política con mayor eficacia y mayor eficiencia, teniendo en cuenta, eso sí, otros posibles objetivos sobre los que la aplicación de tales medidas incida (política fiscal o presupuestaria en general, etc.).

Es decir, una reglamentación de la intervención pública que no de lugar a lecturas *ad hoc*, para alguien en particular y que, por tanto reúna las suficientes garantías de objetividad, genera-

lidad y difusión, de modo tal que todos los agentes económicos puedan adaptarse a ella si así lo desean o les parece oportuno.

Este tipo de actuaciones, incipientes aún en la práctica, podría dar lugar a enfrentar los problemas no sólo de desequilibrio evidente en los mercados de trabajo europeos.

Si bien es cierto que un escenario caracterizado por la ausencia de instrumentos para ejecutar la política económica y la imposibilidad de recurrir a modificaciones en el tipo de cambio —como el de la Europa de la moneda única— introduce restricciones para actuar incentivando la demanda en su dimensión agregada, nada impide que se actúe sobre ésta de forma selectiva, en determinadas funciones y sectores. De modo adicional, aparecen nuevas oportunidades de actuación a favor del crecimiento del empleo en un horizonte deflacionista y de bajos tipos de interés.

El riesgo de *shocks* asimétricos en el espacio de la moneda única, que habrían de trasladarse a los países comunitarios menos desarrollados en términos de ajustes a la baja en el volumen de empleo, puede ser cubiertos, o al menos amortiguado, con una política presupuestaria de carácter supranacional y de carácter redistributivo y compensatorio, lo cual, obviamente, significa alterar el *statu quo* político dentro de la Unión a favor de un presupuesto comunitario más abultado, nutrido con recursos nacionales que se aportan bajo criterios fiscales de carácter progresivo.

Es más, habría que tener en cuenta también en esta dirección que las políticas de liberalización de algunos mercados de servicios y de la defensa de la competencia pueden tener, al menos en el corto plazo, un efecto depresivo sobre el nivel de empleo. Y este efecto puede ser mayor precisamente en aquellos países donde las condiciones competitivas son inferiores.

Pero hay además otros escenarios europeos en los que promover esfuerzos comunes. Una política de empleo de alcance comunitario es posible más allá de las reducidas actuaciones que vienen desarrollando los fondos estructurales y, en particular, el Fondo Social Europeo. En este sentido sería posible sentar las bases de una política que promueva la reducción de jornada de forma simultánea en todos los países comunitarios (Jáuregui, 1997; Ruesga y Murayama 1999). De este modo se limitarían las reticencias nacionales derivadas de posibles alteraciones de la posición competitiva de cada país/empresa con res-

pecto al entorno que pudieran deducirse de reducciones unilaterales por estados.

Y, por último, cabe la opción política de redireccionar el gasto público hacia actuaciones selectivas por el lado de la demanda que desarrollen sectores intensivos en el uso del trabajo y menos expuestos a la competencia externa en tanto que se trataría de servicios destinados al consumo de las empresas y de las familias y que, por tanto, compiten en mercados de ámbito local o de reducida dimensión.

Se trataría, en última instancia, de poner en marcha de manera imaginativa el desarrollo de lo que en el *Informe Delors II* (Comisión Europea, 1991) se denominó nuevos yacimientos de empleo (Chacón, 1997). Sin duda, este conjunto de propuestas y otras que en la misma dirección se puedan desarrollar no responden a una perspectiva de carácter keynesiano tradicional, pero sí recogen algo de lo que es consustancial a este enfoque del pensamiento económico, que es la posibilidad de una participación activa y positiva de los poderes públicos en la dinámica de crecimiento económico.

En el campo de las actuaciones para revertir el fenómeno de la temporalidad, éstas tienen sentido cuando se asume que el desempleo representa un fallo grave en el funcionamiento de la economía de mercado, por la infrautilización de recursos productivos disponibles (en este caso el trabajo) que supone, y que no menos cierto resulta que niveles muy extendidos de temporalidad en el empleo también tienen repercusiones negativas en los ámbitos de económicos y sociales como se ha tratado de argumentar en el desarrollo de este texto.

6. Conclusiones

A partir de los años ochenta se puso en entredicho casi la generalidad del aparato legislativo dispuesto para regular los mercados de trabajo. Según los reformistas, si se deseaban mejoras significativas de las condiciones económicas de un país en un entorno de mayor mundialización era necesario redefinir el marco de relaciones laborales para hacerlo más flexible. Debían romperse las rigideces que impedían recuperar el crecimiento

mediante reformas que permitiesen acercar el mercado de trabajo al tipo «libre» ideal. Con ello se conseguiría reducir las altas tasas de desempleo y mejorar el funcionamiento del sistema productivo en general. Mientras que la recuperación económica produjo en este último una creación significativa de nuevos empleos, en Europa las tasas de desempleo se mostraron reacias a reaccionar positivamente.

La desregulación y sus efectos flexibilizadores, introducida de un modo generalizado en la mayoría de los países europeos, no parecen haber contribuido de modo substancial al equilibrio de los mercados laborales. Todo lo más que podemos observar es que los ajustes ante las cambiantes evoluciones del ciclo económico son, cuantitativamente, más acusadas y rápidas. Es decir, el volumen de empleo crece bastante en las fases expansivas del ciclo y disminuye drásticamente en las fases recesivas.

A su vez, la flexibilidad está dando origen a una acumulación de dualidades sin que las actuales políticas de empleo se hagan cargo de la dimensión del problema aun cuando hay un acervo de actuaciones públicas disponibles para mitigar los desequilibrios que el sistema, de manera consecutiva y creciente, genera. Las dualidades sociales entre parados y ocupados, entre informales y formales, y las diferentes formas de segmentación del mercado de trabajo —en el caso español expresadas en el fenómeno de la extendida temporalidad— que alimentan nuevos y diversos modos de exclusión social (jóvenes, adultos parados de larga duración). Por lo tanto, no se contribuye a potenciar un tejido social y económico estructurado y, por ende, con mayor potencial de crecimiento sostenido y armónico.

7. Bibliografía

- ÁLVAREZ, C. (1996): «Políticas activas de creación de empleo y colectivos desaventajados», en *Economistas*, núm. 70, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid, págs. 23-32.
- ÁLVAREZ, C. (1998): «Nuevos retos para las políticas activas de empleo», en *Economistas*, núm. 77, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid, págs. 286-295.

- BARR, N. (1987): *Economics of the Welfare State*, Oxford University Press, London, 1987.
- BEAN, Ch. y PISSARIDES, Ch. (1994): «Escaseces de cualificaciones y desempleo de equilibrio en Gran Bretaña, en Padoa, F. (Comp): *Desajuste y movilidad del trabajo*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- BECKER, G.(1964): *Human Capital, A theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Columbia University Press, New York.
- BLANCO, J.M. (1997): «Comentarios acerca del desajuste educativo en España» en *Papeles de Economía Española*, núm. 72, Madrid.
- BLAUG, M. (1981): *Educación y empleo*, Instituto de estudios económicos, Madrid.
- BOYER, R. (coord.) (1986): *La flexibilidad del mercado de trabajo en Europa*, Colección Economía del Trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BOWLES, S. y BOYER R. (1995): «Wages, aggregate demand, and employment» in EPSTEIN, G. y GINITS, H.: *Macroeconomic Policy after the Conservative Era*, Cambridge University Press, Cambridge.
- CASTILLO, S., JIMENO, J. F. y LICARDIO, O. (1998): *Employment segmentation, labour mobility, and mismatch: Spain, 1987-1993*, FEDEA, Documento de trabajo 98-04, Madrid.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (CCE) (1993): *Crecimiento, competitividad, empleo*, CCE, Bruselas.
- (1997): *El empleo en Europa*, Comisión Europea, Bruselas.
- (1998): *EC Economic Data Pocket Book*, Comisión Europea, Bruselas.
- DE JUAN, O. (1996): «Teorías sobre el empleo y el desempleo. ¿Explica alguna teoría la elevada tasa de paro española?, en Oscar de Juan Asenjo, *El desempleo en España, tres ensayos críticos*, Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca.
- DOERINGER P.B.y PIOERE, M. J. (1975):«Unemployment and the Dual Labor Market», en *The Public Interest*. Versión castellana en Toharia (1983).
- EATWELL, J. (1993): «Employment on a World Scale», in Eatwell, J., *Global Unemployment*, M.E. Sharpe, London.
- EUROSTAT (1997): *Europa en cifras*, CCE, Luxemburgo.

- HOBBSAWM, E. (1994): *Age of extremes, the short twentieth Century*, Abacus, London.
- KRUGMAN, P. (1994): *Peddling prosperity: economic sense and nosense in age of diminished expectations*, W.W. Norton, New York.
- MARGLIN, S. (1991): «Lessons of the Golden Age: An Overview», in MARGLIN, S. and SCHOR, J.: *The Golden Age of Capitalism*, Claredon Press, Oxford.
- RUESGA, S. (1988): *Al otro lado de la economía. Cómo funciona la economía sumergida en España*. Pirámide, Madrid.
- RUESGA, S. y VAN DER LAAN, L. (eds.) (1998): *Institutions and Regional Labour Markets In Europe*, Avebury, London, 1998.
- RUESGA, S., GARCÍA MORA, A. y MURAYAMA, C. (1998) «Economía sumergida» en TEZANOS, J.F. (comp.): *Nuevas tendencias sociales*, Sistema, Madrid.
- RUESGA, S. y MURAYAMA, C. (1999): «El reparto de trabajo: hacia las 32 horas en cuatro días a la semana» en *Temas para el debate*, núm. 50, Madrid.
- SÁEZ, F. (1996): «Las políticas de empleo y del mercado de trabajo en Europa: una visión general», en *Economistas*, núm. 70, Madrid.
- (1997): «Políticas de mercado de trabajo en España y en Europa», en *Papeles de Economía Española*, núm. 72, Madrid.
- SCHULTZ, T.W. (1961): «Investment in human capital», in *American Economic Review*, vol. 51, págs. 1-17.
- TILLY, C (1997): «Buenos y malos empleos en los Estados Unidos al final del milenio», en Ruesga, (comp.), *Trabajo, mercado y sociedad*, Sistema núm. 140-141, Madrid, noviembre.

La ampliación de la Unión Europea: situación actual y perspectivas

JESÚS MANUEL URBEZ GARCÍA
DEPARTAMENTO DE ESTRUCTURA E HISTORIA ECONÓMICA
Y ECONOMÍA PÚBLICA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

El proceso de unificación del continente, que se inició con la unión de los seis Estados fundadores de la Comunidad Europea, que se convirtieron en nueve en 1973, en diez en 1981, en doce en 1986, en quince en 1995, y que seguramente llegarán a 25 conforme avance este Tercer Milenio no deja de evolucionar. Si bien los desafíos de la posguerra exigían un esfuerzo de reconciliación de los pueblos y de la reconstrucción de las economías del oeste europeo, los que se le presentan a Europa en este siglo XXI son de una magnitud equivalente.

Las nuevas democracias surgidas de la desintegración del bloque comunista esperan de sus vecinos solidaridad y el logro de un nuevo destino común. La historia y la geografía del Viejo Continente van a reconciliarse finalmente.

Palabras clave: Acervo, Adhesión, Ampliación, Consejo Europeo, Criterios económicos, Europa, Integración, Negociación, Países candidatos, Países del Este, Proyecto Europeo, Tercer milenio, Tratado, Unión Europea.

La ampliación de la Unión Europea: situación actual y perspectivas



Jesús Manuel Urbez García

1. Introducción

El proyecto de construcción europea, iniciado inmediatamente después de la guerra que devastó nuestro continente, ha inducido a una serie de países a adherirse al mismo por propia voluntad y con pleno consentimiento. El atractivo de nuestro modelo de integración ha sido tal que, desde su creación, la Comunidad Económica Europea, convertida hoy en la Unión Europea, ha estado prácticamente siempre en fase de expansión. Desde que se dió luz verde a las nuevas solicitudes de adhesión, la UE ha emprendido uno de los planes más ambiciosos de toda su historia. En la actualidad, doce países son candidatos a entrar, y cabe esperar, que conforme avance el nuevo siglo otros países llamarán a las puertas de la Unión. No se trata de una simple ampliación numérica, sino de un proceso de reunificación de nuestro continente. Es avanzar desde la división hacia la unidad, de la inclinación al conflicto a la estabilidad, y de la desigualdad económica a encontrar mejores oportunidades de bienestar en toda Europa. En definitiva, una Unión Europea más justa, equilibrada y fuerte económicamente para hacer frente a los grandes retos de este Tercer Milenio.

2. Ampliar la Unión

Europa ha vivido acontecimientos muy importantes en los últimos años. El número de Estados miembros ha aumentado a

Quince. Dos importantes reformas de los tratados, el Acta Única y el Tratado de la Unión Europea, han modificado sustancialmente el marco institucional y político de la Unión. Estos cambios en apenas una década han contribuido a generar una nueva dinámica integradora únicamente comparable con la que se dió en la Comunidad en sus primeros años de vida. La puesta en marcha del mercado único fue crucial en dicho proceso, como también lo fue el enorme esfuerzo de solidaridad que se manifestó entre los Estados miembros reflejado en el rápido desarrollo de las políticas económicas y de cohesión social. El camino hacia la unión económica y monetaria (UEM) abierto por el Acta Única y oficialmente establecido en el Tratado de Maastricht¹ fortaleció aún más ese desarrollo al fomentar una mayor estabilidad económica y aumentar la confianza.

Pero la aceleración histórica de la construcción europea en el transcurso de estos últimos años también se ha visto contribuida por los acontecimientos acaecidos fuera de las fronteras de la Unión. El desmoronamiento de la Unión Soviética y, como consecuencia de éste, el final de la guerra fría, ha supuesto un cambio radical para el antiguo orden geopolítico y la desaparición de los viejos modelos de equilibrio internacional. El proceso de integración europea también ha experimentado una fuerte aceleración. Se abrieron nuevos horizontes para la cooperación internacional, e impulsaron a la Unión a asumir un papel clave de cara a fomentar el cambio y la estabilidad en todo el continente europeo. Así sucedió sobre todo con ocasión de su apoyo a la reunificación alemana y al gran esfuerzo de ayuda a los países de Europa Central y Oriental (PECO).

La caída de los regímenes socialistas de estos países acaecida a principios de la década de los noventa, dió paso a un difícil período de cambios políticos y económicos. Se diría que se aplicó la conocida teoría del llamado *efecto dominó* de contagio entre los distintos países. En la mayor parte de los casos, no sin grandes sacrificios y esfuerzos, el resultado ha sido en general satisfactorio, produciéndose avances notorios tanto en alcanzar

1 Los acuerdos del histórico Consejo Europeo celebrado en la ciudad holandesa de Maastricht los días 9 y 10 de diciembre de 1991 quedaron plasmados unos meses más tarde con la firma del Tratado de la Unión Europea el 7 de febrero de 1992.

una estabilidad de las instituciones garantizando la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y el respeto y protección de las minorías, como en la existencia de una economía de mercado en funcionamiento, así como en la capacidad de enfrentarse a la tensión de la competencia dentro de la Unión.

Este avance de los países ha permitido un paulatino acercamiento a la Unión Europea,² con la que han ido entablando procesos de negociación encaminados a lograr la adhesión. Muchos de ellos ya llevan estableciendo distintos tipos de relaciones comerciales desde hace años con los países de la Unión.

2. Fuerte peso histórico con destino en la Unión Europea

Los trece países candidatos a entrar a formar parte de la Unión Europea tienen como elemento básico de agrupación sus deseos de integrarse en la Unión y el reconocimiento por parte de ésta del estatuto de candidatos. Aparte de este rasgo, cuyo fundamento histórico, geográfico y cultural no pueden olvidarse, lo cierto es que las diferencias son patentes. No hay que olvidar que se trata de unos países enclavados en una zona de fuertes interacciones étnicas, con riesgo de conflictividad como tantas veces se ha hecho patente a lo largo de la historia. Su situación en el mapa, formando frontera en dirección norte/sureste con los comienzos de Eurasia así lo confirman. En efecto, estos países proceden del entrecruzamiento de tres grandes imperios, dejando su profunda huella en los pueblos y tierras de la vasta región.

Los estados báltico —Estonia, Letonia, Lituania— proceden del antiguo imperio ruso, del que se independizaron en 1918, fueron anexionados tras la segunda guerra mundial por la

² Estas perspectivas de ampliación se abrieron en el Consejo Europeo de Copenhague (junio de 1993). Siguieron en el Consejo Europeo de Essen (diciembre de 1994) donde se puso en marcha una estrategia de preadhesión y el espaldarazo definitivo se dió tres años más tarde en el Consejo Europeo de Luxemburgo (diciembre de 1997) cuando definitivamente la Europa de los Quince decidió abrirse al Este. En efecto, dicho Consejo lanzó el proceso de ampliación de la Unión que debería desarrollarse «por etapas, siguiendo los ritmos de cada Estado candidato en función de su grado de preparación». El objetivo es «poner a los Estados candidatos en condiciones de adherirse a la Unión y preparar ésta para la ampliación en buenas condiciones».

URSS, y recuperaron su independencia en 1991. Los países de Europa Central —Eslovaquia, Hungría, Polonia, República Checa y Eslovenia— surgen de la desmembración del imperio austro-húngaro y de su zona de influencia; las cuatro primeras repúblicas formaron la Asociación Centreoeuropea de Libre Comercio (ACLIC), uniéndose con posterioridad Eslovenia. Por último, están los países nacidos de la disolución del imperio otómano y de su zona de influencia —Bulgaria, Rumanía, Turquía y Chipre—, situados más al este de Europa. La pequeña isla de Malta ha estado bajo la dominación de las sucesivas potencias hegemónicas.

3. Los retos que se avecinan

Con la ampliación, no hay que olvidar sin embargo, que las grandes diferencias de desarrollo económico y social que traerán consigo colocarán a la Unión frente a desafíos demográficos, económicos, políticos e institucionales mucho mayores que los conocidos hasta la fecha. Con la ayuda de un nuevo Tratado, teniendo a su servicio un euro fuerte³ y un gran mercado único, y además empujada por la propia dinámica de la ampliación, la Unión debería abordar este nuevo milenio en mejores condiciones que la anterior. Desde esta perspectiva se hace necesaria una reflexión sobre cómo configurarán las tendencias a largo plazo, tanto externas como internas, los acontecimientos y cómo influirán en la forma en que la Unión pueda alcanzar sus objetivos. Esta reflexión también tiene que afrontar la cuestión de cómo desarrollar en el siglo XXI el modelo europeo de sociedad que se quiere alcanzar y cuál será la mejor forma de responder a las principales *preocupaciones de los ciudadanos*. Temas como el desempleo, la exclusión social, el medio ambiente o la delincuencia ocupan un lugar importante en dichas preocupaciones. La misma evolución demográfica de la Unión supondrá otro de los grandes retos a tener en cuenta con la llegada de unos 170 millones de nuevos socios.

3 Es de esperar y desear que la situación actual de la moneda con respecto al dólar se consolide y fortalezca cuando entre en circulación definitivamente a partir del año 2002.

La Unión Europea calificó de legítimas las solicitudes de adhesión de los PECO.⁴ Desde entonces la UE ha emprendido un camino histórico. En realidad, no se trata de una simple ampliación,⁵ sino de un proceso de reunificación de nuestro continente. Por su parte, la Unión tendrá que adaptarse al continuo proceso de mundialización.⁶ Europa está bien situada para beneficiarse de dicho proceso; su balanza económica general con el resto del mundo es favorable y ha crecido aún más con la liberalización del comercio. Es de esperar que con la ampliación aumentarán considerablemente los intercambios. La Unión deberá asimismo adaptarse a la aparición de un nuevo *mundo multipolar*. Por su importancia económica y geopolítica, tiene la oportunidad de convertirse en una pieza clave y estratégica en ese mundo.

4. Ventajas de la ampliación

Es indudable que esta ampliación va a modificar el mapa de Europa y afectará a todas las instituciones y ámbitos de la política de la Comunidad. Sus dos objetivos estratégicos fundamentales, promoción de la estabilidad política y consolidación de Europa como potencia económica, parecen que se van a alcanzar.

Europa debe reforzar su papel en el ámbito de las relaciones exteriores. El proyecto europeo que ya se lanzó en la segunda mitad del siglo pasado, sólo será verosímil si responde a la demanda creciente de sus ciudadanos de una mayor unidad y eficacia para avanzar a lo largo de este siglo. Los Estados miembros de la Unión tienen, aún con sus diferencias, numerosos intereses comunes. Como ya se ha expuesto anteriormente, la Unión Europea debe aumentar su influencia en los asuntos internacio-

4 «Los países asociados de Europa Central y Oriental que lo deseen se convertirán en miembros de la Unión Europea. El ingreso tendrá lugar en cuanto un país asociado pueda asumir las obligaciones de adhesión cuando cumpla con las condiciones económicas y políticas requeridas». (Consejo Europeo de Copenhague, Junio de 1993).

5 Más tarde se unirían a la ampliación junto a los PECO, Chipre, Malta y Turquía.

6 Término que se asocia con la conocida palabra *globalización* y que se aplica indiscriminadamente a todos los ámbitos sociales y económicos a nivel mundial.

nales en un mundo tan cambiante. Ha llegado la hora de que la propia Unión elabore y ponga en práctica una política exterior plenamente operativa.⁷ Fomentar valores como la paz y la seguridad, la democracia y los derechos humanos, aportar su ayuda a los países menos desarrollados, defender su concepto de modelo social y reafirmar su presencia en los mercados económicos internacionales. El euro representa una oportunidad única para que la Unión se convierta en una de las principales potencias financieras⁸ con lo que la ampliación reforzará esta influencia.

Para defender estos intereses, y para obtener ventajas de este fenómeno imparable de la globalización que conllevan las Nuevas Tecnologías, la acción colectiva de la Unión Europea no afectará únicamente al destino de los europeos, de los Estados actuales y de los futuros socios. Por sus repercusiones internacionales, también se dejará sentir más allá de las nuevas fronteras de una Europa ampliada, porque aumentará el peso de Europa en el mundo y la convertirá en un espacio unido y estable.⁹

5. Una Europa fuerte

El incremento de la Unión va a reforzar la capacidad de Europa de cara al futuro. La experiencia pone de manifiesto que las sucesivas ampliaciones que se han dado a lo largo de la historia de la Comunidad no solamente trajeron nuevos países, sino que también le inyectaron un nuevo dinamismo político y económico. El actual proceso de ampliación se dirige a países que desean con un gran interés e ilusión contribuir al proyecto europeo

7 Tenemos numerosos ejemplos en donde dentro de la misma Europa (conflicto de los Balcanes) la UE se ha visto incapaz de adoptar una estrategia común a la hora de resolverlo.

8 El paso con éxito a la UEM y la plena utilización del potencial del mercado único fortalecerá a Europa como entidad económica, contribuyendo a un crecimiento sostenible.

9 Las repercusiones geopolíticas del proceso de ampliación ya se pusieron de manifiesto en las conclusiones sobre la «Agenda Política de Europa» del Consejo Europeo de Madrid en diciembre de 1995. En dicho Consejo se destacaban *los beneficios potenciales de la ampliación para la paz y la seguridad, así como para el crecimiento económico y el desarrollo en toda Europa.*

y va a ayudar a modelar las instituciones y los principios de gobierno de una Europa nueva y completamente distinta.

Nos encontramos ante una ocasión única en la historia de proseguir e incluso mejorar los proyectos que actualmente se han puesto en marcha: el euro, el desarrollo de una política exterior y de seguridad común así como el establecimiento de un espacio de seguridad, libertad y justicia para los europeos. Los futuros Estados miembros, enfrentados al reto de la universalización nos ayudarán a superarlo.

La adhesión de estos países, que tendrán que aceptar el *acervo comunitario*¹⁰ reforzará nuestra capacidad de conservar el medio ambiente, luchar contra la criminalidad, mejorar las condiciones sociales y gestionar las presiones migratorias. Sin ellos, nuestras condiciones y aptitud para solucionarlo sería menor.

La ampliación aumentará enormemente la heterogeneidad de la UE. La diversidad, adecuadamente interpretada y tratada, es una parte esencial del patrimonio e identidad de Europa. Por ello, se verá reforzada la idea subyacente en el mismo Tratado de Roma,¹¹ de integración europea que rechaza la división por razones de índole cultural o religiosa.

Las ventajas de la ampliación son ya visibles. Los países de Europa Central y Oriental culminaron un proceso de transición política que ha desembocado en unas democracias estables cuyos fundamentos son ya tan sólidos que no hay peligro de vuelta atrás hacia el autoritarismo. El éxito es imputable, en gran medida, a los propios ciudadanos de esos países que decidieron seguir el camino no exento de dificultades y avanzar hacia sociedades abiertas, democracias modernas y economías de mercado viables. La rapidez en realizar esos cambios da muestra de su intuición política y el valor demostrado.

No obstante, es innegable que la perspectiva de la integración en la Unión Europea sostuvo e impulsó dicho proceso. La

10 Se entiende por tal, el conjunto de normas, jurisprudencia y actos políticos vigentes en la Comunidad, que deben ser asumidos por todos los Estados miembros. Todo Estado que pretenda adherirse a la UE, debe aceptar dicho acervo sin modificación alguna; solamente cabe negociar la manera de asumir este acervo por el Estado candidato.

11 Nombre del Tratado que dió lugar al nacimiento del Mercado Común Europeo con la firma de los seis primeros países integrantes en marzo de 1957.

orientación de las reformas políticas y económicas así como la determinación con la que se persiguen reflejan la necesidad de satisfacer los criterios de adhesión a la UE enunciados en el Consejo Europeo de Copenhague.

Los resultados políticos y económicos demuestran las ventajas del proyecto de ampliación, pero no lo explican todo. También deben tenerse en cuenta los factores morales y psicológicos, que son menos tangibles. Es una cuestión de credibilidad y de fijación de unos objetivos claros.

6. Una estrategia de progreso

La complejidad y entramado del proceso de negociación, junto a la dificultad de la preparación de la adhesión, provocó en los países candidatos una serie de dudas y sombras en cuanto a los avances en los progresos de ampliación. Es fundamental, y así está ocurriendo, que la Unión Europea demuestre que su compromiso en favor de abrir sus puertas a estos países es firme y sin confusiones. Las reacciones de estos países son comprensibles. Esto se pone de manifiesto sobre todo, en las conversaciones a la hora de decidir fechas definitivas para la incorporación.

A lo largo de los últimos años, los pueblos de los países de Europa Central y Oriental han estado sometidos a presiones considerables. Sus habitantes han tenido que pasar, no sin grandes sacrificios, de un régimen comunista y una economía planificada a la democracia y economía de mercado, y al mismo tiempo, estar preparados para hacer frente a las complejas y burocráticas exigencias de la integración europea. No pueden ignorarse las tensiones y problemas sociales resultantes. Es totalmente justo y comprensible que sus gentes quieran ver la luz al final del túnel. Si estos países tienen la impresión de que el proceso de adhesión tropieza con numerosas dificultades y el ansiado objetivo tarda mucho en llegar, su interés por realizar nuevos esfuerzos y reformas podría debilitarse. La UE debe dar pruebas de buena voluntad e iniciativa para evitar posibles desengaños y frustraciones. Sería ilusorio creer que la UE dispone de un plazo de tiempo ilimitado para completar el proceso de ampliación.

De entrada, la UE prefirió con razón, no fijar un calendario rígido. En efecto, no es suficiente concluir las negociaciones para que un país esté dispuesto a entrar en la Unión; es preciso que se cumplan los criterios de adhesión y esto significa un esfuerzo de adaptación y reforma continua que tiene que ver mucho con las circunstancias políticas y económicas nacionales que no siempre es posible planear de antemano. No obstante, sí resulta efectivo establecer un calendario orientativo, conforme avanzan las negociaciones en cuanto al progreso que cada país hace en sus preparativos de adhesión.

7. Avances efectuados en la negociación

En junio de 1997 el Consejo Europeo de Amsterdam dió luz verde a que en 1998 se iniciasen las negociaciones de adhesión. Un mes más tarde, la Comisión Europea publicó en julio la «Agenda 2000», documento en el que entre otras cuestiones se abordaba la ampliación de la Unión Europea¹². A finales de ese mismo año, el Consejo Europeo de Luxemburgo ratificó el análisis hecho por la Comisión en el documento Agenda 2000 de comenzar las conversaciones con un primer grupo de países en 1998, y el Consejo Europeo de Helsinki de diciembre de 1999 decidió incluir un segundo bloque a comienzos del año 2000.

Las negociaciones se iniciaron el 31 de marzo de 1998 con Eslovenia, Estonia, Hungría, Polonia, República Checa y Chipre. Y el 15 de febrero del año 2000 con Bulgaria, Eslovaquia, Letonia, Lituania, Rumanía y Malta¹³.

12 AGENDA 2000: «Por una ampliación más fuerte y más amplia». En este documento tripartito se aborda: el futuro de las principales políticas comunitarias, las perspectivas financieras de la Unión hasta el año 2006 y la ampliación de la Unión Europea.

13 Malta presentó por primera vez su candidatura de adhesión a la UE en julio de 1990. Después de que en junio de 1993 la Comisión emitiese un dictamen favorable comenzaron las negociaciones. Sin embargo, en las elecciones generales que se celebraron el 26 de octubre de 1996 salió ganador por un estrecho margen el Partido Laborista, hasta entonces en la oposición. El nuevo primer ministro inició su mandato con la promesa de retirar la candidatura de su país para ingresar en la UE. Así, Malta fue excluido del proceso de ampliación lanzado por el Consejo Europeo de Luxemburgo. Finalmente, el 5 de septiembre de 1998, al celebrarse nuevos comicios anticipados obtuvo la victoria el Partido

De acuerdo con las directrices de negociación aprobadas por el Consejo Europeo de Luxemburgo y confirmadas por el Consejo Europeo de Helsinki, cada país candidato avanza a su propio ritmo, en función de su nivel de preparación. Es evaluado en función de sus méritos propios, y se incorporará a la Unión Europea cuando sea capaz de satisfacer las obligaciones que conlleva la adhesión. Los contactos se llevan a cabo mediante conferencias de adhesión bilaterales entre los Estados miembros y el país candidato. Dichas negociaciones se efectúan con arreglo al llamado *principio de diferenciación*, y conceden a los países que las comenzaron en una fase más tardía la posibilidad de recuperar su retraso.

Se fundamentan en el principio de que los países que van a entrar aceptan el acervo y lo aplicarán efectivamente después de su adhesión. Únicamente en casos muy excepcionales se aceptan medidas transitorias por las que se permite el aplazamiento de la aplicación de una parte del acervo durante un período determinado. Dichas medidas tendrán una duración y un alcance limitados, e irán acompañadas por un plan que fijará etapas muy definidas para la aplicación del acervo. No deberán implicar cambios de las normas o las políticas de la Unión, perturbar su buen funcionamiento ni conducir a importantes distorsiones de la competencia. En este contexto, procede tener en cuenta los intereses a tres bandas de la Unión, del país candidato interesado y de los otros países aspirantes.

El Consejo Europeo de Helsinki declaró en diciembre de 1999 que, siempre que se produzca la necesaria reforma institucional, la Unión deberá hallarse en una posición que le permita recibir a nuevos Estados miembros desde finales del año 2002, tan pronto como hayan demostrado su plena capacidad para asumir las obligaciones de la adhesión, y una vez finalizado con éxito el proceso de negociación.

El Parlamento Europeo, en su Resolución de octubre del año 2000, exhortó a los Estados miembros y a los países candidatos a

Nacionalista, tras haber permanecido dos años en la oposición. El nuevo Jefe de Gobierno, Fenech Adami, que ya había ocupado el cargo entre 1987 y 1996, se comprometió a reemprender las negociaciones con la UE, congeladas por los laboristas desde su llegada al poder. Así pues, en diciembre de 1999 el Consejo Europeo de Helsinki acordó que las negociaciones para un futuro ingreso de Malta en la UE podrían comenzar en febrero del año 2000.

hacer todo lo posible para que dicho Parlamento pueda dar su conformidad a los primeros tratados de adhesión antes de las elecciones del Parlamento en el año 2004, con objeto de que estos países puedan prever su participación en dichas elecciones.

La Comisión mantiene el punto de vista, expresado en su documento de síntesis de 1999, que puede y debe ser factible concluir las rondas de negociación con aquellos países más adelantados en el año 2002. Las tres condiciones para realizar las primeras adhesiones son el marco financiero, la reforma institucional y la conclusión satisfactoria de las negociaciones con los que cumplan todos los criterios de aceptación.

Por lo que respecta a las condiciones financieras, el planteamiento previsto por la Comisión deberá permitir a la Unión permanecer dentro del marco decidido por el Consejo Europeo de Berlín¹⁴. En cuanto a la reforma institucional, el Consejo Europeo de Niza¹⁵ tomó decisiones importantes en este tema.

Respecto a las negociaciones y las preparaciones para la adhesión, la Comisión considera que si la estrategia a seguir se realiza de manera efectiva, se crearán las condiciones necesarias para finalizarlas en el transcurso del año 2002 con los primeros países, permitiendo a la UE a empezar a recibir nuevos socios a partir de esa fecha¹⁶.

14 En el Consejo Europeo de Berlín de junio de 1999 se consiguió un acuerdo global sobre la Agenda 2000. Referente a la ampliación este acuerdo plantea, entre otros aspectos, la creación de dos instrumentos específicos de preadhesión: el instrumento de Política Estructural de Preadhesión (ISPA) y el instrumento Agrícola de Preadhesión (SAPARD). Dicho Consejo creó también el marco financiero relativo a estos instrumentos y decidió doblar la ayuda de preadhesión a partir del año 2000.

15 El Tratado de Niza nació de las decisiones tomadas en el Consejo Europeo celebrado en aquella ciudad francesa en diciembre del año 2000. Hubo una reforma de las instituciones comunitarias para la ampliación a los países del Este y creó la estructura para poner en funcionamiento la maquinaria de la nueva política exterior y de defensa de la Unión. El objetivo principal del Tratado era agilizar y dinamizar la toma de decisiones: si cerrar acuerdos es ya de por sí difícil en una UE de 15 miembros, sería harto complicado en una Europa a 27. Reducir el número de ámbitos en que se adoptan las decisiones por unanimidad, establecer un reparto de los votos en el Consejo más acorde con la población de cada país, y poner un límite al tamaño de la Comisión Europea fueron los retos principales.

16 La experiencia histórica de la UE demuestra en numerosas ocasiones que anticipar cualquier fecha no siempre llega a cumplirse y menos en lo referente al tema de las ampliaciones. Países como España son un buen ejemplo de ello en cuanto al largo y tortuoso camino que tuvimos que recorrer antes de entrar en la CE.

El Consejo Europeo celebrado en la localidad sueca de Gotemburgo en junio de 2001 ha sentenciado que la «ampliación es irreversible», volviendo a confirmar la fecha de 2002 como meta para finalizar las negociaciones con aquellos que se encuentren en mejores posiciones y la de 2002 como el horizonte de las primeras adhesiones. Sin embargo, por parte de Francia y Alemania se ha dicho en este Consejo que la fecha señalada es «simbólica» y no «una fecha objetivo» que obligue a los socios de la Unión. Así pues, la incertidumbre está servida como no podía ser menos entre los distintos países.

8. La situación de Turquía

Las relaciones entre la UE y Turquía se remontan a 1963, año en que se firmó un acuerdo de asociación (acuerdo de Ankara) y desde entonces se mantienen vínculos contractuales. La solicitud de adhesión de este país es de abril de 1987. El primer dictamen de la Comisión emitido en diciembre de 1989, no era partidario de un inicio inmediato de negociaciones con Turquía. Sin embargo, en marzo de 1995 el Consejo de asociación CE-Turquía decidió llevar a cabo la fase final de la unión aduanera y retomar la cooperación financiera. En 1997 la Comisión constató en su Agenda 2000 el buen funcionamiento de la unión aduanera, pero también señaló las dificultades encontradas con este país en cuanto a la cooperación financiera y el diálogo político. No obstante, ratificó el apoyo de la Unión Europea para resolver los problemas planteados, al tiempo que proponía la ayuda europea con el fin de mejorar la situación concerniente a los derechos humanos.

El Consejo Europeo de Luxemburgo de 1997 confirmó que este país es susceptible de ser elegido para la adhesión a la Unión Europea y se decidió aplicar la estrategia europea destinada a preparar a Turquía para entrar en la UE. En marzo de 1998 Turquía, que había sido invitada a participar en la Conferencia Europea de Londres, decidió no asistir a la misma al considerarse discriminada frente a otros países candidatos. En junio de 1998 el Consejo Europeo de Cardiff volvió a plantear en su programa la estrategia europea. Se invitó a la Comisión

Europea y a las instituciones turcas a cooperar conjuntamente para la armonización de la legislación de ese país con el acervo comunitario. Dicha Comisión adoptó en octubre de ese mismo año un comunicado para aportar la ayuda económica necesaria para la estrategia europea.

El Consejo Europeo de Helsinki de 1999 destacó la candidatura de pleno derecho de Turquía a pertenecer a la Unión Europea siempre que se cumplan los criterios que se aplican a todos los demás países aspirantes (criterios de Copenhague). Se destacó la voluntad de Turquía de proseguir sus esfuerzos y sus reformas para satisfacer los criterios previstos¹⁷. Este mismo Consejo de Helsinki, reafirmó la importancia del proceso de ampliación respecto al cual todos los países candidatos incluida Turquía, están en igualdad de condiciones.

Finalmente, el Consejo Europeo de junio del año 2000 de la localidad portuguesa de Santa María Da Feira, tomó nota de las iniciativas de este país para cumplir los criterios de adhesión. De acuerdo con las conclusiones de Helsinki, el Consejo Europeo espera progresos concretos, en particular, en materia de derechos humanos, en el Estado de Derecho y respecto al poder judicial.

9. La necesidad de información

Un plan de ampliación de tal envergadura como el que ha emprendido la Unión Europea requiere una importante estrategia de comunicación a lo largo de una serie de años para mantener informados a los ciudadanos de la Unión y los países candidatos, garantizar que participen en el proceso y, en definitiva, conseguir su apoyo. Se trata también de dar una legitimación democrática al proceso¹⁸.

17 En un informe de la Comisión Europea de noviembre de 1998 se confirmaba que el desarrollo de una economía de mercado viene acompañado de ciertas anomalías en el sistema político, en especial en el funcionamiento de los poderes públicos, el respeto de los derechos humanos y el tratamiento dado a los derechos de las minorías.

18 El Consejo Europeo de Santa María Da Feira de junio de 2000 destacó la importancia de garantizar la continuación del apoyo a la ampliación y la necesidad que ello conlleva de proporcionar información adecuada al público en general, tanto en los Estados miembros como en los países candidatos.

La ampliación sólo tendrá éxito si es un proyecto social en el que estén implicados todos los ciudadanos y no solamente una élite y para ello es precisa una verdadera participación; la información no basta. Hay que iniciar en estas sociedades un diálogo de amplio alcance para exponer con claridad a los ciudadanos los riesgos y ventajas de dicho proceso y hacerles saber que sus inquietudes son tenidas en cuenta¹⁹.

Estas zozobras y temores son bien conocidos. En los países candidatos, obedecen a los cambios económicos y sociales que sobrelleva la propia ampliación. En los países de Europa Central y Oriental, todo el sistema está aún en curso de transformación e implica cambios radicales para la vida de sus habitantes, con los costes y ventajas correspondientes. La incertidumbre y el temor ante el futuro son las consecuencias naturales. La cuestión de la soberanía y la propia identidad cultural y nacional también juegan un papel destacable. En efecto, para pueblos que sólo recientemente acaban de recuperar la libertad, la adhesión a la UE puede parecer una merma de soberanía, mientras que la experiencia de los países que ya participan en el proceso de integración europea es que dicha integración aumenta y fortalece su capacidad de influir en el curso de los acontecimientos. En los países candidatos hay, como no podía ser menos, «*eu-roescépticos*» e incluso enfervorizados adversarios declarados de Europa dispuestos a responsabilizar a Bruselas de todos los problemas vinculados al cambio de sistema y a explotar el temor a la pérdida de identidad en favor de sus objetivos populistas.

En los Estados miembros, la inquietud se centra en el temor a las posibles repercusiones negativas de la propia ampliación: inmigración incontrolada²⁰, competencia desleal, en particular

19 Hay que intentar evitar el llamado *europesimismo* que ya surgió ante las instituciones europeas como consecuencia de que muchas decisiones se tomaron de espaldas a los ciudadanos.

20 El alto desempleo y los desequilibrios sociales preocupan mucho a los políticos en Bruselas, que temen una oleada de inmigración del Este al Oeste tras la ampliación de la UE. Un informe de la OCDE publicado recientemente destaca que el flujo de inmigración de europeos del Este hacia la UE es hoy menor que entre 1989 y 1992. El mayor crecimiento se centra en la migración de trabajadores temporales dentro del ex bloque comunista hacia Europa occidental. La OCDE concluye que los temores a una inmigración masiva son exagerados. Por las dudas, la organización avisa a los candidatos a unirse a la UE, que deben reforzar sus controles fronterizos y sus políticas de migración.

para el empleo, criminalidad importada, «dumping» ecológico y aspectos financieros.²¹ La estrategia de comunicación solo será creíble si los resultados de las negociaciones revelan que los riesgos temidos no existen o pueden superarse.

10. El proceso de ampliación y los países vecinos

La ampliación será beneficiosa para la seguridad, la estabilidad y la prosperidad no sólo de la Unión, sino también de la comunidad internacional en general, incluidos los principales socios comerciales de la UE. Aumentará la extensión del mercado único en donde comerciantes e inversores sólo tendrán que trabajar con un único arancel exterior común. La gran extensión de la Unión Europea estimulará el crecimiento y abrirá nuevas posibilidades para las inversiones y los intercambios situando a la Unión en un contexto más favorable para contribuir a los esfuerzos desplegados a nivel internacional para tratar problemas horizontales como los movimientos migratorios, la contaminación del medio ambiente, el tráfico ilícito y la delincuencia organizada.

La UE tiene que explicar a sus futuros socios la ventajas de la ampliación y discutir con ellos sus repercusiones de modo que, como ella, puedan sacar el mejor partido posible de las oportunidades que se les ofrezcan. Algunas cuestiones tendrán que tratarse con extremada prudencia. Hay que recordar que los contactos se desarrollan entre la UE y cada uno de los países individualmente. No se admite la injerencia de terceros.

a) Los Balcanes occidentales

En la reunión celebrada en Santa María Da Feira en junio del año 2000, el Consejo Europeo hizo especial énfasis en que

21 España quiere que se reconozca que una alteración meramente estadística de la riqueza media comunitaria, como resultado de la entrada en la UE de países mucho más pobres (la renta media per cápita de los países candidatos representa el 32% del promedio comunitario) no tenga efectos no deseados en las ayudas europeas, vía fondos de cohesión, que están yendo a parar a las regiones españolas, en virtud del marco reglamentario y de la estadística de riqueza vigentes. Estas ayudas representan un punto entero en el crecimiento del PIB español.

todos los países de la región son «candidatos potenciales» a la incorporación a la UE. Esta perspectiva debería ayudar a cada país a acelerar el ritmo actual del proceso de adhesión, avanzar en las negociaciones, de incorporar el acervo en sus legislaciones nacionales y, sobre todo, de su capacidad de ponerlo en práctica realmente y de hacerlo respetar. En muchas áreas, la experiencia adquirida durante el proceso de preadhesión con los países candidatos será muy útil para transferir técnicas y conocimientos a la zona de los Balcanes occidentales.

El proceso de estabilización y asociación, que constituye el marco de la política de la UE en los Balcanes occidentales, se comprende ahora mejor en la región y se asienta cada vez más como la «vía hacia Europa». Garantiza un diálogo político, una liberalización del comercio de gran alcance, una ayuda financiera destacable y estrecha los lazos de cooperación en muchos ámbitos económicos y sociales. Este marco permite a cada país avanzar a su propio ritmo con la ayuda de la Unión.²²

Están a punto de concluir las negociaciones para llegar a un Acuerdo de estabilización y asociación con la Antigua República Yugoslava de Macedonia. La Comisión ha propuesto también el comienzo de contactos con Croacia, reconociendo el compromiso demostrado por los nuevos dirigentes con los valores democráticos desde las elecciones celebradas en enero del año 2000, así como las importantes reformas estructurales que se están aplicando²³. Sobre la posibilidad de abrir negociaciones con Albania, dicho país está trabajando en estrecha colaboración con la Comisión para introducir las reformas necesarias. Respecto a Bosnia Herzegovina, con el apoyo de la comunidad internacional, la Comisión ha establecido las medidas que debe introducir para instaurar las condiciones que permitan negociar un Acuerdo de estabilización y asociación aunque de todas formas el ritmo de recuperación económica es muy lento tras el cataclismo de la guerra.

22 Dicho Consejo de Santa Maria Da Feira, reiteró el compromiso de seguir juzgando a cada candidato sobre la base de sus propios méritos. De todas formas, en línea con el principio de diferenciación es posible que algunos países alcancen a otros que hayan empezado antes las negociaciones.

23 Croacia es el cuarto país en renta per cápita de Centroeuropa exsocialista, y séptima mayor economía, con una estabilidad macroeconómica que le permitiría cumplir los criterios de Maastricht para la UME, y podría haber sido un candidato preferente a una negociación para su futura adhesión a la UE.

El pueblo de Serbia decidió poner término a su aislamiento e incorporarse a la corriente mayoritaria en Europa. Esta importantísima decisión fortalecerá a aportar estabilidad y desarrollo al conjunto de la región. Se han empezado a estudiar los medios para llegar a un Acuerdo de estabilización y asociación con la República Federativa de Yugoslavia. Se han concedido por parte de la Unión Europea importantes ayudas a Montenegro desde el punto de vista político y financiero con el fin de que pueda mantener su opción de democracia y reforma. En Kosovo, la Unión fue el principal donante de carácter civil en favor de la reconstrucción, sobre todo, a través de la Agencia europea para tal fin.

b) Al Este

Una Unión ampliada tendrá fronteras más directas con Rusia así como con Ucrania, Bielorrusia y Moldavia. Tendrá acceso directo al Mar negro, intensificándose los contactos con los países del Caúcaso y de Asia Central. Una de las regiones rusas que se verá especialmente afectada por la ampliación es la de Kaliningrado. Tras la adhesión de Polonia y Lituania, Kaliningrado se convertirá en un enclave ruso dentro de la UE. La Unión deberá establecer una estrategia, en cooperación con Rusia, Polonia y Lituania, para garantizar que esta zona pueda beneficiarse de la mayor prosperidad que la incorporación a la UE aportará a sus vecinos. La cooperación regional constituirá un elemento importante de dicha estrategia.

La ampliación también tendrá importantes repercusiones para Ucrania, en particular por la proximidad geográfica de este país con la futura Unión. En este sentido, también los órganos de asociación y cooperación son las vías más adecuadas para los debates políticos y técnicos. En definitiva, se establecerán relaciones más extensas con todo el continente europeo.

c) Al Sur

Los vecinos mediterráneos están acercándose a la UE a través de la nueva asociación euromediterránea en la denominada conferencia de Barcelona que se celebró en noviembre de 1995 y en la que participaron todos los Estados miembros de la UE y los Estados ribereños del Mediterráneo (con excepción de Libia,

Albania y los países de la antigua Yugoslavia). Esta conferencia permitió definir las bases de una nueva asociación que incluía entre otras cosas la intensificación de las relaciones económicas y comerciales interregionales. El aspecto principal es la realización de una zona de libre comercio euromediterránea de aquí al año 2010, de conformidad con las normas de la Organización Mundial del Comercio. Con ello, los productos fabricados podrán circular exentos de derechos en el mercado transmediterráneo. Hay que recordar que dos pequeños países del área mediterránea como son Malta y Chipre están en la ronda de negociaciones para formar parte de la Unión Europea. Son muy profundos los vínculos históricos que nos unen a esta región. La Comunidad Europea ya apostó por esta zona cuando se extendió hacia el Sur con las adhesiones de Grecia y España. Además, los Países del Magreb (Argelia, Marruecos y Túnez), del Machrek (Egipto, Jordania, Líbano, Siria y los Territorios palestinos) así como Israel, están vinculados a la Unión mediante acuerdos de cooperación que abarcan el comercio, la colaboración industrial y la asistencia técnica y financiera. Hay que tratar de desarrollar unas relaciones políticas todavía más estrechas y crear un clima propicio a las inversiones a partir de las ventajas económicas y comerciales derivadas de los acuerdos de asociación. Los beneficios de la ampliación se dejarán sentir en todos los socios mediterráneos y sus implicaciones tendrán que ser tenidas en cuenta en las futuras políticas de la UE respecto a toda la región.

11. Caracterización social

Los países candidatos ocupan 1,8 millones de km², equivalentes al 1,4% del territorio mundial. Las situaciones individuales son muy dispares entre el país con mayor extensión que es Turquía con 780.580 km², y el menor Malta con 320 km². Hay que significar de todos modos, que en comparación con otras regiones, incluso con aquellos países que aquí se pueden considerar grandes (Polonia, Rumanía, Bulgaria, que superan los 100.000 km²) son de tamaño medio, existiendo además un conjunto de países de Europa central que no llega a los 100.000 km².

Por su posición geográfica centrada en el continente europeo, la población es relativamente más abundante puesto que en total representan más de 170 millones de habitantes que suponen el 2,87% del total mundial. La población total de la Unión Europea aumentará considerablemente hasta alcanzar los 545 millones de habitantes. Hay que destacar Turquía que con sus 65 millones de habitantes acoge al 38% del total regional,²⁴ seguido a distancia de Polonia con 38 millones. En términos relativos al territorio, son cifras que suponen una densidad de unos 92 hab/km², es decir el tercer lugar mundial, cifra muy expresiva y significativa de la atracción que tienen estas tierras como *habitat* humano situado en una importante encrucijada de caminos. Si exceptuamos la isla de Malta, con una densidad de 1.192 km², en el resto de los países no se aprecian grandes diferencias en cuanto a intensidad de ocupación de la magnitud existente en otras zonas como por ejemplo la actual EUR-15.

La tasa de crecimiento demográfico en la última década ha registrado como media promedios negativos en siete países (Ver Cuadro 1). En el lado contrario destaca Turquía que tuvo un crecimiento medio en torno al 1,7% y un aumento previsto para esta década del 1,4%, por encima de la media mundial, moderado en comparación con zonas en desarrollo de África, pero muy alto en el contexto de los países candidatos.

En cuanto a la estructura promedio de edades, el conjunto de la región no ha alcanzado el grado de madurez demográfica de la Unión, pero dista mucho de los promedios de población joven de ciertas zonas en desarrollo quedando incluso lejos de la media mundial. En conjunto, el estrato joven hasta los 14 años, alcanza el 23% del total (17% en la Unión, 30% en el mundo), el estrato intermedio, entre 15 y 64 años, 66% (67% en la Unión, 63% en el mundo), y el estrato mayor de 65 y más años, el 10% (16% en la Unión, 7% en el mundo). Aún existiendo diferencias entre países, éstas no son excesivas, teniendo que destacar nuevamente la excepción de Turquía, donde la base hasta los 14

24 Aunque Turquía también figura como candidato a la UE su futura fecha de adhesión sigue siendo bastante incierta y lejana por lo ya expuesto con anterioridad en este trabajo, y por tanto si nos centramos únicamente en los otros 12 países que ya han entablado negociaciones con la UE supondrían para ser más exactos alrededor de 105 millones de personas a entrar en la Unión Europea en los próximos años.

relación población activa/no activa, y por ello se harán necesarias dentro de la Unión Europea políticas de migración en equilibrio con todos los países para hacer frente a uno de los grandes retos que se avecinan en este nuevo milenio: las oleadas de población provenientes de países Terceros. En la actual encrucijada, concierne a toda la sociedad renovar su mentalidad ante este fenómeno tan complejo de la inmigración, comprometiéndose en la transformación de las estructuras que originan los movimientos migratorios masivos, en la conciencia de que participa de la responsabilidad de que tales desplazamientos de población se produzcan. Los países de la Unión Europea, en especial aquellos que tradicionalmente han acogido y albergan una gran pluralidad de razas, tienen que hacer patente una cultura de la tolerancia y el encuentro, permitiendo a su vez la construcción de una Europa no solo desarrollada en lo económico, sino más justa, solidaria y fraterna de todos con todos.

12. Estructura económica

Los países candidatos han realizado considerables progresos en la transición hacia una economía de mercado que les ha conducido a los procesos de reforma, privatización y liberalización en el marco de adaptación institucional y legal al acervo comunitario, si bien sus respectivas situaciones económicas varían considerablemente.

No hay que olvidar que estos países si exceptuamos a Chipre, Malta y Turquía, provienen del antiguo bloque socialista y, tras la caída de sus respectivos regímenes están en un proceso de transición desde la economía planificada a la economía de mercado. Dicho proceso ha estado fundamentado en unos pilares esenciales como son: estabilización macroeconómica, frente a la inflación y el endeudamiento público; liberalización del comercio y desregulación de precios; privatización de empresas públicas y estatales, y construcción de nuevas instituciones acordes con la economía de libre mercado.

En un principio, los PECO acusaron el enorme impacto de la disolución del COMECON, el antiguo bloque comercial comunista, y del inicio de las reformas de mercado. No obstante, en

algunos países dicho impacto se ha visto agravado por serios desequilibrios de base, mientras que en otros se habían heredado unas condiciones relativamente estables con un nivel de vida mucho más elevado. Además, en la mayoría de los países había que crear las instituciones de un nuevo Estado llevando a cabo al mismo tiempo una reforma fundamental de la economía.

La decisión oficial por parte de la Unión Europea de dar entrada a estos países es la continuación de un largo proceso de relaciones con los países de Europa Central y Oriental y con Chipre, que se inició inmediatamente después de la caída del muro de Berlín seguida del desmembramiento del Imperio soviético.

En la cumbre de París de julio de 1989, los miembros del G-7 (los Siete primeros países industrializados: USA, Canadá, Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y Japón) dieron a la Comisión un mandato para que coordinara el programa de ayuda económica a Polonia y Hungría. Los demás países miembros de la OCDE se adhirieron a dicho programa constituyendo el G-24 (los Doce de la CEE, 6 de la AELC, Australia, Canadá, EEUU, Japón, Nueva Zelanda y Turquía).

El programa PHARE (Polonia y Hungría: ayuda a la reconstrucción de las economías) se ha ampliado a la República Checa, Eslovaquia, Bulgaria, Rumanía, los tres Estados bálticos, Albania y algunos Estados de la antigua Yugoslavia. Paralelamente se ha puesto en marcha el programa TACIS del cual se benefician los Estados de la Unión Soviética y Mongolia.

Se han adoptado para estos programas cinco campos de acción prioritarios: el acceso a los mercados de los países donantes de las mercancías procedentes de los países beneficiarios, la agricultura y la industria alimentaria, el fomento de las inversiones, la formación y el medio ambiente. La filosofía general en la que se basa la intervención comunitaria a través del programa PHARE es la siguiente: las donaciones deben utilizarse para facilitar la transición económica y social de los PECO y para permitirles participar en el proceso de integración europea.

Más que proyectos aislados, la Unión Europea financia programas; la gestión y aplicación de dichos programas debe ser descentralizada. Cualquiera que sea el campo de intervención, la Unión y el país beneficiario velarán por implicar a diversas organizaciones a fin de desarrollar la sociedad civil.

La Unión Europea y sus Estados miembros han comprometido desde 1990 cerca de 140.000 millones de ecus en préstamos y ayudas a los PECO y a los Nuevos Estados Independientes (NEI) resultantes de la antigua URSS.

El balance del proceso de transición en las economías de Europa del Este en su primera década, se puede considerar en su conjunto positivo. Los avances en la transformación económica, que han ocupado los esfuerzos de estas economías durante la pasada década, han sentado las bases para mantener un proceso de crecimiento económico sostenido que les acerque a los niveles de desarrollo del resto de Europa y les permita acceder a la Unión Europea. Para estos países es una oportunidad de mejorar su nivel de vida con la ampliación. Se producirán todas las ventajas económicas que traiga consigo la expansión del mercado único, el proceso de integración general y una posición más sólida en los mercados mundiales como resultado del intercambio internacional aumentando su competitividad a escala mundial. Para los actuales Estados miembros las ventajas son ya sensibles. En efecto, la balanza de su comercio exterior con los países candidatos es claramente excedentaria, lo que se traduce en creación de empleo y en un aumento de los ingresos fiscales así como posibilidades de financiación de los sistemas de seguridad social.

El potencial de recursos humanos se enriquecerá gracias a la aportación de una aceptable preparación de la mano de obra. La mayoría de los nuevos miembros poseen un importante caudal de recursos naturales (tierras de cultivo, minerales, biodiversidad, etc.). Su estratégica situación geográfica jugará un papel importante en las áreas de infraestructura de transporte, circulación de energía y redes de comunicaciones, factores muy relevantes a la hora de asumir el peso de un comercio y de una actividad económica haciendo nexo de unión entre Europa y Asia. La integración de estos países constituirá un poderoso estímulo para su desarrollo económico.

a) Evolución general

La evaluación de los progresos realizados por los diferentes países para responder a los criterios económicos de

Copenhague²⁵ se inscriben en el contexto de un fuerte crecimiento mundial. Si las cifras de 1999 traducen aún las consecuencias negativas de la crisis de Asia, Rusia y Kosovo, estos efectos son menos perceptibles en las cifras correspondientes para el año 2000. El aumento real global del PIB se sitúa en torno al 4% por término medio para los diez países candidatos de Europa Central y Oriental y en algo menos del 5% para el conjunto de los trece países candidatos.

Con pequeñas excepciones, los resultados económicos globales del conjunto de estos países durante el período de referencia se pueden considerar buenos, pero, como la UE registró un fuerte crecimiento en el mismo período no se ha producido en todos los países aspirantes una verdadera convergencia económica con relación a la media de la Unión. Además, las disparidades dentro de estos países tienden a agrandarse, en especial entre las capitales y las regiones limítrofes de la UE por un lado, y las regiones orientales por otro. No es un proceso extraño en países en fase de recuperación, pero las futuras políticas de la Unión deberán tener como objetivo reducir las disparidades económicas y sociales entre las regiones.²⁶

En 1999, el crecimiento real medio del PIB fue del 2,2% para los diez países candidatos de Europa Central y Oriental. Cinco de ellos mantuvieron índices de crecimiento elevados: Eslovenia (4,9%), Chipre y Hungría (4,5%), Polonia y Malta (4,2%). En Bulgaria el crecimiento económico siguió siendo positivo (2,4%), pero se redujo en comparación con 1998, especialmente por la crisis de Kosovo y Rusia. El índice de crecimiento económico de Eslovaquia descendió al 1,9%. En el caso de otros tres países —Letonia (0,1%), Estonia (-1,1%) y Lituania (-4,1%)— siguió

25 En el ámbito económico, la integración exigía «*la existencia de una economía de mercado en funcionamiento, así como la capacidad de hacer frente a la presión competitiva y las fuerzas de mercado dentro de la Unión*». (Consejo Europeo de Copenhague, junio de 1993)

26 Se cuenta para ello con el principal instrumento financiero de la política regional comunitaria. El Tratado CEE (1957) no mencionaba el Fondo Europeo de Desarrollo Regional conocido como FEDER. Las sucesivas ampliaciones de la Comunidad a países con desigual nivel de desarrollo mostraron la necesidad de reducir esas diferencias entre países y regiones comunitarias, promoviendo el desarrollo de los menos favorecidos, en lo que el Acta Única Europea (1987) denominó la Cohesión Económica y Social, y que el Tratado de la Unión Europea confirma como uno de los pilares en que se basa la Unión.

acusando los efectos negativos de la crisis rusa. En Rumanía, la insuficiencia de las reformas estructurales, combinada con el efecto duradero de la crisis kosovar, llevó de nuevo a un crecimiento negativo (-3,2%). El devastador terremoto y la crisis rusa afectaron enormemente a Turquía, que tuvo un crecimiento negativo de apenas un -0,2%. Los principales indicadores económicos figuran en el Cuadro 2.

Cuadro 2. Indicadores económicos

PAISES CANDIDATOS	P.I.B. mill. \$	P.I.B. per cápita en \$	Tasa media crecimiento total del PIB real (1990-98)%	Estructura del PIB Distribución por sectores % del total			Tasa de inflación % (1999)	Tasa de desempleo % (1999)
				Agricultura	Industria	Servicios		
BULGARIA	12.258	1.473	-3.3	22	28	50	2.6	13.8
CHIPRE	9.000	11.500	4	5	25	70	1.8	3.6
ESLOVAQUIA	19.307	3.861	0.6	4	32	64	10.5	19.2
ESLOVENIA	19.524	10.070	1.4	5	39	56	6.1	13.6
ESTONIA	5.202	3.728	-2.1	5	28	67	4.6	10.3
HUNGRIA	48.494	4.816	-0.2	6	34	60	10*	9.6*
LETONIA	6.396	4.066	-8.5	7	31	62	3.2	9.4
LITUANIA	10.736	3.000	-5.2	9	31	60	1.1*	11.5*
MALTA	3.570	9.455	3.1	3	28	69	2.1	5.1
POLONIA	158.800	4.115	4.5	4	33	63	10.1*	14.1*
REP. CHECA	56.379	5.160	-0.2	3	42	55	4.3*	9.0
RUMANIA	38.158	1.836	-0.6	16	36	48	45.8	10.3
TURQUIA	198.844	3.125	4.1	17	29	54	64.9	6.8

*Los datos corresponden al año 2.000.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (2.000), Claves de la Economía Mundial (Instituto Español de Comercio Exterior) y Documentación de países de la OID del Ministerio de AAE.

En el 2000, y por primera vez en 11 años han crecido económicamente una media del 4% el doble que en 1999. Fue positivo en todos los países candidatos y ha aumentado, desde un 2% en Lituania, Rumanía y Eslovaquia, a un 6% aproximadamente en Estonia, Hungría, Polonia y Turquía. El índice de crecimiento de Bulgaria, Letonia, Eslovenia, Malta y la República Checa se sitúan entre un poco más del 3% y del 5%. Se puede decir, en resumen, que el 2000 fue un año muy bueno para las economías de Europa del Este. A lo largo del año 2001, es de prever que la región ralentice su crecimiento, que exporte menos, en consonancia con la desaceleración económica de la UE y EE.UU. Se espera que el PIB regional se contraiga al 3%.

La situación macroeconómica siguió siendo sana en la mayoría de los países, pero los resultados son aún desiguales por lo que se refiere al déficit de la balanza por cuenta corriente, la inflación y el saldo presupuestario.

A pesar del crecimiento, el déficit por cuenta corriente de muchos de los países de la región sigue siendo el mayor problema. Se debe prestar especial atención a los relativamente elevados niveles en Estonia, Letonia, Lituania y Polonia. La UE invirtió 20.000 millones de dólares en Europa del Este durante el año 2000, 2000 millones más que en 1999.

A pesar de los esfuerzos desplegados en la mayoría de estos países para estabilizar el saldo presupuestario del sector público durante el período de referencia, la sostenibilidad de la hacienda pública sigue siendo motivo de inquietud en casi todos los países aspirantes, aunque en diferentes grados.

La privatización de grandes empresas ha seguido progresando en Hungría, la República Checa, Estonia y Bulgaria y, en menor medida en Letonia. En Polonia, el ritmo de las privatizaciones ha sido muy fuerte. De las inversiones de la UE anteriormente citadas, la mayor parte se concentró en Polonia debido a la privatización de su compañía telefónica, seguida de la República Checa y Hungría. Eslovaquia y Bulgaria también son dos países atrayentes para la inversión extranjera por sus proyectos de privatización de Slovnaft (la petrolera eslovaca) y el Bulbank (principal banco búlgaro). Rumanía por contra, frenó el proceso de privatización e incluso cerró su agencia de promoción de inversiones.

La Unión Europea es, con diferencia, el socio comercial más importante de los trece países candidatos. Entre 1993 y 1999, el valor total de los intercambios comerciales casi se triplicó llegando a 210.000 millones de euros. En conjunto, este grupo de países, con un 13,7% del comercio total de la UE, son el segundo socio comercial de la Unión después de los Estados Unidos. En 1999, el excedente comercial de la UE con relación a los países candidatos disminuyó sensiblemente, aunque seguía siendo de 25.800 millones de euros, de los que un 45% correspondía a los intercambios con Polonia y un 20% con Turquía. Este excedente compensa con creces el déficit comercial global de la UE (13.700 millones de euros, alrededor del 0,2% del PIB de la Unión). La integración comercial a la UE de los PECO siguió intensificándose.

Los niveles más elevados se observan en Hungría con un 64,4% de importaciones procedentes de la UE y un 76,2% de exportaciones destinadas allí, y en Estonia, con porcentajes del 65% y el 72,7% respectivamente. La integración comercial también siguió creciendo con los otros países, incluso con aquellos que tenían las cuotas más bajas en 1998, como Letonia y Lituania. Para el año 2000 el incremento global del comercio con los 13 países ha sido de un 26% (para importaciones y exportaciones).

En 1999, a excepción de Rumanía y Turquía donde la tasa de inflación alcanzó un 45,8% y un 64,9% respectivamente, los demás países candidatos tuvieron una inflación controlada, con unas cifras próximas a la media del 10%, o incluso inferiores (Ver Cuadro 2). No obstante, la lentitud en la desinflación en dos países situados en primera línea para entrar en la UE como son Polonia y Hungría sigue siendo motivo de inquietud. Los salarios de los ex Estados comunistas perdieron una gran parte de su poder adquisitivo entre 1989 y 1999. En países como Bulgaria la regresión superó el 50%, en Rumania el 40% y en Hungría el 20%. En los países en los que los salarios menos poder adquisitivo perdieron, como en Eslovenia, Polonia, y Eslovaquia, el retroceso fue superior al 10%.

El desempleo aumentó considerablemente en la mayoría de estos países, tanto en términos de cifras de desempleo registradas como si se contabiliza de acuerdo con los criterios de la Organización Mundial del Trabajo. Desde la propia Unión Europea, se sigue con preocupación el aumento de la brecha entre pobres y ricos en la zona. Se constata que, a pesar del progreso, el paro y la desigualdad en la distribución de la riqueza han aumentado²⁷ convirtiéndose en fantasmas que amenazan con obstáculos infranqueables la necesaria continuidad de las reformas de estas economías, transformaciones por otra parte, acordes con la ambición de estos países para ingresar en la UE.

Según constatan estudios realizados por la Comisión Económica para Europa, los índices de desempleo deberían ser más altos de lo que ya son. La caída de la actividad laboral, es

27 En Rumania, Bulgaria y Eslovaquia, entre el 30% y 40% de la población vive por debajo de las líneas nacionales de pobreza, es decir, sin poder satisfacer sus necesidades básicas, a lo que hay que añadir que en esos países, como en el resto de la región, existen redes de protección social muy frágiles, poco extensas y de reciente creación.

decir, la conversión de personas que buscan empleo en inactivas, permite maquillar la tasa de paro. Este proceso ha afectado principalmente a la población femenina, cuya actividad se ha replegado a los papeles tradicionales, asistenciales y reproductivos.

La relación entre población activa femenina y mujeres en edad de trabajar ha pasado en Hungría entre 1985 y 1997 del 61,3% al 42,8% y del 59,3% al 52,1% en la República Checa, por citar solo dos ejemplos. Si se relaciona la cantidad de mujeres empleadas y población femenina, en el mismo período los porcentajes pasan del 48,9% al 30,2% en Hungría, del 46% al 40,2% en la República Checa y del 41,5% al 34,5% en Polonia.

En el análisis de la estructura productiva, la distancia que les separa con la Unión es notable, sobre todo en lo concerniente al fuerte peso relativo del sector agrario y el menor peso de la industria, y sobre todo en el sector servicios.

Esta desventaja aparece especialmente en Bulgaria, pero también en Lituania, Rumanía y Turquía. La ampliación aumentará considerablemente el potencial agrícola de la Unión, y hará que se incremente el mercado europeo de productos primarios y transformados. El comercio de este ámbito entre los actuales Estados miembros y los nuevos se liberalizará totalmente. Ello hará que el bienestar económico de la Unión mejore en su conjunto, pero al mismo tiempo, los ajustes experimentados por los países candidatos como resultado de su apertura a la competencia podrían ser traumáticos. Por su parte, la extensión de la PAC en su forma actual a los nuevos países tendrá que modificarse y estructurarse.

La industria comunitaria, se beneficiará en su conjunto por el previsible aumento de la actividad económica y una mejor distribución de los recursos. No obstante, pueden esperarse importantes problemas de ajuste tanto en los países a entrar como en los actuales. Durante un período inicial los bajos costes de producción supondrán una ventaja comparativa para los nuevos miembros. La cooperación industrial es uno de los principales instrumentos para conseguir la integración y disipar los problemas. En una UE ampliada, la política industrial no se verá obligada a modificar sus objetivos ni su enfoque esencial, pero sí tendrá que adaptarse a las necesidades específicas de los nuevos países y del proceso de integración derivado de la ampliación.

Respecto al sector Transportes, la extensión del mercado único como resultado de la ampliación le beneficiará considera-

blemente. Sin embargo, será necesario disponer de enormes recursos financieros dentro de este capítulo y procedentes en parte de los fondos de la Unión, para desarrollar redes de transporte, adaptar a los nuevos miembros sus flotas de transporte a los requisitos comunitarios sociales, de seguridad y otros, e incentivar un progreso modal positivo en consonancia con las orientaciones de la política común de transportes. Asimismo, la calidad del transporte deberá aumentar considerablemente, mediante la provisión de fondos suficientes para la renovación de la red y de la flota que en muchos de los futuros socios está demasiado anticuada. Este tipo de inversiones estimulará la demanda en los sectores relacionados de la UE.

b) Conclusión

En resumen, podemos decir como ya se ha indicado al principio del apartado dedicado a la evolución general, que los avances de cada país se ha evaluado en función de los criterios económicos de Copenhague.

Así, una economía de mercado viable supone que tanto los precios como los intercambios comerciales estén liberalizados y que esté en vigor un sistema jurídico, incluidos los derechos de propiedad. La estabilidad macroeconómica y una política económica consensual consolidan los resultados de una economía de mercado. Un sector financiero bien desarrollado y la ausencia de obstáculos significativos para entrar y salir del mercado aumentan la eficacia económica.

El segundo criterio («capacidad para resistir a la presión de la competencia y las fuerzas del mercado en la Unión») depende de la existencia de una economía de mercado y un marco macroeconómico estable que permita a los protagonistas económicos tomar decisiones dentro de un clima de anticipación. Exige también un volumen importante de capital humano y material además de las infraestructuras. Las empresas estatales deben ser reestructuradas y en general, todas las empresas tienen que invertir para mejorar y aumentar su eficacia ante un mercado tan extenso como el que se les abre al entrar en la UE. Globalmente, la capacidad de una economía para asumir sus obligaciones de adhesión será tanto mayor cuanto más elevado sea el grado de integración económica con la Unión antes de su incorporación.

Tanto el volumen como la gama de los productos intercambiados con los Estados miembros de la UE lo demuestran.

Teniendo en cuenta ambos criterios, cabe decir que Chipre y Malta son economías de mercado viables y deberían poder hacer frente a la presión de la competencia y a las fuerzas del mercado en la Unión. Estonia, Hungría y Polonia son economías de mercado viables y tendrían que responder al segundo criterio en un futuro cercano, siempre que no se interrumpen las reformas actualmente en vigor. La República Checa, Eslovenia, Letonia, Lituania y Eslovaquia pueden denominarse economías de mercado y también tendrían que contestar al segundo criterio a medio plazo, siempre que terminen las reformas que aún le quedan por efectuar. Bulgaria no responde a ninguno de los dos criterios, pero está haciendo innegables esfuerzos para cumplirlos. Los progresos de Rumanía han sido demasiado limitados y finalmente, Turquía debe seguir mejorando el funcionamiento de sus mercados y aumentar su competitividad con el fin de responder a los diferentes criterios.

13. La Unión Económica y Monetaria y el Euro

La Unión Económica y Monetaria forma parte integrante del *acervo*. Conviene no obstante distinguir claramente entre participación en la UEM—obligatoria para todos los Estados miembros— y participación en la zona euro. No cabe esperar que los países candidatos adopten el euro a partir de su adhesión. Los criterios de convergencia no son criterios de adhesión. Durante el período preparatorio a la adhesión, los nuevos países miembros deben procurar sobre todo hacer avanzar las reformas estructurales y económicas mejorando al mismo tiempo su capacidad administrativa. La participación en la zona euro no puede ser sino la etapa final de lo que fue y seguirá siendo un proceso largo y rentable de integración económica en la UE.

El proceso de adaptación del euro por los países candidatos se hará en tres fases: en primer lugar, la fase actual de preadhesión en donde la transición hacia economías de mercado eficaces y competitivas se debe completar, haciéndose irreversible, y en la que se debe llegar a una estabilidad macroeconómica duradera; en segundo lugar, una fase intermedia

entre la entrada en la UE y la adopción del euro, durante la cual la participación en el mercado único se acompañará de una integración monetaria progresiva a la zona euro mediante la colaboración hasta un determinado punto en el mecanismo de cambio; la última fase será la de la participación en la zona euro.

Para los nuevos países, como para los primeros participantes en la zona euro, la decisión de acoger la moneda dependerá de los resultados de un examen destinado a determinar si se alcanzó un elevado grado de convergencia duradera, según las disposiciones del artículo 121 de Tratado de la Unión Europea.

En consecuencia, los países aspirantes deben, en esta fase, encontrar un medio de satisfacer plenamente los criterios económicos de Copenhague. Por lo que se refiere a la adopción del *acervo* relativo a la UEM antes de la adhesión, Rumania, Eslovaquia, Turquía y, en menor medida, Chipre deben realizar aún un trabajo considerable de armonización de las legislaciones. Los otros candidatos, o han ajustado ya en gran parte su legislación con esta parte del *acervo* o están realizando progresos sustanciales en la vía de esta armonización.

14. Epílogo

En tiempos de crisis e incertidumbres, la creatividad y la iniciativa son las mejores armas para combatir temores reales o imaginarios. Estas armas pueden incluso cambiar el signo de supuestos y seculares determinismos históricos pero a menudo tienen que ir precedidas de la imprescindible discreción. Quizás no fuera del todo consciente de la futura trascendencia de sus actuaciones, pero en 1950 Bernard Clappier contribuyó callada y decisivamente a dar un giro crucial a la historia europea.

Clappier era un inspector de finanzas que desempeñaba el cargo de jefe de gabinete del ministro de Asuntos Exteriores francés, Robert Schuman. Al atardecer del viernes 28 de abril de 1950, un tren estaba a punto de partir de la estación del Este de París con destino a Metz. Schuman se encontraba cómodamente sentado en uno de sus vagones dispuesto a comenzar un largo fin de semana de descanso en su propiedad de Scy-Chazelle. En ese momento, y con una cierta precipitación entró Clappier en el vagón y tras extraer un sobre de su maletín, se lo

dio a Schuman, diciendo: «¿Puede leer estos papeles que me ha dado Monnet? Es importante».

Hay quien sufre por desconocer modos concretos para acompañar el pensamiento y la acción. Los teóricos no suelen ser hombres de acción pero no pocos de los que dicen tener iniciativas, se mueven más por el instinto que por el razonamiento. Jean Monnet, el hombre que había preparado los papeles entregados al ministro, era una de esas pocas personas en las que el pensamiento corre paralelo a la acción. Habían pasado casi cinco años, día por día, desde que Alemania se rindiera un 8 de mayo. Pero la situación internacional no parecía favorable a un proyecto europeísta como el expuesto en los papeles, pues la «guerra fría» y su mundo bipolar estaba relegando a Europa a una función de segundo orden. Sólo si algún político hiciera suya aquella construcción intelectual, las cosas podrían cambiar.

¿Por qué los papeles que fueron a parar al maletín de Robert Schuman cambiaron la historia de Europa? Porque los leyó un político con visión de futuro, pero también con voluntad de construcción del porvenir. Estos papeles pasarían a conocerse como el «plan Schuman». Y es que Robert Schuman, con el beneplácito del canciller Adenauer, se propuso llevar a la práctica este párrafo del texto:

«El gobierno francés propone colocar la totalidad de la producción franco-alemana de carbón y acero, bajo una Alta Autoridad Común, en una organización abierta a la participación de los demás países de Europa.»

Este párrafo estaba lejos de cualquier retórica y palabras huecas. Se trataba de construir una Comunidad, una unión de intereses entre pueblos europeos.

Se cuenta que, al bajar del tren el lunes 1 de mayo, Schuman dijo a Clappier.

«He leído el proyecto, me pongo en marcha.»

El Plan Schuman sería el punto de partida de realizaciones concretas que darían lugar a una «solidaridad de hecho», en palabras del propio texto. Cincuenta años después, esas realizaciones siguen su curso y la Unión Europea avanza imparablemente en este siglo XXI tomando decisiones que hace años parecerían impensables. Ha decidido abrirse al Este, en el proceso de ampliación más amplio que ha experimentado a lo largo

de toda su historia. Recordemos, en efecto, que el paso desde los seis Estados fundadores hasta los quince miembros con los que ahora cuenta se había realizado de una forma gradual - ya que nunca más de tres nuevos miembros se habían adherido simultáneamente - y espaciada en el tiempo con varios años de diferencia entre cada una de esas ampliaciones.

Cuando Robert Schuman descubrió su iniciativa ante los periodistas, el martes 9 de mayo, en su despacho del número 37 del Quai d'Orsay, un inmueble del Segundo Imperio que en tan sólo un siglo había sido escenario de importantes acontecimientos, los recibió en el denominado Salón del Reloj (conocido anteriormente como Salón de la Paz). No ignoraba, que en ese Salón se había instalado en ocasiones una larga mesa perpendicular a la chimenea presidida por una gran estatua que simboliza a Francia. El reloj, situado a los pies de la estatua, había marcado el transcurso de la primera reunión del Consejo de la Sociedad de Naciones y de la firma del Pacto Briand-Kellog o de renuncia a la guerra.

Este reloj, que simboliza un poco las horas decisivas de la vida de la Unión Europea ha ido marcando todos los sucesos históricos. Es de esperar que también en estos momentos tan importantes para el futuro de Europa se fiel testigo de estos hechos y que no llegue a pararse nunca.

15. Fuentes documentales

- AGENDA 2000. Boletín de la Unión Europea. OPOCE, 1997. Luxemburgo.
- Archivo y Documentación de la O.I.D. Ministerio de Asuntos Exteriores. Madrid, 2000.
- Breve Diccionario del Tratado de la Unión Europea. CERI, Política Exterior. Madrid.
- Gabinete de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Madrid, 2000.
- Gabinete de Tratados de la Secretaría General Técnica del Ministerio de Asuntos Exteriores. Madrid, 2000.
- Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) Madrid, 2000.
- Subdirección General de Europa Central y Meridional.
- Subdirección General de Europa Oriental.

La teoría y la práctica de la estrategia de industrialización orientada hacia la exportación

PILAR BERDÚN CHÉLIZ

DEPARTAMENTO DE ESTRUCTURA E HISTORIA ECONÓMICA
Y ECONOMÍA PÚBLICA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

En el presente trabajo se analiza la denominada estrategia de industrialización orientada a la exportación, tanto desde un punto de vista teórico como a partir de sus resultados en la práctica. Del análisis se desprende que no existe un único modelo de industrialización orientado al exterior que pueda ser aplicado a todos los países que buscan alcanzar la senda del crecimiento económico. Ni siquiera es posible trazar una relación de causalidad nítida entre comercio y crecimiento, ya que la evidencia empírica ha mostrado que hay otros factores que cuentan, y mucho, en la explicación de un fenómeno tan complejo. En este sentido, puede afirmarse que la apertura comercial es en general recomendable, pero teniendo en cuenta que su instrumentación debe reflejar las condiciones internas de cada país.

Palabras clave: comercio internacional, industrialización, crecimiento económico, fomento de las exportaciones

La teoría y la práctica de la estrategia de industrialización orientada hacia la exportación



Pilar Berdún Chéliz

1. Introducción

En el presente trabajo se analiza la denominada estrategia de industrialización orientada a la exportación. Una estrategia que otorga al sector exportador un papel decisivo en el logro del crecimiento económico. En los dos primeros epígrafes se examina desde un punto de vista teórico dicha estrategia, confrontándola con la industrialización basada en la sustitución de importaciones, mientras que en el último se revisan algunos de sus resultados empíricos. Lejos de ser concluyentes, tales resultados llevan a considerar la liberalización comercial como una condición necesaria pero nunca suficiente en el proceso del crecimiento económico.

2. El comercio internacional y las estrategias de industrialización

El desarrollo de la industria se ha considerado siempre como un factor determinante del crecimiento económico. Y la gran mayoría de los países han pasado por un proceso de desagrarización e industrialización conforme sus economías se han ido desarrollando. De hecho, todos los países desarrollados son países industrializados, siendo ambos términos intercambiables en el lenguaje económico.

¿Qué papel desempeña el comercio internacional en el proceso de industrialización y, por ende, en el crecimiento econó-

mico? Esta es una pregunta difícil de responder porque se trata de una relación compleja, en la que existe una causalidad circular y en la que influyen muchos otros factores. La teoría económica ha otorgado diferente protagonismo al comercio exterior en el desarrollo económico a lo largo del tiempo. En las últimas décadas autores como Lewis (1978) o Kravis (1970) han matizado considerablemente un protagonismo que se consideró crucial en los años que siguieron a la II Guerra Mundial, por no remontarnos más en el tiempo. Entonces, Nurkse (1964) se refería al comercio como «motor del crecimiento», mientras que Lewis (1978) habla de «lubricante», de modo que el comercio exterior ha venido a considerarse como una condición necesaria pero no suficiente del crecimiento económico, en el que otros factores, como el progreso técnico, influyen de forma más decisiva. Con todo, el papel del comercio como impulsor o catalizador del crecimiento continúa siendo un tema sumamente atractivo, sobre todo en lo que se refiere a la intervención del Estado. De modo que la política comercial sigue desempeñando un papel estelar en los procesos de reforma económica encaminados a lograr un mayor crecimiento.

Como explican Donges y Riedel (1977), hasta los años 30 del siglo pasado predominó la idea de la escuela clásica de que la mejor política comercial para promover el crecimiento económico era el librecambio, dejando que el mercado explotara las ventajas comparativas. Y ello pese a los ejemplos de Alemania o Estados Unidos, que en el último cuarto del siglo XIX habían adoptado importantes y, aparentemente, exitosas medidas proteccionistas.

Sin embargo, en la década de los 50 varios economistas adoptaron una visión muy crítica ante la teoría ortodoxa, basándose en la desalentadora experiencia de muchos países exportadores de productos primarios, especialmente en América Latina. Esta corriente heterodoxa, encabezada por Raúl Prebisch y la CEPAL, puso el énfasis en el necesario cambio estructural para alcanzar la senda del crecimiento. La industrialización se convierte entonces en el objetivo prioritario de los gobiernos de muchos países en desarrollo (PED). Y el proteccionismo se erige en el instrumento clave para alcanzarlo. Así es como surge la denominada estrategia de industrialización mediante sustitución de importaciones (*import substitution industrialization*, ISI).

Dicha estrategia busca la sustitución de importaciones de manufacturas por producción nacional a través del control estatal de las decisiones de inversión y la protección del mercado nacional frente a la competencia internacional. Detrás de esta estrategia estaba la absoluta desconfianza en el libre comercio como impulsor del crecimiento, basada en teorías como «el crecimiento empobrecedor» o el «pesimismo exportador» (Bhagwati, 1958).

Sin embargo, hacia mediados de los 60 la estrategia ISI, o al menos los instrumentos y tácticas empleados, comenzaba a revelarse como una política ineficaz en el logro de un crecimiento sostenible, generando además importantes desequilibrios macroeconómicos y estructurales. Al mismo tiempo que esto sucedía un pequeño grupo de PED, localizado en el Sudeste de Asia, iniciaba un proceso de crecimiento económico sin precedentes con una política comercial menos proteccionista y una producción orientada hacia la exportación. Así es como surge una «nueva ortodoxia» que defiende el comercio —«específicamente la exportación de manufacturas intensivas en mano de obra»— como una vía adecuada para lograr la industrialización, «aunque permitiendo la intervención activa del Estado en la promoción de las exportaciones» (Donges y Riedel, 1977, p.59). Este fue el origen de la llamada «estrategia de industrialización mediante promoción de exportaciones» (PE), que luego se extendió a otros países del área. Este modelo de crecimiento ha intentado aplicarse a otros países lo cual ha resultado más complejo de lo que se preveía, mostrando sus propios límites como llave del desarrollo económico.

3. La política comercial orientada hacia la exportación

A pesar de que habitualmente se presentan como modelos opuestos y excluyentes, ambas estrategias de industrialización comparten rasgos comunes e incluso tienen el mismo origen, aunque luego sigan diferentes caminos. Si tomamos como referencia el esquema de Bhagwati (1978) para explicar la transición desde un régimen comercial proteccionista, basado en la sustitución de importaciones, a un régimen de apertura al exterior

orientado hacia la exportación, veremos que de las cinco fases en que divide dicho proceso ambas estrategias comparten las dos primeras y gran parte de la tercera.

Así, Bhagwati (1978) distingue cinco fases según sea la combinación de instrumentos empleados en el diseño de la política comercial y sus efectos, que recogemos en el cuadro 1.

Cuadro 1. Las fases de la industrialización basada en la estrategia comercial

	<i>Estrategia de industrialización ISI</i>	<i>Estrategia de industrialización PE</i>
Fase I	Cuotas a la importación Tipo de cambio sobrevaluado TCEm>TCEx	Cuotas a la importación Tipo de cambio sobrevaluado TCEm>TCEx
Fase II	Cuotas a la importación (mayor complejidad) Aranceles Algunos subsidios a la exportación TCEm>TCEx	Cuotas a la importación (mayor complejidad) Aranceles Algunos subsidios a la exportación TCEm>TCEx
Fase III	Sustitución de cuotas por aranceles Subsidios a la exportación	Sustitución de cuotas por aranceles Devaluación oficial Inicio de algunas medidas liberalizadoras
Fase IV		Sustitución de cuotas por aranceles Devaluaciones y unificación de los tipos de cambio múltiples Disminución de los aranceles y los subsidios a la exportación Neutralidad en el patrón de incentivos TCEm TCEx
Fase V		Desaparición de las cuotas Plena convertibilidad de las monedas Neutralidad en el patrón de incentivos TCEm TCEx

Fuente:Elaboración propia a partir de Bhagwati (1978).

Nota:ISI:Sustitución de importaciones y PE:Promoción de exportaciones.

Durante la primera fase la principal herramienta puesta al servicio de la política intervencionista es la protección del mercado nacional a través de restricciones a la importación. Estas restricciones se establecieron en muchos países como una medida de emergencia a corto plazo para ocuparse de las crisis de la balanza de pagos. Con este fin se restringieron, en primer

lugar, las importaciones de productos de consumo. Little, Scitovsky y Scott (1970) destacan, coincidiendo con otros autores como Donges (1976), el hecho de que, gradualmente, los PED fueron tomando conciencia de lo que significaba este proceso para sus aspiraciones de independencia y desarrollo. De manera que se permitió, deliberadamente, que la restricción de importaciones se convirtiese en una prescripción política a largo plazo para una rápida industrialización. Esta fase «se caracteriza por una sistemática y significativa imposición de controles cuantitativos» (Bhagwati, 1978, p. 56). El origen del establecimiento de estas restricciones cuantitativas o cuotas estaba, como ya hemos señalado, en la presencia prácticamente constante de déficits exteriores bajo un tipo de cambio fijo.

Los problemas de las balanzas de pagos venían determinados, fundamentalmente, por la existencia de unos tipos de cambio con un valor muy por encima del que hubiera existido en un mercado libre. Estos tipos de cambio sobrevaluados se mantenían desde hacía tiempo por la actitud negativa de las autoridades ante una posible devaluación.

En definitiva, el tipo de cambio sobrevalorado se tradujo en el uso de restricciones cuantitativas como una técnica para equilibrar las cuentas internacionales, y estas cuotas se utilizaron posteriormente para proteger determinadas actividades. Una de las consecuencias más negativas de esta política fue la creación de una clara discriminación contra las exportaciones¹.

Continuando con el esquema de Bhagwati, la fase II también estaría inmersa en la estrategia de sustitución de importaciones. Esta etapa se caracteriza por el continuo e intenso establecimiento de restricciones cuantitativas. El sistema total de controles se vuelve mucho más complejo, dando como resultado el establecimiento de una gran variedad de aranceles efectivos *ad hoc* para diferentes actividades, lo cual implica la existencia de diversos tipos arancelarios sobre las importaciones. Otro rasgo distintivo de esta fase II es el incremento en la adopción de medidas de precios² para complementar el régimen de cuotas. En

1 El sesgo contra las exportaciones se manifiesta en la pérdida de competitividad debido al incremento del precio de los inputs importados, que eleva los costes de producción frente a los competidores extranjeros. Asimismo, los sectores exportadores se ven perjudicados por el mantenimiento de un tipo de cambio sobrevalorado.

cuanto a las exportaciones, se produjo un hecho fundamental en la evolución de las políticas comerciales de los PED. Como consecuencia de la disminución de las ganancias por exportación y del incremento en la dependencia de importaciones, sobre todo de bienes de equipo y materiales, se produjeron fenómenos frecuentes de escasez de divisas. La continuación o incluso intensificación de estos fenómenos llevaron al reconocimiento, por parte de los gobiernos de la mayoría de los PED, de que era necesario incrementar las ganancias por exportación. De esta manera, se produjo un giro gradual hacia la concesión de subsidios a la exportación. El objetivo era compensar parte de la discriminación general contra las exportaciones implícita en la existencia de un tipo de cambio sobrevaluado y la protección de las importaciones. Al igual que en el caso de las cuotas, los incentivos a la exportación se otorgaron de forma poco sistemática y fragmentada, dando lugar a la existencia de múltiples tipos de subsidios efectivos en las exportaciones.

En resumen, la situación de los precios en la fase II presenta los siguientes aspectos: el tipo de cambio efectivo³ para exportaciones (TCEx) no es tan alto, en media, como el tipo de cambio efectivo para importaciones (TCEm), implicando un sesgo contra el incentivo relativo a exportar.

La fase III abarca un período que denominamos de transición, porque supone un punto de inflexión importante en la evolución de la política comercial. Esta fase puede adoptar dos formas que, a la larga, van a determinar el rumbo definitivo de la política comercial.

2 Dentro de las medidas denominadas de precios consideramos, principalmente, los impuestos y subsidios tanto a la importación como a la exportación y la existencia de tipos de cambio múltiples, aunque se instrumentaron otro tipo de barreras no arancelarias como depósitos previos a la importación, créditos especiales para exportadores, esquemas de reposición por importación y otras.

3 Se define el tipo de cambio efectivo para exportaciones (TCEx) como el número de unidades en moneda nacional recibidas por un dólar obtenido en una transacción internacional, de manera que se incluyen todo tipo de incentivos a la exportación como subsidios, regímenes arancelarios de excepciones, el derecho de reposición del valor de las importaciones y otras. El tipo de cambio efectivo para las importaciones (TCEm) se define como el número de unidades en moneda nacional pagados por un dólar, incluyendo todo tipo de medidas contra la compra de bienes y servicios en el extranjero como aranceles, el interés implícito resultante en los depósitos de garantía y otras.

La primera forma que puede adoptar esta etapa obedece a una mera operación de «poner orden» o de «limpieza» (Bhagwati, 1978). Esta operación consiste, fundamentalmente, en el reemplazamiento progresivo de las restricciones cuantitativas por aranceles. El fin perseguido por los gobiernos con este tipo de medidas es, por una parte, acabar con las «primas» a la importación y, al mismo tiempo, poder disponer ellos mismos de los ingresos obtenidos mediante los aranceles. Si a la creciente sustitución de cuotas por aranceles, le añadimos el efecto de los subsidios a la exportación, que veíamos en la fase II, el resultado es equivalente a una devaluación *de facto* en las transacciones corrientes. No se trata por tanto de una devaluación formal, pero los efectos son muy similares ya que se encarecen las importaciones, lo cual reduce su cantidad, y se abaratan las exportaciones en los mercados mundiales.

La segunda forma que puede adoptar esta fase III es denominada por Bhagwati (1978) «devaluación *cum* liberalización». Se trata, en primer término, de llevar a cabo una devaluación oficial del tipo de cambio y, posteriormente, introducir toda una serie de medidas liberalizadoras del sector exterior que se implementan de forma gradual.

Lo realmente importante de esta etapa es qué tipo de forma adopta. Solamente en el caso de que la política comercial haya alcanzado un estadio similar al de la segunda forma descrita podrá continuarse por el camino de la liberalización. De manera que esta liberalización progresiva en la política comercial nos acercará a la llamada «estrategia de promoción de exportaciones». El mensaje fundamental es que la transición a la fase IV, que puede considerarse como la culminación con éxito de los esfuerzos realizados en la fase III, no puede esperarse cuando ésta toma la forma de una simple sustitución de cuotas por aranceles. Cuando la forma adoptada es esta última es muy frecuente que el proceso se revierta y se vuelva a la situación descrita en la fase II con las restricciones cuantitativas, de nuevo, como instrumentos preponderantes.

La fase IV del esquema de Bhagwati se caracteriza por una disminución sustancial del sesgo contra las exportaciones. El tipo de cambio efectivo para las exportaciones, TCE_x, se asemeja mucho al tipo de cambio efectivo para las importaciones, TCE_m. En esta fase se pueden destacar tres rasgos fundamen-

tales. El primero es la existencia de una menor dispersión en los incentivos para las diferentes actividades, en otras palabras, la presencia de una mayor neutralidad. Esto quiere decir que, en teoría, las producciones sustitutivas de importaciones no tienen por qué ser completamente descartadas y que la promoción de exportaciones no tiene que llevarse a cabo a cualquier precio. La idea es que la industrialización se alcanza más fácilmente si todos los sectores reciben los mismos incentivos y la competencia hará el resto. Y ya que la competencia puede estimularse de manera notable abriendo la economía al exterior, la reforma implica un giro sustancial hacia la apertura de los mercados al exterior.

El segundo rasgo es el abandono del modelo de ajuste infrecuente del tipo de cambio (Bhagwati, 1988). De esta forma, se llevaron a cabo importantes devaluaciones en la mayoría de los países que optaron por esta estrategia. En aquellos países como, por ejemplo, Corea del Sur, España, Taiwan, Turquía o Yugoslavia, donde todavía persistía la existencia de tipos de cambio múltiples, estos tipos de cambio fueron unificados, lo cual contribuyó a un funcionamiento mucho más racional y con una mayor transparencia del mercado de divisas y, consecuentemente, la desaparición de los mercados negros (Donges, 1976).

Y el tercer rasgo es la apertura de la política comercial. Todos los países que intentaron este cambio de estrategia optaron por un desmantelamiento gradual del sistema proteccionista. Las restricciones cuantitativas se sustituyeron masivamente por aranceles uniformes, de forma que se redujo enormemente la dispersión intersectorial de las tasa efectivas de protección. Después, los aranceles se fueron reduciendo progresivamente así como los subsidios a la exportación, estableciendo un sistema de incentivos basado más en la *promoción* que la *protección*.

La transición de la fase IV a la fase V se produce cuando el régimen comercial se halla completamente liberalizado, en el sentido de que existe plena convertibilidad de las monedas y las restricciones cuantitativas no son empleadas como medio de regular la balanza de pagos.

Bhagwati (1978) explica que los países que han seguido este tipo de estrategia, consiguiendo un gran éxito en su comportamiento exportador, parecen compensar más que invertir el sesgo existente contra las exportaciones. Esta definición se co-

responde directamente con el esquema de las cinco fases que hemos venido manejando. Así, la fase II se caracteriza por el ratio $TCE_x/TCE_m < 1$, en definitiva, por una estrategia de sustitución de importaciones, mientras que las fases IV y V se caracterizan por un ratio TCE_x/TCE_m cercano a la unidad, lo que define una estrategia de promoción de exportaciones⁴.

En definitiva, la estrategia de industrialización orientada a la exportación tiene dos características básicas: la no discriminación de la industria de exportación frente a la industria de bienes sustitutivos de importaciones y la orientación exportadora de gran parte de su industria.

Unas características que, no obstante, no deben confundirse con el librecambio. Como afirma Bhagwati (1988) « la mayoría de los países en vías de desarrollo, que llevaron a cabo una transición sostenida hacia los regímenes comerciales más liberales, no cuentan con gobiernos «laissez-faire» En su opinión, los que busquen en la experiencia de esos países un apoyo al librecambio en combinación con un gobierno pasivo van a encontrar serias dificultades. La intervención estatal es decisiva para facilitar la entrada en los mercados exteriores, suministrar información, suministrar un sector servicios adecuado, racionalizar las inversiones privadas y públicas y establecer un sistema de impuestos y subsidios adecuado. De hecho la mayoría de los nuevos países industriales (NPI), denominados actualmente por el Banco Mundial como *High Performance Asian Economies* (HPAE), han utilizado y/o utilizan diversos tipos de intervenciones en el sector exterior: aranceles e incluso cuotas, tipos de cambio fijos y diversos incentivos a la exportación como subsidios o créditos subvencionados (Krugman, 2001). Para Greenaway y Morrisey (1994, p.68) la liberalización comercial «puede ser interpretada como cualquier reforma que sirva para reducir el grado de orientación hacia dentro».

Por lo tanto, no cabe hablar de un único modelo de industrialización hacia fuera que sea exportable a cualquier país y mucho menos de un modelo de librecambio real. En realidad, y en ello nos vamos a detener en el siguiente epígrafe, los países

4 Un esquema también muy interesante sobre las distintas fases de transformación estructural «óptima» y «subóptima» se encuentra en Cypher y Dietz (1977).

más exitosos en términos de crecimiento que han seguido este tipo de estrategia han aplicado una amplia variedad de políticas, desde el librecambio excepcional de Hong Kong a economías mucho más intervenidas como Corea del Sur.

4. La evidencia empírica de la industrialización orientada al exterior: ventajas y problemas

La estrategia de industrialización orientada hacia la exportación surge como teoría a partir de la experiencia de un grupo de países cuyas tasas de crecimiento vienen siendo espectaculares desde mediados de la década de 1960. En el 2000 sus cifras de crecimiento fueron de un 8,8% del PIB para Corea del Sur, un 6,3% en Taiwan, un 9,9% en Singapur y un 10,5% en Hong-Kong. Al éxito económico de estos cuatro países se unieron a partir de los ochenta el de Malasia, con un crecimiento del 8,5% del PIB en el 2000, Tailandia e Indonesia con unas tasas de crecimiento del 4,3% y el 4,8% respectivamente para el mismo año.

La característica común de estos países ha sido una clara orientación exportadora y un nivel de protección inferior al de otros PED en proceso de industrialización (Bustelo, 1990 y 1994). A partir de este punto surgen diversas interpretaciones que relacionan la mayor apertura y la orientación exportadora con el crecimiento económico. La versión más simplista es la que establece una relación de causalidad directa entre ambas cuestiones y que se ha caricaturizado a través de la confrontación entre la experiencia de los «cuatro tigres» asiáticos con la de otros países «de industrialización más antigua, como India, Pakistán o Argentina» (Greenaway y Morrisey, 1994, p. 68).

Un análisis más reflexivo y documentado muestra que la realidad es mucho más compleja que esa historia de buenos o mejor, los que lo han hecho bien y los que lo han hecho mal. Al respecto hay un cierto consenso sobre las ventajas de la industrialización orientada a la exportación sobre la industrialización sustitutiva de importaciones.

La principal ventaja se produce a nivel asignativo: los recursos se mueven con mayor rapidez y flexibilidad hacia donde son más productivos. Esto probablemente aumentará la productivi-

dad total de los factores. Además la mayor exposición a la competencia internacional permite sobrevivir sólo a los productos e industrias más eficientes. Asimismo, la exportación permite un mejor aprovechamiento de las economías de escala al ampliarse el mercado. En general, la política orientada a la exportación parece menos distorsionadora que la ISI porque la competencia internacional pone de manifiesto con mucha mayor rapidez las ineficiencias y, por ejemplo, obliga a una permanente revisión de precios y calidades o a mantener un tipo de cambio realista (Muñoz, 1996, p. 263). Podemos afirmar, con Greenaway y Morrisey (1994), que «aunque no resulta siempre evidente que las estrategias comerciales orientadas hacia el exterior realmente puedan producir crecimiento económico» sí que parece cierto que las estrategias ISI conllevan ciertos costes que resultan «adversos al crecimiento». Por ejemplo, todos los costes de ineficiencias asociados a la protección, los de la búsqueda de rentas o la discriminación contra las actividades de exportación.

Existe una gran cantidad de estudios empíricos sobre las estrategias de industrialización llevadas a cabo por los PED desde mediados del siglo xx, centrados en la orientación de la política comercial. La mayoría analizan con detalle la política económica seguida por los diversos países en sus relaciones comerciales con el exterior y las ponen en relación con el crecimiento de las exportaciones y la producción. El razonamiento que subyace a la metodología utilizada en la mayor parte de los trabajos es que existe una correlación causal y positiva entre el crecimiento de las exportaciones y el de la producción, aunque como destacan Greenaway y Morrisey (1994, p.63), «la fuerza y la dirección de la causalidad siguen siendo discutibles»⁵.

Todos los trabajos concluyen que, en general, el mejor comportamiento exportador fue generalizado en todos los países que consiguieron, en mayor o en menor medida, liberalizar su comercio exterior. Los espectaculares resultados de los conocidos como «cuatro tigres asiáticos» pusieron en entredicho el pesimismo exportador de Prebisch (1964) y Singer (1950), y llevaron a gran

5 En cualquier caso, en opinión de los citados autores esta controversia es irrelevante «desde el punto de vista de apuntalar una estrategia diseñada para estimular las exportaciones y el crecimiento», ya que lo que está claro es que el resultado que debe perseguirse, sea cual sea la estrategia, es una mayor orientación al exterior, Greenaway y Morrisey (1994, p.63).

parte de la literatura empírica a preconizar la liberalización comercial como el elemento clave del crecimiento económico⁶. Otros trabajos, como los de Donges (1976) y Donges y Riedel (1977), fueron más moderados en sus conclusiones, centrándose en la efectividad de las políticas comerciales para fomentar las exportaciones y no tanto en la relación entre éstas y el crecimiento económico.

Lo cierto es que la evidencia empírica acumulada a favor de la industrialización hacia fuera ha sido uno de los argumentos en los que se ha basado la política económica del Banco Mundial, y también del FMI, a la hora de conceder préstamos a los PED en el marco de los Programas de Ajuste Estructural⁷. Esta condicionalidad ha resultado en la reforma o, al menos, en el compromiso de reformar en sentido liberalizador la política comercial de muchos PED desde los años ochenta. A pesar de todo, un número importante de estas reformas o no se han llevado a cabo o han acabado en fracaso, lo que estaría contradiciendo las optimistas perspectivas mostradas tanto por la teoría como por muchos trabajos empíricos.

Los casos fallidos han puesto en cuestión la generalidad de la estrategia de industrialización hacia fuera como modelo de crecimiento económico. Un replanteamiento que se ha visto muy reforzado con la crisis asiática de 1997 al mostrar la vulnerabilidad de los «tigres» del crecimiento económico⁸. Como dice Krugman (2001, p.278), recogiendo la opinión de otros investigadores en los últimos años, «todo el interés que se ha centrado sobre la política comercial e industrial en el crecimiento asiático puede haber estado mal planteado». Muy probablemente ha existido una tendencia a simplificar un fenómeno tan complejo como el del crecimiento económico, así como a magnificar el papel del comercio internacional en su consecución. En los últimos años, muchos de los economistas que han estudiado el «milagro asiático» han revisado algunas de las conclusiones de una interpretación demasiado simplista de la industrialización

6 Little et al (1971), Balassa (1971 y 1982), Bhagwati (1978) y Krueger (1978) constituyen una muestra muy significativa de este tipo de literatura.

7 Véase Greenaway y Morrisey (1994, p. 67).

8 Sobre la crisis asiática véase, por ejemplo, Krugman (2001, pp. 725 y ss)

orientada a la exportación y, en definitiva, de la relación entre comercio y crecimiento.

De forma resumida, las principales críticas se han centrado en el olvido de otros factores decisivos- más que el comercio en opinión de muchos teóricos del desarrollo- en el crecimiento económico. Es el caso del ahorro nacional, el progreso tecnológico o el capital humano. Así, resulta que muchos de los grandes exportadores asiáticos tienen altas tasas de ahorro, con las que financiar la inversión, y niveles de educación también elevados, lo cual estaría apoyando la teoría de que la apertura comercial puede explicar parte de la historia, no la historia entera. (Bustelo, 1998). Y yendo más allá, podría decirse que la política comercial hacia fuera «ha sido buena en el sentido de que ha permitido un rápido crecimiento», pero sería exagerado decir que «ha causado el crecimiento» Krugman (2001, p. 278)⁹.

Otra cuestión muy debatida ha sido la metodología empleada a la hora de evaluar los distintos procesos de liberalización comercial llevados a cabo en muchos PED. En la mayoría de los trabajos se comparan los resultados en términos de incremento de exportaciones y del PIB antes y después de poner en marcha determinados planes de liberalización comercial, y las diferencias entre esos dos momentos se atribuyen a la política comercial. Esto puede llevar, de acuerdo con Greenaway y Morrisey (1994), a graves errores ya que los resultados obtenidos podrían explicarse por otras medidas de política económica incluidas en la reforma: estabilización monetaria, medidas fiscales, manejo del tipo de cambio, etc. De modo que «aislar el efecto de la reforma de la política comercial resulta complicado» y, por lo tanto, no puede tenerse la certeza de que la política comercial sea la única explicación, y ni siquiera la fundamental, del crecimiento de las exportaciones¹⁰.

Finalmente, en esta revisión crítica de la estrategia de promoción de exportaciones, también queremos destacar otras dos cuestiones. Primera, y como ya hemos señalado anteriormente, los NPI del Sudeste asiático han seguido una amplia variedad de políticas comerciales e industriales que hacen imposible hablar de

9 Véase en esta línea Rodrik (1995).

10 Para profundizar en esta cuestión y en otros problemas de la evaluación de los resultados de la liberalización comercial, véase Greenaway y Morrisey (1994). Estos autores analizan los resultados obtenidos en uno de los más amplios trabajos multipaíses: el de Papageorgiou et al (1991).

un único modelo. Además, con la excepción de Hong Kong, todos ellos aplicaron medidas proteccionistas en sus primeras fases de industrialización. Segunda, en algunos de estos países ha habido fracasos notables de la política comercial, por ejemplo en Corea del Sur en su intento de fomentar la industria pesada entre 1973 y 1979. Como afirma Donges (1976), algunos gobiernos demasiado preocupados por incrementar sus exportaciones no tuvieron en cuenta sus ventajas comparativas reales, lo cual les llevó a altos niveles de ineficiencia productiva. Y es que, en su opinión, las medidas de política equivocadas no son patrimonio exclusivo de la estrategia ISI. La única diferencia, aunque fundamental, es que en el caso de la industrialización orientada al exterior el proceso de industrialización no tropieza con insalvables problemas de la Balanza de Pagos.

5. Reflexiones finales

Tras esta breve revisión de la teoría de la industrialización orientada hacia el exterior y de algunos de sus resultados aportados por la literatura empírica, queremos concluir con un comentario final a modo de reflexión.

Si bien no existe una evidencia concluyente que indique que la estrategia de industrialización orientada al exterior lleva al crecimiento económico, parece cierto que la apertura comercial y la orientación a la exportación permiten aprovechar mejor las oportunidades de crecimiento económico. De hecho, todos los países que han logrado un rápido crecimiento han seguido, en algún momento, un proceso de industrialización orientado hacia fuera, lo que ha refutado las teorías del pesimismo exportador y el crecimiento empobrecedor tan en voga durante los años cincuenta.

Lo anterior, sin embargo, no significa que haya un único modelo de industrialización orientado al exterior que pueda ser aplicado a todos los países que buscan alcanzar la senda del crecimiento económico. Y ni siquiera es posible trazar una relación de causalidad nítida entre comercio y crecimiento. La evidencia empírica ha mostrado que hay otros factores que cuentan, y mucho, en la explicación de un fenómeno tan complejo. En este sentido, podría afirmarse que la apertura comercial es en gene-

ral recomendable, pero teniendo en cuenta que su instrumentación debe reflejar las condiciones internas de cada país.

6. Referencias bibliográficas

- BALASSA, B. (1971). *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- BHAGWATI, J. (1978). *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*. Cambridge: M.A: Ballinger Publishing Co.
- BHAGWATI, J. (1988). *El proteccionismo*. Alianza Editorial, Madrid, 1991.
- BUSTELO, P. (1990). *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos*. Siglo Veintiuno de España editores, Madrid.
- BUSTELO, P. (1994). *La industrialización en América Latina y Asia Oriental: un estudio comparado de Brasil y Taiwan*, Ed. Complutense, Madrid.
- BUSTELO, P. (1998). *Teorías Contemporáneas del desarrollo económico*. Síntesis, Madrid.
- CYPHER, M.y DIETZ, J. L.(1997). *The process of economic development*. Routledge, Londres.
- DONGES, J. B. (1976). «A Comparative Study of Industrialization Policies in Fifteen Semi-Industrial Countries». *Weltwirtschaftliches Archiv.*, 112(4), pp. 626-59.
- DONGES, J. B. y RIEDEL, J. (1997). «The expansion of manufactured export in developing countries, an empirical assessment». *Weltwirtschaftliches Archiv*, 113 (1), pp. 58-87.
- GREENAWAY, D. y MORRISEY, O. (1994). «Liberalización comercial y crecimiento económico en los países en desarrollo». *Información Comercial Española*, 725, pp. 63-79.
- KRAVIS, I.(1970).«Trade as a handmaiden of growth:similarities between the nineteenth and twentieth centuries». *The Economic Journal*, vol. LXXX, 320.
- KRUEGER, A. O. (1978). *Liberalization attempts and consequences*. Cambridge MA: Ballinger Publishing Co.
- KRUEGER, A.O. (1990). *Perspectives on Trade and Development*. Harvester Wheatsheaf, Londres, pp. 3-376.

- KRUGMAN, P.R. y OBSTFELD, M. (2001). *Economía internacional: teoría y política*. 5.ª ed., Pearson educación, Madrid.
- LEWIS, W. A. (1978). *The evolution of international economic order*, Princeton University Press, Princeton.
- LITTLE I.M.D., SCITOVSKY T. y SCOTT M.F.G..(1970). *Industry and Trade in Some Developing Countries*. Oxford University Press.
- MUÑOZ CIUDAD, C. (1996). *Estructura Económica Internacional*. 2.ª ed., Civitas, Madrid.
- NURKSE, R. (1964). *Equilibrio y crecimiento en la economía mundial*, Rialp, Madrid.
- PREBISH, R.(1964). *Nueva política comercial para el desarrollo*. Fondo de cultura Económica, México.
- RODRIK, D. (1995). «Growth policy. Getting interventions right: how South Korea and Taiwan grew rich». *Economic Policy*, 20 (April), pp. 54-97.
- SINGER, H. W. (1950). «The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries», *American Economic Review*, 40 (Mayo), pp. 473-85.

La evolución húngara en su 1100 aniversario

JUAN RAMÓN SOLANS PRAT
ESPERANZA GARCÍA UCEDA

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Este trabajo efectúa un análisis de la evolución del empleo y la industria húngara desde los años ochenta hasta nuestros días, así como dar una panorámica de la evolución de la reforma económica de Hungría.

Para ello, analizaré la población activa con edad de trabajar y por rama de actividad económica, así como la producción y empleo por sector industrial, el número de empresas y empleados por sector y tamaño los índices de la producción industrial y la edificación. Para finalizar haré un breve comentario de como está evolucionando la reforma húngara y expondré una serie de opciones que podrían ser beneficiosas y eficaces en términos de costes para Hungría.

Palabras clave: Hungría, Indicadores económicos, reforma, sector industrial.

La evolución húngara en su 1100 aniversario



Juan Ramón Solans Prat
Esperanza García Uceda

1. Introducción

La república de Hungría cubre un área de 93.030 Km.2, es uno de los países más pequeños de Europa, como las dimensiones de Bavaria y Hesse en Alemania. Sus dimensiones son de 520 Km. De Norte a Sur. Limita al Norte con Eslovaquia (608 Km. De frontera), al Noroeste con Ucrania (215 Km.), al Este con Rumania (432 Km.) y con Serbia, Croacia y Eslovenia al Sur (365 Km.), y al Este con Austria (365 Km.).

En 1996, Hungría celebra el 1.100 aniversario de su fundación. Desde el principio de su larga y memorable historia, Hungría ha tenido repetidos contactos con la historia alemana, particularmente en el último siglo. Desde el punto de vista alemán, un evento particularmente importante, fue la decisión del gobierno húngaro, en otoño de 1989, de tirar la cortina de acero en el margen este, lo que fue la mayor contribución hacia el derrumbamiento del régimen comunista en el centro y este de Europa para la reunificación alemana.

Una de las razones del gran interés de Alemania en el desarrollo en Hungría, es que durante el periodo socialista, Hungría estaba entre los países del este que estaban abiertos a las reformas, así que, hasta que las reformas económicas empezaron en 1988, la economía húngara estaba basada en un sistema conocido como «comunismo húngaro». Una combinación de planificación central y autonomía en las compañías, más proporción de producción privada y un clima, en general, más liberal que en los otros países comunistas.

Por eso no sorprende, por tanto, que Hungría fuera uno de los pioneros en las reformas políticas y económicas en los antiguos países socialistas. ¿Qué posición ocupa Hungría en el mercado económico hoy en día? ¿Qué problemas económicos han emergido después de cinco años de reformas y cambios estructurales?

Estas y otras cuestiones las vamos a ir comentando a lo largo del presente artículo. Para ello vamos a reflejar con una tabla la evolución de los 80 a los 90 de Hungría, y en otra haremos una comparación de los indicadores económicos más importantes de Hungría y otros países de Europa.

	<i>Unidad</i>				
<i>Área</i>					
Area total	km.2	1993:	93.030		
Tierra cultivable	km.2	1991:	47.142		
<i>Población</i>					
Población Total	1,000	1980:	10.709,5	1990	10.290,0
Resultados de censos de la población					
Comienzo de año					
Aumento de Población	%	1980-90:	- 3,1	1990-93	- 0,8
Tasa media anual de crecimiento	%	1980-90	- 0,32	1990-93	- 0,23
Densidad de la población	Habitantes por Km.2	1980:	115,1	1993:	110,6
Nacimientos	Por 1,000 habitantes	1980:	13,9	1993:	11,0
Muertes	Por 1,000 habitantes	1980:	13,6	1993:	15,1
Muertes en el primer año de vida	Por 1,000 nacimientos vivos	1980:	23,2	1993:	12,0
<i>Esperanza de vida</i>					
Varones	Años	1980:	65,5	1992:	64,6
Hembras	Años	1980:	72,7	1992:	73,7
<i>Empleo</i>					
Empleados	1.000	1980:	6.172,8	1991:	5.997,4
% mano de obra varón	%	1980:	57,6	1991:	57,9
	1.000	1980:	3.225,5	1991:	3.125,4

	<i>Unidad</i>				
hembra	1.000	1980:	2.947,3	1991:	2.872,0
Desempleado	%	1989:	0,6	1992:	12,3
<i>Industria</i>					
Indice de producción	1980= 100	1987:	115		76
Capacidad instalada de centrales eléctricas	MW	1970:	2.477	1992:	6.526
Producción eléctrica	Mill.kWh	1970	2.477	1992:	6.526
Extracción de:					
Carbón	1.000 t	1988:	2.255	1992:	1.274
Bauxita	1.000 t	1988:	2.593	1992:	1.721
Aceite	1.000 t	1988:	1.947	1992:	1.825
Producción de :					
Cemento	1.000 t	1988:	3.873	1992:	2.236
Acero bruto	1.000 t	1988:	3.583	1992:	1.559
Plásticos	1.000 t	1988:	590	1992:	692
<i>Comercio extranjero</i>					
Importaciones	Mill. \$	1987	9.450	1992:	11.122
Exportaciones	Mill. \$	1987	9.204	1992:	10.680
Excedente de importaciones(-) o excedente de exportaciones(+)					
	Mill. \$	1987	- 246	1992:	- 442
<i>Transporte y Comunicaciones</i>					
Longitud de vía férrea	km.	1980	8.033	1992:	7996
Longitud de red de carreteras	km.	1980	29.759	1992:	29.950
Coches por 1.000 habitantes	Número	1980:	94,7	1992:	199,6
Pasajeros aéreos	1.000	1980:	922	1992:	1.213
Líneas telefónicas	1.000	1970:	399,1	1990:	1.292
Televisores	1.000	1970:	2.120	1990:	4.330
<i>Turismo</i>					
Visitantes extranjeros	1.000	1985:	15.126	1992:	33.491
Ingreso de divisa	Mill.Ft.	1985:	24.581	1991:	79.030
<i>Dinero y crédito</i>					
Tipo de cambio oficial,					
medio	Ft por DM 1	1999:	36,8660	junio 1993:	54,200
	Mill. \$	1988:	1.467	Nov. 1992:	4.815
Volumen monetario (1)					

<i>Unidad</i>					
Presupuesto del estado	Mmill. Ft.	1990:	640,9	1992:	960,1
Ingresos	Mmill. Ft.	1990:	642,3	1993:	1.145,4
Gastos	Mill. \$	1988:	20.185	1993:	22.228
<i>Precios</i>					
Índice de precios al consumo	%	1990:	- 28,9	1993:	+22.5
<i>Cuentas nacionales</i>					
Producto Nacional Bruto					
a precios de mercado	Mill. Ft.	1980:	721,0		2.301,5
a precios corrientes	Mill. Ft.		1.057,3	1991:	1.051.1

(1) Volumen monetario de acuerdo con el Fondo Internacional Monetario

Fuente: Eurostat-Statistisches Bundesamt

1.2 Indicadores importantes económicos por países europeos*

País	Agricultura %		Energía	Comercio extranjero % del Total de exportis representadas por fuels, minerales y metales	Transporte	Comunicaciones		Producto Nacional
	Producto nacional bruto de obra	Total mano de obra				Coches principales de teléfonos	Televisores	
	1991	1992	1992	1991 (1) %	1991 por	1991 1.000 Número	1990 (inhab.)	1991 US-\$
Albania	36 (90)	47,1	De aceite (3) 897 (90)		5 (91)	14	87	520
Bélgica	2	1,7(a)	5.493	8	393 (91)	416	451	19.300
Bulgaria	13	11,4	3.540	.	147 (91)	250	252	1.840
Dinamarca	5	4,3	3.703	5	310	576 b	536	23.660
Alemania	.	4,3	4.138	.	421 (93)	418	556	20.650
Ex. FRG	2	3,4	.	4	434 (93)	.	.	23.650
Ex-DRG	11 (89)	7,9 (91)	.	.	371 (93)	.	.	6.790
Estonia	15	12,4 (91) c	.	.	186	239	347	3.830
Finlandia	6	7,5	4.313	7	383	542	501	24.400
Francia	3	4,8	4.087	5	421	501	407	20.600
Grecia	17	23,1	2.396	15	178	408	197	6.230
Reino Unido (91)	2	1,9	3.666	10	352			
	457	434	16.750					
Irlanda	11	12,7	2.410	2	235	298	276 (90)	10.780
Iceland	12	6	4.231	.	459	521	319	22.580
Italia	3	6	2.646	3	496 (91)	399	421	18.580

Yugoslavia 4	12	20	2.296	9	140 (89)	198 (90)	2.940 (90)
Latvia	18	17 (91) c	.	.	134	422	3.410
Lituania	30	17 (91) c	.	.	151	374	2.710
Luxemburgo	2	d	d	d	523	267	31.080
Malta	4	3,6	1.422 (90)	94 (87)	324 (91)	742	6.850
Moldavia	36	24,2	.	.	48 (91)	114	2.170
Países Bajos	4	3,4	5.139	12	374	480 (92)	18.560
Noruega	3	4,7	4.058	58	377	516	24.160
Austria	3	5,2	2.996	4	410	427	20.380
Polonia	14	19,8	2.528	20	160 (91)	103 (92)	1.830
Portugal	9 (89)	14,9	1.662	5	205	255	5.620
Rumania	20	18,6	3.048	.	70	96	1.340
Federación Rusa	17	13,4 (91) c	5.471	.	58 (91)	138	3.220
Suecia	3	3,6	4.762	6	416 (93)	681 (92)	25.490
España	3 (85)	3,7	4.762	3	454	595	33.510
Ex-República Checa	5	9,8	2.336	7	335	340	12.460
Ex-República Eslovaca	8	8,7	3.391	4	214 (91)	156	2.450
Turquía	18	46,5	882	7	43	141	1.820
Ucrania	24	19,6 (91) c	3.754	.	73	130	2.340
Hungría	12	10,5	2.302	8	200	109	2.690
Belarus	16	15,9 (91) c	.	.	.	163	3.110
Cyprus	6	19,7	1.767 (89)	59 (87)	336	144	8.640
Ex-URSS	17	11,9 c	4.361	3 (84)	57 (90)	143 (90)	2.700

(*) Figuras en anaques indican el año en cuestión

(2) Datos Banco Mundial

(3) 1 Kg. Unidad del aceite = 0,043 (gigajulio) = 0,043 x 10 9 (julios)

(4) Incl. Bosnia-Herzegovina, Croacia, la Yugoslavia anterior a la República de Macedonia y Slovenia

(a) Incl. Luxemburgo (c) Empleados

(b) Incl. Faroe Islas. (d) Ver Bélgica

Fuente: Eurostat-Statistisches Bundesamt

2. Empleo

La tendencia demográfica en Hungría de las últimas décadas, con un aumento en la edad de la población, junto con las reformas económicas y sociales, no ha dejado de afectar a la actividad económica de la población. Con la caída de la población, el número de personas en edad de trabajar disminuyó en 216.000 entre 1980 y 1990.

La mano de obra activa, como la proporción de personas en edad de trabajar, cayó en 11,9 puntos, de un 82,2%, en 1980, a un 70.3% en 1992. Este cambio, ver tabla 2.1, contribuyó al desempleo, el cual no apareció hasta 1990.

Con el sobresalto del cambio en el mercado económico y sus repercusiones políticas, económicas y sociales, Hungría tuvo que hacer frente al problema del aumento del desempleo. Hungría fue el primero de los antiguos países socialistas en introducir, el 1 Enero de 1989, beneficios de desempleo pagados por contribuciones por parte de los empresarios y empleados.

A pesar del aumento del desempleo, el máximo periodo para poder ser pagado se redujo a un año y medio.

La diferencia entre el número de personas que recibían beneficios por desempleo y el número de desempleados registrados tuvo un fuerte incremento en los dos últimos años.

El número de personas a los que no aplicaban los beneficios de desempleo y el número de desempleados registrados tuvo un fuerte incremento en los dos últimos años.

Considerando que el desempleo se incrementó moderadamente en el curso de 1990, el número de parados creció rápidamente. Como resultado de la ley de quiebras de 1991, alrededor de 4.000 compañías se declararon en quiebra y despidieron a sus empleados. La tasa de desempleo llegó al 12,3% en 1992, y continuó creciendo en 1993 para luego disminuir como resultado de la capacitación y la creación de nuevos trabajos por parte del sector privado.

A finales de Diciembre de 1993, la tasa de desempleo cayó al 12,1%, el cual es un índice alto, comparado con los standards internacionales.

2.1 Población activa

Artículo del estudio	Unidad	1970	1980	1985	1990	1991	1992
Personas con edad de trabajar (1)	1,000	6.029.4	6.172.8	6.087.5	5.956.8	5.997.4	6.031.4
Varón	1,000	3.127.3	3.225.5	3.190.2	3.107.2	3.125.4	3.141.7
Hembra	1,000	2.902.1	2.97.3	2.987.3	2.489.6	2.872.0	2.889.7
Como proporción de población total	%	58,4	57,6	57,2	57,4	57,9	59,3
Población activa	1,000	4.980.2	5.073.6	4.912.9	4.975.2	4.668.7	4.241.8
Como proporción de población trabajadora	%	82,6	82,2	80,7	80,5	77,8	70,3

*) Comienzo de año.

1) Personas con edad entre 15 y 59 (hombres) y 15 y 54 (mujeres)

2.2 Tasa de actividad por edades

Edad desde-hasta años	1970		1980		1990	
	Total	Varón	Total	Varón	Total	Varón
<i>Total</i>	48,3	58,6	47,3	55,3	43,6	50,4
Menos de 14	7,0	3,7	2,5	1,4	1,1	0,8
15-20	47,4	45,8	43,0	45,5	33,3	34,9
20-25	79,0	91,5	76,2	91,9	72,2	84,5
25-30	82,0	98,5	84,2	98,2	78,3	93,3
30-35	83,8	98,0	98,8	98,4	85,8	94,0
35-40	83,8	98,0	91,3	97,8	89,4	93,6
40-45	80,9	95,4	89,3	96,0	89,4	92,2
45-50	80,9	95,4	84,9	92,9	85,4	92,2
50.55	73,1	91,8	76,4	86,3	73,7	80,5
55.60	54,8	84,4	4,3	72,2	31,0	60,3
60.65	29,3	74,9	10,7	13,2	2,7	4,0
65.70	16,3	24,6	5,2	5,3	1,1	1,7
70.75	6,3	10,7	3,3	3,7	0,3	0,6
75 y más	6,3	10,7	1,7	2,4	0,3	0,6

(En porcentaje por edades)

2.3 Registro de desempleo

Artículo del estudio	Unidad	1989	1990	1991	1992	Juni 1993
Desempleados	1,000	28,5	79,5	406,1	663,0	657,3
Hombres	1,000	16,7	49,1	239,0	390,0	186,8
Mujeres	1,000	11,8	30,4	167,1	273,0	270,5
Ratio desempleados 1	%	0,6	1,7	8,5	12,3	
Hombres	%		1,8	9,2	14,0	
Mujeres	%		1,4	7,6	10,5	

*) A diciembre

1) Como porcentaje de personas activas

Inicialmente, los trabajadores no cualificados o semicualificados eran los que tenían las tasas más altas de desempleo, pero el número de parados cualificados aumentó substancialmente en 1991 y 1992. De un total de 554.000 parados, alrededor del 42 % eran trabajadores cualificados, en 1992. El número de parados profesionales de oficinas era del 16,4 % en el mismo año.

El desempleo afectó a todos los sectores de la economía, pero más seriamente a la agricultura y silvicultura. La mitad de los parados húngaros viven actualmente en pequeñas villas. También hay deferencias notables en la distribución regional. Mientras que las tasas de parados en la capital y regiones de alrededor de la frontera con Austria, están alrededor del 6 % al 8 %, las tasas en el Norte y Este tenían un promedio substancialmente por debajo.

Las peores áreas son las provincias de Szabolcs-Szatmar-Bereg, una región tradicionalmente agricultora, Nógrad y Borsod-Abanj-Zemplén (industria del metal y minería), donde las tasas de desempleo son mayores del 25 % en algunos municipios.

A comienzos de la década de los ochenta, más de cinco millones de personas estaban empleadas en compañías y establecimientos húngaros. Esto bajó a 4,2 millones en 1992. Este periodo también vio un gran cambio en la estructura del empleo. Mientras el número de personas empleadas en el sector servicios aumentó substancialmente, muchos trabajos se perdieron tanto en agricultura y manufactura, como, particularmente en minería y trabajos del metal.

Estas tablas no incluyen al sector privado, el cual contaba con una estimación del 4 % del total del empleo en 1970, estando alrededor del 15 % en 1991. De cualquier manera, estos datos pueden incluir a personas con un segundo trabajo y empleos clandestinos.

Los trabajos perdidos eran particularmente de grandes empresas, mientras que en compañías con menos de 50 trabajadores los trabajos aumentaron en algunos casos. El número de personas autónomas también aumentó considerablemente.

2.4 Población activa por rama de actividad económica*

Rama	1980	1990	1991	1992	1980	1992
	1,000				%	
<i>Total</i>	5.073.6	4.975.2	4.668.7	4.241.8	100	100
Agricultura, silvicultura, pesca	1.038.9	863,3	752,2	588,9	20,5	13,9
Industria	2.177.6	1.843.0	1.783.9	1.559.0	42,9	36,7
Energía y agua	76,7	75,0	66,8	59,5	1,5	1,4
Industrial	1.697.3	1.425.5	1.388.4	1.226.7	33,5	28,9
Construcción	403,6	332,5	328,7	272,8	8,0	6,4
Servicios	1.857.1	2.088.9	2.132.6	2.093.9	36,6	49,4
Distribución comercial, hoteles y catering	488,1	517,5	557,8	564,2	9,6	13,3
Transportes y comunicaciones	407,3	410,1	417,5	372,9	8,0	8,8
Autoridad local, social y personal de servicios	961,7	1.161.3	1.157.3	1.156.8	19,0	27,3

*) principio de año

2.5 Población activa por estado de empleo*

Estado	1985	1991	1985	1991
	1,000		%	
<i>Total</i>	4.912.9	4.668.7	100	100
Autónomos	158,1	419,9	3,2	9,0
Asistentes sociales	120,4	113,5	2,5	2,4
Miembros de cooperativas	695,9	440,5	14,2	9,4
Asalariados	3.938.5	3.964.8	80,2	79,1

*) principio de año

3. Industria

La industria productiva comprende la energía, minería, manufactura y edificios y sector de la construcción, siendo las tres primeras, es decir, excluyendo los edificios y el sector de la construcción, las que constituyen la industria propia.

Hungría es uno de los países europeos con recursos naturales más limitados. Con excepción de la bauxita, los depósitos de carbón, petróleo, gas natural y manganeso son insuficientes para conseguir los materiales sin refinar que requiere la industria y población. Sin embargo, en las postguerra, el desarrollo unilateral de la industria fue promovido de acuerdo con la política de industrialización socialista y la parte de batalla de el establecimiento de la minería a gran escala, trabajos del metal, química y compañías ingenieras. Este periodo vio el desarrollo del hierro en el Danubio y trabajo del acero en Funaujvaros, minería en Colbo, de la industria química en Veszprem y la manufactura de los equipos de cocina en Jaszberey. Existen áreas industriales en Miskolc, Debrecen, Pecks, Gyor y Szeged, donde hay menos desarrollo. De cualquier modo, hoy en día, la estructura industrial está dominada por los materiales y la energía.

3.1 Producción y empleo por sector industrial

Sector	Producción		Empleo	
	1985	1992	1985	1992
<i>Total</i>	100	100	100	100
Minería	7,3	7,3	7,7	4,6
Energía	5,6	8,6	2,6	4,0
Metal	8,2	5,7	5,7	4,4
Ingeniería mecánica	24,1	16,5	32,2	27,8
Materiales de construcción	3,1	2,9	4,6	4,4
Industria química	20,9	24,5	7,4	11,0
Industria ligera	13,0	11,3	23,5	23,1
Alimentación	16,8	22,7	13,5	19,0
Otros	1,0	0,5	2,8	1,7

(en porcentaje)

Una peculiaridad de la industria húngara, es el alto grado de concentración de standard internacionales. Al final de la década de los ochenta, comprendía un pequeño número de grandes compañías, las cuales dominaban sus sectores respectivos. Con las reformas introducidas con miras a un mercado económico socialista, que empezaron en 1988, el sector privado disfrutó muchos más de la mano de obra. Mientras que en este tiempo, solo les estaba permitido a las empresas privadas emplear a un máximo de 30 trabajadores, el máximo esta ahora, en aumentar a 500. Bajo la ley de las nuevas compañías, también introdujeras en 1988, que las compañías del estatales podrían convertirse en limitadas, y este fue un paso importante para la promoción en la industria húngara.

En 1991, algo más del 73 % de las compañías húngaras contrataban por encima de 20 personas, pero so-lo el 3 % de todos los trabajadores y empleados industriales eran contratados en pequeñas compañías. Por contra, el 3,5 % de las compañías con 501 o más trabajadores contaban con al menos dos tercios (64, 8 %) de los trabajos en este sector.

3.2 Número de empresas por sector industrial y tamaño

<i>Empresas con .a.empleados</i>								
<i>Rama</i>	<i>1-20</i>	<i>21-50</i>	<i>51-100</i>	<i>101-300</i>	<i>301-500</i>	<i>501-5000</i>	<i>5000 y más</i>	<i>Total</i>
	<i>(empresas)</i>							
<i>Total</i>	10,947	1,485	895	909	258	510	15	15,019
Minería	14	1,485	3	5	1	13	5	44
Electricidad		3	85 a	1		19		105
Metal	136	26	17	18	13	26		236
Mecánica	5,383	726	404	346	92	128	5	7,539
Materiales de construcción	289	54	35	29	8	35	1	451
Química	845	123	58	57	8	35	4	1,130
Industria ligera	2,420	378	261	333	93	113		3,598
Alimentación	788	124	71	67	33	139		1,222
Otros	536	49	44	53	10	2	694	

a- Empresas de 1 a 100 empleados

3.3 Número de empleados por sector industrial y tamaño

Empresas con .a.empleados								
Rama	1-20	21-50	51-100	101-300	301-500	501-5000	5000 y más	Total
(empleados)								
Total	34,210	48,751	64,726	156,381	99,758	629,568	114,205	1.147.599
Minería	58	101	250	1,020	338	29,196	34,074	65,037
Electricidad			225a	135		41,082		41,442
Metal	544	933	1,203	3,582	5,669	40,769		52,700
Ingeniería mecánica	17,486	23,499	29,527	58,731	35,332	148,989	49,218	362,782
Materiales de construcción	1,234	1,765	2,479	5,488	2,860	33,207	7,002	54,035
Química	3,132	4,232	3,965	9,403	3,188	56,103	23,911	103,9344
Industria ligera	8,382	12,508	18,662	57,872	35,118	123,758		256,300
Alimentación	2,529	4,130	5,114	11,481	13,370	155,302		19,443

a- Empresas de 1 a 100 empleados

La producción industrial de Hungría, ha ido declinando desde 1988, sin duda, como resultado de la importante posición que había tenido anteriormente: en 1980, la industria contaba con el 41 % del PIB, y todavía contaba con alrededor de un tercio en 1991. De cualquier manera, la mayor causa fue el colapso de los mercados en los países de la antigua CMEA, a los que ha sido engranada una gran parte de la producción potencial de Hungría. Además, estaban las repercusiones del cambio potencial en el mercado económico con una reducción radical de las subvenciones en la producción y la liberalización de las importaciones, de las cuales, ha ciado la demanda doméstica y aumentado la competencia extranjera. La tendencia descendente continuó en 1992, cuando la producción era el 9,8% menor que la del año anterior. Con una caída del 17,2%, eran principalmente las firmas con menos de 50 empleados las que más sufrieron el declive de la producción. Por otro lado, las más importantes firmas privadas, que empleaban a más de 50 personas doblaron sus salidas en 1992, comparado con el año anterior, e incrementaron su participación en el total de las salidas industriales del 64% en 1991, al 14% en 1992.

En los primeros meses de 1993, la producción industrial estaba aparentemente estabilizada, y al final del año, bajaría un 4% más que el año anterior.

3.4 Índices de producción industrial*

Tipo de índice	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Total	115	115	112	101	84	76
Energía	123	123	126	128	120	106
Minería, Extractivas	99	96	91	75	69	56
Industria ligera	110	110	105	93	76	64
Alimentación	115	113	114	110	105	92
Química	121	122	107	109	92	79
Materiales de construcción	109	111	109	106	78	67
Metal	104	108	113	96	65	48
Mecánico	128	128	129	106	79	58

(1980 = 100)

*) Excluye la industria de la producción

El declive en la producción en años recientes afectó a todas las ramas de la industria. De cualquier manera, las tasa de declive de las salidas tuvo la tasa más moderada.

La ingeniería mecánica es el factor más importante de la industria húngara en términos de número de empresarios y número de empleados. Esta ocupa el tercer lugar con el 15% en volumen de producción. Las ramas como máquinas-herramientas, vehículos a motor, y productos eléctricos, son también importantes en términos de exportaciones. Por esta razón, es particularmente desafortunado par la situación económica general que la ingeniería mecánica haya sufrido un duro golpe por la crisis y la producción haya tenido que ser reducida a la mitad desde el año 1989.

La producción cayó un 72% en la industria del motor, la cual previamente tuvo grandes capacidades y mercados fiables. La producción de equipos eléctricos en 1992, era solo la mitad del nivel de 1989, y en la precisión del sector de ingeniería, solo un tercio. La producción de otros productos importantes también cayeron dramáticamente.

Mientras en 1989 fueron fabricados alrededor de 1.000 toros, en 1992 era de menos de 100. La producción de televisores cayó a la mitad, y la producción de radios es prácticamente cosa del pasado. La producción de lavadoras también disminuyó un poco menos del 50% que el nivel de 1988. Por otro lado, la producción de neveras aumentó unas cinco veces.

Las empresas de producción del metal, también sufrieron seriamente en años recientes, disminuyendo la producción en la industria del hierro y del acero un 62% entre 1989 y 1992 y la industria del aluminio un 44%.

La producción de materiales de construcción, disminuyó un 38% en los últimos tres años, en línea con el declive de la industria.

En la industria química, la producción disminuyó alrededor de un tercio en 1989 y 1992, pero solo alrededor del 15% en el caso del petróleo y sector plástico, en efecto, la producción de los productos derivados del petróleo aumentaron en 1992 sobre el año anterior un 1,9%.

El desarrollo en la industria también varió muy extensamente, sin embargo, todas las tendencias son claramente descendentes. Mientras la producción del proceso de la madera e industrias de limpiezas, en 1992 estaban solo un poco por debajo de las de 1989, la producción textil disminuyó un 58% en el mismo período, y la industria del calzado y los productos del cuero, los cuales dependen mucho de las exportaciones, un 48%.

Con -19%, la industria de la alimentación no fue tan dura como la mayoría de los demás sectores, en el declive de la producción, en efecto, la producción de bebidas no alcohólicas fue tres veces y media más alta en 1992 que en 1989. La producción de las fábricas de cerveza fue también un poco por debajo (2%), mientras que la industria manipuladora mantenía el nivel en 1989. De todos modos, hubo una clara reducción en el sector avícola (-42%). Lecherías, fábricas de grano, y empresas procesadoras de carne están incluidas en el programa húngaro de reorganización de la agricultura y en un futuro se promoverán por medio de interesantes subvenciones.

En la actualidad, la edificación y construcción cuenta con en el 6% del PIB de Hungría. Esto ha ido reflejando una notable reducción en el volumen de producción y empleo. Por ejemplo, el índice de producción de 1992, estaba en el 41% por debajo que el de 1980, mientras que el índice de empleo estaba en el 45% por debajo. Una de las principales razones de esta tendencia a la baja, fue el corte drástico en los contratos de trabajo público desde mitad de la década de los ochenta, junto con una alta tasa de interés y un aumento de la reticencia a investigar, la cual ha afectado virtualmente a todas las ramas de los sectores de edificación y construcción a mayor o menor medida.

El sector de los complejos residenciales fue particularmente duro, a causa de que el gobierno central y local se retire las actividades de este área.

Por ejemplo, en 1991, solo el 20% de las viviendas fueron construidas por empresas públicas, en contra del 73% construidas por el sector privado. En este mismo año, solo fueron construidas un tercio de las viviendas comparándolo con 1970. En 1992, el número de nuevas residencias construidas fueron de 14.162, mientras que la demanda anual estaba estimada entre 40.000 y 50.000 para los próximos años.

Por término medio, el área habitable para nuevas viviendas completas era de 90m² en 1991, substancialmente menores que las viviendas de la década de los ochenta. Las casas unifamiliares tenían por término medio un área habitable de 110m².

3.5 Complejos residenciales y viviendas

Artículo del estudio	Unidad	1970	1975	1980	1985	1990	1991
Edificios residenciales	Nº	40.229	38.264	33.466	36.507	32.100	
Viviendas	Nº	80.276	99.588	89.065	72.507	43.771	33.164
Promedio área de suelo útil	M2	62,0	62,0	66,9	78,9	89,9	90,0

A pesar del declive en los nuevos edificios, el stock de viviendas ha aumentado levemente en años recientes, con un claro aumento en el número de viviendas con tres o más habitaciones con preferencia a las viviendas de una sola habitación.

3.6 Stock de viviendas

Artículo del estudio	1960	1970	1980	1990	1992	1993
Viviendas	2.758	3.122	3.542	3.853	3.917	3.939
Una habitación	1.729	1.440	973	645	644	644
Dos habitaciones	900	1.348	1.720	1.681	1.700	1.706
Tres o más habitaciones	129	334	849	1.527	1.573	1.589

(en miles)

Un desarrollo del 4% se esperaba en el sector de la construcción en 1993, en gran parte debido a una mejora notable en la ingeniería civil, desde que el gobierno acabó con los principales proyectos en este área.

4. Comentarios sobre la reforma

La recesión comenzó a tocar fondo en 1993 y en 1994 el PIB creció un 2% de acuerdo con las estimaciones preliminares. De cualquier modo, la recuperación económica ha estado acompañada por grandes déficits en el presupuesto y cuenta corriente: en 1994 el déficit del presupuesto estatal estaba alrededor del 6% o más del PIB, por tercer año consecutivo, mientras el déficit de cuenta corriente se aproximó a los 4 billones de dólares, por encima del 9% del PIB, e incluso peor que la producción de 1993. Al final de 1994, la deuda extranjera se habría incrementado al 80% del PIB. El Gobierno de coalición liberal socialista, el cual se posesionó en el cargo siguiendo las elecciones generales de la primavera de 1994, no demostró mucha razón de urgencia para cambiar la política de estos problemas durante los primeros nueve meses de ejercicio. Un presupuesto suplementario en otoño fue debilitado por un incremento en los gastos y por un aplazamiento en las medidas de elevación de rentas. Alrededor del final de año, tres puestos económicos clave volvieron a estar vacantes, ya que el Comisionado de la Privatización fue despedido, y el Presidente del Banco Nacional y el Ministro de Finanzas dimitieron. Subsecuentemente, el Primer Ministro, Sr. Horn, indicó que él tenía dudas sobre la privatización de compañías de energía estatales, las ventas de las cuales habían sido planeadas para aumentar mucho las rentas privadas. La confianza se restableció cuando las vacantes para el Banco Nacional y el Ministerio de las Finanzas fueron ocupados respectivamente por es Sr. Suranyi y el Sr. Bokros, ambos figuras respetables. Estos nombramientos fueron seguidos poco después por el anuncio de un paquete «austero», dirigido a cambiar la política fiscal y los extremos desequilibrios de la balanza del país. La introducción del paquete tuvo lugar en un contexto de crecimiento económico el cual había sido impulsado por la demanda doméstica.

En 1993 el crecimiento de la demanda doméstica fue debido al desarrollo del consumo, ya que las inversiones continuaron cayendo. En 1994, el consumo siguió incrementándose en términos reales y las inversiones crecieron por encima del 10 %. Con un incremento en el rendimiento del \$ % en 1993, la producción industrial se incrementó un 9 % en 1994. Después de algunos años de sequía, los rendimientos agrícolas crecieron un 2 % en términos reales. Las exportaciones se recuperaron de su pobre representación en 1993, pero las importaciones continuaron creciendo. El déficit comercial de 3.2 billones de dólares en 1993 fue seguido por un déficit de 3.6 billones en 1994. El desempleo descendió de su máximo de 705.000 en febrero de 1993. En febrero de 1995, el número registrado como desempleados permanecía en 550.000, correspondiendo un 11 % de la fuerza laboral.

En 1994 los precios al consumo aumentaron un poco por encima del 19%, continuando el aumento progresivo y moderado en precios que ha tenido lugar desde 1992, cuando año tras año el incremento de los precios fue del 23 %.

El grueso de la deuda externa en moneda convertible se incrementó en 28.5 billones de dólares a final de 1994 desde los 24.6 billones de dólares de comienzo del año. Esta deuda es una gran tarea a la que tiene que hacer frente el Gobierno. El servicio de deuda responde por encima del 40 % de las ganancias de las exportaciones.

Las reservas oficiales permanecieron en unos relativos altos niveles durante todo 1994, y se hallaban en 7.2 billones de dólares en diciembre. En ausencia de alguna privatización mejor, las inversiones directas extranjeras no llegaron al nivel de 2.3 billones de dólares registrado en 1993, pero de ninguna forma consiguió superar el 1.1 billón durante 1994. El Gobierno espera que esta nueva aceleración en la privatización pueda incrementar las inversiones extranjeras directas en 2.5 billones.

Dado el gran presupuesto y los déficits en cuentas corrientes, y la magnitud de la deuda extranjera del país, el enfoque inmediato del austero paquete es evitar cualquier empeoramiento de la situación financiera del país, pero ello también incluye propuestas de medidas para consignar las dificultades estructurales de la economía. Para 1995, las autoridades esperan a que sus acciones atajaran el déficit público de 170 billones de forint,

o el 3 % del PIB. Dos medidas que han sido ya implantadas son la introducción de un 8 % del recargo de las importaciones y la devaluación del forint en un 9 %. La devaluación fue acompañada por la introducción de un arreglo del tipo de cambio. Desde ahora hasta junio la moneda será devaluada regularmente con la cesta ECU-dólar, por el equivalente al 1.9 % al mes; después de esto el tipo de devaluación mensualmente bajará al 1.3 % mensual. Los efectos acumulados de estas devaluaciones regulares y las devaluaciones de junio y febrero de 1995, serán una depreciación nominal del forint de al menos el 29 % hasta el final del año 95. El recargo de las importaciones será aplicado a la mayoría de las importaciones, excluyendo los productos de primera necesidad, bienes invertidos y el comercio exterior en marcha. Se está esperando a subir las rentas por encima del 1 % del PIB en 1995. Las autoridades húngaras han indicado que ellos intentarán eliminar el recargo a mitad de 1997 y comenzar a reducirlo antes.

Las otras medidas esenciales anunciadas se refieren a recortar el desempleo y los salarios reales del sector público, reformar el sistema de bienestar social y un mejoramiento en el desempleo del servicio civil será reducido al 15 % antes del final de año. Los incrementos de salarios del sector público serán limitados a un máximo del 15 %.

De acuerdo a estas expectativas se prevé que la inflación supere el 25 % en 1995.

Un sistema de hacienda será introducido para garantizar el más alto control sobre el gasto público y las acciones serán tomadas para abordar la economía sumergida.

Dos Ministros del Gobierno dimitieron por el anuncio del paquete, el cual había sido recibido con una general hostilidad pública. Aunque en declaraciones públicas, ambos, el Primer Ministro y el Ministro de Finanzas habían recalcado la necesidad de las medidas, particularmente en atención al bienestar social. En un discurso televisivo explicando el paquete, el Primer Ministro acentuó que la salud de Hungría no podía permitirse gastar por encima de la cuarta parte de sus ingresos en pagarés sociales.

La total implantación del paquete depende del paso a través del Parlamento de 25 enmiendas para la legislación existente. Para lograr la totalidad de los recortes en el déficit presupuesta-

rio representados en el paquete, el Gobierno también tiene que incrementar grandes sumas a través de la privatización. Muchas de las empresas están intentando ser vendidas a inversores extranjeros. Si estos ingresos no llegan a materializarse, es posible que la deuda extranjera del país continuará incrementándose, ya que sin entradas adicionales de inversiones extranjeras directas, la financiación externa es improbable para ajustar el déficit de cuenta corriente este año.

INDICADORES ECONOMICOS

	1993	1994	1995
1. PIB a precios constantes	- 2.3	- 2.0	
1. Producción agrícola	- 6.0	2.0	
1. Producción industrial	4.0	9.0	8.5 -a
1. IPC	22.5	19.1	28.3-b
1. Desempleo, en %	12.1	10.4	9.6 -c
3. Balanza presupuestaria, % PIB	-7.0	-5,7	
5. Balanza comercial, bn \$	3.2	-3.4	-2.5 -d
5. Cuenta corriente, bn \$	-3.5	-3.9	-2.1 -e
2. Deuda extranjera bruta, bn \$	24.6	28.5	33.2 -f
4. Ratio Deuda-Export, en %	302	375	

- 1- % de cambio sobre el mismo periodo del año anterior
- 2- final del periodo
- 3- déficit consolidado del presupuesto estatal, base acumulada
- 4- deuda bruta de divisa fuerte como % de export divisa fuerte
- 5- en divisas convertibles
- a- Periodo enero-junio
- b- Periodo enero-agosto
- c- Agosto
- d- Enero-agosto
- e- enero-julio
- f- julio

5. Conclusiones

Para finalizar expondremos una serie de opciones que podrían ser beneficiosas para Hungría y eficaces en términos de costes.

En lo concerniente a las operaciones de privatización, que constituyen un apartado importante en todo programa de reforma y veremos más ampliamente en otro capítulo, las medidas a adoptar por Hungría serían las siguientes:

- a) Poner fin a la situación actual en la cual este proceso no produce ninguna retribución al Estado.
- b) Crear un organismo gubernamental o parlamentario que disponga de un personal apropiado para el control del proceso de privatización y para la preparación de unas evaluaciones convenientes de los activos; es decir, transferir los activos públicos a unos holdings públicos, continua con el proceso de descentralización de la gestión de las empresas, pero retrasar la privatización integral hasta que una experiencia práctica del mercado permita proceder a las evaluaciones y a llevar a buen término todas las formalidades jurídicas importantes que acompañan a la privatización.
- c) Nombrar una autoridad dedicada a promover la competencia e impedir el abuso o mal hacer del monopolio.
- d) Limitar las desgravaciones fiscales de las que pueden beneficiarse las empresas con participación extranjera a aquellas donde la inyección de capitales es más importante.
- e) Por la expansión de la propiedad privada de acciones y otros activos de valor variable, será cada vez más importante que Hungría establezca un impuesto sobre las ganancias (capital), además del impuesto sobre la renta ya existente.

Con tal programa, la Comunidad podría facilitar el proceso de transición a una economía de mercado, donde gran parte del capital sería de propiedad privada. No obstante debería aportar ayuda en un gran número de sectores:

- a) La formación del personal, por ejemplo, concediendo becas para asistir las escuelas de comercio o pagar cursos en empresas occidentales con vistas a adquirir experiencia, así como participar en programas de formación sobre gestión; otra solución sería que profesionales de la Comunidad dieran clases en Hungría.
- b) La prestación de diferentes servicios a las empresas y la formación para llevar a cabo esta actividad. De esto po-

drían hacerse responsables consultores, juristas especializados en derechos de empresa, servicios de contabilidad, etc.

- c) Concesión de fondos para crear nuevas empresas en Hungría, especialmente aquellas que se orienten hacia los mercados de exportación en divisas fuertes.

En lo que respecta a las grandes empresas, el problema más importante es la reticencia de Hungría a autorizar toda quiebra, incluso cuando los resultados son desfavorables. La actuación del Estado ha consistido, generalmente, en que una gran empresa absorba el conjunto o una gran parte de otra, lo que ha servido para enmascarar los malos resultados en una unidad más grande. Para mejorar los resultados de grandes empresas, se debe ser más firme con ellas en materia financiera. Desde esta perspectiva, podrían existir diferentes medidas apropiadas para Hungría:

- a) Durante un corto periodo de transición, se tendrían que suprimir los impuestos y subvenciones especiales, que únicamente sirven para sacar a flote a las grandes empresas menos eficaces.
- b) La ley sobre las quiebras deberá ser reforzada, de manera que las empresas que continúen estableciendo relaciones comerciales, a pesar de no ser viables económicamente, incurrirán en delito.
- c) Los bancos y otros acreedores deberían gozar de más autoridad para perseguir a los deudores y, en caso de necesidad, forzar la liquidación de las empresas no viables.

Unas medidas de este tipo serían ventajosas esencialmente a corto plazo, aunque conllevarían ciertos gastos. Entre las ventajas, podríamos incluir la aceleración de los cambios estructurales, lo que conllevará la eliminación de gran cantidad de antiguos e ineficaces equipamientos como una mejora, a nivel profesional, de la mano de obra.

Los economistas y responsables húngaros tienen cierto temor al desempleo, pero no hay que pensar en términos tan negativos, ya que el sector industrial en Hungría conoce la precariedad de la mano de obra y porque las empresas más dinámicas se encontrarán en condiciones de absorber, en un corto periodo de tiempo, la mano de obra más apta liberada por una

reorganización. Igualmente, el sector servicios ofrece unas posibilidades muy importantes para la expansión del empleo.

En lo que concierne al problema de los parados, la Comunidad podrá estar en condiciones de cooperar en los siguientes apartados:

- a) Ayuda financiera para un programa de reciclaje.
- b) Ayuda, si es necesario, para garantizar rentas a los parados con el fin de atenuar las recaídas políticas desfavorables al desempleo, sin acrecentar la carga que pesa sobre el presupuesto del gobierno.
- c) Concesión de un trabajo temporal a los húngaros en los países de la Comunidad. (Esto podría ponerse en programa de reciclaje).

Es muy difícil sacar una conclusión satisfactoria si el gobierno no está en disposición de tomar parte en estas medidas, ya que necesitará los consejos de personas competentes y de un programa coherente, así como una buena dosis de ayuda proveniente del exterior.

Concluyendo, podremos decir, que una economía sana y competitiva supone un sistema financiero bien organizado y competitivo. El grado de competitividad puede y debe ser aumentado, por ejemplo, por la privatización, el estímulo de los recién llegados y la participación extranjera, la integración al sistema, la desregularización financiera y las ventajas fiscales adaptadas a una apertura progresiva ante los mercados financieros internacionales. La competencia producirá la innovación financiera y un conjunto de instrumentos financieros respondiendo a la evolución de las necesidades de los que prestan y de los que piden, ofreciéndoles mejores soluciones. Igualmente, los programas de reforma deberían preocuparse seriamente de la estabilidad, sobre todo definiendo cuidadosamente el calendario de las medidas. Serán necesarios cambios prudentes, pero continuos y profundos. Los cambios que afecten a las instituciones y reglamentos no tendrán efecto si los agentes económicos no dan pruebas de sus actitudes empresariales y si no hay competencia. Esto lo deberían remediar programas de formación apropiados, que hemos comentado, y una reforma juiciosa del sistema educativo. También sería importante el reciclaje del personal dirigente.

6. Bibliografía

- Short-therms economics indicators. Economic transition. OCDE. 1994, 95, 96.
- Economic Reform Monitor. European Commission. 1995, 96.
- Hungarian Central Statistical Office. 1990 Population Census, Summary data. Budapest. 1993.
- Internacional Institute for Applied Systems Analysis. Coping with Crisis in Eastern Europe's Environment. New York. 1992.
- Internacional Labour Organisation. Yearbook of Labour Statistics. Geneva. Various Years.
- National Bank of Hungary. Mouthly report. Budapest. Various Years.
- Organisation for Economic Cooperation and Development. Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review. 1993.
- Ratzke, Dietrich. Contacts with Hungary, profiles, publications, partners. No year indicated. Frankfurt.
- The Economist Intelligence Unit Ltd. Country report and profile. London. Various years.
- United Nations. Global Estimates and Projections of Population by Sex and Age. New York . 1992.
- United Nations. Yearbook of Industrial Statistics. New York. Various years.
- United Nations Economic Commission for Europe. Annual Bulletin of Housing and Bulding Statistics for Europe. Geneva, New York. Various Years.
- Basic Information of Hungary. Busdestelle für Aubenhandilsinformation (BFAI).Berlin.Order 80.025.90.
- Economic Situation - 1994.Order 2368.
- World Bank. World population proyections-short and long-term estimates by age and sex with related demographic statistics. Baltimore. Varius years.
- Weist, Dr. Wolfgang. Hungary on the road to a market economy-problems on the labour market. Berlin.1992.

El papel desempeñado por los clientes en un entorno de creciente competitividad

FCO. JAVIER LOZANO VELÁZQUEZ

M^a JOSÉ MARTÍN DE HOYOS

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La preocupación en las empresas por los diferentes aspectos implicados en su gestión en las últimas décadas es creciente debido sobre todo al incremento de la competencia.

En este escenario, el desafío de las empresas para el siglo XXI consiste en establecer un fuerte compromiso con el cliente. Pero eso no es todo, ya que el establecimiento de vínculos con los clientes que garanticen su satisfacción y su fidelidad debe acompañarse además con un óptimo nivel de calidad de productos y servicios, con una buena imagen y reputación de la empresa y con un tiempo de respuesta mínimo ante los cambios del entorno. En el presente trabajo se realiza un análisis del estado del tema, mostrando al lector las nuevas tendencias para mejorar la proximidad al cliente, donde las Nuevas Tecnologías de la Información juegan un papel determinante.

Palabras clave: Competencia, Consumidor, Entorno, Internet, Marketing Relacional, Orientación al Mercado, Tecnologías de la Información.

El papel desempeñado por los clientes en un entorno de creciente competitividad*



Fco. Javier Lozano Velázquez
M.^a José Martín de Hoyos

1. Introducción

El entorno socio-económico del mundo de los negocios, cada vez más turbulento y dinámico, ha traído como consecuencia profundos cambios en la estructura de poder del canal de distribución en múltiples sectores empresariales. En los orígenes de la actividad industrial eran los fabricantes quienes imponían su criterio sirviendo sus productos a distribuidores, generalmente con escaso surtido, y dejando en un segundo plano la opinión del consumidor final en cuanto a preferencias y gustos.

Más adelante, el desarrollo de las fórmulas de distribución, cada vez más sofisticadas, hizo que los fabricantes pasaran a desempeñar un papel secundario relegados por la importancia creciente del poder negociador de los distribuidores, cuyo protagonismo se ha visto alentado por un aumento espectacular del clima competitivo existente entre las empresas productoras de bienes y también de servicios.

Parece que en los últimos tiempos se detecta otro desplazamiento del poder dentro del canal de distribución. En la década de los noventa el consumidor ha pasado a ser el protagonista indiscutible. En las economías desarrolladas existe un exceso de

* Una primera versión de este trabajo se expuso como Comunicación en el «XIII Seminario Internacional de Sociología» celebrado en Barbastro (Huesca) en junio de 2000 y se encuentra en Lucas Marín, A., Gómez Bahillo, C. y Sanagustín Fons, M. V. (2001): *La participación en las organizaciones: Un desafío para el nuevo milenio*. Egido Editorial. Zaragoza, págs. 425-434.

oferta que ha desembocado en un fuerte incremento de la competencia tanto entre fabricantes como entre distribuidores, que deben esforzarse en ofrecer al consumidor no sólo un determinado producto o servicio, sino también las ventajas y beneficios que su consumo puede reportar.

Este proceso evolutivo ha sido tema clave en múltiples publicaciones relacionadas con la temática de Marketing. Así por ejemplo, Miquel, Mollá y Bigné (1997) caracterizan a este proceso

Tabla 1

Final Siglo XIX	Etapa	Protagonismo del consumidor	Mercado	Objetivos
	Orientación a la Producción	<p><i>Escaso:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • La actividad industrial era incipiente y no había excesivos problemas para vender la producción. • Se intentaba fabricar al mínimo coste productos de calidad aceptable. • Opinión del consumidor sobre diseño, gamas, estética está en segundo plano. 	Exceso de Demanda	Minimizar los Costes de Producción
	Orientación al Producto	<p><i>En aumento:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • El clima de competencia creciente aumenta el protagonismo de las actividades de Marketing. 	Exceso de Demanda	Maximizar la Calidad del Producto al Menor Coste posible
	Orientación a Ventas	<p><i>Máximo:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • El exceso de oferta coloca al consumidor en una posición de privilegio 	Equilibrio entre Demanda y Oferta	Maximizar la Cifra de Ventas (Vender lo producido)
	Orientación al Cliente		Exceso de Oferta	Satisfacción del Cliente (Producir lo demandado en el mercado)

Fuente:Elaboración propia

como una sucesión de etapas denominadas respectivamente como *Orientación a la Producción*, *Orientación al Producto*, *Orientación a Ventas*, y *Orientación al Cliente*. Esta evolución natural que ha guiado el énfasis de las empresas en uno u otro aspecto a lo largo del siglo XX puede observarse en la Tabla 1.

Por otra parte, el consumidor, cada vez dispone de mayor información y más derechos, y lo que es quizá más importante: utiliza estos recursos a la hora de adquirir productos, contratar servicios o supervisar servicios post-venta que recibe. De esta forma, este colectivo se ha convertido en un importante grupo de presión social, con una gran capacidad de elección entre variadas ofertas.

Centrando el análisis en los últimos años de ese proceso evolutivo y siguiendo a Schonberger (1993), podemos observar como las principales preocupaciones de las empresas han seguido cierto orden lógico. En los años setenta las empresas se movían en un contexto estable caracterizado por una demanda que era capaz de absorber todo lo que se lanzaba al mercado, y en el que lo más importante era mantener la posición alcanzada y no cometer errores. El principal objetivo en esos años consistía en alcanzar niveles óptimos de calidad mediante la implantación de diversas técnicas de control estadístico.

Los ochenta se iniciaron con la búsqueda de una respuesta rápida para las necesidades y exigencias del cliente, lo que trajo el desarrollo de la dirección de operaciones en todas sus facetas (recorrido de materiales, gestión de existencias, programación, etc...). En el transcurso de esa década se observa también un mayor interés por la implicación de los recursos humanos en la empresa, ya que los empleados están próximos al proceso productivo y/o al cliente y pueden aportar valiosas aportaciones mediante diversas técnicas como, por ejemplo, el trabajo en equipo.

En esta misma década se observan una serie de factores que están acelerando el cambio del entorno, tanto específico como genérico, en el que actúa la empresa sea cual sea su dimensión, localización y sector económico: hablamos de la transformación del mercado laboral, de la globalización del mercado, de los avances tecnológicos, (particularmente en la tecnología de la información), de las nuevas políticas económicas gubernamentales, fomento de las relaciones/confianza con los clientes etc. Es un hecho aceptado que existen continuas turbulencias en el en-

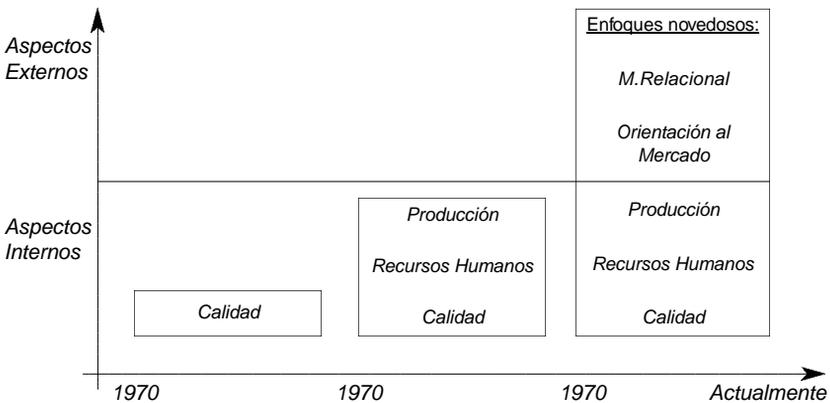
torno que obligan a las empresas adaptarse con rapidez a estas alteraciones si quieren seguir actuando en el mercado y ser competitivas. Para enfrentarse a esta nueva situación se exige a la organización: flexibilidad, dinamismo, cooperación y elevada capacidad de reacción (Travic, 1998; Leavy, 1999).

A finales de los ochenta las empresas comienzan a intuir el poder creciente del consumidor y como respuesta se produce un fuerte desarrollo de las actividades relacionadas con el marketing y con el servicio al cliente.

En la década de los noventa nos enfrentamos a lo que se ha dado en llamar el *Mercado de la Información* o la *Economía de la Información*. Quizá pueda afirmarse que «estamos en una nueva sociedad caracterizada por estar asentada sobre el input información y su control es una fuente de poder y presencia competitiva en los mercados» (Salas, 1990).

La preocupación creciente en las empresas por los diferentes aspectos implicados en su gestión en estas tres últimas décadas, puede visualizarse en la Figura 1.

Con este panorama, el desafío de las empresas para el siglo XXI consiste en establecer un fuerte compromiso con el cliente. Pero eso no es todo, ya que el establecimiento de vínculos con los clientes que garanticen su satisfacción y su fidelidad debe acompañarse además con un óptimo nivel de calidad de pro-



Fuente:Elaboración Propia

Figura 1

ductos y servicios, con una buena imagen y reputación de la empresa y con un tiempo de respuesta mínimo ante los cambios del entorno.

Esta mayor preocupación de las empresas por la búsqueda de la satisfacción del cliente ha originado nuevas tendencias dentro de la literatura académica y empresarial. Así por ejemplo, diversos autores utilizan el concepto de *Marketing Relacional* que, según Alet y Vilaginé (1996), incluye aspectos novedosos que incrementan la importancia de la figura del cliente: establecimiento de relaciones a largo plazo, gestión de la lealtad, prestación de servicios adicionales, gestión de la *Voz del Cliente*, etc..

La *Orientación al Mercado*, es también otro concepto muy utilizado en los últimos tiempos en los contextos académicos y empresariales. Existen múltiples definiciones aceptadas. Así por ejemplo, Kohli y Jaworski (1990) elaboran su constructo teórico de orientación al mercado como un concepto que consta de tres componentes: *Generación de Información* sobre necesidades y preferencias de los consumidores, y sobre los factores que pueden influir en ellas, *Diseminación de la Información* entre las áreas de la empresa y *Capacidad de Respuesta* diseñando convenientemente productos y servicios y anticipándose a las necesidades de los clientes.

Una segunda corriente de opinión propuesta por Narver y Slater (1990) considera la *Orientación al Mercado* como un constructo que consta de tres elementos integrantes: *Orientación al Cliente*, *Orientación a la Competencia*; relacionados ambos con la obtención de información; e *Integración y Coordinación de Funciones*, relacionado con la creación de valor para ofrecer al cliente.

El presente trabajo pretende reflexionar sobre la utilidad de las Nuevas Tecnologías de la Información a la hora de poner en práctica todos estos nuevos enfoques de gestión empresarial.

2. Proceso de adaptación

La empresa no puede ignorar la evolución social producida que se manifiesta en la figura del cliente y en su nuevo comportamiento. Por el contrario debe mirar al exterior y pasar de una

forma de hacer negocios orientada a la masa del mercado a otra en la cual dirige sus esfuerzos a las exigencias del cliente y sus futuros cambios, los cuales están motivados entre otros factores por la gran variedad de oferta a la que tiene acceso a un menor coste que en épocas anteriores. Esto se debe a que el esfuerzo que debe realizar para buscar información y comparar alternativas de consumo se ha reducido considerablemente al aparecer las Tecnologías de la Información y con ellas Internet.

El primer paso de este proceso adaptativo debe estar orientado a tener una organización preparada para enfrentarse a este nuevo orden económico.

La respuesta que debe dar la organización tiene diversas vías de actuación. La primera de ellas consiste en reducir su tamaño para ser más eficiente y competitiva (lo que no debe confundirse en ningún caso con procesos de reducción de personal). Ajustando el tamaño, la empresa se centra en aquellas actividades estratégicas en las que realmente se crea *Valor*. Para ello se recurre a la fragmentación de actividades a través de la segregación, externalización, filialización y cooperación.

Es por ello, que en el proceso de adaptación a estos cambios han surgido nuevas formas de organización que contienen en la base de su desarrollo los conceptos de flexibilidad, dinamismo, rapidez de reacción y en definitiva capacidad de adaptación a la inestabilidad del entorno. Hablamos de los que se ha dado en llamar *Organizaciones Híbridas* (Powell, 1990), *Organizaciones Virtuales* (Mackenzie, 1986, Davidow y Malone, 1992), *Modelos en Red* (Eccles y Norhia, 1992), *Modelo en Trébol* (Bueno Campos, 1996).

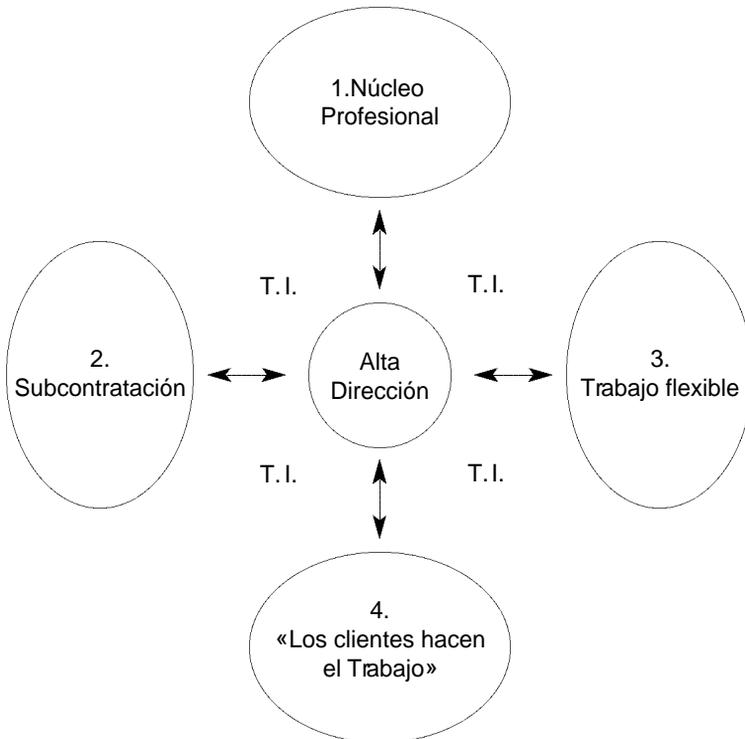
Siguiendo a Gorry y Scott, (1989):

«En un contexto económico en el que las empresas se enfrentan a un entorno continuamente cambiante, las Tecnologías de la Información toman cada vez mayor protagonismo en la Gestión Empresarial.»

Parece por tanto evidente que las empresas están reformulando sus estructuras de comportamiento y adoptando nuevas formas de dirigirse hacia los clientes. Por ello, el objetivo de la presente exposición consiste en presentar el modelo de organización virtual *en Trébol* y las posibilidades que ofrecen las Tecnologías de la información para alcanzar la efectividad del

mismo, construyendo *la Cuarta Hoja*, mediante la integración del cliente en la organización.

Estas exigencias implican que la empresa sepa dirigir el cambio y afronte la incertidumbre del momento, además le permitirá obtener las respuestas que posibiliten la adaptación al entorno, lo que supone aceptar las innovaciones tecnológicas y reconocer la importancia de los Recursos Humanos en el desarrollo organizativo (Bueno Campos, 1996).



Fuente: adaptado de Bueno Campos (1996)

Figura 2

3. Descripción del modelo trébol

Este modelo (ver Figura 2) se basa en la configuración de un trébol clásico de tres hojas en su primera fase y en la posibilidad de incorporación de una cuarta hoja, en una segunda fase. Esta última hoja, es la que permite dinamizar la actividad de la organización.

A continuación describiremos cada una de las partes integrantes de esta forma de organización¹.

- El núcleo está formado por la *Alta Dirección*, se trata del poder central y debe ser lo más reducida posible.
- La primera hoja se denomina *Núcleo Profesional*. La integran directivos y trabajadores. Son precisamente los auténticos miembros de la organización junto con la alta dirección.
- La segunda hoja está formada por aquellas actividades que son cedidas o *Subcontratadas* debido a que resulta más eficiente no integrarlas en la en la propia actividad de la empresa.
- La tercera hoja, basada en el planteamiento del *Trabajo Flexible* considera que no es necesario ni que todas las partes integrantes estén físicamente en el mismo espacio, ni integrar a todos los miembros en la organización con las mismas reglas.

Para conseguir lo descrito sería necesario un continuo flujo de información entre cada una de las partes integrantes del modelo para llegar a conseguir la eficiencia del mismo, así como la consecución de los objetivos de la empresa.

Los autores de éste trabajo proponen una línea bidireccional, que implique la comunicación desde el interior a cada una de las partes que componen esta estructura. La forma de conseguir este flujo son las *Tecnologías de la Información* debido a las características de las mismas ya que permiten agilizar, flexibilizar y simplificar la coordinación de flujos internos y externos, y por otro lado, abaratar el almacenamiento y transmisión de la información, de tal forma que facilite las tareas de funcionamiento de

¹ Véase Bueno Campos, (1996): *Organización de Empresas, estructuras, procesos y modelos* ed. Pirámide, pp, 277-281.

la empresa, el control y la toma de decisiones, todo ello en la línea de la estrategia (Sánchez, 1997).

La plataforma Internet, con todas sus aplicaciones, permite una comunicación inmediata y fluida, lo que facilitará la relación con las empresas subcontratadas (EDI, correo electrónico, Intranets...), la posibilidad de que existan trabajadores que no necesariamente estén físicamente en la empresa a través del Teletrabajo, y por otro lado también dinamiza la comunicación interna de la empresa a través del Correo Electrónico o de Intranets.

Prestando especial atención a la cuarta hoja, objetivo fundamental de nuestro análisis, en ella se integra al cliente dentro de la empresa apoyándose en la filosofía «los clientes hacen el trabajo», (Bueno Campos, 1996). Por ejemplo: cajeros automáticos, comercio electrónico, autoservicios en gasolineras, matriculación en centros educativos a través de internet, contratación de seguros, servicios bancarios diversos, etc...

Apoyándonos en este modelo y en las Tecnologías de la Información, se da una posible pauta de actuación a las empresas para seguir siendo competitivas en el mercado. Es decir, en lugar de ser desplazadas por el propio avance tecnológico y social, que sean éstos mismos los que ayuden a las empresas a satisfacer las nuevas exigencias del mercado siendo competitivas y dando, al nuevo tipo de cliente y de mercado al que se enfrenta, las soluciones que se le exigen. Para ello se propone hacer uso de las Tecnologías de Información para alcanzar objetivos en dos niveles:

Nivel interno:

- Flexibilidad y dinamismo necesario en la organización para ser capaces de ofrecer respuestas rápidas y, para poder adoptar estas nuevas estructuras organizacionales virtuales: *Trabajo Flexible*.
- Integrar al cliente en la propia organización: «Los clientes hacen el trabajo» (Figura 2).

En sus relaciones con el entorno y en la línea de alcanzar la cuarta hoja, las propias características de las Tecnologías de la Información antes descritas permiten:

- Agilizar las relaciones con proveedores y Administración mediante: intercambio electrónico de documentos (EDI), correo electrónico, integración de programas en los siste-

mas informáticos de gestión de la empresa, programas de reaprovisionamiento eficiente, páginas web, foros en la red, etc...Esto permitirá una mejora de calidad tanto productos como en servicios que se verá posteriormente reflejada en los resultados finales.

- Integrar toda la información, ya sea de clientes, proveedores o de la Administración, en los sistemas de la empresa, para poder ser utilizada en la elaboración de los planes estratégicos.
- Conocer las necesidades de sus clientes en tiempo real. Establecer relaciones duraderas y personalizadas con los mismos, a través de la red y aplicando nuevos conceptos cómo por ejemplo el Marketing One-to-One (Peppers y Rogers, 1996), enlazando con la filosofía de «los clientes hacen el trabajo» (Figura 2). ¿Cómo llevarlo a la práctica?:
 - Interactuando con el cliente
 - Utilizando Internet como medio publicitario
 - Como medio para recoger información sobre cambios en los gustos y preferencias pero cliente a cliente, no como una masa
 - Aprovechando la capacidad de los nuevos equipos para almacenar gran cantidad de datos y actualizarlos continuamente
 - Incentivando al cliente a comunicarse con la empresa y a diseñar sus productos y el servicio que desea recibir.
 - Todo ello mediante una página web diseñada pensando que el objetivo no es estar presente en la red sin más, sino que ésta debe ser utilizada.

4. La figura del cliente: nuevas tendencias en marketing

Centrando nuestra exposición en la mencionada cuarta hoja del modelo Trébol, parece factible que en ciertos sectores la innovación tecnológica en materia de información puede facilitar una herramienta que dote al consumidor de autonomía y poder. Internet ya está posibilitando la creación de vínculos virtuales entre empresa y consumidores, y parece que el futuro del comercio en muchos sectores pasa por la adopción de esta tecnología.

En el caso español, Internet se introdujo tímidamente a principios de la década de los noventa. En 1998, la Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación – EGM ya identificó un claro perfil del internauta español. Entre las características más importantes destacan: hombre, de unos 30 años, soltero, urbano, de clase acomodada, posee vehículos, habla idiomas, culto, cinéfilo, hogar equipado con tecnología de vanguardia, etc...

No obstante, basta una simple mirada a nuestro alrededor para comprobar que en estos dos últimos años este perfil se ha ido enriqueciendo dada la sucesiva incorporación de variados colectivos a las nuevas tecnologías de la información. La preocupación de las administraciones públicas por implantar Internet en los centros educativos, la proliferación de tarifas cada vez más interesantes procedente del clima competitivo entre operadores y, en definitiva, la utilización creciente de la red para múltiples servicios (banca, seguros, comercio, formación, etc...) van haciendo de Internet un medio que gana en popularidad.

Como ya se comentó en la introducción, el entorno socio-económico de los negocios ha estado en continuo cambio desde los inicios de la actividad industrial, obligando a las empresas a reorientar sus posiciones constantemente para competir y sobrevivir.

Centrando nuestro análisis en los aspectos relacionados con el consumidor, podemos apuntar que el *Marketing de Relaciones*, también conocido como *Marketing Relacional*, aparece a mediados de los ochenta como un enfoque alternativo ante la necesidad de re-definir el concepto de Marketing.

Una revisión de la literatura sobre este tema nos lleva a la conclusión de que la re-definición de las estrategias de Marketing surge como respuesta a profundos cambios que afectan al intercambio entre la empresa y sus clientes. Este enfoque de marketing Relacional aparece en un contexto marcado por la saturación publicitaria en los medios de comunicación masivos y por un exceso de oferta que se plasma en un clima de fuerte presión competitiva. De ahí que uno de los axiomas básicos de esta corriente de opinión consista en la necesidad de invertir un mayor esfuerzo para captar clientes potenciales que para poder mantener los ya existentes.

En esta línea, Grönroos (1989) hace hincapié en el hecho de crear y desarrollar con el cliente relaciones duraderas de intercambio que proporcionen una satisfacción mutua, como solución al problema derivado de la captación de clientes nuevos.

Grönroos (1996) apunta además que no sólo es importante el contacto frecuente con el cliente, sino también con otros agentes implicados en el canal de distribución. proveedores, competidores, organismos públicos, etc... para lo que parece muy útil el desarrollo de bases de datos cada vez más potentes, capaces y económicas.

En este mismo sentido, Gumesson (1996) nos indica la necesidad de que, para dar respuesta a estas nuevas demandas, es necesaria la aparición de nuevas formas organizativas capaces de llevar a la práctica esta nueva forma de entender la transacción comercial. De todo ello parece una buena muestra el *Modelo Trébol* expuesto anteriormente.

De la observación de todas estas ideas podemos extraer dos implicaciones válidas. En primer lugar, parece obvio que la *Terciarización* progresiva de la economía está dejando en un segundo plano el concepto de *Producto* para darle un mayor protagonismo al *Servicio*. Una consecuencia de este hecho radica en la menor importancia que tienen hoy los aspectos tangibles en los intercambios empresa – cliente. La satisfacción del consumidor, la adecuación de los servicios que acompañan a la mera transacción comercial y el establecimiento de una relación duradera, parecen aspectos que van ganando protagonismo en la cultura empresarial de los últimos tiempos.

Por tanto, una vez que concluimos que la *Tangibilidad* está perdiendo protagonismo: ¿Pueden las *Nuevas Tecnologías de la Información* ser el soporte adecuado para el establecimiento de las relaciones empresa–cliente?, ¿Puede *Internet* convertirse en la herramienta de marketing capaz de llevar a la práctica esta últimas tendencias?

En segundo lugar, destacan los profundos cambios surgidos en la figura del consumidor. En unos pocos años, el perfil de consumidor medio se ha visto enriquecido con una mayor disponibilidad de información, así como un desarrollo de sus derechos y la motivación para ejercerlos. Además, si bien la sensibilidad al precio puede ser un factor importante, otros aspectos de la transacción pasan a ser definitivos: horarios, proximidad, medios de pago, etc...

De esta observación pueden surgir varias cuestiones: ¿Podemos concluir que se ha incrementado la sofisticación de los consumidores?, ¿Hasta que punto le influye la denominada *Publicidad de Masas*?

Llegados a este punto podemos cuestionarnos si Internet es un medio válido para llevar a la práctica las ideas del enfoque de Marketing Relacional. Para poder responder a esta pregunta podemos inspirarnos en la Tabla 2 donde se expone un esquema comparativo entre este enfoque y la visión más tradicional del Marketing: la óptica del *Marketing Transaccional*.

De la observación de esa tabla, podría deducirse que Internet podría ser un medio ideal para satisfacer las demandas de este nuevo enfoque de Marketing. La observación de la Tabla 3 también puede ayudar a confirmar este hecho, si bien quedan todavía algunas dudas sin una clara respuesta.

Con el paso del tiempo, es mayor la variedad de segmentos de consumidores que se incorporan a Internet. Al uso cada vez más sencillo de las herramientas informáticas hay que añadir las ventajas que reporta su utilización. Por ello, para las empresas se abren nuevas posibilidades de marketing: creación de puntos de venta virtuales sin contar con intermediarios, realización de excelentes segmentaciones mediante tecnología de bases de datos, posibilidad de compartir páginas con otras empresas, contacto directo cliente a cliente, etc...

Además el consumidor también puede aprovechar innumerables opciones interesantes. La participación que implica la interactividad, la disponibilidad de horarios indefinidos y la no necesidad de desplazamientos físicos en el momento de realizar compras o contrataciones de servicios parecen las ventajas más inmediatas.

Podemos concluir que la nueva tecnología, puesta de manifiesto en Internet, se presenta como el instrumento adecuado para afrontar la imparable evolución ya analizada en las líneas precedentes.

Por otra parte, revisando la literatura de Marketing, puede afirmarse que actualmente la supervivencia de la empresa y sus niveles de beneficios dependen de su grado de *Orientación al Mercado*. Este concepto ha sido desarrollado por diferentes autores con distintos puntos de vista, pero todos tienen en común un aspecto: la importancia creciente de las actividades de Marketing dentro de las empresas. Sin duda, la empresa actual debe saber orientarse hacia su exterior y analizar de forma exhaustiva los elementos del entorno que le rodea.

Tabla 2

<i>Criterios</i>	<i>Enfoque transaccional</i>	<i>Enfoque relacional</i>
<i>Marketing mix</i>	Las 4 Ps tradicionales	4 Ps + servicios adicionales
<i>Enfoque</i>	Mercado genérico	Base de clientes consolidada
<i>Objetivo</i>	Ventas puntuales	Ventas continuadas
<i>Factores clave</i>	Economía de escala Cuota de mercado Resultado por producto	Economía de alcance, JIT Fidelidad del cliente Resultados por cliente
<i>Calidad</i>	Aspectos técnicos y tangibles	Calidad percibida por el cliente (opinión subjetiva)
<i>Sensibilidad al precio</i>	Muy alta	Baja
<i>Costes de cambio</i>	Bajos	Altos (fuertes vínculos)
<i>Producto/servicio</i>	Extensión líneas de productos	Servicios adicionales al cliente
<i>Papel dpto. Marketing</i>	Reducido	Alta importancia estratégica
<i>Producto adecuado</i>	Productos consumo masivo	Servicios
<i>Comunicación</i>	Publicidad masiva	Marketing directo Interactividad

Fuente: Adaptado de Alet y Vilagínés (1996)

El despegue del interés por la temática de *Orientación al Mercado* (OM) puede situarse en el comienzo de la década de los noventa, momento en el que surgen dos enfoques diferentes que intentan precisar el significado de este concepto. Concretamente en 1990, Narver y Slater por un lado, y Kohli y Jaworski por otro, desarrollaron de forma paralela un cuerpo teórico para dotar de contenido al concepto de OM, así como para elaborar escalas de medición que permiten averiguar el grado de adopción de ese concepto que posee una determinada empresa. Estos enfoques han desembocado en dos grandes líneas de investigación a lo largo de la última década apareciendo como una alternativa adicional para intentar explicar los niveles obtenidos de resultados empresariales.

Los primeros trabajos se centraban en confirmar una supuesta influencia positiva que la OM puede ejercer en los resultados a obtener por una organización. No obstante, pronto comenzaron a producirse avances en la investigación, ampliándose su campo de estudio. Así, esa primera hipótesis

fue abandonando su simplicidad inicial enriqueciéndose con otros aspectos.²

Más tarde ha podido observarse una mayor diversidad y riqueza en la forma de concretar el concepto de OM. Podemos destacar, como ejemplo ilustrativo, la reconceptualización realizada por Cadogan y Diamantopoulos (1995), teniendo en cuenta aspectos de los dos enfoques fundamentales ya comentados, dando como resultado un nuevo concepto con cierto sentido mixto.

También se han desarrollado trabajos buscando la relación entre el concepto de OM y otros ámbitos. Como muestra, pode-

Tabla 3. Internet como herramienta de comunicación empresa-cliente

<i>Ventajas para consumidores*</i>	<i>Dilemas</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Software cada vez más sencillo y barato • Interactividad como solución a la crisis de la publicidad masiva. • Mayor participación del consumidor • Libertad de horarios • Desplazamiento físico no necesario • Respuesta a los nuevos hábitos de compra y ocio • Mensajes fácilmente actualizables y diversificables por segmentos 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Desaparecerán las fórmulas de comercio tradicionales? • ¿Sirve esta herramienta para todo tipo de Producto o Servicio? • ¿Se producirá una fragmentación entre Adoptantes y No Adoptantes de esta tecnología en un mismo contexto social? • ¿Qué ocurrirá con los países del Tercer Mundo donde la difusión de Internet es muy limitada? • ¿Se llegarán a desarrollar medios de pago completamente seguros? • ¿Proliferarán los sabotajes y el denominado «terrorismo informático» haciendo de la red un medio inseguro?
<p style="text-align: center;"><i>Ventajas para empresas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tecnología en uso creciente • Desarrollo paralelo de Bases de Datos permite conocimiento extremo del cliente • Lanzar mensajes personalizados • Posibilidad de compartir clientes con otras empresas • Creación de puntos de venta virtuales: No necesidad de grandes inversiones físicas 	

Fuente:Elaboración Propia

2 Analizar la influencia de ciertos factores que pueden actuar condicionando el grado de OM (e.g. Jaworski y Kohli, 1993) o averiguar las diferentes modalidades de OM (e.g. Greenley, 1995), pueden servir como ejemplos ilustrativos.

mos destacar el trabajo de Tuominen y Möller (1996), donde los autores plantean una nueva visión de la OM a través del concepto de *Aprendizaje Organizacional*, que integra aspectos cognitivos y comportamentales. En esta misma línea, Avlonitis y Gounaris (1997) consideran que la OM es una filosofía empresarial que dirige el comportamiento de la empresa, el cual está condicionado por una serie de habilidades y rutinas organizativas particulares.

Todavía más recientes son los trabajos que analizan la OM en entidades no lucrativas (e.g. Balabanis, Stables y Phillips, 1997; Álvarez, Vázquez, Santos y Díaz, 1999a y 1999b), en el sector de la educación (e.g. Siu y Wilson, 1998) o como concepto relacionado con aspectos de calidad de servicio (e.g. Chang y Chen, 1998).

La proliferación de estudios sobre esta temática, así como la aparición de extensiones y solapamientos con otros temas relacionados con el contexto económico – empresarial, parece implicar que la literatura ha asumido que la empresa de hoy está inmersa ya en una nueva etapa. Las turbulencias del entorno, el dinamismo y la rapidez con la que se producen los avances tecnológicos parecen ser los factores que han motivado la ruptura con esquemas del pasado y aparición de un nuevo tiempo en el que Internet se revela como el protagonista indiscutible.

Sin embargo, a pesar de todo esto, existen múltiples preguntas que podemos formularnos: ¿Desaparecerán las fórmulas de comercio tradicional?, ¿Sirve esta tecnología para todo tipo de productos o servicios?, ¿Quedarán consumidores «descolgados» de esta tecnología configurando un mercado residual?, ¿Se producirá un mayor distanciamiento entre países desarrollados y subdesarrollados?, ¿Hasta qué punto cambiará la forma de organizar las empresas?, ¿Pasará el cliente a formar parte activa de la organización?, ¿Estamos ante un medio de intercambio realmente seguro?, etc...

Tras la revisión de los enfoques más recientes sobre organización de empresas y gestión de Marketing; y a modo de conclusión, podemos afirmar que las Nuevas Tecnologías de la Información y concretamente Internet configuran un vehículo adecuado para que las empresas del siglo XXI adopten fórmulas organizativas más flexibles y lleven a la práctica los nuevos enfoques de marketing.

5. Referencias bibliográficas

- A.I.M.C. – E.G.M. (1998): *El perfil del Internauta*. (Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación – Estudio General de Medios)
- ALET I VILAGINÉS, J. (1996): *Marketing Relacional. Cómo obtener clientes leales y rentables*. Barcelona, Ed.Gestión 2000 SA.
- ÁLVAREZ, L.I., VÁZQUEZ, R., SANTOS, M.L. y DÍAZ, A.M. (1999a): «Orientación al mercado de entidades no lucrativas: variables moderadoras», *XIII Congreso AEDEM*. (La Rioja, Junio).
- ÁLVAREZ, L.I., VÁZQUEZ, R., SANTOS, M.L. y DÍAZ, A.M. (1999b): «Market Orientation assessment in non-profit organizations: Antecedents and Consequences», – *European Marketing Academy Conference (EMAC)*: Work-in-progress paper.
- AVLONITIS, G.J. y GOUNARIS, S.P. (1997): «Marketing Orientation and Company Performance», *Industrial Marketing Management*, vol. 26, pp. 385 – 402.
- BALABANIS, G., STABLES, R.E. y PHILLIPS, H.C. (1997): «Market orientation in the top 200 British charity organizations and its impact on their performance», *European Journal of Marketing*, vol. 31 Nº 8, pp. 583-603.
- BUENO CAMPOS (1996): *Organización de Empresas, Estructuras, Procesos y Modelos*, ed. Pirámide.
- CADOGAN, J.W. y DIAMANTOPOULUS, A.(1995): «Narver and Slater, Kohli and Jaworski and the Orientation Construct: Integration and Internationalization», *Journal of Strategic Marketing*, vol. 3, Nº 4, pp. 41 – 60.
- CHANG, T.Z. y CHEN, S.J. (1998): «Market orientation, service quality and business profitability:a conceptual model and empirical evidence», *The Journal of Services Marketing*, vol. 12 Nº 4, pp. 246-264.
- DAVIDOW, W.H. Y MALONE M.S.(1992): *The virtual Corporation:Structuring and Revitalizing Corporation*. Harper Collins Pub.
- ECCLES, R.G. y NORHIA (1992): *Networks and Organizations*. Oxford University press.

- GORRY, G. A. Y SCOTT, M.S. (1989): «A Framework for Management Information Systems». *Sloan Management Review*, primavera, págs. 49-61.
- GREENLEY, G.E. (1995): «Forms of Market Orientation in UK Companies», *Journal of Management Studies*, 32:1 (January), pp. 47-66.
- GRÖNROOS, C. (1989): «Defining Marketing.A Market Oriented Approach», *European Journal of Marketing*, vol. 23, pp. 52-60.
- GRÖNROOS, C. (1996): «Relationship Marketing: strategic and tactical implications», *Management Decision*, vol 34 (3), pp. 5-14.
- GUMESSON, E. (1996): «Broadening and Specifying Relationship Marketing», *Asia – Australia Marketing Journal*, 2 (1), pp. 31-43.
- JAWORSKI, B.J. y KOHLI, A.K. (1993): «Market Orientation: Antecedents and Consequences», *Journal of Marketing*, vol 57 (July), pp. 53-70.
- KOHLI, A.K. y B.J. JAWORSKI (1990): «Market Orientation:The Construct, Research Propositions and Managerial Implications». *Journal of Marketing*, vol. 54 (April), pp. 1-18.
- LEAVY, B. (1999): «Organization and Competitiveness: Towards a New Perspective». *Journal of General Management*, primavera, vol. 24, págs. 33-52.
- MACKENZIE, K. (1986): «Virtual Positions and Power». *Management Science*, vol 32, nº 5, págs. 622-643.
- MIQUEL, S., MOLLÁ, A. y BIGNÉ, J.E. (1997): *Introducción al Marketing*. Mc Graw Hill. Madrid.
- NARVER, J.C. y S.F. SLATER (1990): «The Effect of a Market Orientation on Business Profitability». *Journal of Marketing*, October, pp. 20-35.
- PEPPERS D., ROGERS M.,(1996): *Uno por Uno:El Marketing del Siglo XXI*. Ed. Vergara.
- POWEL W. (1990): «Hybrid Organizational Arrangements: New Form or Transitional Development?». *California Management Review*, Fall 1987, págs. 67.87.
- SALAS, V. (1990): «La información como soporte de los Activos Intangibles». *Revista de Economía*, nº 2.

- SANCHEZINCHUSTAP.J. (1997): Tesis Doctoral «*Modelos para la evaluación de inversiones en tecnologías de la información: Estudio de casos en empresas españolas*».
- SCHONBERGER, R.J. (1993): *La cadena cliente – proveedor en la empresa*. Parramón. Barcelona, Gestión y empresa, G.E.
- SIU, N.Y.M. y WILSON, R.M.S. (1998): «Modelling Market Orientation: An Application in the Education Sector», *Journal of Marketing Management*, vol. 14, pp. 293-323.
- TRAVIC, B. (1998): «Information Aspects of the New Organizational Designs: Exploring the non-Traditional Organization», *Journal of the American Society for Information Science*, Noviembre, vol. 49, págs. 1224-1244.
- TUOMINEN, M. y MÖLLER, K. (1996): «Market Orientation: a State of the Art Review», *Proceedings of the 25th. European Marketing Academy Conference (EMAC)*, pp. 1161 – 1181.

Guía de los principales ratios

CARLOS JAVIER SANZ SANTOLARIA
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

El análisis contable trata de enjuiciar la situación de la empresa a partir de la información económico-financiera sometiéndola a diferentes estudios. Uno de los más importantes es el que se realiza mediante los ratios, que constituyen la forma más tradicional de análisis de estados contables.

Palabras clave: Estructura, Análisis, Ratio.

Guía de los principales ratios



Carlos Javier Sanz Santolaria

1. Introducción al análisis de los estados financieros

El análisis de los estados financieros enjuicia la situación de la empresa a través de la información contable y otras fuentes de información, mediante la aplicación de técnicas o determinados instrumentos de análisis.

Si se trata de un usuario interno, se podrá acceder a toda la información de la unidad económica, por lo que sus estados contables serán analizados de una forma más detallada y precisa que si es un usuario externo.

Básicamente, el análisis contable pretende los siguientes objetivos:

1. Conocer la situación patrimonial, económica y financiera de la empresa.
2. Determinar las causas que han provocado la situación actual.
3. Aconsejar líneas de actuación de cara a una posible situación de desequilibrio.
4. Predecir, dentro de unos límites razonables, la evolución futura de la empresa.

El interés de la información es diferente según el objetivo o quién la interpreta, igualmente las técnicas utilizadas son distintas en cada uno de los casos. Si nos fijamos en los usuarios de la información contable, existen dos grupos diferenciados:

1. Capaces de influir en la elaboración: tienen fácil acceso a la información, pero los objetivos del análisis van a ser distintos. Los principales son:

- Directivos: su objetivo es controlar la marcha de la empresa, comparar las metas previstas con los logros alcanzados, estudiando para las posibles desviaciones sus causas y soluciones.
 - Propietarios: estudian los desequilibrios, así como los resultados y rentabilidad de la empresa, tanto actuales como futuros.
 - Auditores: verifican la información y miden la solvencia de la empresa y de sus clientes.
 - Administración fiscal: posee influencia de los requisitos fiscales sobre la empresa a la hora de adoptar determinados criterios.
2. No capaces de influir en la elaboración. Los principales son:
- Accionistas: entendidos como aquellos que no tienen ninguna vinculación con el consejo rector, estudian el equilibrio de la estructura de la empresa, la rentabilidad obtenida y las posibles evoluciones.
 - Prestamistas: pretenden conocer el nivel de endeudamiento y grado de diversificación, capacidad de la empresa para afrontar las deudas y generar beneficios y tesorería.
 - Trabajadores: les interesa conocer el valor añadido o rentas generadas de las que son partícipes, así como la seguridad de sus remuneraciones y estabilidad en el empleo.

Por su parte, el analista utiliza diferentes fuentes de información para realizar el análisis de la empresa, las más importantes son:

1. Cuentas anuales:
 - Balance.
 - Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
 - La memoria.
2. Estados complementarios y obligatorios (en algunos casos):
 - Informe de gestión.
 - Informe de auditoría.
3. Otros estados contables complementarios:
 - Estado de valor añadido.

- Estado de flujos de tesorería.
- Cuadro de financiación.
- Estado de variación del neto.

Este conjunto de estados contables presentan determinadas insuficiencias, como:

1. El análisis contable es efectuado por personas que, a veces, tienen intereses diferentes, por lo que los resultados no siempre son coincidentes.
2. Los estados contables presentan un formato definido, que por su estructura, no siempre están preparados para ser analizados directamente.
3. En los estados contables no se refleja habitualmente el efecto de la inflación.
4. Los estados contables recogen datos históricos, presentando limitaciones para las previsiones futuras.

Las soluciones que se apuntan para paliar dichas insuficiencias son:

1. Exigir información auditada para garantizar la veracidad de la información.
2. Solicitar información que corrija los efectos de la inflación. Actualmente, en España se efectúa a través de la Actualización de Balances.
3. Analizar información complementaria al balance y cuenta de pérdidas y ganancias.
4. Realizar un análisis estático y dinámico de la empresa.

El análisis contable se concreta en tres áreas de actuación:

1. Análisis patrimonial: estudia la evolución y tendencia de los principales elementos y masas patrimoniales pertenecientes a las estructuras económica y financiera, así como las correlaciones existentes entre las mismas.
2. Análisis financiero: tiene como finalidad el estudio de los recursos financieros, tratando de evaluar su grado de adecuación a las inversiones, así como evaluar la capacidad futura de la empresa para hacer frente a sus deudas.
3. Análisis económico: pretende medir la capacidad de la empresa para remunerar a los diversos agentes que participan en la misma, estudiar su evolución a lo largo del tiempo e

intentar predecir el futuro, al mismo tiempo que se evalúa si dicho resultado es adecuado a los recursos aplicados para su obtención. Este análisis es eminentemente dinámico, y se basa en la cuenta de pérdidas y ganancias.

2. Principales ratios utilizados en el análisis contable

Los ratios constituyen la forma más tradicional de análisis de estados contables. Equivale a razón, índice, cociente o relación existente entre dos cuentas, masas o magnitudes determinadas.

Lógicamente, los elementos que son objeto de comparación han de tener alguna relación económica entre sí, porque en caso contrario el ratio no tendría ninguna significación. El listado o guía de los ratios más significativos utilizados en el análisis contable son:

2.1 Ratios patrimoniales

- Ratio de participación del activo fijo en el activo total:

$$\frac{\text{Activo fijo}}{\text{Activo total}}$$

- Ratio de participación del activo fijo en el activo circulante o también llamado «tasa de inversión»:

$$\frac{\text{Activo fijo}}{\text{Activo circulante}}$$

- Ratio de crecimiento o expansión del inmovilizado en un período de tiempo determinado:

$$\frac{\text{Inmovilizado final} - \text{Inmovilizado inicial}}{\text{Inmovilizado inicial}}$$

- Ratio de participación del activo circulante en el activo total:

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Activo total}}$$

- Ratio de crecimiento o expansión del activo circulante en un período de tiempo determinado:

$$\frac{\text{Activo circulante final} - \text{Activo circulante inicial}}{\text{Activo circulante inicial}}$$

- Ratio o coeficiente de endeudamiento total:

$$\frac{\text{Exigible total}}{\text{Recursos propios}}$$

- Ratio de endeudamiento a corto plazo:

$$\frac{\text{Exigible a corto plazo}}{\text{Recursos propios}}$$

- Ratio de endeudamiento a largo plazo:

$$\frac{\text{Exigible a largo plazo}}{\text{Recursos propios}}$$

- Ratio de autonomía o independencia financiera:

$$\frac{\text{Recursos propios}}{\text{Exigible total}}$$

- Ratio o factor de apalancamiento financiero:

$$\frac{\text{Exigible total}}{\text{Activo total}}$$

- Ratio o índice de productividad:

$$\frac{\text{Producción (en unidades monetarias)}}{\text{Activo fijo}}$$

- Ratio de financiación ajena del inmovilizado:

$$\frac{\text{Exigible a largo plazo}}{\text{Activo fijo}}$$

- Período medio de almacenamiento:

$$\frac{\text{Inventario medio} \times 365}{\text{Consumo del período}}$$

- Período medio de cobro:

$$\frac{\text{Saldo medio de clientes} \times 365}{\text{Ventas netas}}$$

- Período medio de pago:

$$\frac{\text{Saldo medio de proveedores} \times 365}{\text{Compras netas}}$$

2.2 Ratios financieros

- Ratio de liquidez general:

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

- Ratio de disponibilidad inmediata o de liquidez de primer grado:

$$\frac{\text{Disponible}}{\text{Exigible inmediato}}$$

- Ratio de disponibilidad ordinaria o de liquidez de segundo grado:

$$\frac{\text{Disponible}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

- Ratio de tesorería:

$$\frac{\text{Disponible} + \text{Realizable}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

- Ratio de solvencia o garantía:

$$\frac{\text{Activo real}}{\text{Exigible total}}$$

- Ratio de firmeza o consistencia:

$$\frac{\text{Activo fijo}}{\text{Exigible a largo plazo}}$$

- Ratio de estabilidad o coeficiente de inmovilización:

$$\frac{\text{Activo fijo}}{\text{Recursos permanentes}}$$

- Ratio básico de financiación:

$$\frac{\text{Recursos permanentes}}{\text{Activo fijo}}$$

- Ratio de composición de la deuda:

$$\frac{\text{Exigible a corto plazo}}{\text{Exigible a largo plazo}}$$

- Ratio de financiación del activo circulante:

- $$\frac{\text{Exigible a corto plazo}}{\text{Activo circulante}}$$
- Ratio de financiación del inmovilizado:

$$\frac{\text{Recursos permanentes}}{\text{Activo fijo}}$$
- Ratio de independencia financiera:

$$\frac{\text{Recursos propios}}{\text{Activo real}}$$
- Ratio de dependencia financiera:

$$\frac{\text{Exigible total}}{\text{Activo real}}$$
- Ratio de recursos generados:

$$\frac{\text{Amortización del ejercicio + Beneficio}}{\text{Neto patrimonial}}$$

2.3 Ratios financieros

- Rentabilidad económica:

$$\frac{\text{Resultado de la explotación}}{\text{Activo neto medio}}$$
- Rentabilidad financiera:

$$\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios}}$$
- Rentabilidad de las ventas:

$$\frac{\text{Resultado de la explotación}}{\text{Ventas netas}}$$
- Rotación del activo:

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo neto}}$$
- Rotación del activo fijo:

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo}}$$

- Rotación del activo circulante:

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo circulante}}$$
- Ventas por empleado:

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Número medio de empleados}}$$
- Gastos de personal por empleado:

$$\frac{\text{Gastos de personal}}{\text{Número medio de empleados}}$$
- Tipo medio de interés de la financiación ajena:

$$\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Exigible total}}$$
- Beneficio por acción o «earning per share»:

$$\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Número medio de acciones ordinarias}}$$
- Ratio de distribución de beneficio o «pay-out»:

$$\frac{\text{Dividendos activos}}{\text{Beneficio neto}}$$
- PER o «price earning ratio»:

$$\frac{\text{Valor de cotización de la acción (price)}}{\text{Beneficio por acción (earning)}}$$
- Rentabilidad financiera para el accionista:

$$\frac{\text{Dividendo repartido}}{\text{Valor bursátil de la acción}}$$

3. Bibliografía

- ÁLVAREZ LÓPEZ, J.: *Análisis de balances. Auditoría, agregación e interpretación*. Donostiarra. San Sebastián, 1990.
- ÁLVAREZ MELCÓN, S.: *Análisis contable superior*. UNED. Madrid, 1984.

- AMAT SALAS, O.: *Análisis de estados financieros. Fundamentos y aplicaciones*. Gestión 2000. Barcelona, 1994.
- BERNSTEIN, L.A.: *Análisis de estados financieros. Teoría, aplicación e interpretación*. Ediciones S. Barcelona, 1993.
- CARDONA LABARGA, J.M.: *Análisis financiero*. Ediciones Índex. Madrid, 1989.
- CARMONA, S y CARRASCO, F.: *Estados contables*. McGraw-Hill. Madrid, 1994.
- CHOLVIS, F.: *Análisis e interpretación de estados contables*. Ateneo. Buenos Aires, 1983.
- ESTEO SÁNCHEZ, F.: *Análisis de estados financieros. Planificación y control*. Centro de Estudios Financieros. Madrid, 1995.
- FERNÁNDEZ ELÉJAGA, J.A.: *¿Cómo interpretar un balance?* Deusto. Bilbao, 1989.
- FERNÁNDEZ PEÑA, E.: *Formulación y análisis de estados contables*. Madrid, 1977.
- FLORES CABALLERO, M.: *El análisis de la rentabilidad. Técnica Contable*, nº 512-513. Madrid, agosto-septiembre, 1991.
- GABÁS TRIGO, F.: *Técnicas actuales de análisis contable. Evaluación de la solvencia empresarial*. ICAC. Madrid, 1991.
- GALLIZO LARRAZ, J.L.: *Los estados financieros complementarios del Plan General de Contabilidad*. Pirámide. Madrid, 1993.
- GARCÍA MARTÍN, V.: *Solvencia y rentabilidad de la empresa española*. Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 1992.
- GONZÁLEZ PASCUAL, J.: *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera*. Pirámide. Madrid, 1995.
- HALLER, L.: *¿Cómo comprender y utilizar la información contable?* Deusto. Bilbao, 1987.
- IGLESIAS SÁNCHEZ, J.L.: *Insuficiencia de las cuentas anuales para reflejar la realidad económica.. Técnica Contable*, nº 517. Madrid, enero, 1992.
- LEV, B.: *Análisis de estados financieros: un nuevo enfoque*. Esic. Madrid, 1978.
- MAÑOSA, A.: *Manual para la confección de análisis de balances*. Gestión 2000. Barcelona, 1993.
- MARTÍNEZ ARIAS, A.: *Análisis económico-contable de la gestión empresarial*. ICAC. Madrid, 1988.

- PIZARRO, T.M.y ALFONSO, J.L.: *Presentación y análisis de estados contables*. Ciencias Sociales. Madrid, 1991.
- RIVERO ROMERO, J.: *Un ensayo. Análisis de estados financieros*. Trivium. Madrid, 1991.
- RIVERO ROMERO, J. y RIVERO MENÉNDEZ, M^a.J.: *Análisis de estados financieros*. Trivium. Madrid, 1992.
- RIVERO TORRE, P.: *Análisis de balances y estados complementarios*. Pirámide. Madrid, 1991.
- ROCAFORT NICOLAU, A.: *Análisis e integración de balances*. Hispano-Europea. Barcelona, 1983.
- URÍAS VALIENTE, J.: *Análisis de estados financieros*. McGraw-Hill. Madrid, 1996.
- URQUIJO DE LA FUENTE, J.L.: *Análisis para decisiones financieras. Análisis y estados financieros*. Deusto. Bilbao, 1990.
- WESTWICK, C.A.: *Manual para la aplicación de ratios*. Deusto. Bilbao, 1986.
- WOELFEL, Ch.J.: *Análisis de estados financieros*. Ediciones S. Barcelona, 1993.

Tercera Edad en Tánger

ROSANA LASARTE LÓPEZ
TRABAJADORA SOCIAL EN PROYECTOS
DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL

Después de un período de enorme esplendor y de una importante presencia española en la ciudad de Tánger, todavía queda allí una pequeña colonia española de la que forman parte un reducido número de personas mayores de 65 años.

En este trabajo se analiza el perfil sociológico de estos mayores, las necesidades sociales que padecen, los recursos que les ofrece el Estado Español y se presenta el proyecto de intervenciones que se deberían poner en marcha para mejorar las condiciones de vida de esta población mayor en la ciudad marroquí.

Palabras clave: Emigración, Tercera edad, necesidades sociales, recursos sociales, integración social, proyecto de intervención.

Tercera Edad en Tánger



Rosana Lasarte López

«Un mundo sin viejos es
como un árbol sin sabia;
a nadie da sombra ni cobijo,
se seca y angosta.»

Una vejez joven

1. Introducción

Las personas mayores en España son objeto de estudio desde el año 1971, fecha en que se realizó la primera investigación para conocer el perfil sociológico de este grupo de población en constante crecimiento (Informe GAUR, 1975).

Desde entonces se han sucedido los estudios sobre las características, necesidades y demandas de las personas mayores y a finales de los años 80 el INSERSO comienza a elaborar un Plan Gerontológico que finalmente se aprobará en 1992.

En la actualidad, la preocupación por proporcionar un mayor grado de bienestar a este colectivo que supone una parte cada vez más importante de nuestra sociedad, ha extendido su objeto de análisis hasta el extranjero.

Los emigrantes que en un determinado momento, por muy diversos motivos, salieron de España a otros países y continentes lo hicieron coincidiendo con el objetivo de encontrar una vida mejor.

Ahora muchos de ellos han revasado la edad de la jubilación y se encuentran en países con escasa protección social y mucha menos para la tercera edad. Pues debemos ser conscientes de

que el fenómeno del envejecimiento en España y junto con el resto de países a la cabeza del mundo desarrollado, no es en absoluto extensible a la mayor parte de la población mundial.

Lo que a continuación se presenta es el resultado de la investigación llevada a cabo en Tánger (Marruecos) sobre los emigrantes españoles mayores de 65 años en situación de necesidad.

La investigación ha sido realizada durante la segunda mitad de 1998 en el marco del Consulado General en Tánger al que es de agradecer su valiosa colaboración. La dirección y supervisión han ido a cargo de la Consejería Laboral y de Asuntos Sociales que con su apoyo ha mostrado una sincera preocupación por esta compleja realidad.

El objeto de tal estudio es por un lado proporcionar un conocimiento de la situación socioeconómica que vive esta población así como de sus necesidades y demandas. Por otro lado, facilitar propuestas de actuación adaptadas a las características y necesidades de este colectivo, en este lugar y momento concretos.

2. Metodología

Como principales focos sobre los que este estudio ha fijado su atención se encuentran el colectivo de perceptores de Pensión Asistencial (PA) y la Residencia de Tercera Edad del Hospital Español.

El número de beneficiarios de PA en Tánger es de 90 personas, 27 de ellas viven en la Residencia.

La investigación se ha llevado a cabo utilizando como instrumentos principales la entrevista estandarizada de diseño abierto y semiestructurada y la observación directa enmarcada en un guión de referencia.

Previamente a las entrevistas se realizó un vaciado de expedientes de cada una de las personas, proporcionados por la unidad de asistencia social del Consulado.

2.1 Pensionistas fuera de la Residencia

Las entrevistas se hicieron en los domicilios pudiendo obtener de este modo una mayor información de la situación en que se encontraba cada persona.

Así pues se realizaron 63 visitas a domicilio tras las cuales se elaboraron las historias sociales correspondientes. El análisis conjunto de sus datos ha permitido la confección del diagnóstico final de la situación.

La entrevista fijó los puntos de interés en los siguientes:

- 1) Edad, estado civil y profesión
- 2) Fecha y motivo de la emigración
- 3) Estado físico y psicológico
- 4) Lazos familiares y contacto
- 5) Vivienda:
 - ubicación
 - tamaño
 - equipamiento
 - mantenimiento
 - titularidad
- 6) Modalidades de convivencia
 - A. Convive:
 - parentesco o lazos con quien vive
 - hijos - dependientes o emancipados
 - contacto y relación con ellos
 - rol del anciano dentro del núcleo de convivencia-cuidado o cuidador
 - nivel de actividad social
 - B. Vive solo/a:
 - grado de autonomía en tareas cotidianas (aseo personal, compras, limpieza, ...)
 - apoyo de familiares, vecinos, conocidos,...
 - visitas o ayuda de alguna institución (pública o privada)
 - nivel de actividad social
- 7) Carencias a destacar
- 8) Situación económica:
 - pensión asistencial
 - otras pensiones
 - otros ingresos
- 9) Perspectivas de futuro:
 - intención de retorno
 - entrada en la Residencia de Tercera Edad
 - otras
- 10) Residencia de Tercera Edad:

- la conoce, la ha visitado
- opinión
- propuestas de mejora

2.2 *Residencia de Tercera Edad del Hospital Español*

Se realizaron sucesivas visitas al centro durante las cuales se entrevistó a la dirección, al personal laboral y a los residentes.

Guión de la entrevista a:

- La dirección:
 1. Trayectoria histórica del centro
 2. Requisitos de entrada
 3. Funcionamiento
 - Régimen (abierto/cerrado)
 - Asistencia que ofrece
 - Cronograma del día
 - Actividades lúdicas
 4. Personal laboral - perfil
 5. Aspectos a mejorar
- El personal sanitario:
 1. Perfil (edad, formación, experiencia)
 2. Funciones
 3. Aspectos del trabajo que le gratifican más y cuales menos
 4. Qué piensa que podría mejorarse en el centro
 5. Si usted terminara su vida en una residencia ¿cómo sería su residencia ideal?
- Los residentes:
 1. Perfil: edad, sexo, estado civil, situación familiar, estado de salud
 2. Fecha y motivo del ingreso
 3. ¿Qué le gusta más y menos de la residencia?

3. Análisis de la situación

Tánger acoge a una población española que asciende a 1.556 personas.¹

¹ Fuente: Registro de Matrícula del Consulado General de España en Tánger; a fecha 22 /10/98.

Las personas mayores de 65 años representan el 20.8% del total de los residentes. El 68.8% son mujeres. (Ver figura 1)

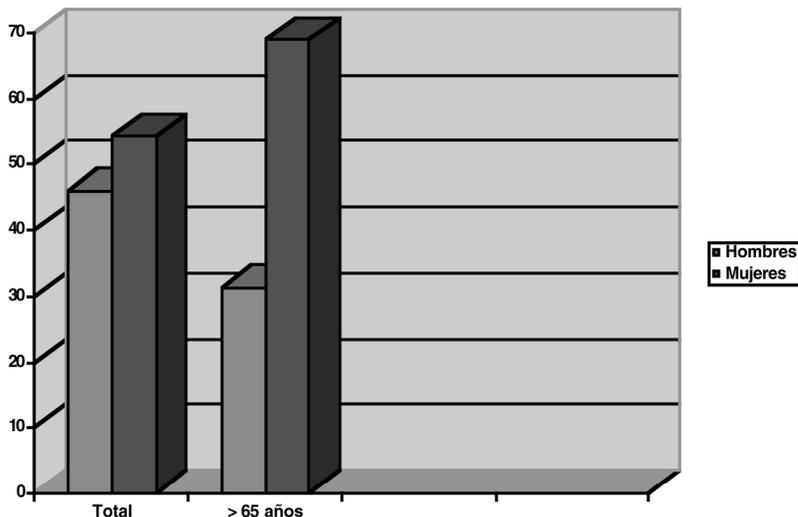


Figura 1. Población española en Tánger. Distribución por edad y sexo (en %)

La media de edad entre los mayores de 65 años es de 74.8 años (hombres 73.9 años / mujeres 75.2 años).

Ya se ha resaltado la proporción mayoritaria de mujeres entre las personas mayores residentes en Tánger. De estas mujeres el 24.3% se encuentran solteras frente al 7.7% de los hombres en el mismo estado. Les siguen en importancia las viudas con un 23.1% frente al 1.5% de varones viudos. El colectivo de casados tanto en hombres como en mujeres está bastante igualado (hombres 20.3% / mujeres 20.9%).

Destaca la escasez de personas divorciadas con una diferencia de 5 a 1 entre hombres y mujeres (hombres 1.5% / mujeres 0.3%). (Ver figura 2).

Así pues se desprende de estos datos que casi la mitad de la población española anciana en Tánger (47.4%) está constituida por mujeres solteras y viudas con una media de edad de 75.9 años.

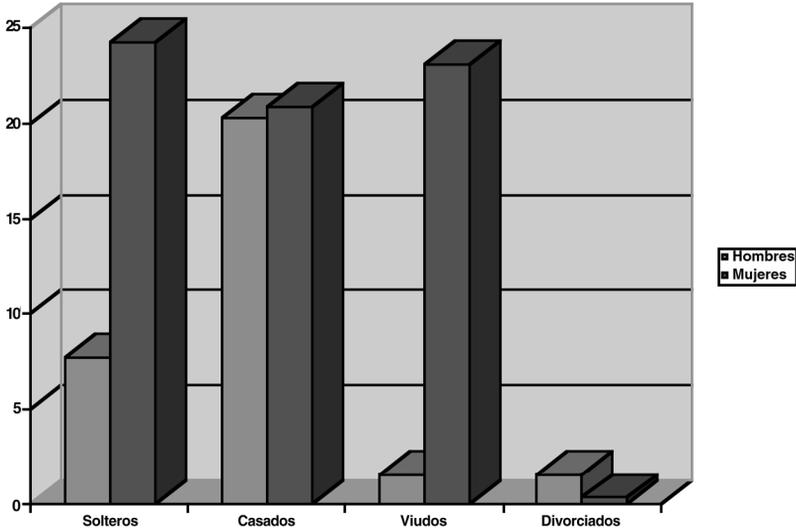


Figura 2. Estado civil en los mayores de 65 años (en %)

Más de 1/4 parte (27.7%) de los españoles mayores de 65 años que residen en Tánger se encuentran en una situación de necesidad tal que les hace ser beneficiarios de la Pensión Asistencial por Ancianidad en favor de los Emigrantes Españoles (Real Decreto 728/1993 de 14 de Mayo).

Confluyen en esta circunstancia la situación socioeconómica que vive esta colectividad, descrita a lo largo del informe, y las carencias en el sistema público marroquí de protección social.

El objeto de esta PA es «garantizar unos ingresos mínimos de subsistencia para los españoles de origen residentes en el extranjero, que habiendo alcanzado la edad de jubilación, carecen de recursos suficientes».²

Los beneficiarios son todos aquellos emigrantes españoles mayores de 65 años que carezcan de rentas o ingresos suficientes.

² «Guía Laboral y de Asuntos Sociales 1998». Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. pág.199.

La cuantía máxima establecida para Marruecos para 1998 es de 260.960 pesetas al año; es decir 21.746 pts/mes.

Hecha esta presentación del panorama social y económico en el que vamos a movernos, pasamos a describir por un lado la situación que atraviesan los beneficiarios de la ya conocida PA y por otro la Residencia de Tercera Edad del Hospital Español.

3.1 Pensionistas - PA

3.1.1 Composición sociodemográfica

La población que nos ocupa se compone de 90 personas beneficiarias de la PA. Esta población representa el 27.7% del total de mayores de 65 años.

Fijándonos en la distribución por razón de sexo, vemos que la mujer disfruta de una mayor longevidad. El 75.5% son mujeres; el 24.4% son hombres. (Ver figura 3).

Esta mayor longevidad de las mujeres trae consigo consecuencias que afectan directamente a su modo y calidad de vida como veremos más adelante.

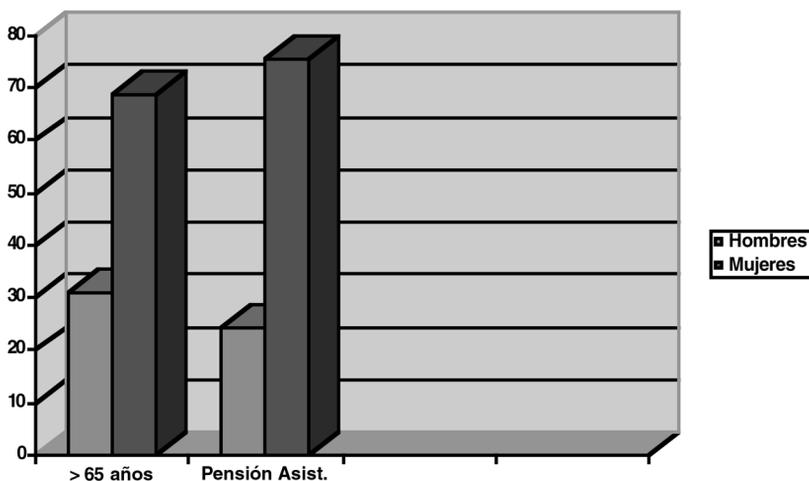


Figura 3. Distribución por sexo (en %)

El cuadro muestra la distribución por estado civil y sexo. A partir de estos datos se obtiene una descripción aproximada de la composición del colectivo analizado.

	<i>Solteros</i>	<i>Casados</i>	<i>Viudos</i>	<i>Divorciados</i>
Hombres	13,3	8,8	0	2,2
Mujeres	27,7	13,3	34,4	0

Figura 4. Estado civil según sexos (en %)

En resumen, se trata de una población mayoritariamente formada por mujeres viudas y solteras con una edad media de 77.1 años; este grupo alcanza el 62.1% del total de perceptores de PA frente al 47.4% que representan las mujeres viudas y solteras en el global de los mayores de 65 años, lo que supone un 15% más.

Vemos pues las peculiaridades que afectan a este grupo de pensionistas lo que facilitará la comprensión de su situación conforme avance el informe.

Dentro del colectivo de perceptores de PA, 63 personas (70%) viven en sus propios domicilios. En los apartados siguientes se detalla una descripción de sus condiciones de vida.

3.1.2. *Estado de salud y atención médica*

Un 38% de esta población padece especiales dificultades en lo relativo a su movilidad a causa de artrosis, reuma y otras dolencias que les afectan principalmente a las extremidades inferiores. El siguiente grupo a destacar son los casos de diabéticos con el exigente tratamiento que esta enfermedad implica. Y por otro lado hay un número importante de patologías relacionadas con la vista y el oído, órganos fundamentales para la autonomía personal.

Atendiendo al estado psicológico o salud mental de estas personas con una avanzada edad, se ha detectado un grupo que representa casi el 15% con algún tipo de deterioro psicológico que está alterando su calidad de vida.

Tenemos ante nosotros más de un 50% de personas que tienen en algún modo reducidas sus capacidades físicas y/o psi-

cológicas, interfiriendo en la capacidad de autonomía para mantener por sí mismas unas condiciones de vida dignas. Más adelante veremos cuantas de ellas cuentan con el apoyo de familiares o amigos.

En Tánger existe un Hospital Español al que pueden acudir gratuitamente todos los españoles. En la actualidad sólo dispone de una consulta de pediatría, una de traumatología y una de medicina general. También cuenta con un laboratorio farmacéutico que proporciona medicamentos de forma gratuita a todas aquellas personas poseedoras de la «Tarjeta Blanca», documento concedido por el Consulado por su precaria situación económica.

Los pensionistas de PA y los poseedores de Tarjeta Blanca suelen ser las mismas personas.

Para consultas de especialistas los pacientes han de dirigirse a médicos privados. Tanto el Consulado como la Consejería Laboral y de Asuntos Sociales disponen de un presupuesto para ayudas especiales que cubran estos gastos. Otra opción es trasladarse a España. La elección es personal. En este último caso el estado sólo cubre los gastos de desplazamiento.

3.1.3. Vivienda

A pesar de tratarse de una población emigrante, cabe destacar la antigüedad de los arrendamientos, remontándose a 40-50 años atrás, incluso a 70 en algunos casos.

Esto permite mantener alquileres muy bajos que oscilan la media de 5.000 pesetas al mes.

Asociados a los bajos alquileres vienen la precaria estructura y mantenimiento de la vivienda que en la mayoría de los casos ha de correr a cargo del propio inquilino.

No es siempre fácil garantizar las condiciones higiénico-sanitarias necesarias cuando la vivienda se encuentra en la azotea de la casa, con deficitaria protección contra la intemperie o no dispone de WC ni baño propio por poner algunos ejemplos.

Gran parte de las viviendas están ubicadas en la parte anti-gua de la ciudad y son construcciones de poca calidad, de difícil acceso y sin ascensor.

Muchos de estos mayores habitan en las azoteas o en las porterías de los inmuebles, soportando graves problemas de humedad, viviendo en espacios muy reducidos, con poca luz y con un

equipamiento austero. Casi ninguna vivienda dispone de lavadora ni de calefacción. Todavía existe algún caso que no dispone de agua corriente en la propia casa y sólo el 25% tiene teléfono.

Es mínimo el número de personas que recurren o pueden recurrir a pagar una persona que les ayude en las tareas domésticas.

Un dato relevante es el escaso porcentaje de personas (8%) que tienen la vivienda de su propiedad. Tendencia que choca con la de las personas mayores en España que residen mayoritariamente en viviendas de propiedad.³ El 92% restante vive en las condiciones de inseguridad que implica un alquiler, en algunos casos bajo la amenaza del desalojo debido a la baja rentabilidad que suponen para los propietarios alquileres tan antiguos y al deterioro de los edificios.

Un 7% de estas personas no viven realmente de alquiler sino que se encuentran en calidad de «acogidos» en casas pudientes o porterías. No tienen gastos de vivienda pero a cambio prestan sus servicios como criados, guardianes, limpiadoras, etc. La acogida va acompañada de un carácter provisional.

Esta circunstancia que a corto plazo puede parecer ventajosa, pues mientras puedan seguir trabajando se evitan el alquiler de una casa, a largo plazo conlleva una mayor desprotección para el anciano, quien carece de un lugar propio y le resulta imposible pagar los alquileres que actualmente se piden en Tánger.⁴

3.1.4. Modalidades de convivencia

Aunque no son datos comparables, puesto que en un caso la muestra es la población mayor de 65 años en España y en otro lo son los perceptores de PA (también mayores de 65 años) en Tánger, es sumamente llamativa la diferencia entre ambos porcentajes de aquellos ancianos que viven solos en uno y otro lugar.

La minoría de personas mayores que no conviven con nadie en España representa un 16%⁵ frente al 45% de los pensionistas PA también mayores de 65 años en Tánger, fuera de instituciones.

3 «Las personas mayores en España. Perfiles - Reciprocidad familiar». IN-SERVO nº 27. Ministerio de Asuntos Sociales 1995. Pág.37.

4 Un apartamento de una pieza, cocina y baño, sin amueblar ni equipar la cocina ni el baño y sin alta de luz ni agua puede costar unas 20.000 - 25.000 pts/mes de alquiler.

5 Las personas mayores en España. Perfiles - Reciprocidad familiar. IN-SERVO nº 27. 1995. Pág.43.

Sentimos carecer del dato que ilustre más correctamente el porcentaje global de mayores de 65 años que viven en Tánger. Sin embargo el atrevimiento de cruzar estos datos de muestras distintas tiene la intención de hacer constar una realidad muy peculiar al mismo tiempo que fácilmente incomprensible desde la concepción que puede tenerse de la situación de los ancianos en España.

Como se verá en el apartado siguiente, el entorno social de que disfrutaban estas personas es muy reducido.

Del 55% de mayores que no viven solos, gran parte viven con otra persona mayor que no puede valerse por sí misma o con algún tipo de cargas familiares (hijos con minusvalías, nietos a cargo, etc). Podemos determinar que un 35% de quienes viven acompañados se encuentran en calidad de cuidadores, desempeñando tareas de gran peso y responsabilidad sin contar para ello con ningún sistema formal de asistencia. (Ver figura 5).

Las personas cuidadas lo son en su práctica totalidad por mujeres igualmente ancianas y en algunos casos no por ello menos necesitadas de ayuda para ellas mismas. Son de nacionalidad española y entre ellas la relación es de amistad. Suelen ser también perceptoras de PA y la motivación de vivir juntas ha estado determinada tanto por esa amistad que incita a la ayuda como por la estrechez económica.

En lo que respecta a las relaciones con los hijos, de todas las personas que hemos dicho conviven con alguien, casi el 30% lo hacen con alguno de sus hijos; sin embargo sólo dos de estos

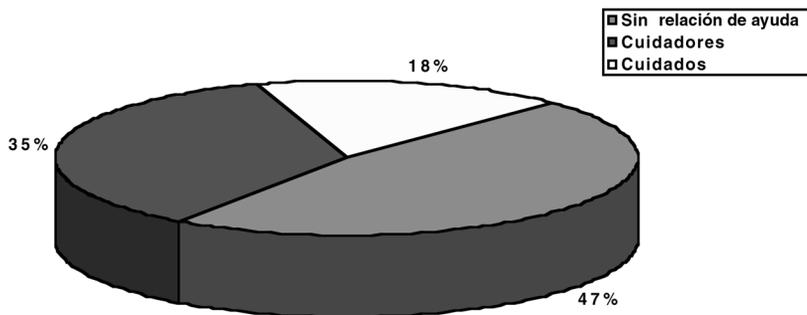


Figura 5. Relación de ayuda

diez casos que este porcentaje representa, están en situación de acogidos en casa de los hijos; los ocho casos restantes se tratan de hijos acogidos por los padres o todavía sin emancipar.

Casi el 90% de las personas que viven solas son mujeres, solteras y viudas con una media de edad de 77 años.

La modalidad de vivir en pareja es la segunda más importante aunque lejos de la principal -vida en solitario. (Ver figura 6).

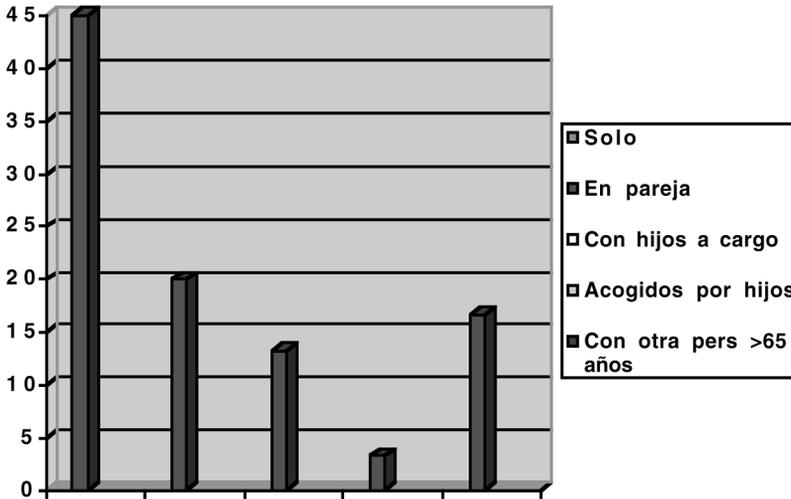


Figura 6. Modalidades de convivencia (en %)

Pasamos a analizar un aspecto interesante producto del encuentro cultural de estos españoles con su país de acogida. Encontramos que 7 parejas de 12 son mixtas entre españoles/as y marroquíes lo que representa un 58.3%. Por otro lado más de la mitad de las actuales viudas lo son de súbditos marroquíes y el resto de españoles y otros nacionales europeos, muestra del carácter cosmopolita que tuvo Tánger en su época internacional (1925-1956)⁶.

6 El Kouche B. «Regarde, voici Tanger. Mémoire écrite de Tanger depuis 1800» L'Harmattan, Paris 1996 pp. 19-22.

Existe tan sólo un caso de pareja mixta con hombre español y mujer marroquí. Los demás son mujeres españolas con hombres marroquíes. Y entre ellas aparecen dos casos de poligamia; práctica permitida en Marruecos.

3.1.5 *Redes sociales*

Por los datos anteriores podría pensarse que se da un intercambio y relacional entre españoles y marroquíes. Sin embargo en las entrevistas mantenidas se descubrió que el círculo de amistades queda limitado a otros españoles y esto implica que cada vez se va reduciendo más pues dada la avanzada edad de estas personas muchas han fallecido y otras muchas retornaron a España.

El vecindario de estos españoles ancianos es mayoritariamente marroquí y el trato es de cortesía. Incluso en las parejas se alude a la adaptación europea de la parte marroquí.

Hay que tener en cuenta que estas personas vivieron una época donde el ambiente predominante en Tánger era europeo. Llegó un momento en que lo europeo se fue y vino lo marroquí. Ellos siguieron viviendo en una ciudad cada vez más desconocida. Supuso la decadencia del esplendor económico y cultural del que gozó Tánger durante muchos años.

Ahora se aferran a los pocos resquicios españoles que aún quedan como la Casa de España, antiguo Casino. Existió un teatro, Teatro Cervantes, actualmente en desuso y casi en ruinas; había cines en español, (ahora sólo se proyecta en árabe y francés),... Incluso el propio Hospital Español que antes funcionaba como hospital ha visto reducidas sus funciones a las de un centro ambulatorio, pues la población española también ha disminuido de forma considerable.

Tan sólo la Catedral queda como opción de encuentro. Tánger no dispone de zonas verdes donde pasear y las cafeterías son en su mayoría frecuentadas por hombres.

Redes de ayuda organizada

En el plano asociativo existe una asociación llamada ADERMA (Asociación de españoles residentes en Marruecos) que tiene como objeto atender las necesidades de la colonia española. Se constituyó hace más de 20 años y hoy en día cuenta con alrededor de 200 socios en Tánger.

Algunas órdenes religiosas también realizan visitas esporádicas a algunos ancianos.

Por último el Consejo de Residentes Españoles (órgano consultivo del Consulado) visita a algunas personas necesitadas e intenta dar salida a algunos problemas a través del Consulado y la Consejería Laboral y de Asuntos Sociales. Desde la Asociación de Beneficencia Española en Tánger (ABET), a su vez compuesta por miembros del Consejo de Residentes, se hacen intervenciones puntuales de ayuda económica para reparaciones de la vivienda, etc.

Familia

El desarraigo familiar es muy fuerte; el 45% no tienen ningún familiar en Tánger a pesar de que el 38% son nacidos en Marruecos (Tánger, Larache, Tetuán, Asilah,...).

La familia más cercana de estas personas mayores (hijos, hermanos) se encuentra en muchos casos dispersa por la geografía española (también en Francia y Bélgica). El contacto que mantienen con los suyos es esporádico con visitas anuales cuando las hay. Son pocos los que dicen poder contar con la familia que tienen en España para algo más que una visita.

3.1.6 Situación económica

La pensión asistencial por ancianidad en favor de los emigrantes españoles otorga una cuantía variable en función de los ingresos, número de familiares con los que se convive e ingresos de que estos dispongan y país de residencia.⁷

Ya se ha dado a conocer el dato de la cuantía máxima establecida este año 1998 para Marruecos (260.960 pts/año = 21.746 pts/mes). Esta pensión es la que recibe una persona que no posee absolutamente ningún ingreso.

Las personas a las que nos referimos en este informe han sido trabajadores poco cualificados que en la medida de lo posible han seguido trabajando hasta que su cuerpo o la ley les ha permitido.⁸ A pesar de ello son muy pocos los que han conseguido una pensión de jubilación marroquí pues pertenecían a la inmensa población que vive de la economía sumergida. Un 21.6% recibe alguna pensión de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale. De estas pensiones, un 80% son de los maridos, mu-

7 «Guía Laboral y de Asuntos Sociales 1998». Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Pág.199

8 En Marruecos la edad de jubilación es a los 60 años.

chos de ellos marroquíes lo que puede indicar una mayor actividad laboral en los hombres o una mayor estabilidad en sus condiciones laborales.

La escasez de recursos lleva a algunos ancianos a seguir trabajando de forma irregular. Un 15% siguen manteniendo una actividad laboral considerable con edades que oscilan entre los 66 y los 86 años.

3.1.7 *Perspectivas de futuro*

Dado que Tánger posee una Residencia de Tercera Edad y que la mayoría de estos longevos no cuenta con apoyo familiar, la opción de acabar en la residencia es una idea tenida en cuenta por casi todos.

Sin embargo esta posibilidad de ingresar en la residencia se deja para un futuro (aún lejano) cuando ya no quede más remedio, cuando ya no puedan valerse por sí mismos; como un final irremediable al que se acude cuando ya sólo queda morir.

Son muy pocos los que confían en que los hijos les acojan hasta el final de sus vidas.

Por otro lado la idea del retorno es acariciada por muchos pero no se dan apenas casos en que se están preparando para llevarlo a cabo. Se baraja como una ilusión que resulta demasiado trabajosa y costosa para emprender ahora, con toda la vida hecha en esta ciudad y con demasiado desarraigo del país de origen.

Para muchas personas la idea del retorno casi podría compararse con la de emigrar de nuevo.

Otra dificultad añadida es garantizarse un sustento económico a la vuelta a España. (Esta cuestión será tratada en el apartado 4).

Por desgracia hay algunos casos coincidentes con las condiciones de vida más precarias que ni siquiera valoran la posibilidad de acudir a la residencia, y por el momento ésta es la única opción de asistencia y acogida que existe para los mayores en Tánger.

3.1.8 *Residencia de Tercera Edad*

Los pensionistas PA fueron preguntados a cerca de la residencia que hay en Tánger, sobre si la conocían, si la habían visitado, qué opinión les merecía y si pensaban que había algún aspecto que podría mejorarse.

El centro para tercera edad es conocido por casi todos pues forma parte del mismo Hospital Español. Aún a pesar de este factor favorable, el 20% de los pensionistas que viven en sus domicilios nunca lo ha visitado.

La opinión que se tiene de la residencia está polarizada, aunque todos coinciden en que está muy arreglada, limpia y los residentes están muy bien atendidos. Los más conformados la ven bien, garantizando buenas condiciones de vida pero tan sólo recurrirán a ella cuando ya no tengan más remedio, al verse impedidos para desenvolverse por sí mismos. Otro sector algo más crítico hace referencia a la dificultad de convivir con otras personas y sobre todo si éstas son mayores. Aluden a un ambiente entristecido y poco estimulante en el que les aterroriza entrar por miedo a perder también ellos las inquietudes y la ilusión por la vida. El sistema de funcionamiento es visto como una restricción de la libertad que desmotiva el ingreso hasta que ya no quede más remedio.

Hay un grupo de algo más del 21% que no tienen la residencia como posibilidad de futuro, algunos porque su estado de salud o su entorno familiar les dan seguridad para confiar en la innecesidad de este recurso. Otras personas lo descartan prejuiciosamente aún encontrándose en situaciones de abandono y precariedad graves. En algunos de estos casos y en otros más receptivos pero que siguen manteniéndose en sus casas, la religiosa que lleva la residencia realiza esporádicamente visitas a domicilio.

Se mantiene entre los entrevistados la idea de «asilo» con toda la connotación que conlleva.

La colonia española que queda en Tánger es muy reducida y permite un conocimiento cercano de todos sus miembros. Es interesante destacar que algunos de los mayores entrevistados participan en tareas de voluntariado con los residentes del centro, muchos amigos o conocidos. Realizan visitas, llevan dulces, les acompañan en sus paseos, les peinan, etc.

Quizás el estar fuera de la institución permite conservar un sentimiento de autonomía o utilidad que una vez dentro parece difuminarse. Analizaremos esta cuestión más en profundidad en los últimos apartados.

3.2 *Residencia de Tercera Edad*

3.2.1 *Trayectoria histórica*

La actual Residencia de Tercera Edad de Tánger ha atravesado diversos momentos hasta constituirse como tal.

A finales del siglo XIX, concretamente en 1898 se crea en Tánger el primer hospital español, dependiente de la iglesia pero subvencionado por el estado español. En un principio se ubica en la medina de la ciudad para luego ser trasladado junto a la Catedral. En los años 50 se construye un nuevo hospital, el actual Hospital Español, en la misma manzana que se encuentra el Consulado General.

El antiguo hospital queda como residencia de ancianos albergando a unas 20 personas, pero ya en el año 1965 el deterioro es tal que se traslada a los residentes al nuevo hospital, con carácter provisional. Su estancia se prolonga y el hospital habilita el ala norte para instalar la actual Residencia de Tercera Edad, cuyas obras terminaron hace dos años.

Así pues esta residencia aunque pretende ir adquiriendo autonomía en su gestión y funcionamiento, por el momento forma parte del Hospital Español. A su vez este hospital es dependiente del Ministerio de Asuntos Exteriores.

Extraído del Reglamento interno la residencia se define como «un centro asistencial al que pueden acceder los españoles a partir de 65 años cuyas circunstancias sanitarias, personales, familiares, sociales y económicas aconsejen el ingreso y que sean residentes en Marruecos».

En todo Marruecos sólo existen dos residencias españolas para la tercera edad, una en Tánger y otra en Tetuán. Acogen a personas de estas ciudades, de Casablanca y de Rabat, donde la población española también es numerosa.

3.2.2. *Funcionamiento*

La residencia acoge al 14.2% de los españoles mayores de 65 años de Tánger.

A. *Infraestructura del centro:*

Ubicada en el ala norte del hospital, consta de dos plantas, una para hombres y otra para mujeres.

Su capacidad máxima es de 52 personas con posibilidad de ampliación.

Los residentes actuales son 42.

Las habitaciones son dobles con un baño completo dentro. Hay cuatro habitaciones individuales.

Dispone de comedor, sala de TV, terraza, sala de curas y peluquería, enfermería, espacios amplios y acceso directo a los jardines del hospital.

Destaca de su aspecto el orden y la limpieza.

El régimen del centro es abierto, los residentes disfrutan de libertad de movimientos poco utilizada según la administración debido a una marcada tendencia a la pasividad.

B. La asistencia que se ofrece es:

- alojamiento
- manutención
- atención médica
- peluquería, barbería (días puntuales)
- fisioterapeuta y podólogo (por prescripción médica)

De forma esporádica acuden al centro personas voluntarias (mujeres) que acompañan en los paseos, hacen meriendas,...

Cuando hay actuaciones musicales o espectáculos que acuden a Tánger para actuar en alguno de los centros culturales españoles (Instituto Cervantes, Casa de España,...) éstos también van a la residencia.

Cronograma del día

7.30 h - desayuno

11.00h - tertulia y rosario en la terraza

12.00h - almuerzo

15.30h - merienda

17.00h - tertulia y rosario en la terraza

18.00h - cena

21.00h - hora máxima para acostarse

C. Personal laboral

La residencia, a pesar de estar enmarcada dentro del Hospital Español, goza de un funcionamiento independiente. Su organización está a cargo de cuatro religiosas franciscanas de avanzada edad, con experiencia en atención a enfermos y a ancianos.

Es difícil saber con exactitud cual es la plantilla que trabaja en la residencia pues los puestos son rotativos y pueden estar

tanto en la residencia como en el resto del hospital. En el hospital trabaja un total de 70 personas.

Los datos que siguen son una aproximación del personal que atiende la residencia:

- 1 médico generalista
- 4-5 enfermeras
- 6 auxiliares
- 6 limpiadoras
- 5 personas en cocina

La formación de estos profesionales es un dato a tener en cuenta. No todos los auxiliares son titulados. Y las enfermeras aunque algunas cuentan con una larga práctica en geriatría, no han recibido una preparación específica en este campo.

Sin embargo se está realizando una interesante experiencia de reciclaje profesional. A propuesta de Cáritas Granada se ofertaron unas jornadas de formación en geriatría para que en turnos de una enfermera y una auxiliar procedentes de la residencia de Tánger, visiten y conozcan el funcionamiento de la Residencia de Tercera Edad en Huetor Tajar (Granada).

Hasta el momento han podido aprovechar esta oferta dos enfermeras y dos auxiliares.

La financiación del viaje y la estancia corren a cargo de Cáritas.

D. Requisitos de entrada⁹

Pueden optar a una plaza en esta residencia aquellas personas que cumplan las siguientes condiciones:

- nacionalidad española
- mayor de 65 años
- residente en Marruecos al menos un año antes de la solicitud de ingreso
- carencia de recursos económicos o circunstancias adversas personales, familiares, sociales y/o sanitarias
- no padecer trastorno mental grave ni demencia senil avanzada que requiera tratamiento en un centro psiquiátrico
- no padecer enfermedad infecto-contagiosa (sin tratar)

⁹ Reglamento interno de la Residencia de Tercera Edad del Hospital Español de Tánger

La residencia acoge a personas de ambos sexos tanto válidas como si necesitan asistencia de terceros.

Por el momento los residentes no contribuyen a los gastos del centro aunque se pretende que en un futuro próximo los perceptores de PA aporten el 75% de su pensión así como los demás residentes que dispongan de ingresos.

Igualmente pueden acceder a la residencia ciudadanos de la Unión Europea y personas que no careciendo de recursos presenten una problemática de tipo personal, familiar, social y/o sanitaria. Este grupo debe abonar una cantidad mensual fijada por la Comisión de Participación de la residencia que podrá equivaler al coste de una plaza (en torno a 140.000 pts/mes).

3.2.3. Perfil de los residentes

Cayendo en una generalización inevitable se puede resumir respecto a los mayores que viven en la residencia que:

- su media de edad es muy elevada - 80 años
- predominio de mujeres sobre hombres (59.5% de mujeres)
- 33% en situación de no válidos¹⁰
- sin familia en Marruecos o muy reducida
- aislamiento social
- desarraigo de España
- rentas muy bajas que dificultan la intención de retorno
- motivo del ingreso:
 - abandono familiar
 - situación precaria del anciano que vive solo (en ocasiones hay que ir a sacarlos de sus casas por la extrema situación de deterioro a la que han llegado).
- tendencia a la pasividad
- el concepto previo que tienen de la residencia como un asilo, retrasa el ingreso y hace difícil el periodo de adaptación a la vida en el centro.

¹⁰ La consideración de persona no válida es hecha en base a la Escala de Cruz Roja de Valoración de Incapacidad.

4. Conclusiones

4.1 Pensionistas PA en sus domicilios

En otros estudios sobre tercera edad ya se ha hecho alusión al peligro que se corre al analizar resultados generales con lo que se contribuye a perpetuar el estereotipo de la uniformidad, en este caso del colectivo de personas mayores, propiciando una imagen global del mismo, obviando la diversidad y los matices de cada una de las situaciones concretas por sus circunstancias y peculiaridades.

Lejos de esta idea mítica de la uniformidad de los mayores españoles, se quiere que esta investigación contribuya al mejor conocimiento de la realidad de muchos ancianos que siendo españoles están viviendo circunstancias bien distintas y complejas en esta ciudad marroquí de la que tan sólo 14 km les separan de su país, pero todo un mar de dificultades se interpone en el camino.

Se concluye de este grupo de pensionistas que:

- Éste es un colectivo mayoritariamente femenino, en relación de 4 a 1.
- Cerca de un tercio de estos pensionistas son mujeres solteras y viudas.
- La edad media es de 75 años.
- Más del 90% ocupa viviendas de alquiler. Son alquileres antiguos y casas en deterioro con escaso equipamiento de servicios importantes como teléfono, calefacción o lavadora.

Esta forma de tenencia de la vivienda conlleva inestabilidad y denota una falta de afianzamiento al lugar donde han vivido más de la mitad de su vida o toda en algunos casos. Este hecho propicia el desarraigo y deja vislumbrar la intención adaptativa con que ha vivido esta población. Por otro lado puede estar debido a un escaso poder adquisitivo y/o a una falta de previsión que ha determinado un modo de vida del día a día.

- Casi la mitad de la población vive sola, en igual proporción que quienes no tienen familia en Tánger; otro importante signo de desarraigo y aislamiento.

Estas personas mantienen el estilo de vida en solitario mientras existe la posibilidad de valerse por sí mismas. Pero este concepto es muy subjetivo y llegan a producirse situaciones de precariedad, insalubridad y abandono personal graves.

- Cerca del 40% presenta dificultades en su movilidad, principalmente en las extremidades inferiores motivada por diversas dolencias propias de la edad.

Desde una perspectiva más global, la mitad de la población tiene de algún modo reducidas sus capacidades físicas y/o psíquicas para la realización de actividades cotidianas e imprescindibles, hasta interferir en su autonomía para garantizarse unas condiciones de vida dignas.

El sistema de ayuda existente es el informal y aunque cumple una importante labor no deja de ser deficiente.

- Un tercio desarrollan funciones de cuidadores/as con otros mayores o miembros de la familia sin que por ello estén menos necesitados de ayuda.

Estos hechos les convierten en claros candidatos a recibir asistencia y dado que permanecen en sus casas, estaríamos refiriéndonos a la modalidad de asistencia a domicilio.

- Económicamente han de subsistir con una pensión de 21.746 pts/mes que les obliga a vivir con fuertes restricciones socio-económicas.

Se ha podido comprobar que el coste de vida en Marruecos y concretamente en Tánger se asemeja al de España. Factores como el turismo, la afluencia de inmigración interna o la existencia de determinados profesionales extranjeros con un alto poder adquisitivo han podido contribuir a la subida de precios en productos y servicios.

Puede ser ilustrativo conocer que el Salario Mínimo Interprofesional Garantizado en Marruecos es de 30.640 pts/mes¹¹. Y que la pensión de jubilación no contributiva en España es de 37.280 pts/mes más dos pagas extraordinarias¹².

11 Calculado a partir del dato: 7.98 dirhams/hora en «Guía del inversor, Marruecos 1998». Cámara Española de Comercio e Industria de Tánger. Pág.44

12 «Guía Laboral y de Asuntos Sociales 1998». Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Pág.455.

Otro hecho a tener en cuenta respecto al tema económico es que la edad de jubilación en Marruecos es la los 60 años. La PA no puede percibirse antes de los 65 años, lo que deja un vacío de protección de cinco años.

- Mantienen una vida social empobrecida con escasas relaciones condicionadas por la nacionalidad (trato limitado a otros españoles) y restricciones en las posibilidades de lugares públicos de encuentro y ocio. La oferta de opciones de uso del tiempo libre en la ciudad es reducida, especialmente para los mayores, junto con las diferencias culturales más restringentes para las mujeres.

Se da un fuerte desarraigo de España y una leve adaptación a Marruecos. En muchos casos son personas nacidas en Marruecos; se trata pues de la segunda generación, incluso de la tercera.

También hay que tener en cuenta que estas personas han vivido en una ciudad internacional y esplendorosa en muchos aspectos, para pasar a vivir en una ciudad musulmana con una situación política como la de Marruecos. Para muchos este cambio supuso una caída en su estatus socioeconómico.

- Se ha detectado una deficiente coordinación entre los diferentes organismos y asociaciones que trabajan con y para los emigrantes españoles.
- Todos estos factores económicos y sociales hacen difícil la idea del retorno para el que desde la administración no se ofrecen demasiadas facilidades.

Una persona que sólo dispone de la PA que desee retornar se encuentra con que en España, para pasar a percibir la pensión de jubilación no contributiva, se le exige residir legalmente en territorio español durante diez años entre la edad de 16 años y la del devengo de la pensión, de los cuales dos deberán ser consecutivos e inmediatamente anteriores a la solicitud¹³.

Ante esta desprotección la perspectiva del retorno se desintegra. Queda la opción de permanecer en Marruecos con la única posibilidad de atención proveniente de la Residencia de Tercera Edad.

13 «Guía Laboral y de Asuntos Sociales 1998».Pág. 455.

Hemos visto sin embargo qué idea y qué uso se hace de la residencia. Acostumbrados a contar con pocos recursos, apuran la permanencia en el domicilio e ingresan en ella a edades muy avanzadas y en condiciones de deterioro y abandono.

4.2 Residencia de Tercera Edad

Las características de los residentes (edad muy avanzada, mayoría de mujeres, con un 33% de no válidos, abandono familiar y desarraigo con España) están determinando muchos de los actuales modos de funcionamiento del centro y son condicionantes imprescindibles a tener en cuenta para cualquier intervención que se plantee.

De igual modo habrá que considerar que la actual organización está llevada desde siempre por religiosas que marcan un estilo de trabajo propio de una institución religiosa católica con principios como la caridad y el paternalismo.

El hecho de que la residencia esté dentro de un hospital y de que el personal laboral proceda de este ámbito, propicia un trato hospitalario en el que la persona mayor puede ser confundida con una persona enferma.

Aspectos a destacar del centro:

- interior muy espacioso
- ubicación entre zonas verdes, jardines
- disposición de personal numeroso
- apoyo brindado por la comunidad española de la ciudad
- atención médica y farmacéutica
- intercambio de los profesionales con otros centros de tercera edad

Se han detectado los siguientes aspectos susceptibles de mejora:

Carencia en lo relativo a animación socio-cultural

El uso del tiempo libre apenas está estructurado y se invierte en ver la TV, pasear y juntarse en la «tertulia-rosario».

La dirección del hospital tiene en proyecto una sala de rehabilitación y una piscina climatizada de uso común para el hospital y la residencia, con la intención de realizar actividades terapéuticas y dinamizar a los residentes.

Las expectativas recíprocas de las personas que forman parte de la residencia son fundamentales. El personal laboral piensa de los mayores que mantienen actitudes muy pasivas y encuentran difícil y desmotivador el no obtener una respuesta rápida a algunos intentos de movilizar las inquietudes de estas personas. Por otro lado, de los residentes tampoco surgen muchas demandas o propuestas, conservando una postura conformista debida a factores complejos (edad avanzada, efecto de la institucionalización, etc).

Por todo ello se ve la necesidad de un profesional especializado que trabaje el tema de la animación.

Reciclaje en la formación de los profesionales

La geriatría y la gerontología son campos muy estudiados en los últimos años dado el aumento notable de la esperanza de vida. Se han formado profesionales preparados especialmente para conocer y trabajar con este colectivo y poder dar una mejor respuesta a sus necesidades y demandas así como proporcionar una mejor calidad de vida.

La imagen social de la vejez sigue asociada al declive y pérdida de capacidades funcionales. Es peligroso, tanto para los propios mayores como para los profesionales que trabajan con ellos, asociar la incapacidad de valerse por uno mismo en algunos aspectos con la pérdida total de cualquier capacidad.

Es cierto que con el transcurso del tiempo van desapareciendo algunas habilidades y capacidades, pero otras se mantienen e incluso aparecen algunas nuevas.

El trabajo con mayores requiere saber ver en la persona las capacidades que conserva y potenciarlas.

La persona que entra en una institución de la que piensa que le arrebatará su independencia y su autonomía, quedándole tan sólo esperar la muerte, puede cambiar su concepto de residencia sin la carga psicológica de sentirse abandonada e inútil cuando es tratada con el máximo respeto por la dignidad personal y no sólo se satisfacen sus necesidades básicas de cuidados y alimentos sino que también se le estimula para seguir activa física y mentalmente, manteniendo su autonomía y cubriendo otro tipo de necesidades superiores como: afecto, autoestima, desarrollo creativo y autorrealización (Maslow, 1954).

La Residencia de Tercera Edad de Tánger, a pesar de algunos intentos, no llega a ofrecer una atención profesional integral de carácter socio-sanitario que pueda satisfacer las complejas necesidades de los mayores.

5. Propuestas de actuación

El fenómeno de la longevidad trae consigo consecuencias socioeconómicas y de evolución de la propia sociedad que reclaman un incremento en la protección social, no sólo en términos de pensiones sino también en el diseño de una estructura de atención a muy diversas situaciones de dependencia y al uso que puede hacerse del tiempo de ocio.

«Los gobiernos deberían tratar de aumentar la capacidad de las personas de edad para valerse por sí mismas y para que puedan seguir participando en la sociedad.»¹⁴

Tras este estudio que intenta proporcionar una aproximación a la situación que viven algunas personas mayores en Tánger y de la evolución de sus necesidades específicas, es momento de pasar a planificar servicios de atención acordes a las mismas.

Aquí simplemente se dan unas pinceladas de hacia dónde orientar la intervención, pero será un/a Trabajador/a Social y un/a Psicólogo/a Social junto con el resto de personas que trabajan en este ámbito, quienes en equipos interdisciplinares lograrán diseñar los proyectos más satisfactorios y viables para los diversos actores de lo social (sociales, económicos y políticos).

Este tandem de profesionales, Trabajadora Social - Psicóloga Social, bien coordinado permite unas posibilidades de trabajo que superan la suma de ambos.

Este equipo de profesionales de lo social está capacitado para intervenir en cualquier problemática social que incumba a la población española en Tánger, desde las personas mayores hasta la atención a presos, pasando por la evitación de actitudes xenófobas en niños y adolescentes (2ª y 3ª generación de emigrantes españoles).

14 Declaración de El Cairo. Extraído de «Una vejez joven». Comunidad de Madrid. Consejería de Sanidad y Servicios Sociales. 1997. Pág. 116.

Dado que el informe se ha limitado a estudiar a las personas mayores, las diversas propuestas que aquí se hacen van orientadas a este colectivo.

Las propuestas, contando con la contratación de una Trabajadora Social y una Psicóloga Social, son las siguientes:

Diseño del Proyecto de Residencia de Tercera Edad

- Para que la residencia ya existente oriente su trabajo hacia unos objetivos específicos que satisfagan algo más que las necesidades básicas de los mayores y que favorezca el contacto intergeneracional con el resto de la comunidad y porqué no, el intercambio cultural con el resto de la ciudad, debe trabajar en el marco de un proyecto concreto.
- La metodología seguida para la consecución de los objetivos ha de ser cuidadosamente diseñada y es aquí donde el nuevo tándem de profesionales tiene una labor fundamental pues serán ellos, a través de su formación y experiencia, quienes se encarguen de organizar sesiones formativas en materia de gerontología para todo el personal de la residencia, desde el director hasta las limpiadoras, sin pasar por alto a las religiosas. El resultado se espera muy enriquecedor para todos pues son personas con mucha experiencia.
- Se pretende ir introduciendo un nuevo concepto de residencia que se aproxime al siguiente que los estudiosos de estos campos han publicado; ellos definen la residencia como: «centro gerontológico abierto de desarrollo personal y atención socio-sanitaria interprofesional en el que viven temporal o permanentemente personas mayores con algún grado de dependencia»¹⁵.
- Otras definiciones llegan a matizar: ...«y que no pueden ser atendidas en sus propios domicilios»¹⁶.

15 «La residencia y su adecuación a las necesidades de las personas mayores dependientes».Rev.Española de Geriátria y Gerontología.1995.30 (3).Pág. 172.

16 «Residencias de la tercera edad».INSERSO. Madrid.1993.

- Enlazando con esta idea que reserva la residencia para los casos de mayor deterioro y necesidad, se propone que la residencia de Tánger abra a los mayores no residentes determinadas secciones como el comedor y algunos talleres que puedan crearse de animación socio-cultural o terapia ocupacional. Esto tiene un doble efecto, por un lado el ambiente del centro se oxigena, se dinamiza y fomenta el encuentro con otras personas más jóvenes, más válidas o simplemente que viven en el exterior y traen planteamientos mentales alejados de la resignación y la apatía. Por otro lado estas secciones abiertas facilitan el acercamiento a la residencia de los mayores susceptibles de entrar en ella a corto plazo. De este modo la residencia pierde su carácter definitivo y se puede tomar como una opción más flexible.
- Al mismo tiempo permite al equipo de profesionales, detectar carencias o situaciones de riesgo en los mayores que viven solos y hacer un seguimiento de ellos sin que éstos, por temor a entrar en la residencia, ni siquiera utilicen ciertos servicios que les beneficiarían y facilitarían su vida en solitario.
- Dicho de otro modo, la residencia podría incorporar un Centro de Día que propiciara el encuentro de los mayores residentes y los no residentes con todas las ventajas antes citadas.
- La connotación que se ha dado en la definición de residencia como un centro de desarrollo personal y atención socio-sanitaria, puede ser ampliamente satisfecha con el trabajo planificado y coordinado del equipo formado por las enfermeras, auxiliares, la trabajadora social y la psicóloga social. De aquí pueden surgir ofertas de animación socio-cultural, talleres ocupacionales, salidas del centro, etc, teniendo en cuenta las posibilidades de los ancianos pero incorporando ingredientes de incentivo y crecimiento.

Diseño de un programa de ayuda a domicilio

- Esta opción permite conservar el máximo grado de independencia personal con la repercusión que esto tiene en el estado de ánimo de los mayores que ya no tienen por-

qué asociar la pérdida de la capacidad de valerse por sí mismos en algunos aspectos con la entrada en la residencia como única salida.

- Hay que entender que la tendencia de los mayores a permanecer en sus casas es natural, fruto del apego al medio social en que han desarrollado su vida y sus relaciones, apego al domicilio como un lugar cargado de significación y renuncia a desprenderse de todo ello aún a costa de acortar su vida.
- Este servicio requerirá de la colaboración de todos los agentes que de algún modo están vinculados a la colonia española y a su asistencia (Consulado General, Hospital Español, Casa de España, ADERMA, ABET, organizaciones religiosas y personas voluntarias). Es muy importante conocer la red de apoyo social con que cuenta cada personal y utilizarla.
- El servicio de ayuda a domicilio podrá prestar atención a personas con dificultad en la realización de actividades de la vida diaria como:
 - mantener hábitos de higiene personal
 - limpieza del hogar
 - ir de compras
 - hacer una comida equilibrada
 - ir al médico
 - pasear
- Ésta es una labor que requiere de un trabajo en equipo interdisciplinar muy coordinado.
- El personal que vaya a prestar esta asistencia en los domicilios ha de ser previamente formado para saber detectar en el anciano deficiencias en el aseo, carencias alimenticias o vigilar la correcta medicación si fuera el caso.
- Algunas de las enfermeras que trabajan en el Hospital cuentan con amplia experiencia en ayuda a domicilio y serán una fuente muy valiosa para el diseño de este programa.
- Resulta evidente que este servicio no puede suponer ningún gasto adicional a los beneficiarios de PA.

El objetivo a perseguir con todas estas acciones aquí propuestas, es facilitar el mantenimiento de la autonomía de la per-

sona mayor, sea en su domicilio o en una institución, atendiéndola con el máximo respeto y dignidad. Son personas que se encuentran en la última fase de su vida e igual de importante es sentirse bien atendidas como sentirse comprendidas, valiosas y queridas. El final de la vida no tiene porqué significar carecer de esperanzas, de aspiraciones, limitándose a esperar la muerte. La vida está para apurarla hasta el final y cuando éste llegue para nuestros mayores aún podremos hacer algo por ellos, acompañándolos hasta su muerte.

6. Bibliografía

- «Anuario Españoles en el Mundo. 1991». Fundación de Españoles en el Mundo. Ediciones del Taller S.A. Madrid. 1991.
- CONDE F. y MARINAS J.M. «Las Representaciones Sociales sobre la Salud de los Mayores Madrileños». Documentos Técnicos de Salud Pública nº 50. D. General de Prevención y Promoción de la Salud. Consejería de Sanidad y Servicios Sociales. Madrid. 1997.
- EL KOUICHE B. «Regarde, voici Tanger. Mémoire écrite de Tanger depuis 1800». L'Harmattan. Paris. 1996. Pp. 19-22.
- FERMÍN BONMATÍ J. «Españoles en el Magreb. Siglos XIX y XX». Mapfre. Madrid. 1992.
- «Guía del Inversor. Marruecos 1998». Cámara Española de Comercio e Industria de Tánger. Tánger. 1998.
- «Guía Laboral y de Asuntos Sociales 1998». Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 1998.
- «Guía práctica para el Retorno». D. General de Migraciones. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 1995.
- GUIJARRO L. «Familias Solidarias con sus mayores». En Sesenta y Más nº 156. Secretaría General de Asuntos Sociales. INSERSO. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 1998. Pp. 6-11.
- GÚRPIDE S., MADDOZ V. «Una Vejez Joven». D. General de Prevención y Promoción de la Salud. Consejería de Sanidad y Servicios Sociales. Madrid. 1997.
- LASARTE R. «La Muerte, su Entorno y los Profesionales». En Trabajo Social y Salud nº 30. Asociación Española de Trabajo Social y Salud. Zaragoza. 1998. Pp. 151-165.

- «Las Personas Mayores en España. Perfiles- Reciprocidad Familiar». INSERSO nº 27. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid. 1995.
- LEMIEUX A. «Los Programas universitarios para Mayores. Enseñanza e Investigación». Instituto de Migraciones y de Asuntos Sociales nº37. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 1997.
- OÑORBE M., GÚRPIDE S. «El Anciano en su Casa». Guía de cuidados para familiares, auxiliares a domicilio, voluntariado y ancianos solos. D. General de Prevención y Promoción de la Salud. Consejería de Sanidad y Servicios Sociales. Madrid. 1997.
- RODRÍGUEZ P. «La Residencia y su adecuación a las Necesidades de las Personas Mayores Dependientes». En Revista Española de Geriátría y Gerontología. 1995, 30(3), pp. 169-176.
- SANGRÁ J. «La atención socio-sanitaria a personas mayores, desde los equipos PADES. Programa de atención domiciliaria, equipos de apoyo». En Trabajo Social y Salud nº 30. Asociación Española de Trabajo Social y Salud. Zaragoza. 1998. pp. 221-229.
- «Voluntariado y Personas Mayores. Un experiencia de Investigación Acción Participativa». Instituto Nacional de Servicios Sociales nº 33. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid. 1995.

Parejas de hecho ¿equiparación o discriminación? (Análisis de la normativa autonómica)

JOSÉ MARÍA MATA DE ANTONIO
DEPARTAMENTO DE DERECHO PRIVADO
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Estudio y análisis pormenorizado de la diversa normativa existente sobre las denominadas «uniones de hecho», incidiendo, tanto en el examen de los antecedentes y proyectos estatales sobre la materia, como en el desarrollo de las distintas normas que en el ámbito autonómico se han dictado en torno a la regulación del cada vez más amplio fenómeno. A la vez se incide en un análisis comparativo entre las distintas normas autonómicas en la materia, junto con el estudio de las existentes en ordenamientos de otros países, para intentar aproximarse a una visión crítica sobre la diversidad, cuando no discriminación entre los ciudadanos, a la hora de utilizar la institución.

Palabras clave: Pareja de hecho. Unión de hecho. Pareja estable. Matrimonio. Uniones en pareja. Concubinato. Pacto civil de solidaridad. Análisis comparativo. Normativa autonómica. Comunidades autónomas. Parlamentos autonómicos. Vecindad civil.

Homosexuales. Pareja homosexual. Adopción. Convivencia more uxorio. Unión no matrimonial. Discriminación. Equiparación.

Parejas de hecho ¿equiparación o discriminación? (Análisis de la normativa autonómica)



José María
Mata de Antonio

1. Introducción

Uno de los fenómenos cada vez más presentes en esa parte de la realidad actual que merece sólo una atención secundaria de la norma jurídica, lo constituyen en nuestro ordenamiento jurídico las denominadas «uniones de hecho». Dentro del marco del Derecho civil de familia, es indudable que tales situaciones generan consecuencias de todo tipo y relaciones jurídicas a estudiar y contemplar en dicha parte del Derecho privado, sin perjuicio de que ya merecieran con antelación, atención y regulación en algunas ramas del Derecho público, casi siempre más pragmático.

Hasta no hace demasiado tiempo, nuestro ordenamiento ha venido siendo reacio a abordar la regulación legal de este fenómeno. No se ha cumplido todavía un lustro desde que este problema ha sido afrontado por algunos legisladores autonómicos, en la forma que veremos, una forma no del todo igualitaria, ni con la misma atención a todos los supuestos previsibles. Quizá el mismo hecho de que la cuestión no haya merecido la atención del legislador estatal, patentice el claro deseo de que las diferencias entre las situaciones queden claras y así algunas realidades nazcan, o mejor, su regulación normativa nazca, con una cierta etiqueta de categoría secundaria.

Al margen de lo que después veremos que deriva de los claros, o confusos, conceptos que fijan las distintas leyes reguladoras de estas uniones, e incluso el ya significativo hecho de que su propia denominación varíe de una norma a otra —con

esa especie de sensación de competición en la búsqueda de la originalidad— el concepto de unión de hecho (o cualquier otra denominación que se quiera utilizar de las muchas que existen) ha supuesto siempre, y conlleva todavía hoy, toda la amplitud que queramos darle. Mientras utilicemos el término en el sentido de unión de personas no ligadas por vínculo matrimonial, en él tendrá cabida, tanto la unión esporádica como la duradera en el tiempo, la derivada de relaciones afectivas, sexuales, de ayuda mutua o económicas, las de personas del mismo sexo o de distinto, las compuestas por dos personas o por varias, etc.. Pero es evidente que cuando se utiliza el término en cuestión, en el contexto en que hasta ahora nos movíamos, se está excluyendo del mismo a aquellas otras uniones que no se asimilen a la matrimonial. Sin embargo, el concepto seguirá con problemas de fijación, porque si consideramos a la unión matrimonial, en cuanto estado, como la derivada de ese negocio jurídico complejo que lleva consigo el respeto y la ayuda mutua entre los cónyuges, su actuación en interés de la familia, la convivencia, la fidelidad y el socorro mutuo, que previenen los artículos 67 y 68 del Código Civil, es patente que idénticos caracteres puede reunir la unión estable de dos personas del mismo sexo, o la de varias personas, sean de distinto sexo o no. Por otra parte, el requisito de la convivencia en el matrimonio resulta discutible, hasta el punto de que el propio Código, en su artículo 69, establece su presunción. Y no digamos la afectividad, esa relación de afectividad que el legislador siempre ha supuesto entre los cónyuges al ponerlos como espejo de los miembros de la unión de hecho, y que no pasa de ser algo que se da por supuesto, pero que nuestro Código Civil no recoge como requisito, ni para contraer matrimonio, ni para su subsistencia.

En cualquier caso, y sin perjuicio de afirmar que las anteriores digresiones no son tan gratuitas como pudiera parecer, partiremos del concepto de «unión de hecho» que todos venimos entendiendo y que no es otro que el que se desprende de la propia terminología del legislador cuando, en la Disposición Adicional 3ª de la Ley 21/1987, de 11 de noviembre, habla del *«hombre y la mujer integrantes de una pareja unida de forma permanente por relación de afectividad análoga a la conyugal»*.

Del presupuesto que caracteriza a las uniones de hecho, es decir, la inexistencia de vínculo matrimonial —entendido éste

como legítimo y regulado y admitido como tal—, se desprende el tratamiento diferenciador que el ordenamiento jurídico evidencia hacia estas uniones.

La realidad social actual incluye como algo, si no habitual, bastante más extendido que hace dos décadas, la existencia de mujeres y hombres que voluntariamente han decidido formar una pareja estable y una familia, sin someterse a ninguno de los requisitos, ritos o fórmulas que los diversos ordenamientos prevén para «santificar» dicha unión. Esa realidad es la que ha obligado a los legisladores de bastantes países a contemplar tal situación y a regular sus consecuencias. Y aunque, indudablemente, el porcentaje del fenómeno en nuestro país no es equiparable al de otros lugares —en Estados Unidos, por ejemplo, en 1978 ya se había cuadruplicado el número de parejas no casadas con relación a 1970—, no deberían desoírse las recomendaciones que el Comité Europeo de Cooperación Jurídica del Consejo de Europa viene haciendo a través de diversas resoluciones sobre la necesidad de regular los problemas de derecho privado que genera el aumento de este tipo de situaciones en nuestro continente y de armonizar la dispersa normativa sobre la materia en los países de la Unión Europea.

Lo cierto es que la propia realidad de la situación no deja aventurar una solución fácil. La propia contradicción que supone pensar en regular algo que se caracteriza por su falta, no ya de regulación, sino de voluntad reguladora por parte de quienes lo asumen, puede otorgar todavía cierta vigencia a aquella frase de Napoleón: «*Les concubins se passent de la loi, la loi se désintéresse d'eux*». Sin embargo, es claro que razones de orden público, del propio carácter de derecho necesario que rige las normas del Derecho de Familia, en cuanto regulador de la protección de los derechos de los hijos, independientemente de su filiación, —cuando no razones sólo situables en el plano de los auténticos motivos que no puede analizar un estudio voluntariamente superficial realizado desde la óptica, más que de la filosofía jurídica, de la filosofía de las superestructuras, de la filosofía de la realidad material, más rócera y menos elevada— obligan a que se contemplen y se regulen las consecuencias de las uniones de hecho. Y porque, como justifica parte de la doctrina, lo cierto es que ante un fenómeno social de la envergadura de éste, el Derecho no puede dejar de ocuparse de él, so pena

de errar en su función de control de la vida social. Quizá la clave esté en ese control, que probablemente no tenga un significado tan aséptico como el que pudiera parecer.

2. El pasado reciente

Antes de adentrarnos en el estudio de la falta de norma concreta estatal sobre la materia, por un lado, y de la normativa autonómica, por otro, conviene ubicar la cuestión en nuestro ordenamiento, tanto en orden a los dispersos preceptos existentes que contemplan efectos de la uniones de hecho, como en relación a la visión jurisprudencial sobre su relevancia.

Por lo que se refiere a la anterior y reciente situación de la cuestión, desde un punto de vista normativo, en nuestro país, si bien es cierto que desde la óptica constitucional debe mantenerse que no se reconoce un único tipo de familia —ya que la Constitución Española reconoce la institución familiar como entidad no ligada necesariamente al matrimonio—, no es menos cierto que las uniones de hecho, no habían sido objeto de regulación como tales, sin perjuicio de que se les haya reconocido existencia y ciertos efectos en casos y para supuestos muy concretos. Así, el artículo 23 del vigente Código Penal, como ya lo hiciera el anterior Código desde su reforma de 1983 (aunque el anterior hablaba de permanencia en la unión, mientras el de 1995 habla de estabilidad), equipara a efectos de la circunstancia mixta de parentesco, los cónyuges a los que «se hallen ligados de forma estable por análoga relación de afectividad»; otro tanto ocurre con la excusa absolutoria del artículo 454 del mismo Código (con el mismo precedente en el de 1973 —art. 18— y con similar diferencia —sólo que aquí no había calificativo para la unión—), y con el delito de «malos tratos habituales» del artículo 153 del vigente texto penal (que también se recogía en el Código derogado, desde la reforma de junio de 1989, con idéntica diferenciación en el matiz). La Ley 5/1984, de 26 de marzo, reguladora del derecho de asilo y de la condición de refugiado, que concede efectos por extensión al cónyuge o «a la persona que se halle ligada por análoga razón de afectividad o convivencia». La Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial, que, al regular las incompatibilidades y prohibiciones,

así como las causas de recusación y abstención de Jueces y Magistrados, equipara el vínculo matrimonial con la unión de hecho. Los artículos 101 y 320 del Código Civil, que, respectivamente, equiparan la celebración de matrimonio con la convivencia marital como causa de extinción de la pensión compensatoria y de la concesión de emancipación. La Disposición Adicional Tercera de la Ley 21/1987, ya citada anteriormente. La Ley 35/1988, de 22 de noviembre, sobre Técnicas de Reproducción Asistida, que permite la utilización de tales técnicas a parejas no casadas, calificando en tal caso la fecundación como homóloga. Y la Disposición Adicional 10ª de la Ley 30/1981, que en su regla 2ª concede el derecho a la percepción de prestaciones derivadas de matrimonio, a aquellas personas que hubieran convivido sin mediar el mismo, siempre que, además —y aquí estamos ante un caso en el que se hace distinción entre supuestos que realmente son distintos y que merecen trato diferenciado—, no hubieran podido contraerlo por no existir el divorcio. Igualmente, el artículo 16 de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 24 de noviembre de 1994 recoge derechos en la subrogación al conviviente de hecho, independientemente que la pareja sea de distinto o del mismo sexo.

La evidencia de que la Constitución Española no identifica matrimonio y familia, se desprende, no sólo del trato separado que nuestra norma fundamental da a ambas instituciones —al contrario de lo que sucede en otros textos constitucionales europeos, como la Ley Fundamental de Bonn, en su art. 6, el art. 41 de la Constitución irlandesa, o el art. 36 de la Constitución portuguesa, o en algunos textos internacionales, como la Declaración Universal de Derechos Humanos (art. 16), el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos de 1966 (art. 23), o la Convención de Salvaguardia de los Derechos del Hombre y de sus Libertades Fundamentales de 1950 (art. 12)— sino también de la propia jurisprudencia del Tribunal Constitucional y del Tribunal Supremo. Así, en la Sentencia 222/1992, de 11 de diciembre, del Tribunal Constitucional, se dice que no puede constreñirse el concepto de familia *«a la de origen matrimonial, por relevante que sea en nuestra cultura en los valores y en la realidad de los comportamientos sociales esa modalidad de vida familiar. Existen otras junto a ella, como corresponde a una sociedad plural, y ello impide interpretar en tales términos restrictivos*

una norma como la que se contiene en el art. 39.1, cuyo alcance, por lo demás, ha de ser comprendido a la luz de lo dispuesto en los apartados 2 y 3 del mismo artículo». Y la Sentencia de la Sala Primera del Tribunal Supremo de 18 de mayo de 1992, afirma que «las uniones libres, aunque estén carentes de normativa precisa, no por eso, son totalmente desconocidas por el ordenamiento jurídico. La C.E. no las prevé, pero tampoco expresamente las interdicta y rechaza y así se desprende de la lectura de su art. 32, en relación con el art. 39, que se proyecta a la protección de la familia en forma genérica, es decir, como núcleo creado tanto por el matrimonio como por la unión de hecho.»

La cuestión relativa a la normativa aplicable a las uniones de hecho ha recibido, sin embargo, un tratamiento desigual por la doctrina de los Tribunales, desde los que, ante la falta de regulación legal, se ha tenido que dar solución a los problemas planteados, sobre todo, en los supuestos de ruptura de la pareja. Pero a la hora de admitirse por los Tribunales ciertos efectos a las uniones de hecho, se parte de considerar que sólomente los generan aquellas que reúnan los caracteres de estabilidad y permanencia consolidada durante cierto tiempo, añadidos a la circunstancia de que los miembros de dicha unión se hayan proyectado públicamente de forma conjunta, de tal forma que hayan creado una comunidad de vida y de intereses, extensible a los hijos, si los hay.

Cuando se trata de resolver las cuestiones relacionadas con los hijos comunes, no parece existir inconveniente en entender que procede una aplicación analógica —con base en el artículo 4º, 1 del Código Civil— a los supuestos de ruptura de parejas unidas de hecho, de la normativa aplicable a las rupturas matrimoniales. Tal postura viene impuesta por el mandato constitucional que asegura la protección de los hijos, sin discriminación por su filiación, y ha sido mantenida como criterio por el Ministerio Fiscal, como lo demuestra la Circular de la Fiscalía General del Estado nº 2/1987, que, al afirmar que *«la existencia o no de vínculo matrimonial, no justifica la desigualdad de trato según el art. 14 de la Constitución, dado que los hijos son iguales ante la Ley con independencia de su filiación; la intervención del Ministerio Fiscal sólo en los procesos en que haya hijos matrimoniales representaría una evidente discriminación proscrita*

en las normas constitucionales», ha llevado a propugnar la intervención preceptiva del Ministerio Público en defensa de los derechos de los menores, en los casos derivados de uniones de hecho, tanto cuando existan acuerdos entre los convivientes cuya unión se rompa, que afecten a aquéllos, como cuando no existan tales acuerdos. Esta postura es más clara todavía tras la entrada en vigor de la Ley Orgánica 1/1996, de 15 de enero, de Protección Jurídica del Menor.

Sin embargo, la postura mayoritaria que se ha venido observando en las resoluciones de los Tribunales, en lo referente a aplicar analógicamente la regulación prevista para las uniones matrimoniales, en los supuestos de uniones de hecho, y que llega a bastantes de los efectos personales y patrimoniales de la ruptura (pensiones por alimentos, régimen de visitas, guarda y custodia, atribución del uso del domicilio común, etc.), no lo es tanto cuando se trata de resolver sobre la liquidación del «patrimonio común», o sobre la solicitud de «pensiones compensatorias». En concreto, en este punto, encontraremos, desde sentencias que mantienen la aplicación a los supuestos de ruptura de uniones de hecho, de las reglas de disolución y liquidación de la sociedad de gananciales, hasta otras que acuden a la figura del enriquecimiento injusto como base para fijar una indemnización por vía de pensión compensatoria.

Conocida es, por otra parte, la doctrina del Tribunal Constitucional sobre la no equivalencia entre la unión extramatrimonial y el matrimonio, a los efectos de la normativa sobre prestaciones de la Seguridad Social en materia de viudedad. No es éste el momento para extenderse sobre ello, ni sobre la opinión que se puso de manifiesto en los dos votos particulares que se formularon a la Sentencia de dicho Tribunal de 19 de noviembre de 1990, ni tampoco sobre la aparente contradicción de esa doctrina con la mantenida en la Sentencia de 11 de diciembre de 1992; sin embargo es suficiente su cita para comprender la diversidad referida al resolver los Tribunales estas cuestiones. Y de esa diversidad se deriva la todavía mayor variedad de criterios existente en cuanto se refiere a la normativa procesal aplicable a los supuestos de pretensiones dimanantes de rupturas de uniones de hecho. En este sentido, la disparidad lleva a que, mientras en unos casos se admite como aplicable a tales supuestos la normativa procesal prevista para los casos de nuli-

dad, separación matrimonial y divorcio, incluso con la posibilidad del mutuo acuerdo con la admisión de convenio regulador, en otros se considera que la única vía es la del juicio declarativo ordinario; mientras en algunos casos se propugna la competencia de los Juzgados de Familia, en otros se atribuye a los Juzgados de Primera Instancia; mientras en ciertos casos se admite la posibilidad de solicitud y fijación de medidas provisionales, en otros se niega rotundamente. Es de resaltar, en este aspecto, la ocasión desaprovechada con la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil, de 7 de enero de 2000, que no contempla el supuesto.

3. Los intentos de conseguir una norma estatal sobre parejas de hecho

«A pesar del amplio debate suscitado, la regulación institucional de las uniones de hecho en España, no ha gozado, hasta el momento, del necesario consenso jurídico y político como para convertirse en una ley estatal». Con estas palabras resume el profesor Talavera la situación actual en nuestro país, en cuanto se refiere a la regulación de las uniones de hecho. Hoy por hoy, ni existe una norma estatal que regule expresamente estos supuestos, ni parece que exista intención de que la haya. En efecto, como hemos visto y como veremos, parece que se ha coincidido en que se trata de un fenómeno, sólomente digno de merecer la atención de los parlamentos autonómicos y cuyos particulaes y puntuales efectos en el ordenamiento estatal, ya se hallan perfecta y suficientemente cubiertos por los escasos y dispersos preceptos, a los que ya hemos hecho referencia.

No obstante la realidad incuestionable de la inexistencia de una norma estatal sobre la materia, no es menos cierto que a lo largo del último decenio se han sucedido diversas iniciativas parlamentarias al respecto. En el Boletín Oficial de las Cortes Generales (Congreso de los Diputados) con fecha 12 de septiembre de 1994, se publicaba el texto de la «Proposición de ley sobre protección social, económica y jurídica de la pareja» tras ser presentado por el Grupo parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya. Después fue la «Proposición de ley de reconocimiento de efectos jurídicos a las parejas de hecho» que, con fecha 19 de noviembre de 1994, presentó el

grupo parlamentario socialista del Congreso. La iniciativa decayó por la propia inactividad de los proponentes, que en aquella época gozaban de mayoría. Ya con distinta mayoría en el Congreso, el 18 de marzo de 1997, el Pleno rechazaba la admisión a trámite de una nueva Proposición de ley, ésta promovida por Izquierda Unida-IC. Ambos grupos parlamentarios volverían a presentar sendas Proposiciones de ley con fecha 2 de abril de 1997 y que fueron rechazadas por el Pleno el 29 de mayo siguiente. La que sí fue admitida a trámite fue una Proposición de ley presentada por el Grupo parlamentario de Coalición Canaria el 8 de abril del mismo año 1997, e igual favorable suerte corrió, lógicamente, la Proposición de ley orgánica del Grupo parlamentario popular en el Congreso, que fué admitida a trámite el 29 de septiembre de ese mismo año. Lo cierto es que tampoco las dos Proposiciones de ley admitidas finalizaron su tramitación, al quedar relegadas al olvido hasta que finalizó la sexta legislatura. Tampoco han tenido ningún porvenir otras cuatro proposiciones de ley sobre esta cuestión que fueron admitidas a trámite por la Mesa del Congreso, ya en la actual legislatura, respectivamente, el día 25 de abril de 2000, la presentada por el Grupo socialista, el día 8 de mayo de 2000, la del Grupo catalán (Convergència i Unió) y la del Grupo Federal de Izquierda Unida, ésta última con una corrección del día 22 de mayo de 2000, y el día 29 del mismo mes y año, la del Grupo mixto.

En líneas generales, prácticamente todas estas proposiciones de ley (con adjetivaciones que van desde «Uniones estables de pareja», lógicamente la del Grupo catalán, que, aunque en algunos aspectos recogía el mismo esquema, distaba bastante del texto ya vigente en Cataluña, hasta «De medidas para la igualdad jurídica de las parejas de hecho», la última de Izquierda Unida, e «Igualdad jurídica para las parejas de hecho», la del Grupo mixto) desarrollaban sus articulados en torno a unos breves preceptos que, al amparo de la interdicción de la discriminación, establecían principios de acercamiento de efectos entre las parejas de hecho, aún homosexuales, y el matrimonio mediante la introducción de las pertinentes modificaciones en el Código Civil y normativa complementaria; haciéndolo, en unos casos (el de los textos de Izquierda Unida y del Grupo mixto) desde planteamientos fundados en una concepción extranegocial de las uniones, y en otros, desde los más cer-

canos a la primacía del supuesto contractual. También en ese esquema se movía la Proposición de ley de Coalición Canaria, al efecto intitulada «De reconocimiento de efectos jurídicos a las parejas de hecho estables y de modificación de determinados aspectos del Código Civil, Estatuto de los Trabajadores, Ley General de la Seguridad Social, Medidas para la Reforma de la Función Pública, Clases pasivas del Estado y de la Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones», y que, con un excesivo cúmulo de imprecisiones y errores, pretendía extender a las parejas de hecho, con independencia del sexo de sus miembros, algunos de los efectos del matrimonio. Distinto cariz era el de la Proposición de ley «orgánica de contrato de unión civil», que es como se apellidaba la de Grupo popular. Este texto, que también se estancó en la Comisión de Justicia e Interior del Congreso, tras el trámite de enmiendas y sin que se emitiera ningún dictamen, durante los tres años que todavía duró la legislatura, se desenvolvía muy cercano a la idea y la regulación del Pacto Civil de Solidaridad en el ordenamiento francés, que, como después veremos, si algo hace es marcar distancias con la unión matrimonial. En efecto esta Proposición de ley orgánica del Grupo popular, después de establecer los efectos y requisitos del «contrato de unión civil», entre los que se incluye la forma notarial y la curiosa «carencia» o «periodo de prueba» de un año, durante el cual, y desde su formalización, no producirá efectos, se dedica a incluir preceptos por los que se introducen reformas en diversas leyes básicas, que suponían fundamentalmente un claro retroceso en la equiparación que ya se había producido entre algunos efectos del matrimonio y de las uniones de hecho, ya que el texto propuesto pretendía que dicha equiparación solo lo fuera con las parejas que hubieran celebrado el «contrato de unión civil».

Llegados a este punto, parece que ya se había consolidado la idea de que se trataba de una materia de la que se ocuparía la normativa autonómica. También se había considerado superado el inicial problema sobre la competencia de las Comunidades Autónomas para regular esta materia. En este sentido, es importante destacar la solución doctrinal que el propio Tribunal Constitucional ha dejado patente. Pero ahora no es momento para extenderse en el estudio de esta temática y debemos dejar a un lado todo la cuestión referente a si la promulgación de este

tipo de leyes autonómicas resulta acorde con el precepto constitucional recogido en el art. 149.1.8 de la Constitución Española. Es ésta una discusión ya antigua y todavía abierta en la doctrina. El hecho de que se sigan publicando trabajos como los del profesor Gavidia Sánchez, conforme aparece una nueva ley de uniones de hecho; la circunstancia de que a pesar de la doctrina aparentemente clarificadora del Tribunal Constitucional en sus sentencias 88 y 156 de 1993, no haya impedido que se haya formulado recurso de inconstitucionalidad contra la ley navarra, deja clara constancia de que el asunto ni es pacífico, ni está cerrado todavía. Veremos qué sucede tras la publicación de la ley valenciana; aunque en este caso, no se dan las circunstancias de la ley navarra que han motivado el recurso contra ésta, pero sí estamos ante uno de los supuestos más concretos y aparentemente claros de inexistencia de precedente Derecho foral. En cualquier caso ya se ha apuntado por algunos autores, no sólo la previsible solución a adoptar por el Tribunal Constitucional en el caso del texto navarro, sino también el espíritu permisivamente amplio con que se viene aplicando la elástica teoría de la conexión al interpretar el citado artículo 149.1.8 de nuestra norma suprema.

4. Normativa autonómica

Al contrario de lo que sucede en el ordenamiento jurídico estatal, en los autonómicos sí ha existido en los últimos años, y sigue existiendo, una importante actividad que ha aportado, y sigue aportando, a los repertorios de legislación normas reguladoras de las uniones o parejas de hecho.

Evidentemente para comenzar a hablar de esta normativa autonómica, y por mantener en la exposición un orden cronológico, hay que referirse a la catalana, ya que es la Comunidad Autónoma de Cataluña la que en esta materia marca la pauta y —se reconozca después o no— sienta la base sobre la que trabajarán los restantes parlamentos autonómicos que secunden al catalán, legislando sobre este tema. En efecto, el Parlament de Catalunya es el primero de los órganos legislativos españoles

en sacar adelante una norma que regula las denominadas uniones o parejas de hecho. Es en el Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya del día 23 de julio de 1998, cuando aparece publicado el texto de la Llei 10/1998, de 15 de juliol, d'unions estables de parella.

Esta ley, cuyo texto en castellano apareció publicado igualmente en el Boletín Oficial del Estado de 19 de agosto de 1998, y que, según se desprende de lo preceptuado en su Disposición Final Tercera, entró en vigor el 23 de octubre de 1998, ya desde un principio deja clara la respetuosa prudencia con que aborda el fenómeno y su regulación. Siguiendo el ejemplo legislativo escandinavo y después de dejar patente que se trata de regular algo distinto al matrimonio (incluso de forma justificada en la Exposición de Motivos, se deja esta materia fuera del Codi de Família de Catalunya aprobado por ley de cardinal inmediatamente anterior a la que venimos manejando, y de la misma fecha, tanto de aprobación como de publicación) el legislador catalán se esfuerza en diferenciar, en cuanto al tratamiento normativo, a las parejas heterosexuales de las homosexuales. Bien es cierto que después de la lectura de su articulado concluiremos que el tratamiento no es tan diferenciado, salvo en algún punto concreto y significado, como el de la adopción conjunta, pero la explicación de la separación en capítulos distintos, se pretende en la Exposición de motivos, cuando se afirma que se hace *«respetando la especificidad de cada modalidad»* porque, se afirma: *«La pareja heterosexual que vive maritalmente, si no se casa es por voluntad propia. La pareja homosexual no se puede casar aunque lo desee. La primera es capaz de engendrar descendencia biológica, la segunda, no»*. No está muy acertado el legislador autonómico al hacer esas afirmaciones, pero no es ahora el momento de entrar a efectuar apuntes y glosas críticas a la letra y el espíritu de la norma. La minuciosidad observada por el legislador catalán al elaborar esta normativa, hizo también que en el trámite parlamentario quedara ya separado y diferenciado el tratamiento de las uniones estables de pareja del de otras figuras, de las que se afirma que persiguen una finalidad distinta. Así tras desgajar el resto de la materia, éste se recogió en otra ley (posterior en cinco meses): la ley 19/1998, de 28 de diciembre, sobre situaciones convivenciales de ayuda mútua, publicada en el Diari Oficial el día 8 de enero de 2001.

La ley catalana de «uniones estables de pareja» separa, como ya hemos adelantado, en su articulado los preceptos sobre las uniones heterosexuales (capítulo I, artículos 1 a 18) de los concernientes a las uniones homosexuales (capítulo II, artículos 19 a 35). Aunque pueda parecer que el tratamiento de una unión es similar al de la otra, enseguida se observa que la separación en capítulos, no es de estilo. Aunque existen preceptos que se repiten para uno y otro tipo de unión estable, claramente se ha pretendido, y se ha conseguido, diferenciar una de otra, sobre todo manteniendo esa base tan desacertada de que merecen un trato diferente al no obedecer a las mismas motivaciones. Y como se sigue la teoría de que los miembros de la pareja heterosexual, si no han optado por el matrimonio, es porque no han querido, no se les reconoce derechos en la sucesión intestada.

Esta ley, no sólo parte de que la unión estable de pareja que regula es algo distinto del matrimonio, sino que en su articulado regula de forma diferente las uniones, según que el sexo de sus miembros sea igual o distinto. Y ello, aunque se insista en que la diferenciación se hace por las posibilidades de unos y otros de contraer matrimonio y de procrear, no parece totalmente correcto y acorde con la interdicción constitucional de discriminación. En este sentido han sido varios los autores que han criticado esta concepción, al considerar que no puede tenerse como criterio jurídicamente relevante, a estos efectos, la posibilidad o no de acceder al matrimonio, ni cabe considerar una posible consecuencia biológica —engendrar hijos— de la relación como justificación de discriminación en el tratamiento jurídico.

Por lo que se refiere a los requisitos que la ley marca para constituir una pareja estable no casada, según la propia definición de la ley, también se observa una distinción entre la unión heterosexual y la homosexual. Si bien es cierto que en ambos casos, se exige la mayoría de edad de ambos miembros, que no estén ligados por vínculo matrimonial y que no incurran en impedimentos de parentesco, lo cierto es que existen diferencias, entre uno y otro de los supuestos. Así, para las parejas heterosexuales se hace remisión a los impedimentos para contraer matrimonio, en el otro caso, se concretan, siendo la consecuencia que en el caso de las parejas homosexuales los impedimentos de parentesco, son «menores» que para las otras parejas y que para el matrimonio. Por otra parte, expresamente se esta-

blece como impedimento para formalizar una pareja homosexual, el formar pareja estable con otra persona, sin que se concrete tal impedimento para las parejas heterosexuales. En ambos casos se exige la vecindad civil catalana, al menos, de uno de sus miembros.

La formalización de la pareja estable se llevará a cabo mediante el otorgamiento de escritura pública, en la que se incluirán los pactos que consideren oportunos en relación con las materias previstas en la Ley y que se acercan bastante al supuesto de matrimonio. Aquí también hay que hacer la advertencia de la distinción existente en la regulación de uno y otro tipo de pareja estable. En efecto, para que una pareja heterosexual quede sometida a los preceptos de la Ley, además del otorgamiento de escritura pública, puede hacerlo acreditando la convivencia durante el plazo de dos años o sin plazo mínimo cuando exista descendencia común. Sin embargo, para el caso de la pareja estable homosexual, sólo cabe el otorgamiento de escritura pública. Se trata, como se ha apuntado por el profesor Talavera, de que la ley catalana *«no ha regulado la unión de hecho homosexual, sino un contrato de convivencia entre personas del mismo sexo»*. Por contra, junto a ese acercamiento al matrimonio de la pareja homosexual, se llega a conseguir algo que no parece admisible, el reconocimiento de derechos a las personas de distinto sexo unidas de hecho, aunque esa no sea su voluntad, sólo por el hecho del transcurso del tiempo.

Por lo demás y con el lastre de la imprecisión de que adolecen bastantes de sus preceptos, hay que resaltar, sin detenernos en su pormenorización, que los efectos que establece para la unión estable, la acercan en la práctica a la unión conyugal (derecho de alimentos, tutela dativa, gastos comunes, responsabilidad, etc.), con algunas diferencias llamativas entre las parejas heterosexuales y las homosexuales, además de las ya apuntadas, como es el caso de la posibilidad de adopción conjunta, prevista sólo para la pareja heterosexual (art. 6).

Para finalizar este análisis de la Ley catalana de uniones estables de pareja, es importante advertir que el legislador catalán, en ese interés que le caracteriza, de no dejar nada sin regulación, ha querido prever otros tipos de uniones entre personas, en las que ni el fundamento sea la relación *«análoga a la conyugal»* o *«marital»*, ni el límite numérico sea el de la pareja. Así,

sin entrar en su estudio, hay que citar, tanto la Llei 19/1998, de 28 de desembre, sobre situacions convivencials d'ajuda mútua, como la Llei 22/2000, de 29 de desembre, d'acolliment de persones grans.

Tras Cataluña, fue Aragón la segunda Comunidad autónoma cuyo parlamento aprobó una ley sobre uniones de hecho. Pero lo primero que hay que destacar es que, desde el 1 de abril de 1998, fecha en la que tuvo entrada ante la Mesa de las Cortes de Aragón la Proposición de Ley sobre parejas estables no casadas presentada por el diputado Sr. Tejedor Sanz, Portavoz del Grupo Parlamentario Socialista, hasta que el texto de la Ley quedó tal como resultó promulgado, se fueron dejando por el camino bastantes intenciones, algunas definiciones y no pocas pretensiones de tender más decididamente a una cierta equiparación de la unión de hecho con el matrimonio. Quizá convenga resaltar, aun sin ser las más importantes, sí por ser significativas, dos cuestiones donde se produjeron modificaciones sustanciales, al menos en la literalidad, aun cuando en la realidad no supongan excesiva variación de fondo. En primer lugar, mientras en el texto de la Proposición se incluían unas pautas para determinar el ámbito de aplicación de la norma y, así, se exigía que ambos miembros tuvieran la vecindad administrativa efectiva en la Comunidad autónoma y al menos uno de ellos la vecindad civil aragonesa (artículo 1 del proyecto), en la redacción finalmente aprobada, esto desapareció y es claro que para resolver el posible problema del ámbito de aplicación habrá que remitirse a la norma general; algo que para el profesor Oliván del Cacho no resulta siempre tan claro, mientras para Merino Hernández conduce a la exigencia de la vecindad en ambos miembros de la pareja. La otra cuestión es que, contra lo que pretendía en una de sus enmiendas el Grupo parlamentario del partido Aragonés, el formato del texto de la ley aragonesa se distanció del catalán y rechazó el esquema de dos capítulos diferenciados, uno para las parejas heterosexuales y otro para las homosexuales. También se quedó en el camino la total equiparación de efectos sucesorios entre la pareja de hecho y el matrimonio, algo pretendido en el proyecto y que no se ha recogido en el texto aprobado, ya que éste no concede derechos en la sucesión legal al cónyuge superviviente. En materia sucesoria hay

que advertir, como apunta el profesor Serrano García, que esta ley «*nada ha añadido a lo previsto, de forma genérica, por la Ley de Sucesiones por causa de muerte*». Esta última ley, publicada en el Boletín Oficial de Aragón sólo un mes antes que la Ley de parejas, convertía en innecesarios, por supérfluos, diversos preceptos de ésta.

Con esas y otras modificaciones sobre el texto propuesto inicialmente, vio la luz la Ley 6/1999, de 26 de marzo, relativa a parejas estables no casadas en el Boletín Oficial de Aragón de 6 de abril del mismo año, con un contenido en el que «*se intuye haber querido llegar a mucho y haberse quedado en bastante menos*»(Talavera Fernández).

La ley aragonesa se aparta del precedente catalán, no sólo en el nombre, sino también, como ya hemos adelantado, en la caracterización de la unión regulada, habilitando una sola figura legal, sin referencia alguna a la orientación sexual (art. 1). Ello, sin impedir que sea bastante desacertada la redacción, ya que sólo se dice «en la que existe relación de afectividad análoga a la conyugal» (aunque, del propio preámbulo, hay que deducir que no debe entenderse en el sentido que se deriva de una interpretación estricta, que llevaría a que difícilmente pueda referirse a una pareja no compuesta por un hombre y una mujer), supone que la totalidad de los preceptos de la ley aragonesa sea aplicable a todas las parejas, tanto si están formadas por personas de distinto sexo, como del mismo; y sólo en el artículo 10 se hace la distinción, al determinar la posibilidad de adopción conjunta para las parejas, únicamente cuando sean heterosexuales. Pero por lo demás, como insiste Talavera Fernández, la ley aragonesa «*se parece demasiado al texto catalán y aporta bastante menos de lo que pretendía innovar el texto original del grupo socialista*».

En cuanto se refiere a los requisitos positivos y negativos (o prohibiciones) para constituir una pareja estable no casada amparada por la ley, ésta no introduce variaciones sustanciales en relación con la norma catalana; sin perjuicio de ello, en el apartado siguiente entraremos en un análisis más detallado sobre las diferencias entre la norma aragonesa y la catalana, así como las existenes con otras leyes posteriores. Pero esto no obstará para que hagamos ahora brevemente referencia a distintos aspectos del articulado aragonés, que han llamado la atención de la doc-

trina. En primer lugar, quizá como consecuencia residual de la entidad y la forma de la transformación que fue sufriendo el texto del proyecto, se advierte el contenido del artículo 14 de la ley, que concreta la inexistencia de parentesco entre cada uno de los miembros de una pareja estable no casada y los parientes del otro. No existe nada similar en la norma catalana (ni en las otras normas autonómicas que veremos), pero es que su innecesariedad es patente. Esta inclusión de preceptos innecesarios por obvios, cuando no la impropiidad en el lenguaje, es algo que ha sido advertido por diversos autores. Y es que esa acusación de deficiencia e imprecisión en la redacción, lleva a dudas en lo concerniente a si la escritura pública tiene carácter constitutivo o declarativo. También parece supérflua la referencia en el artículo 10 de la ley aragonesa (al igual que en el artículo 6 de la catalana) a la posibilidad de adopción conjunta por los miembros de la pareja heterosexual. Evidentemente, es reiterar de forma innecesaria algo que ya dice la norma estatal. Y si se trataba de resaltar que se dejaba fuera de esa posibilidad a las parejas homosexuales, tampoco era preciso; sin perjuicio de lo discutible que resulta que las normas reguladoras de la adopción puedan sustraerse a la competencia exclusiva del Estado.

Pero sí hay algo en la ley aragonesa que la hace diferenciarse de la catalana, en cuanto a los requisitos para constituir la pareja. Es más, se trata de un requisito que trastoca, en cierto modo, el propio espíritu de la ley. En efecto, la Ley aragonesa de parejas estables no casadas, incluye en su texto el siguiente precepto:

«Artículo 2. Registro administrativo.— Toda pareja estable no casada deberá ser inscrita en un Registro de la Diputación General de Aragón para que le sean aplicables las medidas administrativas reguladas en la presente Ley, así como anotada o mencionada en el Registro Civil competente si la legislación estatal lo previera.»

La propia Ley, en su Disposición Adicional Segunda, fijaba el plazo de seis meses para la creación y regulación por el Gobierno aragonés de ese Registro. Y el Registro fue creado —sobrepasado el plazo concedido, con lo que la Ley entró en vigor, antes de que el Registro existiera— por Decreto 203/1999, de 2 de noviembre, que, a la vez, regulaba su funcionamiento. A

primera vista, ninguna dificultad ofrecía la lectura de aquel artículo de la Ley, para llegar a la conclusión de que el requisito de inscripción en el Registro era necesario para tener derecho a las medidas administrativas. Tampoco parecía problemático delimitar cuáles eran esas medidas; el propio Decreto creador del Registro, en su artículo 1, decía que el Registro «*tendrá exclusivamente carácter administrativo*» y que la inscripción de la pareja en él «*dará derecho a la aplicación de las medidas administrativas reguladas en el artículo 18 de la Ley*»; y en el art. 18 de la ley se afirma que «*los derechos y obligaciones establecidas para los cónyuges en la normativa aragonesa de Derecho público, que no tenga carácter tributario, serán de igual aplicación a los miembros de la pareja estable no casada*». En otras palabras, está claro que en materia de Derecho público aragonés (excluida la parte de Derecho tributario), los miembros de una pareja estable no casada quedarán equiparados en derechos y obligaciones a los cónyuges, con el único requisito de su inscripción en el Registro creado por Decreto 203/1999, de 2 de noviembre del Gobierno de Aragón.

No es momento para entrar a discutir si es correcta la fórmula utilizada por el ejecutivo aragonés, pero lo cierto es que en el articulado del Decreto se incluyen requisitos para la consituición de parejas estables que no figuraban en la Ley. Parece claro que es un forma de invadir las competencias del legislador, máxime cuando éste ya estableció los requisitos de forma tasada, pero, por otro lado, quizá la responsabilidad sea del parlamento cuando dejó entreabierto ese portillo constituido por el Registro administrativo.

Lo único claro es que si nos atenemos al texto de la Ley y al del Decreto, mientras en la primera se recogen como requisitos para constituir una pareja acogida a dicha norma, que se trate de personas mayores de edad (art. 1), que exista una relación de afectividad análoga a la conyugal (art. 1), que la convivencia marital sea de dos años ininterrumpidos o superior, o que se haya manifestado voluntad de constituirla mediante escritura pública (art. 3), que no estén ligados por vínculo matrimonial (art. 4), que no tengan una relación de parentesco por consanguinidad o adopción, en línea recta, ni colateral hasta el segundo grado (art. 4), que no formen pareja estable con otra persona

(art. 4), el Decreto no recoge los mismos requisitos y no utiliza los mismos términos.

Así el Decreto, en su art. 2, dice que tendrán acceso al Registro *«las uniones que formen una pareja no casada»* (se omite el calificativo de estable, pero habrá que entender que es un lapsus) y como requisitos establece los mismos que la Ley, pero con una variación y añade otros requisitos nuevos. Veamos: El art. 3 del Decreto, fija como requisito *«no formar pareja estable no casada con otra persona»* (habrá que entender que también se trata de un lapsus, pero en la Ley no se dice «no casada»). Del texto del art. 2, se desprende un requisito nuevo, no recogido en la Ley: *«que sus miembros tengan la vecindad administrativa en Aragón, al estar empadronados en cualquiera de los municipios de la Comunidad Autónoma, cualquiera que sea su vecindad civil»*. Y el artículo 3, no deja lugar a dudas, cuando exige como requisito para efectuar la inscripción en el Registro *«Tener vecindad administrativa en cualquiera de los municipios de Aragón»*.

No vamos a adelantar las posibles consecuencias, pero parece evidente que si se está exigiendo la vecindad administrativa, el empadronamiento, de los miembros de la pareja, para poder acceder a los derechos previstos en la Ley, se está desvirtuando ésta. ¿O se está diciendo que (art. 2 de la Ley) *«para que le sean aplicables las medidas administrativas»* del artículo 18 de la Ley, es requisito la vecindad administrativa de ambos miembros en Aragón; pero sólo para eso? Porque no se olvide que el artículo 2 del Decreto establece ese requisito, añadiendo *«cualquiera que sea su vecindad civil»*.

Las posibles soluciones son varias: Que se esté distinguiendo entre efectos administrativos y civiles y que para cada uno de ellos, los requisitos sean distintos, o que para ambos casos se exija el requisito del empadronamiento. Lo que sí que resulta claro al final es la grave confusión que se crea. Recuérdese que concluimos que era necesaria la vecindad civil aragonesa de ambos miembros para que le fuera aplicable la Ley. Ahora, si se puede inscribir la pareja, sólo si están sus miembros empadronados en Aragón, aunque no tengan la vecindad civil aragonesa ¿qué efectos tendrá esa inscripción? Y con esto ya adelantamos lo que vamos a plantearnos en el apartado siguiente, los problemas que se pueden dar entre normas autonómicas distintas,

pues pueden ser aplicables varias, en función de la vecindad civil de cada uno de los miembros de la pareja, de la vecindad administrativa de cada uno de ellos, de lo que establezca cada una de las leyes ... Quizá cabrá que una pareja pueda elegir entre diversas normas, porque todas ellas le sean aplicables.

Quince meses después de la aragonesa, fue publicada la ley que el parlamento navarro había aprobado en relación con las uniones de hecho. Se trata ahora de un enfoque nuevo, distinto y, como veremos, «excesivamente avanzado».

En efecto, la Ley Foral 6/2000, de 3 de julio, para la igualdad jurídica de las parejas estables, publicada en el Boletín Oficial de Navarra de 7 de julio de 2000 y en el B.O.E. de 6 de septiembre del mismo año, utilizando una técnica distinta a las anteriores, pretende ir más lejos que aquéllas.

En un principio, se trata de una ley con una concepción y una técnica sencillas y coherentes. Parte de una sola figura de pareja, con independencia de su orientación sexual, desarrolla todos sus preceptos en orden a la equiparación —deseo ya expresamente anunciado en su título, cuando se denomina «para la igualdad jurídica»— de las parejas estables con el matrimonio en materias de fiscalidad, función pública, sucesiones y otras cuestiones de Derecho civil, incluso sobre adopción, y lo hace mediante unas fórmulas generales de igualación sólo similares a las utilizadas en ordenamientos jurídicos de países de América latina. Por lo demás, arbitra un sistema de derecho dispositivo, con normas supletorias de lo derivado de la libre voluntad.

Sin entrar ahora en los pormenores críticos de las argumentaciones sobre principios constitucionales que se manejan en la exposición de motivos y en el articulado de esta ley, ni en lo acertado que pueda ser la cita del derecho a no contraer matrimonio, como base de toda la normativa sobre la materia —como mantiene el profesor Talavera—, sí que parece criticable la denominación como pareja estable a la figura que se contrapone al matrimonio, ya que el matrimonio, habitualmente, también es una pareja estable. Por lo que se refiere al concepto de «pareja estable», la ley navarra prácticamente copia el texto aragonés, si bien incluye explícitamente la referencia a la orientación sexual, aunque, por contra, no añade en la denominación, el complemento «no casada» que, con mayor propiedad, utiliza la norma

aragonesa. En cuanto a los requisitos y prohibiciones, no cambia prácticamente nada con relación a las dos leyes autonómicas que le han precedido. Por último, hay que citar que la ley navarra, como la catalana, hace alguna referencia a reglas procesales (Disposición Adicional de la ley catalana y arts. 6 y 10 de la ley navarra).

En suma, se muestra una nueva filosofía que se plasma en el artículo 1 de la ley que nos ocupa, artículo que —estamos de acuerdo con el proferos Talavera— *«se convierte en la clave del contenido y el alcance de las previsiones legales establecidas. Se trata, pues, de arbitrar una plena equiparación de las parejas estables al matrimonio en todos aquellos aspectos en los que una convivencia estable de pareja (con independencia de su orientación sexual y del vínculo jurídico que los una) debe ser protegida en cuanto que grupo familiar y se encuentren dentro del marco de competencias de la comunidad navarra»*.

Mucho más recientemente, el 11 de abril de 2001, se publicaba en el Diari Oficial de la Generalitat Valenciana, el texto de la Llei 1/2001, de 6 d'abril, per la qual es regulen les unions de fet.

El texto de esta cuarta norma autonómica sobre la materia, que es idéntico al que se presentó y publicó como proyecto de ley en el Bolletí Oficial de les Corts Valencianes de 18 de noviembre de 2000, solamente consta de un preámbulo, 9 artículos, 2 disposiciones transitorias, una derogatoria y tres finales.

La Ley, que entró en vigor el día 12 de abril de 2001, declara aplicable la regulación que contiene, *«a las personas que convivan en pareja, de forma libre, pública y notoria, vinculadas de forma estable, al menos durante un periodo ininterrumpido de doce meses, existiendo una relación de afectividad, siempre que voluntariamente decidan someterse a la misma mediante la inscripción de la unión en el Registro Administrativo de Uniones de hecho de la Comunidad Valenciana»* (art. 1). La inscripción en dicho registro tiene carácter constitutivo y el mismo absorbe las inscripciones que consten en el que a tal fin se creó mediante Decreto del Gobierno Valenciano 250/1994, de 7 de diciembre. En cuanto al ámbito de aplicación, se añade que sólo lo será *«a aquellas uniones de hecho en las que, al menos, uno de los miembros se halle empadronado en la Comunidad Valenciana»*.

Lo que distingue esta Ley de las anteriores, es que regula la acreditación de los requisitos ante el encargado del Registro, mediante un expediente contradictorio (que se regulará reglamentariamente) previo a la inscripción (art. 3.1). El sistema de constitución y reconocimiento de las uniones de hecho para que se les reconozca determinados derechos, gira en torno a la inscripción en el Registro. Con ello el sistema valenciano se aleja de los anteriores y se convierte en un sistema administrativizado, en el que los únicos efectos en cuanto a reconocimiento de derechos a las uniones de hecho, hacen referencia a la función pública. En cuanto nos acercamos al Derecho civil, sólo se prevé la posibilidad de establecer pactos económicos entre los miembros de la pareja, pero, desde luego, no se hace mención a ningún otro tipo de derechos, como, por ejemplo, los sucesorios. Sobre el procedimiento de la inscripción, sin perjuicio del desarrollo normativo posterior que regule los trámites del expediente, es cuando menos curioso que se exija la acreditación de los requisitos mediante un único medio de prueba: dos testigos mayores de edad en pleno ejercicio de sus derechos civiles (art. 3.2); una fórmula restrictiva y claramente vulneradora de derechos fundamentales del ciudadano, por limitativa del derecho a la prueba.

Quizá sin pretenderlo, el legislador valenciano ha conseguido asimilar la unión de hecho al matrimonio en mayor grado que ninguna de las leyes autonómicas que le han precedido, puesto que ha centrado toda la importancia en el acto constitutivo. Aquí será el encargado del Registro quien «oficiará», dando la conformidad a la inscripción, la cual, una vez efectuada, calificará y acreditará la unión, independientemente del desarrollo posterior de la convivencia, en tanto no se inscriba su extinción. La inscripción es constitutiva y acreditativa de que se han dado los requisitos con antelación, pero no acredita que se sigan dando después. Lo mismo ocurre en el matrimonio, con su celebración e inscripción en el Registro Civil. Y también la unión de hecho valenciana precisará de ciertas formalidades para que su inscripción se extinga (art. 6).

El texto valenciano, además de tosco y descuidado en su redacción, parece exponer el ejemplo de lo que sería una norma estatal sobre esta materia, de acuerdo con la propuesta del Grupo Popular en el Congreso, que hemos visto con anterioridad. Algunos de los descuidos a que hacemos referencia, se

aprecian en el artículo 9 (donde, evidentemente, falta la referencia a los cónyuges) y en el artículo 2. 1 c), donde se distingue entre «formar una unión estable» y «tener constituida una unión de hecho inscrita», distinción que después no se justifica, ni se explica, ni se entiende fácilmente.

Además de las cuatro leyes autonómicas estudiadas, otros textos, con toda seguridad, llegarán a serlo en otras Comunidades Autónomas, en un plazo de tiempo más o menos corto. Entre los textos que actualmente se encuentran en situación de poder llegar a salir adelante y alcanzar la vigencia, se encuentra el asturiano.

En el Boletín Oficial de la Junta General del Principado de Asturias nº 46.1 de la V legislatura, de 12 de junio de 2001, se ha publicado el texto del Proyecto de Ley del Principado de Asturias de parejas estables, admitido a trámite por la Mesa de la Cámara en sesión de 11 de junio.

Después de haber rechazado la propuesta del Grupo Parlamentario de Izquierda Unida de Asturias, que había presentado una Proposición de Ley de las del artículo 87.2 de la Constitución Española, en relación con el mismo tema (BOPA de 27 de abril, de 9 de mayo y de 7 de junio de 2001) se acuerda tramitar este texto del Gobierno asturiano que tiene todos los visos de convertirse en la quinta ley autonómica sobre la materia. Tras Cataluña, Aragón, Navarra y Valencia, Asturias va a disponer de una norma que se va a diferenciar de las anteriores, además de por el nombre, por prever la posibilidad de acogimiento de menores conjunto por la pareja, aún si está formada por personas del mismo sexo. Por lo demás se trata de un texto corto, que se desenvuelve en torno a la idea de la no discriminación (y con ese fin dice aplicarse la norma) y exige la vecindad administrativa asturiana de ambos convivientes.

En el proyecto asturiano se observa una precisión que se echa en falta en otros textos; se habla de «con independencia de su sexo». Eso es lo correcto y no hablar de orientación sexual. Conviene recordar que nada impide el matrimonio entre dos homosexuales, con tal que sean de distinto sexo, luego la clave no es la orientación sexual, sino el sexo. Por lo demás y sin entrar ahora en un examen detenido de lo que todavía no es sino un proyecto, hay que decir que el texto asturiano, se asemeja bas-

tante, incluso en su justificación en el preámbulo, al texto de la ley navarra en vigor.

Sólamente se han estudiado los textos de normas que han alcanzado vigencia o que están todavía en situación de poderla alcanzar. Pero también es cierto que han existido otros intentos frustrados. Proposiciones de ley que los correspondientes Parlamentos autonómicos han rechazado. En algunos casos, como en el de Euzkadi, es bastante probable que su estudio se vuelva a retomar. En otros, como el balear, el rechazo de la proposición de Ley que se presentó en el año 1998, evidencia un problema al que nos vamos a referir en el apartado siguiente.

En referencia a Euzkadi, muy brevemente, diremos que no hace sino unos meses, iniciaron su tramitación dos proposiciones de ley sobre la materia en el parlamento vasco, una del grupo parlamentario Socialistas Vascos-Euskal Sozialistak, por el que se reconocían determinados efectos jurídicos a las parejas de hecho y otra del grupo parlamentario Mixto-Izquierda Unida/Ezker Batua/Berdeak, sobre la igualdad jurídica de las parejas de hecho. Ambos textos fueron publicados en el Boletín Oficial del Eusko Legebiltzarra del 19 de enero de 2001. Ambos se quedaron en el camino al finalizar la legislatura. De los dos textos, bastante similares, por otra parte, cabe destacar que ambos (incluso coincidiendo en el mismo apartado del articulado, el art. 8.1) recogen la facultad de poder adoptar conjuntamente los miembros de la pareja, sin distinguir entre parejas de personas del mismo o de distinto sexo; a tal fin, preveían ambos textos la adecuación de la normativa foral en materia de adopción y acogimiento, para evitar distinciones por la orientación sexual de los miembros de la unión de hecho.

Un sistema distinto al de dictar normas reguladoras de las parejas o uniones de hecho, es el de crear el Registro donde inscribirlas y regular su funcionamiento. Algo similar a esto ya hemos visto que se ha hecho en Aragón, pero con un sistema que lo único que crea es confusión, al existir una Ley y publicarse después un Decreto que no se cohonestaba con la Ley. No conocemos todavía el resultado del sistema valenciano, donde su Ley reguladora, también prevé la existencia de un Registro cuyo funcionamiento, aunque ya se acomete en la Ley, tiene

pendiente de regulación lo referente a la tramitación del expediente contradictorio, previo a la inscripción. Este es otro sistema. Se trata de crear y regular un Registro de uniones de hecho, y de regular su funcionamiento, pero sin que exista otra norma, ni con rango de ley, ni con ningún otro, sobre la materia.

Es el sistema seguido en Castilla-La Mancha, donde, mediante Decreto 124/2000 de la Consejería de Administraciones Públicas, de 11 de julio de 2000, por el que se regula la creación y el régimen de funcionamiento del Registro de parejas de hecho de la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha, se establecen los requisitos para poderse inscribir una pareja como tal. Algo que viene a tener los mismos efectos que la de aquellos otros sistemas en que la inscripción en el Registro tiene carácter constitutivo, como es el caso de la ley valenciana. Según este Decreto, desarrollado por una Orden de la citada Consejería, de 8 de septiembre de 2000, se está pretendiendo solucionar por vía administrativa lo que en otros ordenamientos está contemplado en el ámbito del Derecho Civil. Lo cierto es que aquí, los efectos civiles se dejan en blanco y se utiliza la fórmula de remisión a otras normas, estatales o autonómicas (el art. 5.3 de Decreto dice que «*las parejas de hecho así registradas gozarán de los derechos y obligaciones que les sean reconocidas por las Leyes del Estado en los términos que éstas señalen, y por las propias de la Comunidad de Castilla-La Mancha*»). No dejan de ser significativas en esta regulación castellanomanchega, tres cuestiones: Por una parte, el Decreto incluye una Exposición de Motivos en la que se manejan los mismos argumentos y justificaciones que en los que sirven de preámbulo a las leyes que hemos venido estudiando; por otra, que entre los requisitos para poder inscribir una pareja de hecho en el Registro, el art. 3.1 incluye el de «*no estar incapacitado judicialmente*» (algo que por obvio sobra, pero que además puede inducir a error, pues habrá que entender que la imposibilidad existirá si en la sentencia de incapacitación los efectos se han extendido a tal actuación); y en tercer lugar, que dentro de la minuciosidad con que en la norma se regulan los diversos trámites y solicitudes (con modelos previstos para todo ello), en el art. 7 de la Orden se prevé incluso el traslado del expediente de inscripción del Registro de otra Comunidad Autónoma. En lo demás, hay que decir que este Decreto deja

claro que las uniones con derecho a inscripción serán las *«que formen una pareja no casada, incluso del mismo sexo, que convivan en relación afectiva análoga a la conyugal, de forma libre»* (art. 2).

5. ¿Iguales o diferenciados?

Mientras desde el 23 de octubre de 1998 está vigente en Cataluña la Ley de uniones estables de pareja, en otro territorio, no tan lejano ni tan distinto al catalán como es el de la Comunidad Autónoma de las Illes Balears, no existe normativa al respecto todavía hoy. Pero es más, en el Parlament Balear se planteó para su discusión y aprobación, como Proposición de ley, un texto sobre Uniones estables de pareja, que no era sino una fiel transcripción (con tres palabras modificadas y dos párrafos suprimidos, para adecuarla al nuevo territorio) del texto de la ley catalana. No hay más que leer el Butlletí Oficial del Parlament de les Illes Balears, nº 186, de 11 de diciembre de 1998, donde aparece el texto de la Proposició de Llei d'unions estables de parella, presentado por el Grupo parlamentario PSM-Entesa Nacionalista, sólo mes y medio más tarde de la entrada en vigor de la ley catalana, y que fué rechazado.

El curioso hecho anterior es un ejemplo que corrobora la afirmación sobre la distinción del tratamiento a los ciudadanos según en qué comunidad autónoma residen.

Prácticamente en la totalidad de los textos normativos sobre parejas de hecho aparecidos en nuestro país, se recoge la intención de conseguir con ellos poner fin a la discriminación de que eran objeto ciertas personas, precisamente por haber elegido una opción en torno a la relación afectiva de pareja distinta a la conyugal. Sin embargo, no parece que el resultado sea el perseguido. Incluso puede afirmarse que la desigualdad, con sus consecuencias discriminatorias, se ha agudizado.

Lo cierto es que si se hace un estudio comparativo entre las diversas normas autonómicas existentes, se llega a la conclusión de que quizá en algunos supuestos se haya paliado la discriminación de los miembros de una pareja de hecho, en relación con los cónyuges, pero lo que sin duda se han incrementado son las diferencias existentes entre los miembros

de las parejas no matrimoniales, según el territorio español en el que residan.

Sin pretender llegar a un estudio exhaustivo, vamos a realizar una comparación entre algunas de las leyes autonómicas sobre uniones de hecho vigentes, incluyendo, en algún caso, textos de proyectos vivos y otros parámetros de referencia.

Como inicio de esa comparación, vaya algo que difícilmente se justifica, como son los distintos plazos de *vacatio legis*. Mientras la ley catalana entró en vigor a los tres meses de su publicación (Disp. Final 3ª), la aragonesa, lo hizo a los seis (Disp. Final), la navarra, al mes (Disp. Final 2ª) y la valenciana, al día siguiente (Disp. Final 3ª). Si añadimos que el Decreto castellano-manchego, prevé su entrada en vigor a los sesenta días naturales (Disp. Final 2ª), no hará falta ver que el proyecto asturiano prevé su entrada en vigor al día siguiente, igual que se preveía en los proyectos vascos, para llegar a la conclusión de que, rechazada la teoría que apunta a la distinta velocidad de funcionamiento neuronal entre ciudadanos o a las particularidades idiosincrásicas, habrá que pensar en razones que se acercan a la búsqueda de la originalidad para justificar esa disparidad que, seguramente, nadie nunca ha entendido, ni ha sabido justificar.

Evidentemente nadie va a considerar que la anterior comparación supone algún tipo de trato discriminatorio para ninguno de los que se acojan a cualquiera de las normas citadas, pero ya resulta significativo y, quizá, justificativo de otras diferencias que sí pueden tener consecuencias jurídicas relevantes.

En cuanto a algunos de los requisitos exigidos por las diversas normas, para formar una pareja amparada por la ley, también existen diferencias. Así, en relación con la edad mínima exigida, tanto la ley catalana, como la aragonesa, requieren la mayoría de edad, mientras la ley navarra, la valenciana, el Decreto castellano-manchego y el proyecto asturiano admiten también a los menores emancipados. Conviene recordar que el Código Civil permite contraer matrimonio a los menores emancipados (art. 46), y con dispensa judicial, a los mayores de catorce años (art. 48). Pero conviene también recordar que la Compilación del Derecho Civil de Aragón, contempla una serie de peculiaridades para el mayor de catorce años (arts. 4 y 5) que podrían influir o contraponerse a cuanto venimos poniendo de manifiesto y no sólo a la normativa aragonesa de parejas estables no casadas.

En cuanto se refiere al resto de los «impedimentos», también existe alguna diferencia. Al margen de las propias diferencias ya apuntadas entre los dos tipos de pareja que regula la ley catalana y del mayor o menor acierto de la redacción en las diversas normas, mientras la mayoría establece como prohibición para formar una pareja, el parentesco entre colaterales hasta el segundo grado, la ley valenciana (art. 2.1.e) lo amplía hasta el tercer grado. Completando la comparación con el régimen de impedimentos del matrimonio, es evidente que en cuanto al parentesco, es similar (si bien el Código civil fija como impedimento el parentesco en colaterales, pero sólo por consanguinidad, hasta el tercer grado, incluido, admite la dispensa para ese grado) y no existen prohibiciones para las uniones de hecho equiparables al impedimento de crimen. Sin embargo, a la vez que el art. 45 del Código Civil preceptúa que la condición en el matrimonio se tendrá por no puesta, en la norma aragonesa (art. 5.2) se dice que «no podrá pactarse la constitución de una pareja estable no casada con carácter temporal ni someterse a condición». El mismo precepto se repite en las leyes navarra y valenciana y en el proyecto asturiano.

Otra cuestión, siguiendo con el apartado de los impedimentos o prohibiciones, que merece ser destacada, es que todas las normas estudiadas coinciden (con el incremento de complicación ya apuntado de la ley valenciana) en fijar como impedimento para constituir una pareja, tanto la existencia de vínculo matrimonial, como el formar parte de otra pareja no casada. Pero hay una excepción, la ley catalana, para las parejas heterosexuales, fija como prohibición tener «impedimento para contraer matrimonio entre sí». Y es evidente que entre los impedimentos para contraer matrimonio no figura el formar parte de una pareja estable o sin estabilizar, inscrita o sin inscribir.

También divergen unas de otras las normas analizadas, en lo que se refiere a la exigencia de convivencia, del tiempo mínimo de convivencia previa a la constitución como pareja «legal». Veamos: En la ley catalana, se exigen dos años como mínimo, salvo que haya escritura o descendencia común, casos en que el plazo mínimo no se fija, para las parejas heterosexuales; no para las homosexuales, que, como ya se vió, no pueden constituirse sin escritura pública. La ley aragonesa exige igualmente dos años de convivencia, salvo si hay escritura pública; pero no

hace la salvedad de la descendencia común. Para la ley navarra, si no hay escritura o descendencia común, el tiempo exigido es de un año. La ley valenciana exige doce meses de convivencia para poder inscribir la pareja, sin salvedades. El proyecto asturiano, también exige un año, salvo con descendencia común o constancia en documento público o inscripción. El caso del Decreto castellanomanchego es especial; en su artículo 2 exige la convivencia previa para poder inscribir a la pareja, pero en su artículo 3 exige y dice: «*Manifiestar la voluntad de constitución de pareja estable no casada. Bastará con la mera convivencia cuando la pareja tuviera descendencia común*».

Parece evidente que se trata de un error y que falta ese plazo mínimo de convivencia (salvo que queramos admitir una solución absurda que llevaría a que en un caso basta la manifestación de voluntad y en otro la convivencia) pero lo cierto es que no consta ninguna corrección de errores referida a dicha publicación.

Otro de los aspectos donde se observan diferencias entre los diversos textos es el referido al periodo «de luto». Me estoy refiriendo a que, mientras en el caso de disolución del matrimonio, cada cónyuge (o el supérstite, si lo fue por muerte del otro) puede contraer nuevo matrimonio sin tener que esperar ningún lapso de tiempo a partir de que la disolución se ha formalizado (e inscrito). Sin embargo, el caso de las parejas de hecho es distinto, ya que la ley catalana (arts. 17 y 29) prohíbe (sin admitir pacto en contrario) constituir una nueva pareja antes del transcurso de seis meses tras la disolución formal de la anterior. Este precepto se repite en la ley aragonesa, pero no vuelve a recogerse en ninguna otra de las normas estudiadas.

Ya hemos ido viendo también las diferencias en lo concerniente a la exigencia, en unos casos de inscripción en registro ad hoc, en otros de escritura pública, cómo en unos la inscripción o la escritura tienen carácter constitutivo y en otros no, cómo en la ley aragonesa no se reconoce a las parejas el derecho de viudedad que tienen los cónyuges, cómo en unas normas se reconocen derechos sucesorios a los miembros de la pareja iguales a los cónyuges, mientras en otras no. Si añadimos que, en cuanto al derecho legal de alimentos, la ley catalana (arts. 8 y 26) lo reconoce a los miembros de la pareja con preferencia a cualquier otra persona, y la ley aragonesa (art. 13)

también, la navarra no, y la valenciana, el proyecto asturiano y el Decreto castellanomanchego, tampoco; y si nos percatamos que tampoco son coincidentes las causas de extinción de la unión en las diversas normas, probablemente lleguemos a conclusiones, si no graves, sí preocupantes.

Pero posiblemente todas esas diferencias (sin olvidar las derivadas de la distinta terminología y de los conceptos no coincidentes que utilizan las diversas normas) se quedarían en la gravedad de lo que puede ser perfectamente calificado como vulnerador del principio constitucional de igualdad, con interdicción de discriminación, si no existiera algo más que viene a complicar todavía más la situación. Y resulta obligada la referencia ahora y aquí a otra grave cuestión: El ámbito de aplicación de cada una de las normas.

Aquí no vale el sistema de normas de Derecho interregional del Código Civil. Es más, hay que temer la posibilidad de que el asunto diste mucho de estar resuelto. Porque si existe alguna duda de que la confusión generada puede dar lugar a situaciones incoherentes y absurdas, sólo hay que repasar las diversas normas para convencerse: La ley catalana exige, tanto para el supuesto de parejas del mismo como de distinto sexo, que al menos uno de los miembros tenga la vecindad civil catalana (arts. 1.1 y 20.2). La ley navarra exige (art.2) la vecindad civil navarra de al menos uno de los miembros. La ley valenciana exige (art. 1.3) que al menos uno de los miembros esté empadronado en la Comunidad. El decreto castellanomanchego establece como requisito (art. 2) la residencia de ambos en la Comunidad de Castilla-La Mancha. El proyecto asturiano requiere vecindad administrativa de ambos miembros en cualquiera de los concejos del Principado. La ley aragonesa, ya lo vimos, todavía complica más las cosas al mezclar la falta de requisito alguno en ese tema en la Ley, con la exigencia de vecindad administrativa que introduce el Decreto que crea el Registro. La contradicción se revela cuando vemos que no se exige la vecindad civil aragonesa a ninguno de los miembros de la pareja, para que puedan inscribirse en el Registro Administrativo, pero sí la vecindad administrativa. Es claro que para que les sea aplicable la ley y el Decreto, deberán tener la vecindad civil aragonesa, pero se da la circunstancia que alguien que sólo tenga la vecindad administrativa, podrá acogerse a esta normativa que es civil. La so-

lución, como ya hemos advertido en otro momento anterior, no es en absoluto fácil.

No hace falta mucha imaginación para prever problemas (¿Qué sucede si los miembros de la pareja son de distinta vecindad civil? ¿qué norma será la aplicable? Si la ley aplicable exige el empadronamiento en la Comunidad ¿será causa de extinción el cambio de residencia? Si los miembros de una pareja tienen la vecindad civil catalana y residen en Valencia ¿a qué ley se acogerán? ¿a las dos? ¿por qué no? ¿podrán elegir? ¿dónde se inscribirá la pareja?), lo que no resulta tan fácil es hallar las soluciones.

6. Alternativas

Cualquier estudio de Derecho comparado resulta complejo, porque resulta a veces difícil reflejar las razones que implican una visión normativa distinta de una misma institución. En efecto, el tratamiento que la norma da a un fenómeno determinado puede ser distinto, porque distinta es la visión cultural o la realidad social. Incluso el hecho de que el ordenamiento jurídico, entendido en su conjunto, se detenga a contemplar y regular una figura, depende de la trascendencia social o cultural que tal figura alcanza; trascendencia que no será la misma si nos trasladamos de un país a otro.

Quizá ante la realidad de las uniones de hecho, haya que tener mucho más en cuenta cuanto acabamos de afirmar. La evidencia de que no se contempla con la misma mentalidad la existencia de una pareja de hecho en Guatemala que en Dinamarca o que en España, hará que debamos acoger con una perspectiva crítica la comparación entre los diversos tratamientos normativos del supuesto. No obstante, y sobre todo, porque en el fondo, en esa diversidad de tratamiento normativo se esconde la diferencia de concepción del problema a resolver (tema que examinaremos en el apartado siguiente), vamos a efectuar una aproximación a algunas otras formas de abordar esta realidad social que son las uniones de hecho. Es esa la razón de que, a pesar de limitarnos a relacionar preceptos contenidos en distintos ordenamientos jurídicos, la finalidad real de esta exposición, a veces sistemática, consiste en que se pueda efectuar el análisis de las distintas visiones del fenómeno, de algunas de las alternativas (de ahí el título del presente apartado),

que ya existen positivizadas, al tratamiento normativo que venimos manejando en nuestro país.

Antes de hacer referencia a preceptos de otros ordenamientos jurídicos, más o menos cercanos, debemos mirarnos históricamente, para percatarnos, por una parte, de que el tratamiento legislativo de esta cuestión es novedoso, aunque no lo sea el reconocimiento de la propia existencia del fenómeno, y por otra, de que los modelos establecidos, no siempre fueron los mismos, sino que han ido variando en función de intereses derivados de la situación organizativa de la sociedad.

En este sentido, resulta interesante poner en comparación con el contenido del art. 39 de nuestra vigente Constitución, el texto del precepto equivalente en la precedente, la Constitución de la Segunda República Española, de 9 de diciembre de 1931, que en su artículo 43, decía:

«La familia está bajo la salvaguardia especial del Estado. El matrimonio se funda en la igualdad de derechos para ambos sexos, y podrá disolverse por mutuo disenso o a petición de cualquiera de los cónyuges, con alegación en este caso de justa causa.

Los padres están obligados a alimentar, asistir, educar e instruir a sus hijos. El Estado velará por el cumplimiento de estos deberes y se obliga subsidiariamente a su ejecución.

Los padres tienen para con los hijos habidos fuera del matrimonio los mismos deberes con respecto a los nacidos en él.

Las leyes civiles regularán la investigación de la paternidad. No podrá consignarse declaración alguna sobre la legitimidad o ilegitimidad de los nacimientos ni sobre el estado civil de los padres en las actas de inscripción, ni en filiación alguna.

El Estado prestará asistencia a los enfermos y ancianos, y protección a la maternidad y a la infancia, haciendo suya la "Declaración de Ginebra" o tabla de los derechos del niño».

Claro que hubo entre ambos textos un interín, en el que el art. 22 del Fuero de los Españoles, de 17 de julio de 1945, resultaba tajante:

«El Estado reconoce y ampara a la familia como institución natural y fundamento de la sociedad, con derechos y deberes anteriores y superiores a toda ley humana positiva.

El matrimonio será uno e indisoluble.

El Estado protegerá especialmente a las familias numerosas.»

Ya centrados en lo que constituiría un estudio de Derecho comparado, en una primera aproximación nos referiremos a la normativa existente en países europeos del entorno cercano. Y encontraremos desde tratamientos normativos que pasan por una regulación de las uniones de hecho, similar al que se recogía en el espíritu de la proposición de ley del Partido Popular, ya examinada, hasta otros, claramente representativos de mentalidades mucho más aventuradas. Entre éstos últimos, se encontraría el caso alemán y el holandés, mientras el ejemplo francés refleja la idea perseguida por aquella propuesta sin efecto del grupo parlamentario popular.

Sin detenernos en los distintos ejemplos, cabe citar los siguientes:

En el artículo 2020.º del Código Civil Português (União de facto) se reconocen derechos de alimentos con cargo a la herencia, a las personas que hayan vivido con el causante más de dos años en condiciones análogas a los cónyuges.

Continuando con el examen del ordenamiento luso, en la Lei nº 135/1999, de 28 de agosto, se recogen los supuestos de equiparación de ciertos derechos propios de los cónyuges, a favor de las personas unidas de hecho, indicando y regulando los requisitos.

Por lo que se refiere a los países escandinavos, Dinamarca tiene una ley de 1989 que se limita a reconocer la institución de la convivencia inscrita, con ciertos derechos, pero no regula la institución. Suecia sí regula, aunque parcialmente, las consecuencias de la existencia de una unión de hecho, desde 1994. Del mismo año, data la ley de partenariado noruega, y la islandesa es de 1996. Lo peculiar de esta normativa nórdica estriba en que está pensada para regular la unión de hecho entre personas del mismo sexo, con base en la idea de que las uniones

de personas de distinto sexo, u optan por el matrimonio, o no requieren regulación específica. Coherentes con esa idea, las regulaciones sobre uniones de hecho entre personas del mismo sexo, reconocen a las mismas un status muy cercano al del matrimonio.

La legislación holandesa va más lejos. Data de 1998 la ley que regula las uniones libres, tanto entre personas del mismo, como de diferente sexo. En efecto, en los Países Bajos, desde el inicio de 1998, a raíz de la reforma operada en el Derecho de Familia, cabe la posibilidad de que dos personas del mismo sexo puedan formalizar lo que se denomina un «Contrato de Convivencia Registrada», al que se reconoce un tratamiento prácticamente idéntico al del matrimonio. Pero existe también una novedosa y reciente normativa del año 2000 que admite el matrimonio entre personas del mismo sexo.

En Alemania está previsto que el día 1 de agosto de 2001 entre en vigor una ley que equipara a las parejas homosexuales con las uniones de hecho heterosexuales, aunque no se trate stricto sensu de dar luz verde al matrimonio homosexual (sin perjuicio de que quizá habría que plantearse con similar rigor, hasta qué punto el modelo, el tipo, el concepto, «la marca» de matrimonio debe seguir siendo, aun «civilizado», el ligado a la idea sacramental). Todo indica que el proyecto de ley federal en este sentido, que prevé que en las parejas de homosexuales podrá uno de sus miembros adquirir el apellido del otro, como ocurre entre los cónyuges, que tengan automáticamente los mismos derechos hereditarios, de asistencia sanitaria y reagrupamiento familiar (en caso de extranjeros) así como las obligaciones de manutención mutua propias entre los cónyuges convencionales —pero no la adopción de hijos, ni tampoco una equiparación fiscal plena, al no haber superado este punto la aprobación de la Cámara alta— superará el trámite ante el Tribunal Constitucional. Actualmente el proyecto de ley se encuentra pendiente de la resolución de los recursos presentados por dos de los estados federados —Sajonia y Baviera— por la vía de urgencia (lo que dejará abierta, no obstante, la posibilidad de declaración de inconstitucionalidad por la vía del recurso ordinario).

Estudio aparte merece la normativa francesa. En esta materia, el legislador francés ha venido manteniendo la idea, ya citada, de excluir de efectos legales la unión de hecho entre personas que voluntariamente se situaban fuera de la institución del matrimonio. Sin embargo, recientemente, las cosas han cambiado como consecuencia de la publicación en el Journal Officiel de la République Française, del día 16 de noviembre de 1999, de la Loi nº 99-944, du 15 novembre 1999, relative au pacte civil de solidarité.

Se trata de una Ley cuyo articulado se limita a modificar otras leyes, fundamentalmente preceptos del Code Civil. Más concretamente, introduce un nuevo Título, el XII, en el Code, finalizando el Libro Primero, con dos capítulos, y aprovechando el artículo 515, vacío de texto en ese momento.

Como indica el encabezamiento del nuevo título, por una parte se define y regula el denominado «pacto civil de solidaridad» como un contrato celebrado por dos personas físicas mayores, de sexo diferente o del mismo sexo, para organizar su vida común (art. 515-1). Por otra parte, define el concubinato (art. 515-8) como una unión de hecho, caracterizada por una convivencia de forma estable y continuada, entre dos personas de sexo diferente o del mismo sexo, que viven en pareja.

En consecuencia, como explica Pérez Vallejo, hay que decir, que desde la vigencia de la citada norma, en Francia queda claramente plasmada la distinción entre el concubinato (definición que ahora se otorga igualmente a las parejas homosexuales) y las parejas que hayan suscrito el pacto civil de solidaridad. En este último supuesto, se establecen derechos y obligaciones para los miembros de la pareja, similares, cuando no equivalentes en muchos aspectos, a los que rigen para los cónyuges. No se puede obviar que esta regulación, ha venido a dar solución a muchas situaciones en las que, hasta entonces, había que buscar salidas incluso utilizando figuras jurídicas poco usadas, como es el caso de la tontina, que con bastante frecuencia se venía utilizando en la práctica notarial francesa para conseguir los componentes de una unión de hecho, lo que no les permitía una norma específica.

Hay que comprender, no obstante, que el PACS (Pacto civil de solidaridad) salió adelante después de varias y distintas proposiciones en esa dirección, pero también en algunos casos ba-

sadas en conceptos dispares. En efecto, la ley francesa de 15 de noviembre de 1999 no fue algo espontáneo y sorpresivo, sino que obedeció al resultado de todo un proceso de varios intentos de regulación de las uniones libres en aquel país. En concreto, con anterioridad a la norma que venimos citando, ya en la década de los 80 existió un proyecto con fines de sondeo y origen doctrinal que pretendía regular el denominado «pacto de interés común», concebido como un contrato especial abierto a todos. Posteriormente, en 1990, la primera iniciativa parlamentaria en la materia se centraba en un contrato de «partenariat». En 1993 hubo una proposición en favor de un contrato de unión civil. Y en 1997 se formalizaron, primero una propuesta de contrato de unión social, y después otra de contrato de unión civil y social.

Para entender todo este largo proceso y la clara renuencia y resitencia ante las diversas propuestas, hay que hacer referencia al carácter de constitucionalidad que rodea a la forma única de matrimonio civil en Francia. Y en sentido paralelo a dicho espíritu se pronunció el Conseil Constitutionnel al despejar cualquier duda al respecto y dejar claro que el estado civil de los convivientes unidos en pacto civil de solidaridad, no sufre ninguna modificación; es decir, que el pacs no da lugar al establecimiento de ningún acto de estado civil.

En concreto, del Informe 99-419 DC de 9 de noviembre de 1999, del Conseil Constitutionnel francés, previo a la promulgación de la ley, se puede destacar que el citado órgano entiende que el legislador ha pretendido reconocer ciertos derechos a las personas que no pueden o no quieren casarse, pero desean establecer un pacto de vida en común. Contrariamente a las personas que viven en concubinato, los que han suscrito tal pacto están sujetos a ciertas obligaciones, y de ahí, concluye el Consejo Constitucional que deriva la diferencia de trato en cuanto a los concubinos, entendiendo que tal diferenciación está justificada y no atenta contra ninguna prohibición de discriminación. Por otro lado, entiende el Consejo que no es admisible la crítica a la ley, en el sentido de que modifica los requisitos para la calificación de concubinato, al introducir en la definición los caracteres de estable y continuada, referidos a la convivencia (ello privaría de la condición legal de concubinato, privándoles de ciertos beneficios sociales a uniones de personas que hasta entonces eran consideradas como tales). El Consejo entiende

que lo único que hace la Ley al introducir el art. 515-8, es precisar que la noción de concubinato puede aplicarse indiferentemente a parejas hetero y homosexuales, ya que la definición de los elementos constitutivos del concubinato recoge la utilizada por la jurisprudencia.

A la hora de establecer los requisitos para constituir un pacto civil de solidaridad, se asemeja la legislación francesa a varias de las autonómicas españolas. Prohíbe su formalización a los parientes hasta el tercer grado en colaterales (especificando «inclusive», algo que no puntualizan las leyes españolas, aunque se entiende), cuando uno esté unido en matrimonio, y cuando uno esté ya ligado por otro pacto (también puntualiza en esto, ya que dice «cuando uno al menos»).

El pacto civil de solidaridad francés, pensado para cubrir las necesidades de las parejas homosexuales, es un modelo de organización de la convivencia en pareja, fuera del matrimonio. Se trata pues, de un contrato, un contrato civil de una especie nueva y típico (Cornu), cuya definición viene plasmada en el texto del art. 515.1 del Code: «*Un pacte civil de solidarité est un contrat conclu par deux personnes physiques majeures, de sexe différent ou de même sexe, pour organiser leur vie commune*». Estamos ante una modalidad convencional de organización de la convivencia entre dos personas fuera del matrimonio. No es ni un matrimonio, ni una unión libre, viene a ser una unión libre formalizada.

Por lo que se refiere a las formalidades, el pacto civil de solidaridad francés requiere, según la normativa estudiada, que una vez formalizado por escrito, se presente y se deje constancia del mismo ante el Juzgado. No se crea, por tanto, ningún registro administrativo, ni se establece ninguna otra solemnidad para el otorgamiento del contrato.

Si cambiamos de continente y nos detenemos en una visión, siquiera superficial, de algunos ordenamientos centro y sudamericanos, encontraremos distintas filosofías a las que venimos manejando en nuestro entorno cercano. Pero hay que darse cuenta de que no puede mantenerse la misma mentalidad, ni a la hora de contemplar la figura, ni a la hora de entender la necesidad de regularla, cuando socialmente su extensión alcanza unas cotas muy superiores a las europeas.

Y podemos encontrar desde normativas en las que prácticamente lo que se hace es reconocer la existencia de la unión de hecho y reconocerle los efectos propios del matrimonio, con el cumplimiento de más o menos requisitos (sobre todo de tiempo de duración de la situación), hasta otras en que se regula la unión de hecho o el concubinato, con caracteres distintivos del matrimonio, con un espíritu más cercano al de la legislación española o francesa.

Más que ante el primer supuesto, estamos en una visión mucho más cercana a la equiparación total con el matrimonio y con una filosofía mucho más avanzada, al detenernos en el examen de la legislación cubana, en la que directamente se admite el matrimonio, tanto por cumplimiento de las formalidades propias del mismo, como por reconocimiento judicial como tal de la unión de facto, también con ciertos requisitos. Así podemos ver que en el Código de la Familia de Cuba (Ley nº 1289 de febrero de 1975, Gaceta Oficial de 15 de febrero de 1975); se concreta:

«Título I —Del matrimonio—

Capítulo I —Del matrimonio en general—

Sección Tercera —Del matrimonio no formalizado—

Artículo 18.— La existencia de la unión matrimonial entre un hombre y una mujer con aptitud legal para contraerla y que reúna los requisitos de singularidad y estabilidad, surtirá todos los efectos propios del matrimonio formalizado legalmente cuando fuere reconocida por tribunal competente.

Cuando la unión matrimonial estable no fuere singular porque uno de los dos estaba unido en matrimonio anterior, el matrimonio surtirá plenos efectos legales en favor de la persona que hubiere actuado de buena fe y de los hijos habidos de la unión.

Artículo 19.— La formalización o el reconocimiento judicial del matrimonio entre el hombre y la mujer unidos en la forma señalada en el artículo que antecede, retrotraerá sus efectos a la fecha de iniciada la unión, de acuerdo con lo manifestado por los cónyuges y testigos en el acta de formalización del matrimonio o la declarada en la sentencia judicial.

Artículo 20.— La ejecutoria recaída en el proceso sobre reconocimiento de la existencia de la unión matrimonial, será inscrita en el libro de la sección correspondiente del Registro del Estado Civil del domicilio conyugal

Sección Cuarta —De la Prueba del Matrimonio-

Artículo 21.— Los matrimonios formalizados o los reconocidos judicialmente se probarán con la certificación de su inscripción en el Registro del Estado Civil.

Artículo 22.— En cualquier proceso civil, penal o administrativo en que no pudiese probarse la existencia de la unión matrimonial conforme al artículo anterior, a los fines del proceso de que se trate, hará prueba de su existencia la posesión constante del estado conyugal unida a las actas de inscripción del nacimiento de los hijos, si los hubiere, y con los efectos, en su caso, del artículo 18.

Artículo 23.— El matrimonio formalizado en país extranjero, donde estos actos no estuviesen sujetos a un registro regular o auténtico, puede acreditarse por cualquiera de los medios de prueba admitidos en Derecho».

Algo similar sucede en la legislación venezolana. Vemos que el Código Civil de Venezuela (según la redacción vigente tras la reforma parcial por Ley de 26 de julio de 1982 —año 172º de la Independencia y 123º de la Federación— como reza la edición consultada), en su Libro Primero —De las personas-; Título IV —Del matrimonio-; Capítulo II —De las formalidades que deben preceder al contrato de matrimonio— contiene el Artículo 70 (precisamente modificado en virtud de dicha Ley) que dice:

«Podrá prescindirse de los documentos indicados en el artículo anterior y de la previa fijación de carteles, cuando los contrayentes deseen legalizar la unión concubina existente en que hayan estado viviendo. Esta circunstancia se certificará expresamente en la partida matrimonial».

En otros casos, la distinción conceptual se deja clara, a pesar de que, posteriormente, se reconozcan a las uniones de hecho, efectos similares al matrimonio. Es el caso del ordenamiento jurídico salvadoreño, en el que (y no es el único, como veremos) ya en el propio texto constitucional se reconoce la protección legal de la figura.

El texto vigente en marzo de 1992 de la Constitución de la República de El Salvador de 1983, en su Título II —Los derechos y garantía fundamentales de la persona-; Capítulo II —Derechos Sociales-; Sección Primera —Familia— incluye:

«Art. 32.— La familia es la base fundamental de la sociedad y tendrá la protección del Estado, quien dictará la legislación necesaria y creará los organismos y servicios apropiados para su integración, bienestar y desarrollo social, cultural y económico.

El fundamento legal de la familia es el matrimonio y descansa en la igualdad jurídica de los cónyuges.

El Estado fomentará el matrimonio; pero la falta de este no afectará el goce de los derechos que se establezcan en favor de la familia.

Art. 33.— La ley regulará las relaciones personales y patrimoniales de los cónyuges entre sí y entre ellos y sus hijos, estableciendo los derechos y deberes recíprocos sobre bases equitativas; y creará las instituciones necesarias para garantizar su aplicabilidad. Regulará asimismo las relaciones familiares resultantes de la unión estable de un varón y una mujer.

Art. 36.— Los hijos nacidos dentro o fuera del matrimonio y los adoptivos, tienen iguales derechos frente a sus padres. Es obligación de éstos dar a sus hijos protección, asistencia, educación y seguridad.

No se consignará en las actas del Registro Civil ninguna calificación sobre la naturaleza de la filiación, ni se expresará en las partidas de nacimiento el estado civil de los padres».

Por otra parte, el Proyecto de Código de Familia del Ministerio de Justicia de El Salvador, de septiembre de 1992, en su exposición de motivos ya decía que *«la necesidad de regular los efectos jurídicos de la unión no matrimonial radica en el mandato constitucional contenido en el art. 33 de la Constitución, motivada a su vez por el incremento notorio que han presentado durante los últimos años este tipo de uniones en el país. Además, la ausencia de legislación sobre la materia contribuye a la irresponsabilidad de los convivientes entre sí, frente a terceros y respecto de los hijos procreados en la unión.*

Reconocer la existencia de la unión no matrimonial para regular sus efectos jurídicos, no significa asimilar esta unión al matrimonio. Con ello se logra que la solución de las posibles controversias que surjan al rompimiento de la misma, tengan fundamento legal y no se diluciden por la vía jurisprudencial».

Esto se mantiene en los artículos 118 y siguientes del Código de Familia proyectado en el mismo año, donde se concreta que la «unión no matrimonial que regula este Código, es la constituida por un hombre y una mujer que sin impedimento legal para contraer matrimonio entre sí, hicieren vida en común libremente, en forma singular, continua, estable y notoria, por un periodo de uno o más años», se determina la atribución de similares derechos que los reconocidos a los matrimonios, y se llega incluso a establecer parentesco por afinidad, entre uno de los convivientes y los consanguíneos del otro (art. 130).

También en el ordenamiento guatemalteco, se da a la unión de hecho un reconocimiento constitucional. El artículo 48 de la norma fundamental del año 1985, dice textualmente:

«Unión de hecho. El Estado reconoce la unión de hecho y la ley preceptuará todo lo relativo a la misma».

Pero es en la legislación civil básica, donde el caso de Guatemala aparece como uno de aquellos en los que con más detenimiento se regula la figura de la unión de hecho, sus requisitos y efectos.

En concreto, el Código Civil de Guatemala de 1963, en su Libro I «De las personas y de la familia», contiene un Título II «De la familia», dentro del cual se incluye un primer Capítulo, que se dedica al matrimonio, y un Capítulo II con el título «De la unión de hecho», que comprende los artículos 173 a 189, inclusive.

Puede resumirse diciendo que se da a la unión de hecho (con ese nombre) la categoría de institución originadora de una familia. Dentro del Título II, dedicado a la familia, mientras el primer capítulo se dedica al matrimonio y el segundo lo es a la unión de hecho, posteriormente se continúa con los capítulos dedicados al parentesco, a la filiación, etc.

Existe distinción entre matrimonio y unión de hecho, incluso en el parentesco. La unión de hecho no genera parentesco (algo a destacar, ya que en nuestro ordenamiento jurídico, los cónyuges

ges no son parientes, pero en el Código guatemalteco, según el art. 190 y el 192, los cónyuges son parientes por afinidad, pero no forman grado).

Se da a la Unión de Hecho una categoría, en cierto modo, equiparable al matrimonio, pues se habla (art. 173) de la declaración como tal de «*la unión de hecho entre un hombre y una mujer con capacidad para contraer matrimonio*». No se admite, pues, el reconocimiento de estos derechos (los previstos en el art. 176 y siguientes) a las uniones de personas del mismo sexo —sería algo impensable en este entorno—, y se exige que puedan contraer matrimonio (luego parece que los impedimentos para que se reconozcan derechos a la unión de hecho, son los mismos que para contraer matrimonio). Debe entenderse, por tanto, que se está pensando en parejas que quieren vivir como matrimonio, pero que, por alguna razón no celebran el «rito».

Según el art. 173, puede conseguirse la declaración por comparecencia personal de ambos (en algunos supuestos —art. 178— sólo por uno de los dos) ante alcalde o notario, para su inscripción en el Registro Civil. Como requisitos, se exige que lleven más de tres años, que exista hogar, y que la vida en común haya sido notoria ante la sociedad, cumpliendo los fines de procreación, alimentación y educación de los hijos y de auxilio recíproco. (lo mismo que exige para el matrimonio, el art. 78 del Código Civil guatemalteco).

Se recogen las formas de extinción de la unión, la negación de derechos a las uniones ilícitas (art. 180: cuando uno mantiene una unión a sabiendas de que el otro tiene una unión anterior vigente, una especie de bigamia), la determinación de la preferencia cuando existen varias uniones de una misma persona (art. 181), los derechos hereditarios entre ambos miembros de la unión (art. 184), la necesidad de disolver la unión y de haber liquidado los bienes comunes, para poder contraer matrimonio, con otra persona (arts. 187 y 188) y la forma de contraer matrimonio los unidos de hecho, con los efectos retroactivos de filiación matrimonial de los hijos comunes (art. 189).

Los hijos nacidos de una mujer unida de hecho, si consta la declaración de la unión, se consideran del unido de hecho. Funcionan unas presunciones similares a las del matrimonio con plazos semejantes (art. 182).

Los arts. 436 y 437 del Código Civil de Guatemala especifican que existirá un Registro de uniones de hecho, mediante un libro especial y concreto dentro del Registro Civil.

El tratamiento que se da al tema en la legislación mejicana va por similares derroteros.

El Código de Familia para el Estado de Hidalgo de la República Mejicana, en su artículo 150, expresa que *«el concubinato se equipara al matrimonio civil, surtiendo todos los efectos legales de éste, cuando se satisfagan»* determinados requisitos.

El Código Civil mejicano, según texto vigente en 1996, reconoce *«derecho a heredar por sucesión legítima: I. Los descendientes, cónyuges, ascendientes, parientes colaterales dentro del cuarto grado y la concubina o el concubinario, si se satisfacen en este caso los requisitos señalados por el artículo 1.635»*. Dicho artículo (1.635) establece que:

«La concubina y el concubinario tienen derecho a heredarse recíprocamente, aplicándose las disposiciones relativas a la sucesión del cónyuge, siempre que hayan vivido juntos como si fueran cónyuges durante los cinco años que precedieron inmediatamente a su muerte o cuando hayan tenido hijos en común, siempre que ambos hayan permanecido libres de matrimonio durante el concubinato.

Si al morir el autor de la herencia le sobreviven varias concubinas o concubinarios en las condiciones mencionadas al principio de este artículo, ninguno de ellos heredará».

La redacción del artículo 1.635, único que conforma el capítulo VI —*«De la sucesión de los Concubinos»*— del Título IV del Libro III es la dada por la reforma de 1983; con anterioridad el precepto se refería a la sucesión, pero sólo de la concubina (no se contemplaba la otra posibilidad, no está claro si porque se negaba la posibilidad de heredar al concubinario o porque se daba por supuesto que la mujer no podía ser titular de herencia alguna) y entraba en las diversas posibilidades de concurrencia de la concubina con descendientes y parientes. Como se deriva de la comparación de los dos textos, se ha producido un avance en el reconocimiento de igualdad de derechos entre hombres y

mujeres, sin perjuicio de que se mantenga el párrafo final, con esa curiosa solución pseudosalomónica para el supuesto de confusión o complicación por pluralidad de concubinos, que parece castigar la conducta excesivamente licenciosa.

El Catedrático de Derecho de Familia y Sucesiones de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad de Panamá, Ulises Pitti, explicaba que más del 40 % de las familias panameñas viven en unión de hecho y su estabilidad es mayor que la de las unidas en matrimonio y que esa, evidentemente, era la razón por la que, en 1992, seis países de América reconocían a la unión de hecho iguales efectos que al matrimonio civil.

La Constitución de Panamá de 1972, en su art. 54, dice que

«la unión de hecho entre personas legalmente capacitadas para contraer matrimonio, mantenida durante 5 años consecutivos en condiciones de singularidad y estabilidad, surtirá todos los efectos del matrimonio civil».

Es digno de hacerse notar que ya la Constitución panameña de 1946 decía lo mismo en su art. 56, sólo que exigía 10 años de mantenimiento de la unión.

En Honduras, el Código de Familia de 11 de mayo de 1984, en su art. 45 establece que la unión de hecho que reúna determinados requisitos *«surtirá todos los efectos del matrimonio realizado legalmente»*. Se sigue así lo que ya estableciera la Constitución de Honduras de 20 de enero de 1982 en su art. 112: *«Se reconoce la unión de hecho entre personas legalmente capaces para contraer matrimonio. La ley señalará las condiciones para que surta los efectos del matrimonio civil»*.

La Ley que regula las uniones de hecho en Ecuador (Registro Oficial de 29 de diciembre de 1982), cita la Constitución de la República, que en su art. 25, dispone que la Ley determine las circunstancias y condiciones bajo las cuales las uniones de hecho, estables y monogámicas de un hombre y una mujer, libres de vínculo matrimonial con otra persona, dan origen a una sociedad de bienes. Dice en su exposición de motivos *«que en esencia, esta unión debe ser tratada en forma similar a la de los cónyuges»*.

Contra lo que sucede en algunos otros ordenamientos, esta ley no establece ningún requisito de inscripción en registro alguno, simplemente fija la definición, diciendo (art. 1) que:

«la unión de hecho estable y monogámica de más de dos años entre un hombre y una mujer libres de vínculo matrimonial con el fin de vivir juntos, procrear y auxiliarse mutuamente, da origen a un sociedad de bienes».

Lo explica con más detalle en su art. 2, al decir que:

«se presume que la unión es de este carácter cuando el hombre y la mujer así unidos se han tratado como marido y mujer en sus relaciones sociales y así han sido recibidos por sus parientes, amigos y vecinos.»

Una forma muy clara de concretar lo que se denomina la notoriedad, que deja a criterio del Juez, al añadir que *«el juez aplicará las reglas de la sana crítica en la apreciación de la prueba correspondiente».*

Más adelante fija los modos de extinción y finalización de la unión de hecho, y otorga a las uniones de hecho los efectos y derechos del matrimonio.

El Código de Familia de Bolivia dice:

«Artículo 159.— Las uniones conyugales libres o de hecho que sean estables y singulares, producen efectos similares al matrimonio, tanto en las relaciones personales como patrimoniales de los convivientes. Pueden aplicarse a dichas uniones las normas que regulan los efectos del matrimonio, en la medida compatible con su naturaleza...»

La solución ofrecida por la legislación paraguaya en esta materia, sufrió una modificación como consecuencia de las reformas introducidas en 1992 en su Derecho de Familia. En efecto, mientras el Código Civil de Paraguay (Ley 1183/1986) dedicaba sus artículos 217 a 224 a regular la unión de hecho, el texto del art. 217, establecía que

«la unión extramatrimonial, pública y estable, entre personas con capacidad para contraer matrimonio, producirá los efectos jurídicos previstos en este capítulo».

Dicho capítulo quedó sin contenido al derogar todos los artículos citados, salvo el primero, la Ley 1/1992. Esta Ley dedica sus artículos 83 a 94 a la unión de hecho o concubinato. Lo que hace es conceder efectos similares al matrimonio a la unión de «un varón y una mujer que voluntariamente hacen vida en común, en forma estable, pública y singular, teniendo ambos la edad mínima para contraer matrimonio y no estando afectados por impedimentos dirimentes», concediéndose más o menos derechos de los reconocidos a los cónyuges, en función del tiempo de duración de la unión y de otras circunstancias.

Mención aparte merece el caso de Perú, y no tanto por su legislación al respecto, ya que si por algo se caracteriza es, precisamente, por carecer de referencia a la unión de hecho, sino porque es en ese país donde se ha mantenido una institución con caracteres de tangencialidad al matrimonio y al concubinato y que ha sido estudiado con cierto detenimiento: el *servinakuy* o *servinakuy*.

Según explica el catedrático peruano Javier Vargas «*el Servinakuy o tinkunacuspá es un matrimonio de prueba que se estila en muchas regiones de la sierra. Consiste en la unión de un varón y una mujer por cierto tiempo para hacer vida común compartiendo lecho, trabajo y obligaciones. La unión se mantiene si da resultado; en caso contrario, se disuelve y la mujer se ausenta o el varón la retorna a su familia con la prole. Equivaldría a un divorcio por mutuo disenso*».

Quizá en algún caso, esa forma de poner fin a la convivencia, estaría más cerca del repudio, pero lo cierto es que no se puede concretar desde cuándo existe este sistema. Como apunta Vargas, del periodo preincaico no hay testimonios y del Imperio, «*los cronistas que se ocuparon del connubio no mencionan un periodo probatorio no obstante su afición a consignar datos de esta clase*». Tras ofrecer una serie de argumentos para justificar la poco probable existencia del *servinakuy* durante el Imperio, Vargas se inclina por fijar su implantación en el coloniaje, apuntando incluso razones en torno a conseguir una menor obligación impositiva. La distingue del concubinato, y considera que el *servinakuy* se considera un verdadero matrimonio por quienes lo practican.

Lo cierto es que el Código Civil de Perú de 24 de julio de 1984, en su edición de junio de 1991, posterior a la modificación por Ley 25291 de 18-12-1990, no contiene ninguna referencia a las uniones de hecho, pero tampoco hace mención alguna a la institución que estamos comentando.

Se ha criticado desde la doctrina peruana que en la legislación de ese país no exista un reconocimiento a las fórmulas autóctonas, como el *servinacuy*; algo que sí se contempla en el ordenamiento guatemalteco, donde, ya desde 1947, el Estatuto de las Uniones de hecho, en su art. 2, decía «*que las uniones verificadas y mantenidas públicamente por los elementos de raza indígena, celebradas de acuerdo con sus costumbres, tradiciones o ritos, se tienen como uniones de hecho y gozan de los derechos establecidos en la presente ley, aun cuando no hayan cumplido el tiempo previsto en el artículo anterior (3 años)*».

Es evidente que en este plano, se podría extender el estudio que nos ocupa, al sistema matrimonial derivado de las costumbres de los indígenas en América española, sobre cuya validez tanto se discutió, sobre todo a la hora de dilucidar si la celebración del matrimonio entre los indígenas era o no era religiosa, lo que afectaba a la validez del matrimonio, según las normas de la Santa Madre Iglesia, tal como explica De Jorge. No se puede olvidar que Trento no fue univesal, es decir, que después de que religiosa y políticamente se impusiera el requisito de la forma, incluso en nuestro país, siguió existiendo una realidad que entrañaba la existencia de uniones no consagradas o por lo menos, no consagradas por Roma.

7. Algunas claves del problema

Dice la profesora Roca Trías, que «*el actual Derecho de Familia, englobado en el sistema constitucional, debe ser concebido como un medio para la protección de los derechos fundamentales de los individuos que forman el grupo familiar. El derecho de familia no es nada en sí mismo si no tiene como finalidad básica y esencial procurar la efectividad de los derechos fundamentales, que son la característica de los individuos*

en un sistema, como el español, basado en una lista expresa contenida en la Constitución de 1978».

Es evidente que esa es una apreciación totalmente correcta de la cuestión, examinada desde un punto de vista jurídico puro; pero también es cierto que una visión más cercana a la sociología nos debe llevar a otros planteamientos. Para ver realmente, o por lo menos, para intentar aproximarnos lentamente a las claves de la diversidad que venimos observando en esta materia, necesariamente deberemos partir de dos premisas: la realidad social y su tratamiento. La primera, será diversa y variada, pero incuestionable numéricamente, el segundo ya nos deberá adentrar en profundidades más íntimamente ligadas con las razones últimas del fin de la norma. La realidad social ¿merece un tratamiento legal? ¿con qué objeto? Quizá para controlar y evitar que las cosas dejen de ser como son, o, por lo menos, que no salgan de un límite admisible. Entonces en nuestro entorno, en nuestra sociedad, en nuestro país ¿se impone la necesidad de regular esa realidad social? ¿Es significativa esa realidad?

Vimos al principio las cifras que demostraban que en Estados Unidos se había multiplicado el número de parejas no unidas en matrimonio, en las últimas décadas. El efecto sociológico en Francia, en lo referente al incremento de las parejas no casadas ha sido importante; hace una década, después de haberse quintuplicado en las dos anteriores el número de parejas no casadas, una de cada ocho parejas del total era no casada, pero entre las personas de la generación de 25 a 39 años, la proporción subía hasta una de cada tres. La profesora Roca Trías maneja datos del censo de 1991 en Cataluña y habla de 1.400.000 matrimonios, 54.102 parejas estables y 21.723 parejas homosexuales. Si hacemos caso a los medios de comunicación, deberemos entender que la realidad va más allá que lo que la propia hipocresía moral puede permitir (Según reciente información periodística —El Mundo, 24-11-2000—, en España podría actualmente haber entre 700.000 y 1.500.000 de niños con padres o madres homosexuales).

La propia respuesta que ha obtenido en nuestro ordenamiento jurídico esta realidad social, patentiza que no se considera relevante. No obstante, es posible que ya se vislumbre el

problema como grave en la lejanía y convenga tomar ahora ya las medidas oportunas.

En cualquier caso, ante la realidad de las uniones de hecho —y nos centramos ya en el análisis de su regulación— caben tres posturas, tres actitudes legislativas distintas (siempre estableciendo primero con claridad si se deja o no a la voluntad de los miembros el sometimiento a la regulación): 1.— Otorgar el calificativo de matrimonio a la unión, cuando se den ciertos requisitos. 2.— Otorgar los mismos efectos que al matrimonio, siempre que se den determinados requisitos. 3.— Crear una institución nueva.

La primera de las posibles posturas carece de viabilidad, por lo que supondría de desandar todo lo andado desde Trento, y ni el Vaticano ni toda la filosofía creada sobre el matrimonio, para justificar su inscripción, van ahora a admitir que aquel vendedor de bulas florentino que fue Juan de Médicis no tenía toda la razón en su litigio con el profesor de Wittemberg, hace ahora ya cuatrocientos ochenta inviernos. Parece evidente que la tercera (o quizá una intermedia entre la 2ª y la 3ª) es la vía utilizada por los legisladores autonómicos, y esa es la idea que en otro momento ha rondado por la cabeza de nuestro legislador estatal, como copia más o menos fiel de la normativa francesa.

Pero cabe otra solución: Que se admita el matrimonio entre personas del mismo sexo. Pero —¡hasta ahí podríamos llegar!— ¿se va a permitir legalizar hasta tal punto, algo que se sigue considerando una perversión? La ley permite el matrimonio de los homosexuales, pero con personas del otro sexo. No se permitirá la bendición de la unión de dos personas del mismo sexo porque, se nos dirá, no cabe la procreación; sin pararse a pensar que entre los requisitos que el Código Civil exige para contraer matrimonio, no está la procreación —ni tan siquiera la «consumación»— y que tales requisitos pueden darse perfectamente entre personas del mismo sexo. Tampoco se admitirá el reconocimiento de derechos a las uniones de hecho homosexuales, hasta el grado que no exista diferencia suficiente con el matrimonio o con las uniones de hecho heterosexuales. De ahí la resistencia a admitir la posibilidad de adopción conjunta por dos personas del mismo sexo.

Es claro que este problema sólo se plantea en las sociedades denominadas occidentales o civilizadas. Es curioso com-

probar que en los ordenamientos jurídicos de los países de la América latina, ni se plantea la posibilidad de reconocer la existencia de parejas homosexuales. Mientras tanto, en nuestra sociedad y en las de nuestro entorno, la legislación tiende a contemplar y regular figuras, precisamente para conceder derechos a ese tipo de uniones, al considerar que son las que no tienen otra posibilidad de reconocimiento, ya que las uniones de hecho heterosexuales, difícilmente pueden no ver reconocidos sus derechos si así lo desean.

Al final, la realidad práctica hará que exista «otro» tipo de matrimonio. Porque no se sostiene la tesis de que lo que caracteriza a la unión de hecho y la diferencia del matrimonio, es su disolubilidad. Cuando alguien se une para convivir con otra persona, lo haga mediante la fórmula o el rito que lo haga, está convencido de que eso puede durar bastante tiempo, incluso eternamente.

Se ha sacralizado siempre la importancia de la forma, desde Trento hasta ahora. Y se vuelve a hacer con las distintas regulaciones normativas de las uniones de hecho. Parece que sigue primando, con la excusa de la seguridad jurídica (ese es el bien jurídico que realmente protegen tipos delictivos como el de bigamia —o si no, ¿qué sentido tiene ese delito en un Código Penal de 1995, cuando se supone que el Derecho Penal, más que nunca debe estar bajo principios inspiradores como el de intervención mínima—) la seguridad en el tráfico mercantil, el control, a fin de cuentas, tan necesario para esa seguridad.

Como apunta el profesor Martín Casals, en los países donde no hay regulación expresa, se actúa mediante el reconocimiento de ciertas peculiaridades en distintos puntos del ordenamiento jurídico, por ejemplo en Derecho fiscal, en materia de pensiones derivadas del sistema de Seguridad Social, incluso en derechos sucesorios, etc.; algo parecido a lo que ocurre hoy día en el ordenamiento jurídico español, en derecho civil común, aunque el reconocimiento es menor en nuestro país.

Parece claro que si algo se desprende de cualquier legislación sobre uniones de hecho (incluso cuando se limita a otorgar a la misma los efectos propios de la unión conyugal) es la discriminación de que es objeto la unión de hecho en relación con el matrimonio. Mientras en el caso del matrimonio, ni se exige singularidad real, ni estabilidad, ni siquiera convivencia, ni trans-

curso del tiempo para que tenga sus efectos; bastará con su celebración, lo que constata que en el matrimonio lo importante es la celebración, la forma, el rito, no lo que suceda después.

Como consecuencia de ese mayor cúmulo de exigencias, en la mayoría de las normativas sobre la materia, se incluye como impedimento para constituir una pareja, la pertenencia de uno de sus miembros a otra. Tanto en el pacto civil de solidaridad francés como en los diversos tipos de parejas contemplados en las legislaciones autonómicas españolas, se fijan requisitos más rigurosos que los exigidos para contraer matrimonio. No hay que olvidar que se trata, en suma, de una unión con condiciones, pero sobre todo de una unión monogámica entre personas no casadas y no «pacsadas»

Sin embargo, se puede aventurar con toda tranquilidad que nunca el formar parte de una pareja de hecho, con base en la regulación que sea, será impedimento para contraer matrimonio. Por dos razones, porque la legislación sobre los requisitos para contraer matrimonio es y sólo puede ser estatal y porque, en el fondo está implícita y presente en todo momento la idea de que el matrimonio es otra cosa, es algo «sacramental» que no puede verse afectado por cuestiones menores, mundanas, como son los pactos en las «pecaminosas» uniones de hecho.

Nos hacíamos eco en el apartado anterior de la inminente entrada en vigor de la ley alemana que equipara a las parejas homosexuales con las uniones de hecho heterosexuales, y de lo que ello supone a la hora de evidenciar la amenaza del fin del monolitismo de la idea clásica de matrimonio, pero resulta dudoso que se llegue a una auténtica equiparación de situaciones y de condicionantes. No se debe olvidar que la institución matrimonial se basa en la forma, antes incluso que en la voluntad de las partes. Se trata de primar la seguridad jurídica, frente a la variable y voluble voluntad de los miembros de la pareja. Hasta tal punto esto es así, que sigue teniendo vigencia la máxima jurídica de Ulpiano contenida en el Digesto: «*Nuptias non concubitus, sed consensus facit*» (El consenso, no la cohabitación hace el matrimonio). Se está resaltando el carácter contractual del matrimonio, su carácter eminentemente formal. Y resulta interesante notar que la aparente conclusión contraria no es cierta; el disenso no anula el matrimonio ni lo disuelve, sino tras haber

cumplimentado toda una serie de requisitos que se impone a las partes por el Estado, claramente más concretos y complejos que los que se exigieron para contraerlo. Se trata de un protección, más allá y por encima de los propios intervinientes y de sus voluntades, de la propia institución.

A fin de cuentas, el objetivo del acto matrimonial, con todos sus requisitos de forma tasados y perfectamente regulados en nuestro ordenamiento, al igual que sucede en la mayoría de los países, prime un sistema u otro de matrimonio, no es otro que la necesidad de constatación del propio acto, la necesidad de cumplir con los requisitos de publicidad, seguridad y certeza inherentes al acto constitutivo de esa especial situación que dará lugar a tal cantidad de relaciones jurídicas, que, en consecuencia, precisa de la suficiente y especial acreditación de la capacidad y el consentimiento particulares, requeridos por el vínculo que nace y que de esa forma queda asegurada. Y esa constitución del vínculo e incluso sus especiales formalismos, adquieren una importancia tal, que llegan a separarse del propio estado matrimonial que se crea, hasta tal punto que carece totalmente de interés real, si con posterioridad se cumplen fielmente los iniciales propósitos y fines perseguidos con la voluntad creadora del estado. Y esto hace que ni el acto constitutivo del estado matrimonial precise de ningún tipo de confirmación o ratificación pasado el tiempo —aunque sería curioso conocer el auténtico origen de costumbres como la de celebrar actos públicos de reiteración a los cinco y diez lustros— ni tenga especial relevancia el hecho de que alguno o todos los fines perseguidos dejen de cumplirse, desaparezcan o, incluso, no existan nunca. No en vano, el matrimonio como estado, y con todas sus consecuencias jurídicas, se mantiene, independientemente de que no exista afecto, ni relación sexual, ni fidelidad, ni ayuda ni socorro mutuos, ni convivencia; circunstancias todas ellas irrelevantes en tanto no sean esgrimidas por uno o por ambos cónyuges en el caso de interesar la suspensión o la disolución del vínculo; suspensión o disolución que nunca se podrá producir sin que medie la voluntad en tal sentido de, al menos, uno de ellos.

Junto a lo anterior, conviene destacar algo que parece haberse obviado a propósito en las diversas regulaciones sobre uniones de hecho. Vimos cuando analizábamos el Decreto que regula la materia en Castilla-La Mancha, que éste incluía como

prohibición para poder constituir una pareja estable, la incapacitación judicial. Ya apuntamos también allí lo desacertado e inconcreto de la exigencia. Pero es significativo que en ninguna otra normativa autonómica se haga referencia concreta al consentimiento, ni a la capacidad para otorgarlo. La explicación es clara y revela una vez más la diferenciación entre matrimonio y «pareja de hecho regulada». Mientras para el matrimonio se exige una capacidad distinta a la general de obrar, y ello justifica la presencia de preceptos como los contenidos en los artículos 55, párrafo 2º y 56, párrafo 2º del Código Civil; para constituir una pareja regulada, la capacidad exigida será la general para contratar y deberá admitirse que, por un lado, la falta de capacidad podrá cuestionarse por las reglas generales y, por otro, la posibilidad de actuar por medio de representante no requerirá especialidad en el poder.

Explica Cornu que en Francia, a raíz de la entrada en vigor de la Ley de 15 de noviembre de 1999, al introducir en el ordenamiento jurídico civil francés la figura del pacto civil de solidaridad, se ha producido una situación en la que conviven con el matrimonio clásico, la unión libre pura y simple y la unión libre sometida a un pacto de solidaridad.

Si unimos esta sinrazón a la que supone (aunque se explica precisamente por la práctica irrelevancia que se otorga a la convivencia en la conformación y mantenimiento del matrimonio, que lo es porque se contrajo con los requisitos establecidos para ese momento, aunque luego la concurrencia de situaciones, como la de la convivencia, haya de presumirla el Código) que, mientras en la separación de hecho, situación en que se da el matrimonio, pero no la comunidad de vida, se mantienen todos los efectos del matrimonio, en la unión de hecho, donde existe comunidad de vida, pero no matrimonio, ocurre todo lo contrario, quizá las conclusiones resulten más evidentes.

Lo cierto es que todo apunta a una disimulada y subliminal función didáctica; mientras el matrimonio es uno —algo que tampoco es cierto— las uniones libres son múltiples. Lo que sí parece intentarse dejar claro es que para que se produzca el, denominado en el Derecho francés, concubinato notorio —el que tiene efectos civiles, en mayor o menor grado, dependiendo de la legislación de cada estado— se exigen requisitos —que en el matrimonio se suponen— como la estabilidad, la duración y la publicidad. Algo que

creará la comunidad de vida y la apariencia externa de matrimonio, que otorgará a esa unión unos derechos que siempre serán distintos a los del matrimonio, en cuanto que no se trata de que las normas ni los efectos del matrimonio gobiernen la unión libre, sino que ésta tendrá tales o cuales derechos, en función de normas propias, que, además, como ocurre en España, no son iguales según el territorio donde resida la pareja.

Por lo que se refiere a la cuestión, tantas veces destacada, de la posibilidad de adopción conjunta por parte de los dos miembros de una pareja de hecho formada por personas del mismo sexo, conviene recordar que la situación actual del tema es la que vemos a continuación.

Nuestro Código Civil, en su artículo 175, apartado 4, según redacción que mantiene desde la reforma introducida por la Ley 21/1987 de 11 de noviembre, establece con carácter general la norma de la individualidad y unipersonalidad en el adoptante; y en el mismo precepto cita como excepción única a dicha regla la posibilidad de adopción conjunta por ambos cónyuges. Por otra parte, según prevé la referida Ley 21/1987 en su Disposición Adicional 3.^a: *«Las referencias de esta Ley a la capacidad de los cónyuges para adoptar simultáneamente a un menor, serán también aplicables al hombre y la mujer integrantes de una pareja unida de forma permanente por relación de afectividad análoga a la conyugal»*. No es momento de detenernos en la necesidad, que éste como tantos otros textos patentizan, de que el legislador se esmerara un poco más en cuidar la redacción y la coherencia en su labor, y deberemos dar por cierto que hoy, en nuestro ordenamiento, cabe que sean adoptantes conjunta y simultáneamente, tanto los cónyuges, como los componentes de una pareja de hecho heterosexual.

Con mayor o menor acierto, las distintas normas autonómicas sobre parejas de hecho, han abordado este tema y en unos casos se han limitado a mantener las cosas como estaban (el art. 6 de la Ley catalana y el art. 10 de la Ley aragonesa establecen la posibilidad de adopción conjunta de las parejas heterosexuales, mientras la ley valenciana no aborda el asunto), a la vez que en otros (art. 8 de la Ley navarra) han avanzado hasta reconocer la capacidad de adopción conjunta a los miembros de una pareja homosexual. Por lo que se refiere a los textos en situación de proposición de ley, el proyecto de ley asturiano (art. 8) habla expre-

samente de la posibilidad de que los miembros de una pareja estable (sin diferencia en función del sexo) lleven a cabo conjuntamente el acogimiento de menores, pero no dice nada sobre la adopción; si es un lapsus, lo sabremos si el proyecto llega a plasmarse en ley. En algún texto de proposiciones de ley ya decaídas, como es el caso de las tramitadas en el Parlamento vasco, también se reconocía capacidad de adopción conjunta a los miembros del mismo sexo de una pareja de hecho.

Hay que hacer notar que en otras normas autonómicas, si no se regula este asunto, sí que se intenta apuntar el objetivo de no discriminación. Así, mientras en el articulado del —ya muy avanzado en su tramitación— Proyecto de Ley de la infancia y la adolescencia en Aragón, no se hace ninguna referencia al tema, en otros textos sí encontramos referencias; en unos casos para dejar clara la exclusión de las parejas homosexuales y en otros para tender a su equiparación. La Ley catalana de uniones estables de pareja (art. 6) repite y ratifica lo ya dicho con anterioridad en el derogado art. 20 de la Ley 37/1991, de 30 de diciembre, sobre medidas de protección de menores desamparados y regulación de la adopción, o en el art. 115.2 de la Ley 9/1998, de 15 de julio, del Código de Familia. En el mismo sentido se alude a este asunto, en la Disposición Adicional 1ª de la Ley canaria 1/1997, de 7 de febrero, de atención integral de los menores, y en la Disposición Adicional 1ª de la Ley cántabra 7/1999, de 28 de abril, de protección de la infancia y adolescencia. Sin embargo en la Ley valenciana 7/1994 sobre la infancia (art. 28) se dispone que, en cuanto a la adopción de los menores «*no será en ningún caso considerada una medida discriminatoria para conceder una adopción, el tipo de núcleo de convivencia familiar por que hayan optado libremente aquéllos o aquéllas que soliciten la adopción*». En la Ley gallega 3/1997 (art. 32.1.a) se habla de «*solicitudes conjuntas por cónyuges o parejas con relación estable análoga a la conyugal*». El art. 62 del Proyecto de ley del menor de la Comunidad de Castilla-La Mancha no hace tampoco distinción entre las parejas heterosexuales y homosexuales ante la adopción.

Resulta palmario que, a pesar de todos los intentos en ese sentido y de lo sencillo que podía resultar conseguir la equiparación de efectos de las distintas situaciones y figuras, tal cosa ni se ha conseguido, ni existe voluntad en los legisladores ni en

los gobernantes de que se logre. Es claro que a los diversos legisladores autonómicos les une el ánimo de competir en la batalla de la originalidad, pero también les une la voluntad de divulgar la idea de que el matrimonio es algo especial, distinto e intocable que siempre estará por encima y alejado de cualquier otra figura que se quiera crear para contentar a los rebeldes minoritarios que se empeñan en tener iguales derechos sin someterse a las formalidades sacralizadas, en unos casos, o en renunciar a cualquier derecho u obligación, en otros, e incluso, a veces, en subvertir los valores eternos, pretendiendo que las personas del mismo o de distinto sexo, pueden unirse, con fines distintos al de la procreación.

Al hilo de toda esta discusión, conviene centrar el tema en dos aspectos, en primer lugar la posibilidad de contrer matrimonio dos personas del mismo sexo, y, en segundo lugar, las razones para admitir o rechazar la posibilidad de adoptar conjuntamente por dos personas del mismo sexo, unidas de hecho.

El Consejo de Europa, ya en una Resolución de 7 de mayo de 1988, se mostró partidario de reconocer eficacia a los contratos y pactos matrimoniales entre personas que conviven de hecho. El Parlamento Europeo, aprobó el 8 de febrero de 1994 una Resolución «sobre igualdad de derechos de los homosexuales y de las lesbianas en la Unión Europea». Inicialmente la propuesta era que la Resolución reclamara de la Comisión una Directiva sobre la materia, pero la Resolución citada, la A3-0028/1994, se quedó en una solicitud a la Comisión de una Recomendación (que no es de obligado cumplimiento) a los Estados miembros, para que adoptaran, entre otras, medidas como la de poner fin «a la prohibición de contraer matrimonio o de acceder a regímenes jurídicos equivalentes a las parejas de lesbianas o de homosexuales», la de garantizar a dichas uniones «los plenos derechos y beneficios del matrimonio» y la de eliminar en los ordenamientos nacionales «toda restricción de los derechos de las lesbianas y homosexuales a ser padres y a adoptar o a criar niños».

Los fieles Estados, siempre prestos a informar a sus ciudadanos de lo que opinan las autoridades religiosas sobre cualquier asunto, aunque a todas luces se trate de algo que en nada debería concernirle, buscaron coartadas para su falta de efectividad, y, sabedores ya de lo que, pocos días más tarde, signifi-

cados dirigentes católicos, como Karol Wojtyła (que en su alocución durante el Ángelus, del domingo 20 de febrero, —sin duda, recordando aquello de que «una cosa es la santa desvergüenza y otra la frescura laica»— criticó que se hubiera «pedido legitimar un desorden moral, al conferir indebidamente un valor institucional a comportamientos desviados») o la Conferencia Episcopal Española (en su Nota del 24 del mismo mes) se encargarían de recordar, ya en la sesión de votación de la Resolución, la deserción fue masiva. Sólo 273 (poco más de la mitad) de los 518 diputados que forman el Parlamento, participaron en la votación. De ellos, menos de la tercera parte del total, sólo 159, hicieron que la Resolución saliera adelante por mayoría, mientras 98 votaban en contra y todavía 18 de los presentes se abstendían.

Aún el propio Parlamento Europeo, mostró a los pocos meses una cierta necesidad de moderar su atrevimiento, y en otra Resolución, de 14 de diciembre de 1994, dio, como explica el profesor Talavera, marcha atrás en lo propuesto en febrero. En concreto, en un texto en el que se trataba de conseguir la equiparación de derechos entre todo tipo de parejas, incluidas las de hecho entre personas del mismo sexo, se suprimió el párrafo que inicialmente decía que «la política familiar de la Unión Europea debe reconocer diferentes tipos de familias, incluyendo familias alternativas a las tradicionales, sin ninguna forma de discriminación».

Resulta igualmente representativa de la visión del tema en la Unión Europea, la sentencia dictada por el Tribunal de Justicia de Luxemburgo en el caso Lisa Grant (C-249/1966) y publicada el 17 de febrero de 1998. En este supuesto, en el que una mujer lesbiana reclamaba que se considerara contraria a la prohibición de discriminación contenida en el artículo 119 del Tratado de la Unión Europea la negativa de su empresa, una compañía de trenes británica, a reconocer a su compañera los descuentos previstos en los viajes para los cónyuges de los empleados, el Tribunal no considera que la ley equipare los derechos de las parejas homosexuales a los del matrimonio o a los de las parejas de hecho heterosexuales y entiende que existe diferencia entre el concepto de discriminación basada en el sexo, prohibida por el Tratado, y el de discriminación basada en la orientación sexual, que no estaría comprendido en el anterior.

Cierto es también que el Tratado de Amsterdam ha venido a modificar los textos anteriores y la redacción dada al actual artículo 13 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, entre los motivos de discriminación contra la que el Consejo podrá luchar mediante la adopción de acciones adecuadas, incluye el de orientación sexual, expresamente y como distinto al de sexo.

En cualquier caso, postura distinta es la mantenida por el Tribunal Supremo de Ontario en una sentencia de 20 de mayo de 1999. En la referida resolución, aquel Tribunal entendió que era inconstitucional, por discriminatoria, una ley que establecía la obligación de alimentos para los cónyuges y las parejas libres heterosexuales, pero no para las homosexuales. Utilizaba como base que en ambos tipos de parejas pueden concebirse y cuidarse hijos, a la vez que en ninguno de los supuestos está excluida la posibilidad de que no los haya.

Y resulta digno de ser resaltado el sistema recogido en ordenamientos de países como Dinamarca, Noruega, Finlandia, Islandia, Suecia y Holanda. Éstos, por ese orden, han ido reconociendo derechos a las uniones homosexuales, dotándoles de un estatuto jurídico similar al del matrimonio, a la par que no paran mientes en regular la situación de las parejas heterosexuales no casadas, por considerar que, estas parejas, si desean los efectos propios del matrimonio y pueden casarse, deben contraerlo; y para quienes no los pretenden, existe la regulación precisa para garantizar una justa liquidación de sus bienes comunes al disolver la pareja. Ya vimos, por otra parte, en el apartado anterior, la dirección seguida por el legislador holandés en esta materia.

Y ya para finalizar, interesa dejar constancia de algunas cuestiones, reflexiones y opiniones sobre el particular:

Parece obvio que si lo que se pretende es «vendernos» el matrimonio, se está consiguiendo. Sin quererlo (o a propósito) nos estamos acercando al esquema escandinavo; la legislación existente tiene sentido para las parejas de personas del mismo sexo, que pretendan efectos similares a los del matrimonio; para las parejas de personas de distinto sexo, que pretendan tales efectos, lo mejor es que lo contraigan, es más sencillo, más rápido, más automático y, sobre todo, más barato.

Se suele confundir ser de un sexo determinado con tener una determinada orientación sexual. Está claro, que nuestro Código

Civil ningún impedimento pone a que un hombre contraiga matrimonio con una mujer, aunque uno o ambos sean homosexuales.

A mediados del pasado año se presentó ante la Mesa de las Cortes de Aragón una proposición de ley de reconocimiento del efectos civiles del matrimonio celebrado conforme al rito gitano. La misma se presentó por el Grupo Parlamentario Socialista y al amparo de lo prevenido en el art. 87.2 de nuestra Constitución. No es el momento de entrar ahora en el análisis de este texto pero, al margen de sus imprecisiones, incongruencias y deficiencias de todo tipo, resulta cuando menos discutible que fuera lo mejor incrementar un sistema matrimonial como el español. Quizá esa ha sido la razón de su reciente retirada a iniciativa de todos los grupos parlamentarios.

En cuanto al requisito de la relación de afectividad análoga a la conyugal, es hora ya de dejar las cosas claras y, como acertadamente apunta el profesor Gavidia *«si para la validez del matrimonio no hace falta una determinada relación de afectividad entre los contrayentes, ¿en qué ha de consistir otra que le sea análoga?»*.

En relación con la cuestión introducida en el debate por la Ley Foral navarra 6/2000, de 3 de julio, para la igualdad jurídica de las parejas estables, al admitir la adopción conjunta por los componentes del mismo sexo de una pareja, hay que tener en cuenta varios extremos. En primer lugar hay que decir que estamos ante una cuestión que hoy resulta fundamental reconocer. Los seguidores de las directrices nicenotridentinas, siguen fundando su rechazo a la relación homosexual, en que es antinatural, al ser contraria al fin primordial del matrimonio, la procreación. Pero si siempre su hipocresía hizo tambalear esa doctrina, hoy se debe considerar derruida, al tener que reconocer, que junto al hecho de que nadie dejaría de considerar unidos en legítimo matrimonio a los cónyuges porque no hayan tenido hijos, existe la realidad legal y científica que permite que cualquier persona pueda tener descendencia, independientemente de quién sea su pareja, e incluso de que la tenga.

Está claro que podrá considerarse constitucional y no discriminatorio la exclusión de la posibilidad de adopción conjunta por parte de las parejas homosexuales, pero lo que resulta indiscutible es que tal situación supone una diferencia de trato por

razón del sexo. A esa diferencia de trato, es a lo que el legislador navarro ha decidido poner fin.

No es momento de entrar en matices sobre la posibilidad de adopción sucesiva por miembros de una pareja de hecho homosexual, a la que debe entenderse que no se está refiriendo la ley navarra, puesto que hay que equiparar conjunta a simultánea. Otra cuestión es lo referente al acogimiento, en relación con el cual, al apartado 2 del art. 8 de la ley navarra, sólo se refiere al mismo, fijando la necesidad de adecuar la normativa «para contemplar el modelo de familia formado por parejas estables». No sería necesario el precepto para considerar que las parejas estables navarras pueden acoger conjuntamente.

Sabido es que desde hace un tiempo se vienen conociendo opiniones y criterios diversos sobre si la adopción conjunta por parte de dos personas del mismo sexo resulta o no —o mejor dicho, puede resultar o no— perjudicial para el adoptado. Evidentemente el debate se ha retomado y reavivado al aparecer tal posibilidad plasmada en forma de precepto. Por esa razón, inmediatamente se ha interpuesto recurso de inconstitucionalidad contra la ley navarra por incluir en su articulado tal posibilidad.

Tampoco vamos a entrar ahora en consideraciones sobre si es lógica la rigidez en los requisitos de las parejas a la hora de proponerlos como adoptantes. No vamos a incidir ahora en el peligro que puede encerrar la consecuencia a la que lleva la escasez de adoptandos, que hace que se pueda proponer a personas o parejas tan ideales, que casi convierte a los hijos biológicos en personas discriminadas. No se debe olvidar, no obstante, que ni siquiera el excesivo celo de la Administración protectora va a hacer que ésta dedique su atención a los supuestos de hijos biológicos que puedan vivir con uno de sus progenitores y el compañero o compañera de éste, siendo del mismo sexo.

Lo que sí resulta importante es recordar que la regulación de esta materia, concretada en los artículos 175 a 180 del Código Civil, contempla que es el Juez quien, tras la tramitación del oportuno expediente, decidirá favorablemente sobre la adopción si considera suficientemente idónea o idóneas a la persona o personas adoptantes. Esto pone de manifiesto que no es la norma la que establece quiénes serán designados como adoptantes, sino el Juez, tras el oportuno procedimiento. La norma lo

único que hace es determinar los requisitos para entrar en el grupo de personas susceptibles de ser consideradas idóneas por el Juez como adoptantes. Como explica con nitidez el Profesor Gavidia: *«lo que la ley navarra está posibilitando es que, cuando el Juez considere idóneos a los solicitantes de una adopción y que ésta es conveniente para el interés del adoptando, no deje de aprobar esa adopción, por el hecho de que aquéllos sean del mismo sexo. Lejos, por tanto, de perjudicarse al menor, lo que se está haciendo es aumentar las posibilidades de favorecerle, encontrándole una pareja idónea para educarle y cuidarle, con independencia del sexo de los que la integran»*.

No le falta razón al catedrático gaditano al apuntar la razón fundamental de que, mientras ni la ley catalana ni la aragonesa merecieron la atención del recurrente de inconstitucionalidad, la ley navarra haya sido objeto de esta impugnación. Se trata de atajar el atrevimiento que el legislador navarro ha tenido al admitir la adopción conjunta por personas del mismo sexo, que es tanto como admitir que dos personas del mismo sexo pueden tener una relación idéntica a la matrimonial; algo rechazable por quienes siempre han considerado la unión conyugal, la de dos personas de sexo diferente, requisito incuestionable para poder tener hijos comunes.

Si recordamos la situación legal en escandinavia, no deja de ser curioso, que en esta materia el marco normativo en países, como Dinamarca (ley de 1-10-1989), Noruega (ley de 1-8-1993) o Suecia (ley de 23-6-1994) sólo admiten como adoptantes conjuntos a miembros de parejas heterosexuales

Cuando se exige como requisito la inscripción de la unión, se está incurriendo en el mismo inconveniente que para el matrimonio, con la agravante de que quien asume el contraer matrimonio ya asume su inscripción (algo que, por otra parte, va implícito en la ceremonia) mientras quien se une de hecho, hace eso, unirse de hecho, es decir, obviar cualquier trámite. Por eso no es raro que suceda como en Guatemala, donde la unión no matrimonial, para surtir efectos, requiere declaración judicial previa y registro posterior de la unión, con lo cual, mientras las uniones de hecho son más numerosas que los matrimonios, las que se registran son mucho menos que los matrimonios. Quizá sea la forma de conseguir lo que se pretendía, castigar a la unión no consagrada.

Sobre la cuestión de la posibilidad de que el ordenamiento admita el matrimonio entre personas del mismo sexo, tanto Gavidia, como de Verda hacen referencia a la doctrina contenida en el Auto 222/1994 del Tribunal Constitucional. Esta resolución de 12 de julio de 1994 lo que hace es recoger la doctrina consolidada del Tribunal, en el sentido de que está en manos del legislador regular la materia de forma que se otorguen similares derechos a las parejas homosexuales que a los matrimonios, pero no admite la posibilidad de que dos personas del mismo sexo contraigan matrimonio (al margen queda la contradicción que puede darse, y que permite la legislación, derivada de la actitud ante la admisión de que una persona transexual contraiga matrimonio). Lo que sí queda claro es que hoy, por hoy, sigue siendo clara la postura de que reconocer derechos distintos a las personas unidas en matrimonio que a las que forman parte de una pareja de hecho, sean sus miembros de distinto o del mismo sexo, no vulnera la interdicción de discriminación prevenida en el art. 14 de la Constitución.

En todo este asunto es clara la postura de nuestro Tribunal Constitucional. Por una parte en todo momento ha sentado de forma clara la doctrina (reflejada una vez más en la Sentencia 116/1999, de 17 de junio) de que el concepto constitucional de familia no se reduce a la matrimonial. Y por otra, también ha venido dejando bastante clara su fidelidad a la doctrina que se contiene en la jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos, en el sentido de que no permitir el matrimonio entre personas del mismo sexo no implica violación del artículo 12 del Convenio de Roma, ya que todo depende de la facultad que tienen los Estados de regular mediante leyes el ejercicio del derecho a casarse.

El fondo de la cuestión es mayor de lo que a primera vista parece. Se trata de dilucidar si las parejas de personas del mismo sexo pueden alcanzar la misma situación en cuanto a derechos que la formada por personas de distinto sexo. Y en ese sentido la respuesta está clara. Salvo que la legislación estatal admita el matrimonio entre dos personas del mismo sexo —algo inexistente, hoy, en todos los ordenamientos— la pareja homosexual siempre estará discriminada respecto a la heterosexual. Bien es verdad que se nos dirá que, precisamente para solventar esa situación, la normativa autonómica sobre parejas

de hecho, establece una equiparación entre ambos tipos de pareja. Pero también es cierto que eso lo es siempre que estemos moviéndonos en el ámbito de las uniones de hecho, de las parejas no casadas; y siempre que no nos acerquemos a ciertas cuestiones, como la de la adopción conjunta. Así las cosas, una pareja heterosexual, puede convivir de hecho, puede constituirse en una pareja estable reglamentada —de acuerdo a una u otra normativa autonómica— y puede contraer matrimonio; mientras, una pareja homosexual tiene las dos primeras posibilidades, pero no la tercera; y aún en las dos primeras, sus derechos no son del todo equiparables a las otras parejas. La conclusión parece clara, pero así son las cosas y lo serán, mientras el propio concepto de matrimonio recogido en el Diccionario haga referencia de forma exclusiva a la unión entre hombre y mujer, mientras la forma de pensar en la sociedad actual sea la que es, y, sobre todo, mientras el matrimonio, como institución, rígidamente formalista en su constitución, siga respondiendo a las necesidades jurídicas y económicas a las que siempre ha respondido.

No es desdeñable la referencia a la polémica que en el Derecho francés suscitó la pretendida equiparación, en cuanto merecedoras de una similar protección, entre las parejas homosexuales y las heterosexuales. Con anterioridad a la Ley de 15 de noviembre de 1999, que reguló el pacto civil de solidaridad, la Corte de Casación francesa siempre excluyó del concepto *concubinage* a las parejas homosexuales, manteniendo que éste no puede resultar sino de una relación estable y continua que tenga la apariencia de matrimonio, es decir, entre un hombre y una mujer; o, lo que es lo mismo, que la mujer que vive maritalmente con otra mujer, que se encuentra a su cargo efectivo —se trataba de un supuesto de materia de seguridad social, similar a los de reclamaciones de pensión suscitados ante los tribunales españoles— no satisface la condición de vida marital exigida por la ley. A partir de la referida ley, que reformó el Code Civil, e introdujo un precepto definitorio del concubinato —fijando éste como una unión de hecho, que se caracteriza por una vida en común, con estabilidad y continuidad, entre dos personas *de sexe différent ou de même sexe*, que viven en pareja— evidentemente las cosas han cambiado, incluso en una sociedad como la francesa, al menos legalmente.

8. Epílogo

Imaginemos que ya el debate ha quedado zanjado, que ya se ha alcanzado el total reconocimiento de las uniones de hecho y la equiparación en derechos de sus miembros con los cónyuges. Acéptese ahora la siguiente pregunta:

¿y por qué no de tres?

9. Bibliografía

- ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, CÉSAR. (1997). «Jurisprudencia sin ley: Los convivientes «more uxorio»». Revista jurídica Tapia. Mayo-junio de 1997 (pp. 7-10).
- BERMEJO PUMAR, MARÍA MERCEDES. (1992). «Uniones de participación integral de vida». Revista General de Derecho (pp. 2489-2515).
- BLANCO PÉREZ-RUBIO, LOURDES. (1992). *Parejas no casadas y pensión de viudedad*. Madrid: Trivium.
- BORRILLO, DANIEL. (1999). «Uniones del mismo sexo y libertad matrimonial». Revista «Jueces para la democracia», nº 35, julio de 1999 (pp.15-19).
- CERVERA SOTO, TERESA. (1999). «Las recientes propuestas legislativas sobre uniones no matrimoniales: análisis de su contenido y de sus consecuencias jurídicas». Actualidad Jurídica Aranzadi nº 384; 1 de abril de 1999 (pp. 1-6).
- CORNU, GÉRARD. (2001). *Droit civil. La famille*. París. Montchrestien.
- CRIOLLO, JOSÉ ERNESTO. (1992). «La unión no matrimonial o unión de hecho. Régimen jurídico» Ponencia presentada al VII Congreso Mundial de Derecho de Familia, celebrado en septiembre de 1992 en San Salvador; República de El Salvador.
- DE JORGE GARCÍA REYES, JUAN A. (1986). *El matrimonio de las minorías religiosas en el Derecho español*. Madrid: Tecnos.
- DE VERDA Y BEAMONTE, JOSÉ RAMÓN. (2001). «Las uniones de hecho a la luz de la Constitución Española de 1978: estado de la cuestión en la legislación estatal y autonómica». Actualidad Civil nº 2, 8 al 14 de enero de 2001 (pp. 59-80).

- DEMAIN, BERNARD. (1992). *La liquidación de bienes en las uniones de hecho*. Madrid: Reus.
- ESTRADA ALONSO, EDUARDO. (1986). *Las uniones extramatrimoniales en el Derecho civil español*. Madrid: Cívitas.
- GARCÍA RUBIO, MARÍA PAZ. (1995). *Alimentos entre cónyuges y entre convivientes de hecho*. Madrid: Cívitas.
- GAVIDIA SÁNCHEZ, JULIO V.. (1999). «Uniones libres y competencia legislativa de ciertas Comunidades Autónomas para desarrollar su propio Derecho civil». *La Ley*; vol. 5 (pp. 1970 y ss.).
- GAVIDIA SÁNCHEZ, JULIO V.. (2001). «Las uniones libres en la Ley Foral Navarra de Parejas Estables». *La Ley*; nº 17, 23 al 29 de abril de 2001.
- GUITRÓN FUENTEVILLA, JULIÁN. (1988). *Derecho familiar*. Chiapas: Universidad Autónoma de Chiapas.
- LEYVA, GABRIEL y CRUZ PONCE, LISANDRO. (1996). *Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para toda la república en materia federal*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- LÓPEZ-MUÑÍZ GOÑI, MIGUEL. (2001). *Las uniones paramatrimoniales ante los procesos de familia*. Madrid: Colex.
- MARTÍN CASALS, MIQUEL. (1999). «Las parejas de hecho en el Derecho Europeo: Realidades, variantes y perspectivas» *Puntos capitales de Derecho de Familia en su dimensión internacional* (pp. 163-208). Madrid: Dykinson
- MARTÍNEZ DE AGUIRRE, CARLOS. (1999). «Notas críticas sobre la Ley relativa a Parejas Estables no Casadas». *Aequalitas* nº 2; octubre de 1999 (pp. 20-25).
- MARTÍNEZ MARTÍNEZ, MARÍA. (2000). *La sucesión legal en el Derecho civil aragonés*. Zaragoza: El Justicia de Aragón.
- MERINO Y HERNÁNDEZ, JOSÉ LUIS. (1999). *Manual de parejas estables no casadas*. Zaragoza: Librería General.
- OLIVÁN DEL CACHO, JAVIER.(2000). «Problemas de constitucionalidad de la ley aragonesa de parejas estables no casadas». *Revista Jurídica de Castilla-La Mancha*, nº 29; diciembre de 2000 (pp. 118-152).
- PÉREZ BERÁSTEGUI, JOSÉ I. (1995). «Los Registros municipales de uniones civiles; en especial el de Vitoria». *Revista jurídica Tapia*. Septiembre de 1995 (pp. 74-77).

- PÉREZ CÁNOVAS, NICOLÁS. (1996). *Homosexualidad. Homosexuales y uniones homosexuales en el Derecho español*. Granada: Comares.
- PÉREZ MARTÍN, ANTONIO JAVIER. (1999). «Uniones de hecho». *Revista Lex Nova*. Junio de 1999 (pp. 6-7).
- PÉREZ UREÑA, ANTONIO ALBERTO. (2000). «Las relaciones personales de las uniones de hecho en el Derecho común». *Revista jurídica Tapia*. Enero-febrero de 2000 (pp. 63-70).
- PÉREZ VALLEJO, ANA MARÍA. (1999). *Autorregulación en la convivencia de hecho*. Almería: Universidad de Almería.
- PITTI, ULISES. «Las uniones de hecho» Ponencia presentada al X Congreso de Derecho de Familia en Mendoza (Argentina) y publicado en la *Revista Abogados de Familia* de 10 de noviembre de 1998 (pp. 2-8).
- PITTI, ULISES. (1992). «Régimen jurídico de la unión de hecho». Ponencia presentada al VII Congreso Mundial de Derecho de Familia en San Salvador, República de El Salvador, en septiembre de 1992.
- PUJOL ALGANS, CARMEN y HERRERA RIVERA, ALICIA. (1990). «Aspectos conflictivos de las relaciones de convivencia en las parejas libres en situación de crisis y ruptura». Ponencia presentada al IV Congreso de Mujeres Abogadas. Toledo.
- ROCA CUBELLS, ISABEL. (1993). *La pareja de hecho*. Barcelona: Fausí.
- ROCA TRÍAS, ENCARNA. (1999). «El derecho a contraer matrimonio y la regulación de las parejas de hecho» *Puntos capitales de Derecho de Familia en su dimensión internacional* (pp. 145-162). Madrid: Dykinson.
- SANCO VILLANOVA, MARÍA DOLORES. (1990). «Definición de unión libre». Ponencia presentada al IV Congreso de Mujeres Abogadas. Toledo.
- SCHULMEYER, MARION K.. (1999). «La familia y la pareja en Bolivia. Tradición en evolución». *Cuadernos de Terapia Familiar*, nº 41 (pp. 139-146).
- SERRANO GARCÍA, JOSÉ ANTONIO. (1999). «Matrimonio, Pareja Estable no Casada y Derecho de Sucesiones». *Aequalitas* nº 2; octubre de 1999 (pp. 26-32).
- SILVA DÍAZ, PEDRO F. (1994). «Relaciones económicas derivadas de las uniones de hecho en Puerto Rico y en Derecho

- comparado». Ponencia presentada al VIII Congreso Mundial de Derecho de Familia. Caracas.
- TALAVERA FERNÁNDEZ, PEDRO A. (1999). *Fundamentos para el reconocimiento jurídico de las uniones homosexuales. Propuestas de regulación en España*. Madrid: Dykinson.
- TALAVERA FERNÁNDEZ, PEDRO A.(2001). *La unión de hecho y el derecho a no casarse*. Granada: Comares.
- TERRY GAMARRA, MILAGROS. (1992). *¿Trajo beneficio ignorar el concubinato? ¿Desaparecerá acaso el servinacuy?*. Revista del Foro (Revista del Colegio de Abogados de Lima). (pp. 161-171).
- VV. AA. (1999). *Las uniones de hecho. Una aproximación plural*. Madrid: Univesidad Pontificia de Comillas.
- VARGAS, JAVIER.(1988). *Matrimonio, Familia y Propiedad en el Imperio Incaico*. Lima: Cultural Cuzco, S.A. Editores.
- VEGAS ROLANDO, NICOLÁS. (1994). *Concubinato en Venezuela*. Ponencia presentada al VIII Congreso Mundial de Derecho de Familia. Caracas.
- VILALTA NICUESA, AURA ESTHER. (2001). *Procesos matrimoniales y familiares*. Barcelona: Bosch.
- VILLAGRASA ALCAIDE, CARLOS. (Coord.) (1996). *El Derecho Europeo ante la Pareja de Hecho*. Barcelona: Cedecs.
- ZARRALUQUI SÁNCHEZ-EZNARRIAGA, LUIS. (1997). «Las uniones de hecho en la perspectiva de las nuevas proposiciones de ley para su regulación». *Temas económicos y patrimoniales importantes en las rupturas matrimoniales* (pp. 19-112). Madrid: Dykinson.

No se puede hacer sociología desde la postmodernidad: diferencias entre las perspectivas postmoderna y sociológica

CARMEN ELBOJ SASO

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

LÍDIA PUIGVERT MALLART

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA, FILOSOFÍA DEL DERECHO Y

METODOLOGÍA DE LAS CC.SS.

UNIVERSIDAD DE BARCELONA

Althusser creó el marxismo estructuralista y escribió *Pour lire le Capital* sin apenas haber leído a Marx. Algunos de sus seguidores de entonces se hicieron lo que hoy se denomina postestructuralistas y postmodernos a partir de las obras de Heidegger y Nietzsche: deconstrucción de Derrida, genealogía de Foucault y postmodernismo de Lyotard. El debate sobre esta corriente se está llevando todavía con menos seriedad que lo hicieran Althusser y sus seguidores con el estructuralismo marxista. Una de las consecuencias de esta falta de seriedad son las propuestas de una sociología postmoderna basada en lo positivo de cada una de esas corrientes, cayendo en el mismo sinsentido que una propuesta de psicoanálisis conductista.

Esas *Imposturas* tienen entre sus negativas consecuencias el desprestigio y la desaparición a medio plazo de las ciencias sociales, como pone de manifiesto el actual debate en torno a Sokal.

La sociología se basa, como aclara Habermas, en unas pretensiones de validez que son diferentes de las pretensiones de poder. El postmodernismo niega esa racionalidad y esas pretensiones de validez y defiende que se impone como validez (en concreto, como verdad) el poder. Por eso, todo postestructuralista más o menos serio (como Foucault) no acepta que se haga una sociología basada en su obra, porque su obra genealógica niega toda ciencia social.

Quienes quieren hacer una sociología postmoderna suelen desconocer las obras fundamentales del postmodernismo o de la sociología o de ambas perspectivas. Como Althusser, se basan en lecturas secundarias o en charlas de café. No es raro que utilicen deconstrucción como sinónimo de crítica con alternativa progresista o que crean que Foucault consideraba el poder como algo negativo. Por supuesto, tampoco han profundizado en las obras fundamentales de la teoría sociológica actual como la teoría de la acción comunicativa de Habermas.

Palabras clave: Ciencia, postmodernismo, relativismo, universalidad, pretensiones de validez, pretensiones de poder.

No se puede hacer sociología desde la postmodernidad: diferencias entre las perspectivas postmoderna y sociológica



Carmen Elboj Saso
Lidia Puigvert Mallart

1. Introducción

Somos muchos y muchas los que creemos en las posibilidades de la investigación social para transformar la realidad. Sin embargo, son muchas las personas intelectuales, profesorado e incluso alumnado de las facultades de ciencias sociales que niegan la posibilidad y la necesidad de hacer ningún análisis científico de la sociedad y que consideran a la sociología como una herramienta más del poder.

El debate sobre la corriente postmoderna se está llevando todavía con menos seriedad que lo hicieron Althusser y sus seguidores con el estructuralismo marxista. Althusser creó el marxismo estructuralista y escribió *Pour lire le Capital* sin apenas haber leído a Marx. Él mismo ya reconoció la mediocridad de su estructuralismo marxista, llegando incluso a reconocer que escribió *Para leer el Capital* (Althusser 1967), sin haber leído esta obra fundamental de Marx.

Como Althusser, muchos autores no sólo no leyeron *nunca El Capital*, sino tampoco *Para leer el Capital*, conformándose con simples textos de divulgación como el escrito por una alumna de Althusser (Marta Hanecker). Así, no conocían seriamente la obra de Marx, pero se apoyaban en las construcciones imaginarias de su obra que habían leído en otros textos u oído en conversaciones de café, para afirmar la base científica de su corriente.

Esas *Imposturas* tienen entre sus negativas consecuencias el desprestigio y la cuestionabilidad sobre la existencia de las ciencias sociales, como puso de manifiesto el debate en torno a

Sokal (1997). Alan Sokal, un prestigioso físico de Estados Unidos provocó una gran polémica dentro del ámbito de la comunidad científica internacional, a partir de su ingeniosa denuncia de la poca seriedad científica de los principales autores que siguen corrientes basadas en el relativismo cultural como el postmodernismo. Sokal consiguió publicar un artículo en una de las revistas con más nombre de la corriente postmoderna, recolectando citas sin ninguna validez científica que él mismo había encontrado publicadas por autores postmodernos. En dicho artículo intentaba probar cómo después de los últimos avances de la física cuántica se había demostrado que el espacio y el tiempo ya no son una realidad objetiva, que las categorías básicas de la ciencia son relativas y problematizadas o que el Pi de Euclides y el G de Newton son percibidos en su ineluctable historicidad.

Después de su selección y publicación, Sokal publicó un segundo artículo en otra revista explicando qué pretendía con el primero. En realidad, Sokal no se inventó los contenidos sino que se dedicó a vincular diferentes citas reales de autores postmodernos que, sin tener un dominio suficiente de física o matemáticas, aprovechan el desconocimiento por parte de sus lectores de estas materias para impresionarlos con la oscuridad y «elevado nivel» de sus teorías, utilizando ejemplos sin sentido alguno. Con ello, pone de manifiesto la poca responsabilidad científica que algunos intelectuales tienen al aceptar artículos que no se entienden porque se supone que cuanto más confusos y ambiguos mayor es su calidad científica.

Sokal defiende no tan sólo la existencia de un conocimiento científico objetivo en todas las ciencias incluidas las sociales, sino que invita a aquellos postmodernos que lo duden a comprobar la ley de la gravedad tirándose por la ventana de su apartamento de Nueva York o a comprobar que la realidad existe delante de una manada de elefantes.

De esta manera Sokal pretende demostrar la poca seriedad de los grandes autores postmodernos (Lyotard, Latour, Deleuze, Guattari, Barnes...) en su elaboración teórica. Sintéticamente, éstos afirman que nada puede saberse con certeza, debido a que los preexistentes fundamentos de la epistemología han demostrado no ser indefectibles. Por lo tanto, defienden la idea de que es imposible el conocimiento sistemático de la acción humana o de las tendencias del desarrollo social. De esta forma,

llegan a deslegitimar y cuestionar la existencia, concretamente, de las ciencias sociales. Ningún postmoderno o postestructuralista serio pretende ni apoya el intento de hacer cualquier tipo de sociología, simplemente porque están en contra de la misma idea de ciencia social. Sin embargo, son sus seguidores poco serios los que proponen sociologías postmodernas basadas en esos autores, lo cual es tan sinsentido como un psicoanálisis basado en Skinner o un conductismo basado en Freud.

En este artículo tratamos de demostrar cómo las propuestas postmodernas ejercen una función deslegitimadora de las ciencias sociales en general y de la sociología en particular. Asegurar el saber científico se convierte en una necesidad para la supervivencia de las ciencias sociales, por ello es importante conocer las reflexiones que desde diferentes perspectivas se hacen sobre la validez del conocimiento científico. En la actualidad existe una discusión teórica entre los enfoques postmoderno y universalista en ciencias sociales. Ambas perspectivas discrepan sobre el valor de los paradigmas científicos basados en principios estables y universales que permitan defender posturas comprometidas y transformadoras con determinadas situaciones de la realidad social.

En este artículo, en primer lugar expondremos los principales autores de las corrientes postmodernas, demostrando que sus propuestas son incompatibles con cualquier ciencia seria y, en concreto, con la que nos ocupa, la sociología. En segundo lugar, explicaremos la propuesta de Habermas, según la cual, a través de una reorientación de la concepción de la Modernidad y de la reformulación de las principales teorías sociológicas, se renueva la perspectiva sociológica.

2. Perspectiva postmoderna

Si legitimar el saber científico es imprescindible para asegurar la supervivencia de las ciencias sociales, debemos responder al postmodernismo que, precisamente, está cuestionando esta legitimidad. Desde esta perspectiva se convierte en un imposible el conocer la realidad, el hacer ciencia y el poner la ciencia al servicio de la transformación social. Comprender lo que

sucede a nuestro alrededor es acceder al objeto, a la acción y a la persona para interpretar racionalmente la realidad y ser capaces de transformarla.

Algunos de los seguidores de Althusser, elaboraron lo que hoy se denomina postestructuralismo y postmodernismo a partir de las obras de Nietzsche y Heidegger. De estos seguidores, nos centraremos en Foucault, Derrida y Lyotard. No obstante, antes hay que dar unos pequeños apuntes sobre los dos autores referentes del postmodernismo actual.

2.1 Nietzsche y Heidegger: el irracionalismo como punto de partida para el socavamiento de la ciencia

El irracionalismo afirma que el racionalismo representa una falacia derivada de un análisis incorrecto del carácter humano, ya que los orígenes de la actuación humana se encuentran en zonas desconocidas para la ciencia. En este sentido, la obra de Nietzsche destila la idea de que la vida es demasiado compleja y variable para poder comprenderla y de que la naturaleza está movida por fuerzas oscuras y misteriosas opacas a la ciencia. Por este motivo, Nietzsche propone confiar únicamente en la fuerza inarticulada de los instintos y la afirmación de la voluntad de poder.

Heidegger, en su obra *El ser y el tiempo* (1962) expone que la persona tiene como objetivo la realización de su ser, de su identidad y que para conseguirlo está permitido saltarse todas las normas para imponer su ser. El elemento clave del pensamiento heideggeriano es la idea de la existencia auténtica. El autor argumenta que el sujeto se desarrolla en la existencia de una manera impersonal e indeterminada. Frente a esta forma inauténtica de ser se encuentra la posibilidad de construir la propia existencia mediante la asunción del poder-ser como una especie de autenticidad vital que apela a un ideal de voluntad desligado de la racionalidad. En Heidegger, la existencia no es auténtica por el hecho de escoger determinadas finalidades, sino que es la manera auténtica de ser la que se sitúa por encima de las finalidades. En este sentido, la decisión no resulta nunca de un proceso racional de deliberación sino de una infinita abertura a nuevas posibilidades. El autor considera el ser como presencia, es decir, que sólo hay existencia en el interior de nuestras mentes.

Desde una perspectiva teórica, Nietzsche y Heidegger son los estandartes de la perspectiva postmoderna. Los dos filósofos convergen en identificar la Modernidad con la idea de concebir la historia como la progresiva apropiación de los fundamentos racionales del conocimiento. Esta idea moderna queda expresada en la noción de superación: la formación de una nueva comprensión sirve para identificar lo que es o deja de ser válido en el depósito del conocimiento acumulativo. Nietzsche, y posteriormente Heidegger, consideran necesario distanciarse de esta pretensión fundamental derivada de la Ilustración. Pero, no obstante, ninguno de los dos no puede criticarla ni desde un punto de vista superior ni desde pretensiones fundamentadas de forma más sólida, así que abandonan la noción de superación crítica, básica en el desarrollo de las ciencias.

2.2 *La Genealogía de Foucault*

Foucault está estrechamente relacionado con la Genealogía nietzschiana. Desde finales de los sesenta se dedicó a aplicar este enfoque al estudio de las ciencias humanas y de las instituciones y prácticas asociadas con ellas. El socavamiento de las ciencias sociales por parte de Foucault determina su transición desde el Estructuralismo hasta la Genealogía. No en vano, la corriente iniciada por Lévi- Strauss en las ciencias sociales permitiría disolver al sujeto, aunque no a las ciencias. En principio, fiel a sus orígenes, la obra de Foucault *Les Mots et les choses* (1966) iba a tener como subtítulo «Arqueología del estructuralismo».

Su contribución al debate intelectual se fundamenta en la «crítica de la crítica», que basó en un concepto asociológico de poder que tomó de Nietzsche. Para Foucault, el conocimiento supone en sí mismo un deseo de poder en sentido nietzscheano. Foucault acepta así el pronunciamiento de Nietzsche que afirma que la verdad es únicamente una especie de particular mentira que coincide con convenciones dominantes o con formas establecidas de creencias. No existen formas de verdad que posean una garantía factual más allá de cualquier nexo de intereses que motiven la conexión del poder con el conocimiento. Razón por la cual las ciencias sociales no son más que el producto de esta comunión poder-conocimiento. Foucault disuelve las ciencias sociales intentando demostrar como las condiciones de validez de

sus discursos están sometidas a su propio contexto, situadas por debajo de la universalidad, cayendo en un relativismo profundo. El discurso científico o los movimientos sociales son desacreditados y justificados desde el poder. El hecho de que Foucault sea un autor que critica y no crea en las posibilidades de las ciencias sociales demuestra que no se puede aceptar que se utilice un autor que destruye las potencialidades de ciencias como la sociología. Bajo la perspectiva de este autor, por ejemplo, no se podría demostrar y denunciar la existencia del holocausto a través de la historia y de los relatos de las personas exprisioneras de los campos de concentración nazi.

Habermas ha realizado un clarificador análisis de Foucault relacionándolo con el clásico motivo de la contrailustración. Para ello pone de relieve tres objetivos que intentan conseguir con su función disolvente la deslegitimación de las ciencias sociales:

- a) Al contrario de lo que se cree o lo que los autores postmodernos supuestamente críticos defienden sobre la idea de que Foucault está a favor del poder, no se encuentra ninguna cita en la que se manifieste en contra. Muy al contrario, él mismo se encargó de rebatir a quienes han interpretado su obra como contraria al poder: *De hecho, el (poder) produce; produce realidad; produce ámbitos de objetos y rituales de verdad. El individuo y el conocimiento que de él se puede obtener corresponden a esta producción* (1975: 196).

Como puede verse, Foucault invierte la relación entre poder y verdad hasta hacer a aquélla dependiente de éste e identificar en la práctica a ambos. Así puede emprender el ataque a las ciencias humanas, argumentando en contra de toda pretensión de validez.

- b) Intenta demostrar como en los dos últimos siglos de modernidad no ha habido ninguna mejora ya que, al contrario, sólo han supuesto una normalización de los mecanismos de ejercicio del poder. Toda tentativa emancipadora esconde detrás pretensiones de poder. Estos postulados constituyen ataques directos al proyecto de la Modernidad y a las ciencias sociales. Foucault las identifica como un medio surgido a raíz del nuevo poder disciplinario moderno, que permite penetrar en todas las esferas sociales imitando la forma panóptica de vigilancia. Es absurdo

utilizar como referente de un estudio sociológico a un autor que dirige su obra hacia la destrucción de las ciencias sociales. No obstante, es importante precisar que el autor cae en lo que él mismo critica de la Modernidad: no hay ningún criterio de verdad desde el que someter a refutación las verdades que él descubre.

- c) En Foucault, la noción de sujeto como dotado de una razón capaz de conocer y transformar lo definido como objeto también es una producción del poder.

2.3 La Deconstrucción de Derrida

Derrida prioriza los juicios de retórica por encima de los de lógica. Argumenta que la razón no puede dejar de ser autoritaria ni de estar centrada en el sujeto. Para ello, defiende ciertos puntos que se contradicen con la naturaleza de toda ciencia con pretensiones de validez, ya que, para él, éstas se confunden con pretensiones de poder.

Este autor afirma que hay una rotunda distancia entre el lenguaje y su mundo de referencia. Parte de una concepción de las funciones del lenguaje muy limitada al no considerar las funciones de coordinación de acciones, entendimiento, resolución de conflictos, etc. Por lo tanto, si no podemos conocer el mundo a través del lenguaje, se está cuestionando la posibilidad de ciencia en general.

Derrida, al defender que el conocimiento sólo es válido en función del contexto, del espacio y del tiempo, cae en un relativismo ético y cognitivo. El deconstruccionismo propuesto por Derrida pretende demostrar la posibilidad de efectuar lecturas múltiples: desprende los textos escritos tanto de su origen como de su contexto, de su autor y de su destinatario; elimina géneros y con ellos los criterios científicos. Por lo tanto, sobre estos planteamientos, un informe de una investigación sobre el fracaso escolar no tendría que referirse al fracaso escolar en realidad, ni tampoco debería de estar basado en hechos reales o hacer propuestas válidas: sencillamente, el texto podría ser interpretado como una novela o un artículo periodístico. El autor, afirma que el lenguaje debe entenderse según el modelo de la escritura y no a partir del modelo del habla. Afirma la necesidad de deconstruir todos los significados que tienen su fuente en el logos y, en particular, el significado de verdad porque todas las deter-

minaciones metafísicas de la verdad son más o menos inseparables de la instancia del logos. Para Derrida, deconstruir el logocentrismo es deshacer la base ideológica sobre la cual se edifica la historia del pensamiento y los procesos institucionales en la cultura occidental: el discurso racional. Esta idea para Derrida comporta que en el espacio ideológico del logocentrismo se desarrolle toda la maquinaria del saber: su sentido, verdad y univocidad. Como resulta evidente, este proceso de constante redefinición del texto implica que la ciencia ya no puede reivindicar ninguna coherencia lógica o manera de descubrir verdades (Lyon 1996: 32).

De este modo, defiende que el conocimiento sólo es válido en función del contexto y del tiempo. Las consecuencias devastadoras de tratar todos los textos científicos como narraciones sin un sentido universal que trascienda su contexto espacio-temporal disuelve, por ejemplo, la posibilidad de fundamentar una declaración de los derechos humanos construida en base al diálogo entre todas las culturas.

2.4 *El Postmodernismo de Lyotard*

Lyotard fue el introductor del Postmodernismo en las ciencias sociales, con su obra *La Condición Postmoderna. Informe sobre el saber*. Este autor defiende la imposibilidad de llegar a consensos sobre normas de validez universal y la correspondiente elaboración de metanarrativas para orientarlos. Lyotard se posiciona a favor de la singularidad y se opone a la universalidad. Su lema al respecto puede ser resumido en la idea de que la universalidad es una promesa.

Lyotard intenta demostrar como el estatuto del saber ha sufrido un cambio en la era postmoderna. Para demostrarlo pretende reconocer diferentes hechos. Partiendo de la confusión entre el referente real y la construcción lingüística que se refiere a éste, concluye que la ciencia es un saber narrativo. De este modo, reduce su legitimidad a una cuestión de coherencia lingüística que le lleva a no necesitar de una realidad objetiva. La legitimación narrativa que Lyotard propone nos lleva a equiparar una ley física con una poesía, además de desautorizar el proceso de acumulación del saber científico (Khun, 1975) imprescindible para el avance de cualquier ciencia.

Obviamente, semejantes planteamientos eliminan las pretensiones de validez y rectitud de la ciencia. Como recoge Sokal en su artículo mencionado anteriormente, la pretendida ciencia postmoderna declara querer estudiar las inestabilidades, cosa que no tiene ningún sentido desde el punto de vista de la lógica de la ciencia. Sin embargo, lo que sí demuestra es la incompatibilidad de incluir a la sociología dentro de los postulados propuestos por Lyotard y por la pretendida ciencia postmoderna.

3. Perspectiva sociológica

Muchos teóricos sociales ven en el paradigma de la ciencia moderna lagunas como la tradicional oposición objeto-sujeto muy relacionado con el problema de la comprensión en las ciencias sociales o la temática de la racionalidad. En esta crisis, algunos autores niegan que la modernidad todavía tenga el potencial que le habilite para poder estar vigente y defienden una nueva era que la supere, el postmodernismo. Según estos autores, la modernidad es incapaz de salir de la crisis y, por tanto, anuncian el advenimiento de un proyecto nuevo que se contrapone a los valores esenciales de la modernidad (racionalidad, conocimiento científico, capacidad de transformación, igualdad, democracia,...), en definitiva a la perspectiva emancipatoria a la que nos ha llevado.

Delante de esto, muchos autores, muy heterogéneos entre ellos, ven imprescindible luchar sin renunciar a todo aquello conseguido hasta ahora y creen que el contenido de la modernidad cuenta desde el principio con un contradiscurso que cuestiona la subjetividad en la que se basa.

Beck, autor de *La sociedad del riesgo*, incluye una crítica a los postulados postmodernos y se posiciona a favor de la sociología como ciencia:

Los filósofos de la postmodernidad fueron los primeros en extender –de manera jubilosa y enfática- el certificado de defunción a la pretensión de racionalidad por parte de la ciencia (...). Sin embargo, lo que parece una degeneración podría, si sale bien, superar las ortodoxias que han hecho fracasar a la primera modernidad y auspiciar la irrupción de una segunda modernidad (Beck, 1998: 25-26).

Castells se posiciona abiertamente en el primer volumen de su triología en contra de la perspectiva postmoderna:

«La cultura y la teoría postmoderna se recrean en celebrar el fin de la historia y, en cierta manera, el fin de la razón, rindiendo nuestra capacidad de comprender y hallar sentido, incluso al disparate (...). El proyecto de este libro (*La sociedad red*) nada contra estas corrientes de destrucción y se opone a varias formas de nihilismo intelectual, de escepticismo social y de cinismo político.» (Castells, 1997:30)

Por su parte Peter Berger, sociólogo constructivista expresa su falta de sentido de la sociología postmoderna argumentando que, de por sí, esta ciencia es moderna y que cualquier intento de desvincularla de la modernidad es, por naturaleza, ilógico (Berger, 1985).

Si para exponer los principales puntos en los que se basa el postmodernismo para cuestionar el valor científico de las ciencias sociales hemos recurrido a los principales autores (Foucault, Derrida, Lyotard) en este punto nos vamos a basar en la propuesta de Jürgen Habermas para desarrollar algunos de los puntos claves para defender la sociología como ciencia universal.

Desde la perspectiva postmoderna, para superar el concepto de sujeto conocedor y transformador de objetos, se opta por la negación de todo sujeto y de toda racionalidad. Es decir, manteniendo la concepción tradicional de los mismos y eliminándolos, cayeron en lo que ellos mismos criticaban. En lugar de hacer una propuesta innovadora, recuperaron una de las rebeliones tradicionales conservadoras contra la Modernidad a través de Nietzsche.

Desde la perspectiva sociológica, para Habermas la Modernidad tiene en sí misma los elementos para su autosuperación, ya que el discurso filosófico de la Modernidad contiene desde el principio un contradiscurso que cuestiona la subjetividad en que se basa. Habermas no elimina la subjetividad y la razón, sino que replantea la concepción de las mismas sustituyendo el paradigma del sujeto conocedor y transformador de objetos por el del entendimiento entre sujetos capaces de lenguaje y acción.

A partir de esta reorientación y gracias a un cuidadoso análisis de los principales autores de la sociología a lo largo de la historia de ésta, Habermas reformula los conceptos de indivi-

duo, sociedad y conocimiento articulándolos en una teoría sociológica renovada. El concepto de intersubjetividad reúne estas nociones sociológicas y supera la dialéctica sujeto-objeto en el discurso, propia de la visión moderna tradicional y blanco de las críticas a la misma. A través de la argumentación se llega a consensos intersubjetivos. De esta forma el individuo demuestra que tiene capacidad de transformación, que es un producto social de la interacción y también productor de la misma.

La sociología se basa, como aclara Habermas, en las pretensiones de validez que son diferentes de las pretensiones de poder. El postmodernismo niega esas pretensiones de validez y que se impone como validez (en concreto, como verdad) el poder. Por eso, todo postestructuralista más o menos serio (como Foucault) no acepta que se haga una sociología basada en su obra, porque su obra genealógica niega toda ciencia social. Por ejemplo, la sociología estudia el carácter transformador de los nuevos movimientos sociales en el campo de gramática de la vida cotidiana. Por el contrario, el enfoque postmoderno reduce su análisis al intento de demostrar que éstos son la concreción de la misma estrecha voluntad de poder de las instituciones contra las que combaten.

Según Habermas, la genealogía mantiene un concepto asociológico de lo social (Habermas, 1989), en cambio la perspectiva sociológica incluye el tratamiento de las relaciones entre la importancia de unas ideas y las luchas entre los diferentes grupos sociales. Desde el Postmodernismo se desarrolla una ciencia que no es ciencia, una historia que no es historia, un saber que no es saber y que, por lo tanto, no ofrece criterios para su propia refutación o debate.

Por ejemplo, los escritos de Foucault son como el producto de un sabio que haciendo uso de procedimientos científicos de la arqueología y otras ciencias, descubre el origen y la lógica de la evolución de las instituciones sociales. En cambio, en todas las propuestas científicas serias se establecen los criterios necesarios para encontrar la verdad, desde Popper con sus datos refutadores, hasta el consenso de la comunidad científica de Khun o los programas de investigación en competencia de Lakatos. En la perspectiva postmoderna, la verdad no desaparece sino que se realiza por otros medios no dialógicos diferentes de los propuestos por Habermas (Teoría de la Argumentación) y los otros.

La negación postmoderna a cualquier intento de universalidad hace imposible escaparse de caer en el relativismo. Esto deslegitima cualquier tipo de mecanismo democrático pero a la vez cuida el respeto de los derechos de las minorías en determinados contextos; pero el precio es demasiado elevado en términos de cuestionamiento de los principios básicos de la ciencia. El criterio de universalidad basado en la racionalidad comunicativa de Habermas (1987) resuelve este problema. El principio postmoderno de singularidad ha sido el principal instrumento legitimador del proceso de impulso de las desigualdades.

4. Bibliografía

- ALTHUSSER, L. (1967). *Pour lire le Capital*. Paris: Maspero.
- BECK, U. (1998). *La sociedad del riesgo*. Barcelona: Paidós.
- BERGER, P. & LUCKMANN, T (1988). *La construcción social de la realidad*. Barcelona : Herder. (p. o. 1966)
- CASTELLS, M. (1997-1998). *La era de la información*. Madrid: Alianza.
- DERRIDA, J. (1967). *De la Grammatologie* . París: Editions de Minuit.
- FLECHA, R. & GÓMEZ, J. (1995). *Racismo, no gracias. Ni moderno, ni postmoderno*. Barcelona: El Roure.
- FLECHA, R.; GÓMEZ, J. & PUIGVERT, L. (2001). *Teoría sociológica contemporánea*. Barcelona : Paidós.
- FOUCAULT, M. (1966). *Les mots et les choses. Une archéologie des sciences humaines*. París: Gallimard.
- FOUCAULT, M. (1981). *Nietzsche, la genealogía y la historia*. Valencia: Pretextos. (p.o. 1968).
- FOUCAULT, M. (1975). *Surveiller et punir. Naissance de la prison*. París: Gallimard.
- GIROUX, H. & FLECHA, R. (1992). *Igualdad Educativa y Diferencia Cultural*. Barcelona: El Roure.
- HABERMAS, J. (1987). *Teoría de la acción comunicativa.vol I: Racionalidad de la acción y racionalización social.vol II: Crítica de la razón funcionalista*. Madrid: Taurus. (p.o. 1981)
- HABERMAS, J. (1989). *El discurso filosófico de la modernidad*. Madrid: Taurus (p.o. 1985).

- HABERMAS, J. (1996). *Between facts and norms. Contribution to a discourse theory of law and democracy*. Cambridge: Polity Press. (p.o. 1992)
- HEIDEGGER, M. (1962). *El ser y el tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica. (p.o.1927).
- HEIDEGGER, M.(1971). *Nietzsche*. París: Gallimard.(p.o. 1961)
- KHUN, T.S. (1975). *La estructura de las revoluciones científicas*. Madrid: Fondo de cultura Económica. (p.o. 1962).
- LYON, D. (1996). *Postmodernidad*. Madrid: Alianza Editorial. (p. o. 1979)
- LYOTARD, F. J. (1984). *La condición Postmoderna*. Madrid: Siglo XXI. (p.o. 1979).
- NIETZSCHE, F. (1995). *La genealogía de la moral*. Barcelona: Edicions 62. (p.o. 1887)
- SOKAL, A. «Transgressing the Boundaries: Towards a Transformative Hermeneutics of Quantum Gravity» in *Social Text* # 46/47, pp.217-252 (spring- summer 1996).
- SOKAL, A. « What the *Social Text* Affair Does and Does Not Prove» in *A house Built on Sand: Flaws in the Cultural Studies Account of Science* Edited by Noretta Koertge(1997) Oxford: Oxford University Press
- SOKAL, A & BRICMOT, J. (1997). *Impostures Intellectuelles*. París: Odile Jacob.

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:** GASTÓN, 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.