ANALES

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CURSOS ACADÉMICOS

1992 - 1993 1993 - 1994



BARCELONA - 1995

ANALES

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

Corporación Oficial bajo el Alto Patronazgo de S. M. el Rey, a tenor de lo establecido en el apartado J) del artículo 62 de la vigente Constitución Española, cuyos Estatutos fueron aprobados por el Real Decreto 2878/1979 de 7 de diciembre (BOE 312 de 29.12.79).

ANALES

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CURSOS ACADÉMICOS

1992 - 1993 1993 - 1994

TOMO XXII

La Academia no se hace solidaria de las opiniones científicas expuestas en sus propias publicaciones.

(Art. 41 Reglamento de Régimen Interior)

DEPÓSITO LEGAL, B. 26.875 – 1995

ÍNDICE

CURSO 1992-1993

a) Discursos	Pág.
Liderazgo y progreso económico. Recepción del Académico Numerario Excmo. Sr. D. Isidro Fainé Casas. 1) Discurso del recipiendario (publicación aparte) 2) Contestación del Académico Numerario, Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja (publicación aparte)	
Sesión necrológica del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Polo Díez (q.e.p.d.). Glosa de su personalidad por el Académico Numerario Sr. Dr. D. Juan-José Perulles Bassas	9
b) Comunicaciones	
Estudiadas y debatidas: Intermediación financiera en la construcción de Europa, por el Académico Numerario Excmo. Sr. D. José M.ª Codony Val	13
La financiación autonómica y la corresponsabilidad fiscal, por el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Alejandro Pedrós Abelló	27
Presentadas: La privatización a la luz del deseable tamaño del Estado, por el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Rafael Termes Carreró	57
La estimación de las magnitudes económicas en el proceso de inversión, por el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja	91
c) ACTIVIDADES	
MEMORIA del Curso Académico 1992-1993 leída en la Solemne Sesión Inaugural del curso 1993-1994, celebrada el día 25 de noviembre de 1993, por el Secretario, Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera. Sesión inaugural Vida académica Académicos	
Publicaciones	115

CURSO 1993-1994

.) Discursos	Pág.
a) Discursos	
Europa y España: la lucha por la integración. Recepción del Académico Numerario Excmo. Sr. Ď. Carlos Ferrer Salat. 1) Discurso del recipiendario (publicación aparte) 2) Contestación del Académico Numerario, Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja (publicación aparte)	
El impacto de la crisis en la economía Balear. Recepción del Académico Correspondiente, electo para Baleares, Ilmo. Sr. Dr. D. Francisco Jover Balaguer. 1) Discurso del recipiendario (publicación aparte) 2) Contestación del Académico Numerario, Excmo. Sr. Dr. D. Magín Pont Mestres (publicación aparte)	
Sesión especial de presentación de los Anales de la Corporación por parte de los miembros de la Junta de Gobierno, celebrada en la Llotja de Mar, sede de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona	123
Sesión especial sobre "Prioridades en la determinación de las causas de la crisis económica actual", en la que actuaron como ponentes cuatro Sres. Académicos de Número	127
b) Comunicaciones	
La selección de inversiones en base a criterios diversificados, del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja	129
La ética en la vida profesional, del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Rafael Termes Carreró	159
Responsabilidad social del capital en una economía de crisis, del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Rafael Termes Carreró	181
Desarrollo económico y política ambiental, del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Verdú Santurde	195
c) ACTIVIDADES	
MEMORIA del Curso Académico 1993-1994, leída en la Solemne Sesión Inaugural del curso 1994-1995, celebrada el día 30 de noviembre de 1994, por el Secretario, Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera. Sesión inaugural Vida académica Académicos	
Publicaciones	221
PUBLICACIONES de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras .	231

a) DISCURSOS

SESIÓN NECROLÓGICA DEL ACADÉMICO NUMERARIO Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Polo Díez (q.e.p.d.)

en la que glosan su figura los Académicos Numerarios Sres. Dres. D. Juan-José Perulles Bassas, Juan José Pintó Ruiz, Magín Pont Mestres y Josep M.ª Puig Salellas.

Glosa de su personalidad por el Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Juan-José Perulles Bassas

La Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras es una realidad merced a su constante renovación. En consonancia, sus actos más solemnes son los de recepción de nuevos académicos. Pero, para que tengan efecto tales actos, es precisa la circunstancia de que quienes precedieron a sus nuevos miembros hayan dejado de serlo. Sin embargo, la Real Academia no solo saluda a sus nuevos miembros, sino que también rinde un acto de homenaje a los que ya no pueden con sus discursos e intervenciones contribuir a la elaboración del pensamiento académico.

Desde el año 1958, cuando se trataba de analizar la normativa de la actividad económica, el pensamiento académico se vio ilustrado con los sabios y cuidados planteamientos del Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Polo Díez. Su notoria influencia en el pensamiento académico, fue debida en alguna medida a la labor docente desarrollada a lo largo de su vida. Al analizarla distinguiré entre la Cátedra, institucionalización de la función y publicaciones.

Su vida universitaria se vio dominada por una constante. En todo momento consideró como una faceta primordial de su vida la de profesor en la Universidad. Su clase era la primera de la mañana del correspondiente Curso. Una vez terminada los alumnos asediaban, con sus preguntas, al Dr. Polo. Le

respetaban y se supo hacer acreedor a su más afectuosa consideración. Puedo dar fe de ello, porque durante muchos años, me correspondió impartir la clase siguiente, y, frecuentemente, no podía dar comienzo de una manera puntual, porque los alumnos, seguían pendientes de las contestaciones a las preguntas que habían formulado.

Es de señalar, que en el ámbito universitario el Dr. Polo no solo fue un magnífico profesor para sus alumnos, sino que también mantuvo el mismo nivel para sus compañeros de Cátedra. Para evidenciarlo me referiré a un hecho. Voy a exponer lo acaecido con motivo del desdoblamiento de Cátedras, que tuvo lugar, los años cincuenta, en la entonces única Facultad de Derecho de Barcelona. Se planteó la conveniencia de desdoblar las cátedras de Derecho Mercantil y de Derecho Administrativo. La actitud de sus dos titulares, respectivamente, Doctores Polo y Pi-Suñer fue en extremo generosa. En lo sucesivo, el Doctor Boix y el Doctor Balve pasaron a ser Catedráticos de la Universidad de Barcelona. Tal situación se produjo porque dos humanistas de profesión y de convicciones hicieron gala de una grandeza de espíritu que no siempre se da en los humanos.

Por otra parte, en el ámbito institucional universitario tuvo una importante proyección D. Antonio Polo. Supo captar la problemática en Barcelona del quehacer empresarial cara al mar, y no escapó a su percepción la trascendencia, en el pasado, en lo que al aspecto jurídico-mercantil se refiere. En el año 1958 promovió la creación de la Cátedra de Derecho Marítimo "Consulado de Mar", bajo el patrocinio de la Diputación de Barcelona y dependencia de la Facultad de Derecho, de la que fue designado su primer director.

Ahora bien, D. Antonio dejó patente, además, que la Universidad no agota su cometido con el hecho de impartir unas clases. Entendió, también, que los principios establecidos en las investigaciones universitarias es conveniente que informen las inquietudes técnicas relativas a la divulgación de la normativa analizada en dichos estudios.

A través de sus esquemas quedó patente que la vida de la empresa, nacida en el ámbito económico y reglada básicamente por la normativa mercantil, se encuentra en su estructura y desarrollo sometida a una variada gama de disposiciones, en las que cabe apreciar un denominador común. No considerarlas encuadradas en el Derecho Civil. Ahora bien, partiendo de dichos planteamientos surgía la pregunta de donde encontrar recogidas las normas reguladoras de la existencia y funcionamiento de la empresa. El Doctor Polo elaboró un compendio de dicha legislación que para los profesionales de su tiempo constituyó una obra manejada muy a menudo.

Y finalmente me referiré a otra proyección de D. Antonio Polo, en su

tarea de divulgación y actualización de nivel cultural en el ámbito empresarial de nuestra ciudad. Cuando la Cámara de Industria de Barcelona quiso, en los años cincuenta, establecer nuevos vínculos de relación con sus electores, tendentes a facilitar el progreso mercantil, optó por la publicación de una revista en cuya redacción participé, bajo la dirección de D. Antonio, juntamente con los Doctores Estapé, Majem y Calpe. También en este ámbito el Dr. Polo estableció sabias directrices que permitieron abordar cuestiones de interés en la línea de mejoramiento del nivel empresarial de nuestra ciudad.

En síntesis, desde un ángulo docente D. Antonio realizó una simbiosis entre Universidad y Sociedad no siempre fácil de alcanzar. Entiendo se puede afirmar que profesó el humanismo lo mismo como universitario que como ciudadano inmerso en los estudios empresariales. Lo que me complace expresar para su constancia en la Real Academia y, ante sus familiares, a los que tengo el honor de acompañar en este acto, como testimonio del afecto y consideración que siempre nos mereció el Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Polo Díez.

b) Comunicaciones

INTERMEDIACIÓN FINANCIERA EN LA CONSTRUCCIÓN DE EUROPA

Del Académico Numerario EXCMO. SR. D. JOSÉ M.ª CODONY VAL

Evolución previa a una posible integración financiera

Desde la firma en 1957 del Tratado de Roma, la Europa de los servicios apenas se había desarrollado, por lo que la inexistencia de un espacio financiero europeo constituía un serio obstáculo no sólo para la realización del mercado interior, sino también para la reestructuración de la economía europea y para la estabilización del sistema financiero internacional.

Los argumentos de la Comisión del Tratado de Roma para justificar la integración financiera eran:

- a) las empresas deben poder distribuir sus productos y seleccionar el emplazamiento de sus unidades de producción sin que ello afecte a los servicios financieros y bancarios.
- b) el incremento de la competencia financiera puede contribuir a reducir los gastos financieros que tanto gravan los excedentes brutos de las empresas.
- c) la reestructuración de la economía europea se vería facilitada por la liberalización de los mercados financieros.
- d) sería deseable que se mantuviese y ampliase una zona de estabilidad monetaria, dotada de identidad financiera frente al exterior.

Para alcanzar la integración financiera indispensable para crear un espacio financiero común, la Comisión señaló dos condiciones: la total liberalización de los movimientos de capitales y el libre funcionamiento del SME.

El estudio de la integración financiera se inició en los años setenta. Las primeras ideas se basaban en una total armonización de las legislaciones. Pero desde la segunda guerra mundial, las instituciones financieras de los principales países de la CE habían evolucionado dentro de marcos institucionales

y reglamentarios muy diferentes adaptados a las opciones económicas de cada país; por ello la elaboración de una única normativa europea para sustituir a las nacionales resultaba una tarea extremadamente larga y difícil. Por tanto tales ideas se abandonaron para optar por una armonización mínima que se hizo oficial en el **Libro Blanco** (Comisión, junio 1985) y el **Acta Única** (Consejo de Europa, diciembre 1985), por lo que en consecuencia se adoptaron medidas para iniciar los procesos necesarios de regulación, por parte de la Comisión, y de adaptación de sus legislaciones y modos de funcionamiento de sus instituciones por parte de los diferentes países.

Gracias a estas reformas han desaparecido ciertas particularidades nacionales demasiado restrictivas y algunas regulaciones que falseaban la competencia.

Tras la evolución observada durante los últimos ocho años se constata que el esfuerzo de adaptación no ha sido el mismo en todos los países; persisten y persistirán después de 1992, importantes diferencias, tanto en normativa vigente como en instituciones y productos.

Evolución en algunos países de la CE

La evolución realizada en España tiene su origen en la liberalización del sistema bancario, iniciada tímidamente a principios de los años setenta e intensificada a partir de 1974, y se ha visto frenada durante los años ochenta por la crisis bancaria, por el desarrollo demasiado rápido de las necesidades financieras del Estado y por la persistencia de una tasa de inflación superior a la media europea. Posteriormente apareció una gran competencia en el sistema culminando en la guerra de cuentas de los años 1990-1991, así como la de los tipos de interés que se inició para algunos créditos.

Los movimientos de capitales aún no se han liberalizado completamente y la penetración de la banca extranjera es escasa.

En <u>Francia</u> los mecanismos de funcionamiento del sistema, que habían ido evolucionando paulatinamente a partir de 1945, se han modificado completamente a causa de las reformas introducidas a lo largo de la segunda mitad de los años ochenta. Reformas que tenían por objeto liberalizar el sistema, hacerlo competitivo, liberalizar los mercados de dinero, desarrollar los mercados financieros, reducir la intermediación bancaria y suprimir progresivamente las políticas selectivas que favorecían a ciertas actividades o instituciones.

El francés es un sistema concentrado, dominado por el sector público; los bancos universales compiten con bancos comerciales y con instituciones especializadas de primera línea. Como en la mayoría de países europeos, el

sector cooperativo y de cajas de ahorros ocupa en él un lugar muy destacado. La penetración de la banca extranjera sigue siendo moderada. Los movimientos de capitales no se liberalizaron totalmente hasta 1990.

El sistema bancario de <u>Gran Bretaña</u> es uno de los más antiguos y tiene una tradición liberal y competitiva que lo distingue de algunos de sus homólogos europeos.

Los mecanismos competitivos, neutralizados en parte durante los años setenta, volvieron a cobrar vigor progresivamente a partir de 1979. Desde principios de la década de 1980, la especialización del sistema ha tendido a desaparecer y se ha venido intensificando la liberalización. En este sistema totalmente abierto a la banca extranjera, está presente todo tipo de instituciones. Los tipos de interés son libres, el crédito no está regulado y no existen reservas obligatorias. Los movimientos de capitales se liberalizaron en 1979.

El sistema bancario <u>alemán</u> se distingue en muchos aspectos esenciales de los tres anteriormente citados. Muy liberal, se ha visto poco afectado, hasta una fecha muy reciente, por la oleada de innovaciones y desregulaciones de los años ochenta.

Los bancos universales privados controlan las dos terceras partes del mercado; el resto está en manos de los sectores público y cooperativo. La penetración extranjera es escasa, pese a que su legislación es muy liberal. El sistema no está demasiado concentrado, pero los tres mayores bancos privados ejercen gran influencia sobre él y sobre el conjunto de la economía, y ello debido a los lazos privilegiados que los unen con las empresas. Los bancos desempeñan un papel decisivo en las fusiones y en las tomas de control de las sociedades.

Las salidas de capitales se liberalizaron en 1961, por contra las entradas de capitales se mantuvieron controladas hasta 1981.

Después de la breve comparación de los sistemas bancarios español, francés, inglés y alemán, cabe destacar que el objetivo prioritario de las autoridades monetarias alemanas se centra en la estabilidad de los precios. Este objetivo estaba presente en la Ley que creo el Bundesbank en 1957, y que consagra su independencia frente al gobierno. Por el contrario, los objetivos de los bancos centrales español, francés e inglés dependen en mucha mayor medida de la política de sus gobiernos. Esto permitía optar por diversas alternativas cuando las economías eran cerradas, pero con la apertura de las fronteras y la pertenencia al SME, los objetivos alemanes y la política monetaria seleccionada para alcanzarlos ejercen una fuerte presión sobre los otros países del sistema. La apertura y la interdependencia de las economías exige un cierto grado de convergencia y coordinación, si bien persisten importantes diferencias, que

se traducen, especialmente, en marcos normativos e institucionales que, aún respetando las normas europeas, mantienen buena parte de sus características nacionales. Estos hechos unidos a las transformaciones internas que se están prduciendo en un buen número de países, tiene numerosas consecuencias que repercuten sobre los riesgos y los márgenes de beneficios de las instituciones financieras

Cambios en el sector financiero

Recordemos algunos de los cambios de mayor entidad que han afectado al sector financiero en las dos últimas décadas.

Un factor poderoso ha sido la <u>desregulación</u>, impulsada tanto por la actual hegemonía de la filosofía de libre mercado como por la necesidad en una época de integración financiera, de adaptarse a lo que hacen los demás. Dos son a grandes rasgos, las vías por las que la desregulación ha afectado al sector financiero. En primer lugar, mediante la supresión de los controles sobre precios, cantidades y movimientos transfronterizos del capital. Se han suprimido los topes de los tipos de interés, se ha dado vía libre a las comisiones, se han desmantelado los cárteles, se han liberalizado los movimientos de capital y se han debilitado radicamente, si no eliminado por completo, las restricciones a la diversificación de carteras. En segundo lugar, como consecuencia de la desespecialización de las instituciones y de la apertura de los mercados nacionales, las empresas financieras han adquirido una libertad mucho mayor para escoger sus líneas de negocio, su ubicación, su ámbito de operación y sus estructuras financieras.

A la vez que la desregulación creaba un ambiente de mayor libertad, los espectaculares avances tecnológicos de los sistemas de comunicación e información suministraban los medios necesarios para que los participantes en el mercado hicieran libre uso de las oportunidades de innovación que brindaba esa libertad ampliada. Dos aportaciones de la revolución tecnológica a este proceso han sido fundamentales. La rapidez y la sofisticación cada día mayor de las comunicaciones han acelerado la integración financiera internacional. Los avances de los sistemas de información han permitido crear nuevos productos financieros y técnicas de operación de gran complejidad.

El entorno macroeconómico ha deparado buenas razones para aprovechar las oportunidades abiertas por la tecnología y la libertad de elección. Veamos unos cuantos ejemplos. Los desequilibrios financieros, tanto en el ámbito nacional como a escala internacional, han sido grandes y en algunos casos crecientes. La transferencia de excedentes financieros a prestatarios financieros netos, en muchos casos gubernamentales, ha dado un fuerte impul-

so a los flujos financieros, netos y brutos, y al desarrollo de instrumentos nuevos. La creciente volatilidad de los precios de los activos financieros ha instado a los participantes en el mercado a procurarse formas de cobertura o explotar las ocasiones de beneficio de manera más agresiva. Ambos empeños han propiciado la invención de productos y técnicas nuevas. En los años ochenta y primeros años noventa ha preocupado cada vez más la calidad de los activos que tienen los intermediarios financieros, los bancos en particular. Basta pensar en los derechos sobre América Latina o Europa Oriental, el crédito hipotecario o los préstamos aplicados a financiar operaciones de adquisición apalancadas. También la gestión de esta clase de activos, que en la práctica ha consistido en desprenderse de ellos, ha estimulado la ingeniería financiera innovadora.

Consecuencias de estos cambios en el sector financiero

Estas novedades han tenido una serie de consecuencias para el funcionamiento del sector financiero:

- a.- Ha habido una erosión gradual de las distinciones netas entre distintos tipos de activos financieros. El "dinero", en particular, ha dejado de ser claramente distinguible de otros pasivos de los intermediarios financieros. Por citar únicamente los productos menos sofisticados, señalemos que ahora los depósitos a la vista dan interés y que muchos depósitos a plazo se pueden liquidar a la vista.
- b.- Hemos presenciado un aumento espectacular del volumen y cuantía media de las transacciones financieras, que ha dado como resultado un crecimiento sin precedentes del volumen de pagos. Los descubiertos de liquidación en el día, y con ellos los riesgos de liquidez y de crédito, han adquirido una nueva dimensión, que revaloriza la eficiencia y la solidez de los mecanismos de compensación y liquidación (gráfico 1).
- c.- La importancia creciente de las actividades fuera de balance, particularmente de las nuevas formas de aval y de la utilización de futuros financieros y swaps (cuadro 1), hace cada día más difícil evaluar los riesgos directos de crédito, liquidez y tipo de interés que asume cada empresa financiera.
- d.- La desespecialización está borrando las líneas de demarcación netas entre los distintos tipos de intermediación financiera. Ello no significa, naturalmente, que ahora todos los intermediarios financieros tiendan a desarrollar toda clase de actividades financieras. De hecho, cada día se cuestiona más la conveniencia de los supermercados financieros globales. Pero lo que sí implica la desespecialización es un mayor grado de competencia, por lo menos en "el margen", para todas las instituciones financieras. Ninguna está a salvo

de ver disputadas partes de su negocio por entidades que antes no eran competidoras.

- e.- También han aparecido nuevas formas de relación entre intermediarios financieros y empresas no financieras.
- f.- Las influencias convergentes de estas diversas novedades sobre la industria financiera se pueden resumir en una frase: la creación de un entorno altamente competitivo. En el favorable clima económico mundial de los años ochenta, ello llevó a una expansión rápida de los balances, es decir, a que la "superestructura" financiera creciera mucho más que el sector no financiero de la economía. Consecuencia de esto en muchas partes del mundo fue una elevación marcada de las tasas de endeudamiento de las familias y de las empresas (cuadro 2). La recesión cíclica de los primeros años noventa ha puesto de manifiesto los excedentes de capacidad creados en ese período anterior, con el resultado de una fuerte reducción de los márgenes de beneficio.

La actual evolución institucional y la normativa comunitaria

1) Libertad de establecimiento

Si se lograra una perfecta integración financiera, las fronteras nacionales no deberían constituir obstáculo para una actividad bancaria y financiera realizada en el conjunto del territorio comunitario. La realidad dista mucho de ser tan sencilla. No obstante, la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria, que entrará en vigor el 1 de enero de 1993, garantizará la libertad de establecimiento, al menos desde el punto de vista de las restricciones normativas. Se experimentará, pues, una mejoría con respecto a la situación actual.

2) Competencia

El proceso para poner en marcha el mercado interior europeo intensifica la competencia por razones tanto legislativas como psicológicas; no sólo resulta más fácil ir a trabajar a otros países de la CE, sino que, además, se ha desarrollado una dinámica de estímulos que incita a diversas instituciones a salir al exterior. Ahora bien, dado que tanto Europa como América están "sobrebancarizadas", sólo un fuerte crecimiento económico podría justificar un desarrollo rápido de las actividades financieras. Sin él, la multiplicación de los actores sólo puede traducirse en un aumento de la competencia, sobre todo en un contexto en el que las políticas monetarias probablemente seguirán siendo restrictivas.

La intensificación de la competencia, unida al desarrollo de los mercados supone un fuerte amento de los recursos bancarios remunerados a los tipos de mercado. Esto se traduce en un aumento del coste medio de los recursos. Van a producirse distorsiones de la competencia, al menos durante el período transitorio, por razones jurídicas y fiscales.

La nueva orientación dada a la Europa financiera en el "Libro Blanco" y en el "Acta Única" se basa en el principio de mutuo reconocimiento, aplicado a los productos y a las normas de supervisión de los agentes. Algunos países han acogido muy favorablemente este principio y han defendido la idea de una armonización mínima, debido a que sus instituciones consideran que la liberalización de los mercados es el factor esencial para la creación de un espacio financiero europeo. Otros países, por el contrario, consideran que la coordinación y la armonización tienen la misma importancia para lograr la Europa financiera que la liberalización de los mercados. En consecuencia, han acogido con muchas reservas el intento de aplicar en el terreno de los productos financieros un principio que es válido, sobre todo, cuando se aplica a mercancías. Esta divergencia de opiniones explica que, en ocasiones, se llegue a compromisos lo suficientemente indefinidos como para que todas las partes queden satisfechas, pero que debido a su imprecisión, pueden ser difíciles de interpretar cuando se trata de ponerlos en práctica.

Cuando entre en vigor la Segunda Directiva, las actividades recogidas en el anexo a la misma podrán ser realizadas libremente por toda institución de crédito a la que se lo permita su país de origen. Esto implica que:

- a) el país de origen es el que determina el campo de actividad de las instituciones; por consiguiente, las instituciones especializadas sólo podrán realizar en los demás estados miembros aquellas actividades que se les permitan en su país de origen.
- b) el Estado miembro anfitrión no tiene derecho a restringir el ejercicio de una actividad de las que figuran en la lista a ningún banco de otro Estado miembro, aún en el supuesto de que dicha actividad esté sometida a restricción o prohibida en el Estado anfitrión.

Estas reglas pueden provocar distorsiones de la competencia, ya que actividades prohibidas en ciertos países a las instituciones nacionales podrán ser realizadas por sucursales de instituciones extranjeras, sometidas a normas menos restrictivas.

3) Regímenes fiscales

La Europa de los doce presenta gran diversidad de regímenes fiscales nacionales.

Las distorsiones de la competencia que provoca la heterogeneidad fiscal desvirtúan las condiciones de competencia entre las sociedades y entre los productos, desvían las actividades y los recursos de sus destinos óptimos y fomentan la evasión fiscal, que podemos resumir en los siguientes aspectos:

La <u>fiscalidad de las operaciones</u> modifica la competitividad de los centros financieros y puede constituir un factor para la localización de los <u>holdings</u>.

La <u>fiscalidad de los operadores</u> afecta también a la competitividad, dado que contribuye a la formación de los costes y de los márgenes.

La <u>fiscalidad de los productos de ahorro</u> es el elemento más importante, ya que, probablemente, en este campo es donde se producirán los efectos más significativos de la liberalización de los movimientos de capitales y de la libre prestación de servicios. Cada Estado tiene en la actualidad una normativa y una fiscalidad acorde a sus objetivos nacionales. Por tanto, existen muchos mecanismos de fomento del ahorro reservados a los residentes, por lo que la fiscalidad desempeña un papel fundamental en materia de política de ahorro.

Posibles riesgos para las entidades financieras

Resumamos finalmente algunos de los riesgos que pueden afectar a las entidades financieras en la década de los noventa:

1.- El comportamiento de la economía mundial.

Hablando en términos muy generales, nada permite prever que los ritmos de crecimiento a largo plazo de las economías occidentales recuperen los niveles anteriores a la crisis del petróleo. Mas bien, la expansión económica parece haber retornado a los patrones históricos. Esos ritmos inferiores de expansión significan que los momentos de baja coyuntura son ahora, en ocasiones, fases de verdadero retroceso, no simples desaceleraciones del crecimiento. Ello acentúa las incertidumbres de los mercados financieros y dificulta la vida de las entidades menos eficaces.

2.- Modificación del marco institucional en que se desenvuelven las instituciones financieras.

Uno de los mecanismos protectores más eficaces contra las crisis bancarias, diseñado en los años treinta, fue, efectivamente, el conjunto de reglamentaciones con que se trató de proteger a los bancos: límites a los tipos de interés, restricción de las actividades permitidas, trabas a la expansión, restricciones a la actividad internacional, etc. Esa política intervencionista restaba eficacia a los mercados y a su debido tiempo ha sido desmontada. Ello ha determinado un notable aumento de la competencia en los mercados financieros, lo que a su vez ha propiciado una reducción en los márgenes de intermediación. Esa reducción, aparte de oscilaciones pasajeras, debe aceptarse como un dato con el que la banca deberá convivir en el futuro.

3.- Desintermediación de los mercados financieros.

Este fenómeno ligado al anterior también ha afectado a los márgenes bancarios. En algunos países, como España, ese fenómeno ha sido, en parte, consecuencia del crecimiento de la emisión de deuda por el Estado. Pero también se ha visto potenciado con el acceso directo de las grandes empresas a los ahorradores finales, produciendo un considerable aumento del papel comercial en circulación. Últimamente, el rápido crecimiento de los fondos de inversión reduce la captación directa de recursos por parte de los bancos y cajas de ahorro, aunque en algunos casos las entidades financieras mismas los han promovido para descargar sus balances y facilitar el cumplimiento de los coeficientes de garantía.

4.- Búsqueda de nuevas áreas de negocio.

A ella ha contribuido el debilitamiento de las barreras legales e institucionales que constreñían el área de actividad de los intermediarios financieros.

Así los bancos han entrado en áreas de actividad que antes correspondían a entidades de otra naturaleza. En la mayor parte de los países occidentales, la banca ya es muy activa en los mercados de valores, y también lo empieza a ser en materia de seguros.

Otra ampliación de actividades ha consistido en la creación de nuevos productos financieros: cuentas sofisticadas, tarjetas de características diferenciadas, la distribución y gestión de fondos de todas clases, la creación de productos bancarios complejos, etc.

Estos fenómenos pueden plantear problemas no previstos en sus comienzos, que pueden ir desde las dificultades de control para unas gerencias no especializadas, hasta un eventual fracaso comercial, pasando por la asunción inadvertida de nuevos riesgos.

Este cúmulo de cambios ha empezado a despertar una cierta preocupación. Voces muy autorizadas han señalado los peligros creados por el proceso de liberalización e incitan a las autoridades competentes y a los propios bancos a una reconsideración de la situación, para que sin poner en peligro las ventajas de la mayor competencia e internacionalización de las actividades bancarias, se evite un debilitamiento de las entidades financieras.

Conclusión

El período de transición hacia la unión económica y monetaria será dificil y arriesgado. La mayoría de instituciones financieras de Europa debería poder superarlo con éxito. Para triunfar en ese universo en permanente transformación, en el que la competencia o la trivialidad son a menudo la norma, deberán evitarse algunos escollos y respetarse determinados principios.

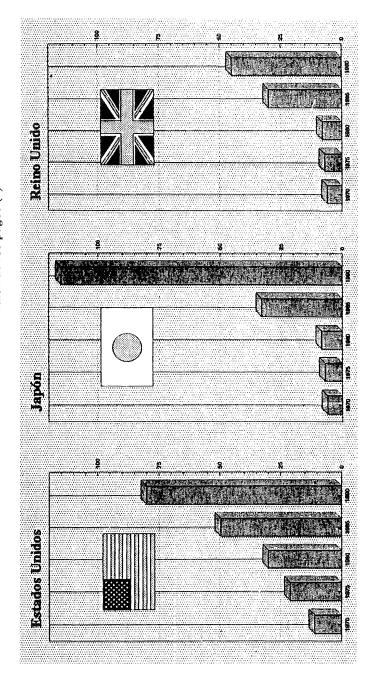
Ante todo, habrá que ser prudente y basarse en la diferencia de posibilidades especulativas que ofrezcan los mercados. Respetar las normas de una competencia leal; a medio y largo plazo, sólo la calidad del servicio y de los productos ofrecidos, la gestión saneada, la búsqueda de aumentos de productividad, el control de los riesgos y la disminución de los costes pueden permitir ganar cuotas de mercado; por el contrario, una competencia exacerbada, basada en precios y que produzca márgenes negativos, se revelaría rápidamente como desastrosa.

Deberá tenerse en cuenta que el nivel de recursos propios de un banco constituye la primera y más evidente garantía para su clientela, pues determina su capacidad inmediata para absorber pérdidas y permitir el cumplimiento de las obligaciones con terceros.

Aunque la existencia legal de unos recursos propios mínimos tiene una larga historia en los sistemas financieros nacionales, no deben dejar de considerarse como un logro enormemente importante los recientes resultados de la convergencia internacional en este terreno. La recomendación dirigida a los bancos internacionales en 1988 por el Comité de Regulación y Supervisión Bancaria del Banco de Pagos de Basilea y las directivas comunitarias sobre fondos propios y coeficiente de solvencia de las entidades de crédito son muy importantes, ya que colaboran a nivelar el terreno de juego en el que desarrollan su actividad dichas entidades, evitando así ventajas competitivas a corto plazo para las residenciadas en países con regulaciones más laxas. Sin embargo, son todavía regulaciones incompletas.

En resumen, nos encontramos ante unas circunstancias en las que será necesario un esfuerzo por parte de todos para evitar, en lo posible, cualquier amenaza a la estabilidad de las entidades bancarias. Afortunadamente, en este terreno España ha llevado a cabo una política que ha permitido aprovechar la época de las vacas gordas para realizar un saneamiento profundo de los balances bancarios y desarrollar el sistema de supervisión, con lo cual, dejando de lado accidentes menores que en nada afectan a la sanidad del sistema, nuestras entidades se encuentran en buena situación para superar los desafíos de los próximos años.

GRÁFICO I Relación del valor anual de las transacciones al PNB Indicadores de tendencia en el valor de los pagos (*)



(*) Pagos efectuados mediante los principales sistemas interbancarios de transferencia de fondos. Fuentes. Datos nacionales.

CUADRO 1

LA EXPANSIÓN DE ALGUNOS MERCADOS FINANCIEROS DERIVADOS						
	1986	1987	1988	1989	1990	1991
	Princip	ales nocio	onales, en 1	miles de m	illones de	dólares EE.UU. 😗
Instrumentos negociados en bolsa	583	724	1.300	1.762	2.284	3.518
Opciones y futuros sobre tipo de interés	516	609	1.174	1.588	2.054	3.231
Opciones y futuros sobre tipo de cambio	49	74	60	66	72	77
Opciones y futuros sobre índices bursátiles	18	41	66	108	158	210
Instrumentos over-the-counter	500	867	1.330	2.402	3.451	4.080(2)(3)
Swaps de tipo de interés	400 (2)	683	1.010	1.503	2.312	2.750(2)(3)
Swaps de tipo de cambio y de tipo de cambio-tipo de interés ⁽⁴⁾	100(2)	184	320	449	578	700(2)(3)
Otros ^{(4) (5)}	-	-	-	450	561	630(2)+3)
Total	1.083	1.591	2.630	4.164	5.735	7.598(2)(3)
Pro memoria:						
Ratio del total a: Derechos internacionales de bancos informantes al BPI PIB de la OCDE	0,27 0,10	O, 3 1 O, 1 3	0,47 0,19	0,64 0,29	0,76 0,35	

⁽¹⁾ Cantidades pendientes a fin de año.

Fuentes: Futures Industry Association, bolsas de futuros y opciones de distintos países, International Swaps Dealers Association y cálculos del BPI.

Estimación.

[□] Junio.

Ajustado para ambas monedas.
 Caps, collars, floors y swaptions.
 Derechos en divisas, transfronterizos y locales.

CUADRO 2

ENDEUDAMIENTO DEL SECTOR PRIVADO EN PAÍSES ESCOGIDOS								
	Empresas no financieras				Familias			
	1975	1980	1985	1990	1975	1980	1985	1990
Países	como porcentaje del PNB/PIB como porcentaje de la r				la renta o	renta disponible		
Estados Unidos	36	34	41	49	67	75	80	97
Japón	94	86	101	135	45	58	68	95
Alemania	66	68	73	74	62	76	88	84
Francia	63	57	60	69	52	56	54	67
Reino Unido	46	41	49	82	47	49	77	106
Italia	n.d.	49	57	61	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Canadá	89	98	97	99	77	85	72	90
Australia (1)(2)	87	87	109	137%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Suecia	n.d.	60	68	100	94	100	103	124

¹¹ Total del sector privado.

Fuentes: Datos nacionales.

⁽²⁾ Años fiscales.

^{(3) 1988,} porque tras ese año se interrumpió la serie.

LA FINANCIACIÓN AUTONÓMICA Y LA CORRESPONSABILIDAD FISCAL: UNA PERSPECTIVA DESDE CATALUÑA

Del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Alejandro Pedrós Abelló

1. ESTADO DE LA CUESTIÓN

Es preciso reconocer que, desde la implantación del Estado de las Autonomías con la aprobación del Título VIII de la Constitución Española de 1978, se ha avanzado de un modo importante en su concreción. En efecto, el proceso de descentralización acometido ha significado trasvasar hacia las CCAA recursos sensiblemente iguales al 25 por ciento del total de recursos que administraban las Administraciones públicas centrales. También cabe señalar que la reciente Ley Orgánica 9/1992, de 23 de diciembre, sanciona la transferencia de competencias a las CCAA que accedieron a la autonomía por la vía del artículo 143 de la CE, lo que permite complementar de un modo amplio y progresar en la igualación de competencias entre las CCAA del 151 y las del 143, lo que en el plano de la financiación aumentará el volumen de recursos de las CCAA, a partir de servicios hasta ahora de titularidad estatal. Sin embargo, el proceso de adaptación y reforma del sistema de financiación autonómica parece claramente detenido, y ha de señalarse que sea cual fuere la valoración que merezca su actual funcionamiento, la reforma que responde al Acuerdo para el período 1992-96 no acomete con decisión ningún avance en términos de corresponsabilidad fiscal, excepto por lo que se refiere al compromiso adicional de estudiar el establecimiento de una participación del 15 por ciento de la recaudación territorial del IRPF, que ha suscitado una importante controversia y que está pendiente de resolución.

Ciertamente que durante la última década el sistema de financiación autonómica se ha corregido de un modo considerable, y básicamente se ha hecho en la línea correcta. Y las modificaciones acometidas –principalmente la reforma de la financiación de período transitorio (con el descarte del "coste efectivo" y la eliminación del "efecto financiero") y la profunda modi-

ficación del Fondo de Compensación Interterritorial—se han ido produciendo gradualmente, con prudencia, reflexionando, y contando con un generalizado consenso dentro y fuera del Consejo de Política Fiscal y Financiera. El Acuerdo recoge los dos criterios restrictivos sustentados en el Documento de 20 de enero de 1992 en que se recoge la Propuesta que formula la Administración del Estado para el quinquenio 1992-96. Estos dos criterios son, primero, la inexplicable resistencia a modificar formalmente la LOFCA en ningún caso, cuando su letra y su espíritu han sido reiteradamente violentados en anteriores ocasiones y también en esa Propuesta, y cuando no es especialmente complicada la modificación legislativa de una Ley Orgánica. El segundo, una restringida presentación de la responsabilidad o corresponsabilidad fiscal con que se pretende avanzar (sic) en la autonomía tributaria de las CCAA, dado que la Propuesta formulada no significa avance alguno en términos de responsabilidad fiscal aunque signifique una cierta derivación geográfica de la recaudación territorializada del 15 por ciento del IRPF, para cada CA, cuestión que conviene decir con esta claridad.

La financiación autonómica se encuentra ante una situación crucial objeto de crítica y de rechazo; entre otras razones por posiciones políticas encontradas entre las distintas CCAA que defienden distintas fórmulas de financiación, aquellas que para cada caso aparentemente les permitirán obtener mayores recursos, y cuya conciliación se hace difícil sin que globalmente se esté dispuesto a aceptar un aumento muy considerable de recursos financieros. Las razones académicas o técnicas de la crítica y rechazo de la Propuesta de Acuerdo para 1992-1996, obedecen a la escasa atención que se presta a los problemas y defectos que presenta la financiación autonómica, cuestiones que han venido mereciendo un creciente consenso generalizado por parte de la doctrina. Así las cosas, no se acierta a comprender el contenido del Acuerdo.

Los defectos más importantes del sistema actual de financiación autonómica se circunscriben a los cuatro siguientes¹.

I.- Escasa importancia de los ingresos tributarios y falta de corresponsabilidad.- En ningún caso supera el 15 por ciento de los ingresos totales y en algunas CCAA se mantiene en niveles aún más reducidos. Esto significa una situación comparativamente inferior y claramente discordante en relación con lo que sucede en países de organización federal en que los ingresos tributarios son, en muchos casos, la fuente de ingresos más importante, lo que acrecienta su grado de responsabilidad o corresponsabilidad fiscal y hace que

(1) X. CALSAMIGLIA, "La corresponsabilización fiscal en la Hacienda autonómica", en Economía Pública, 1991, (12), pág. 123-141; A. CASTELLS, "La reforma del sistema de financiación autonómica", en Economía Pública, 1991, (12), pág. 143-160.

sea más eficiente la gestión de sus recursos. Merece la pena recordar que, además, los "ingresos tributarios" corresponden en su mayor parte a ingresos procedentes de los tributos cedidos, respecto de los que CCAA carecen en absoluto de potestad normativa. También resulta oportuno señalar que merced a lo previsto en los artículos 140 y 142 de la CE las Haciendas Locales —particularmente cierto de las municipales— poseen una importante potestad tributaria derivada y que en términos de lo previsto en la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las Haciendas Locales se atribuye a éstas una importante capacidad de decisión en orden a la responsabilidad fiscal a todas luces superior a la que disponen las CCAA; todo lo cual parece inapropiado en relación con la superior entidad política de las CCAA en comparación con las Haciendas Locales.

- II.- El gasto público autonómico resulta fuertemente condicionado.- En virtud de los reducidos niveles de autonomía y de suficiencia financiera, la autonomía en términos de decisiones de asignación del gasto público de las CCAA resulta fuertemente condicionada. Si bien es preciso reconocer que la renuncia al sistema del coste efectivo, que se radicó al período transitorio, que se operó a partir de 1987 consiguió un avance destacado en este sentido, no es menos cierto que el híbrido sistema acuñado para la financiación del quinquenio 1987-1991, y la fórmula tan restrictiva cuantitativamente aplicada a la actualización de sus recursos disponibles, no ha significado una mejora sustancial a la hora de las decisiones presupuestarias. Difícilmente podrá avanzarse en el proceso de decisión respecto a la estructura diferencial del gasto público autonómico mientras su financiación esté principalmente basada en las subvenciones condicionadas, y mientras, también, no se asuman superiores cotas de responsabilidad fiscal.
- III.- La desigualdad patente en el gasto público por habitante de las distintas CCAA.- Esta desigualdad que igualmente cabría referirla de los ingresos ha llevado a un sistema de financiación autonómica inestable, y permite explicar en buena medida el preocupante nivel de endeudamiento de las CCAA². No parece fácil avanzar en un proceso de igualación de ingresosgastos como el referido, sin tomar una decidida postura en favor de fundamentar los niveles de financiación de acuerdo con un <u>índice de necesidades</u>³

⁽²⁾ J. SUÁREZ PANDIELLO, "Notas sobre el endeudamiento de las Comunidades Autónomas", <u>Papeles de Economía</u> (48), 1991, pág. 256-265.

⁽³⁾ X. CALSAMIGLIA y J.M. ESTEBAN, "Criteris per a la reforma del finançament de les Comunitats Autònomes", en CALSAMIGLIA y OTROS, <u>El finançament de les Comunitats Autònomes</u>, Generalitat de Catalunya, 1991, pág. 16 y ss.; y J.V. SEVILLA SEGURA, <u>La Financiación de las Comunidades Autónomas: Una propuesta de revisión</u>, Xunta de Galicia, 1991, <u>passim.</u>

que básicamente debería articularse alrededor de la igualación del gasto por habitante. Ciertamente los Acuerdos de 1986 reduieron las diferencias más notorias, y la rectificación posterior del FCI ha venido a aproximar notablemente los resultados, pero subsisten diferencias apreciables todavía, de un lado entre las CCAA del 151, y también entre las del 143 –particularmente entre las uniprovinciales y las que no lo son- y de otro lado entre las del 151 y las del 143, si bien éstas últimas diferencias con toda seguridad tenderán a amortiguarse sensiblemente con el nuevo bloque de transferencias que se reconocen a las CCAA del 143 en la Ley Orgánica 9/1992. En todo caso, y de ahí la calificación de inestable del presente sistema de financiación autonómica, el gasto público por habitante presenta importantes diferencias, que incluso se acrecientan en el tiempo, entre las CCAA de régimen común y las de régimen foral. Cuando, además, éstas últimas vienen adoptando medidas tributarias —en virtud de la capacidad de normación tributaria que les reconocen sus respectivos Estatutos— que pueden calificarse de competencia desleal dentro de un mismo espacio económico, y que se refieren principalmente -aunque no exclusivamente- a los tributos "cedidos" a las CCAA de régimen común que carecen de toda capacidad normativa al respecto, no parece posible, con los criterios de reforma que se plantea la financiación autonómica para las CCAA de régimen común, evitar que la actual diferencia siga agrandándose continuadamente. Es en este sentido que se plantea la conveniencia de estudiar una gradual extensión de la financiación de las CCAA de régimen común a las fórmulas y a los resultados cuantitativos del sistema foral. En cumplimiento de lo previsto en el artículo 138.2 de la CE: "las diferencias entre los Estatutos de las Comunidades Autónomas no podrán implicar en ningún caso privilegios económicos o sociales", habría que avanzar —y no retroceder como viene sucediendo- en la igualación de los recursos disponibles entre las CCAA de régimen común y las de régimen foral.

IV.- La solidaridad interterritorial no puede ser objeto de reiteración en todas las fórmulas de financiación.- En efecto, fruto de una mala conciencia absolutamente equivocada o cuando menos claramente desconocida, se reitera en todas y cada una de las fórmulas de financiación una atención particular al cumplimiento del objetivo de solidaridad. Ello es así cuando se articulan las fórmulas de participación en los ingresos globales del Estado, cuando se define la distribución espacial del FCI, cuando se cuantifican los fondos estructurales europeos para el desarrollo económico de las regiones atrasadas, y también a la hora de introducir una fórmula de participación en los ingresos territoriales del IRPF que se matiza con una fuerte ponderación de la pobreza relativa de los distintos territorios autonómicos.

Ciertamente que la cohesión social y política de los colectivos nacio-

nales pasa por un adecuado respeto a la redistribución espacial de la riqueza y de la renta, que se concreta conceptualmente en el principio de solidaridad interterritorial con la aplicación de importantes recursos económicos a tal fin, respecto de lo que la doctrina nunca se ha manifestado discrepante. Pero no es menos cierto que el nivel autonómico no es el único proceso presupuestario que se aplica al buen cumplimiento del principio de solidaridad. Ni tan siquiera el más importante: lo siguen siendo los Presupuestos Generales del Estado —con inclusión de los de las entidades gestoras del Sistema de Seguridad Social— por medio de los cuales se produce la mayor aportación al principio de solidaridad interterritorial. La igualación fiscal, en fin, se produce como consecuencia de la actividad presupuestaria —proceso de ingresos/gastos públicos— de los niveles autonómico y central, y no sólo de aquel nivel mediante reiteración de fórmulas de redistribución espacial⁴.

Así las cosas, convendría progresar hacia un adecuado conocimiento empírico global –mediante la elaboración de un sistema multilateral de balanzas fiscales para todas y cada una de las CCAA– de los recursos que se aplican efectivamente al cumplimiento del principio de solidaridad interterritorial. Lo que posibilitaría explicitar unos resultados ahora desconocidos que, una vez cuantificados, permitiría una decisión política mejor informada acerca de si es o no posible, conveniente, adecuada, justa, etc...., la igualación que ya se produce o si se requiere, y en que cuantía, su ampliación o reducción.

Estos defectos no llevan trazas de resolverse con el Acuerdo de Reforma de la Financiación Autonómica para el quinquenio 1992-1996. Incluso alguno de ellos por la dinámica con que se viene produciendo la financiación autonómica se acentuarán, en particular el que se refiere a la diferencia de capacidad financiera entre las CCAA de régimen común y las de régimen foral. Tampoco la fórmula prevista de participación en el IRPF con derivación geográfica significa un avance apreciable en la corresponsabilidad fiscal.

La corrección simultánea de los defectos anteriores, en cambio, sí puede conseguirse con una generalización del sistema foral a las CCAA de régimen común. Esta extensión, de forma gradual, habría de configurarse en base a una investigación empírica de los resultados de la extensión del sistema de cupo a todas y cada una de las CCAA, al tiempo que establecer la fórmula de igualación fiscal explícita que garantice un correcto cumplimiento del principio de solidaridad.

⁽⁴⁾ La redistribución de la riqueza y de la renta es una cuestión distinta, de superior amplitud, e incluye, entre otros, la resultante de la igualación fiscal a todos los niveles de gobierno, actuaciones del sistema de empresas públicas y de otras políticas económicas.

La gradualidad de la reforma del sistema de financiación autonómica que tienda a corregir los defectos denunciados por la doctrina y/o a desembocar en una generalización del sistema foral de Concierto-Cupo, no puede iniciarse en la dirección contraria, sino que debe dar los pasos adecuados en la dirección correcta. Al hilo de esta argumentación se realiza una puntualización del concepto de responsabilidad-corresponsabilidad fiscal, se analizan las características defectuosas de los regímenes forales que son difícilmente generalizables y la evolución de la capacidad financiera de las CCAA de régimen foral, y se concluye con un esquema de propuesta de reforma de la financiación autonómica de las CCAA de régimen común que la aproxima hacia las de régimen foral.

2.- LA CORRESPONSABILIDAD FISCAL

La reforma de la financiación autonómica para el período 1992/96 se ha planteado en términos de mejorar la responsabilidad o corresponsabilidad fiscal de las CCAA. Cuestión en la que coincide con una rara unanimidad la doctrina, pero que no conecta con claridad, con la posición de los gobiernos autonómicos. Cuando se trata de corresponsabilidad fiscal se quiere significar compartir la responsabilidad fiscal entre los niveles estatal y autonómico de gobierno y, eventualmente, también, haciendo partícipe de un mismo modelo de distribución no ilimitada de los recursos públicos al nivel local de gobierno.

¿Para qué mayor responsabilidad fiscal?

J.M. BUCHANAN y R.E. WAGNER⁵ explican lúcidamente el "para qué" de la responsabilidad fiscal. Para ellos la visión Keynesiana del papel del sector público ha influido de tal manera en el quehacer de las instituciones políticas contemporáneas que no actúan de una manera simétrica: mientras presentan una fuerte resistencia a los superávits presupuestarios no la hay, o es muy reducida, frente a los déficits. Como consecuencia de ello la política fiscal se desenvuelve a menudo con déficits y muy raramente con superávits, lo que hace que el sector público crezca, se genere inflación y se reduzca la capacidad en el gasto real (consumo e inversión) en el futuro y, en definitiva, se tienda a una política fiscal más intervencionista. Esta proclividad al déficit por defectos de política, permite que los políticos "vendan" sus productos sin tener que "cobrarlos", es decir sin necesidad de recurrir a aumen-

^{(5) &}lt;u>Fiscal Responsability in constitutional democracy</u>, Martinus Nijhoff, Boston 1978, Capítulo I.

tar los pagos –ingresos públicos– de sus "clientes" o electores. En apoyo de las tesis doctrinales de BUCHANAN y WAGNER de que sin reformas constitucionales no es posible acabar con el déficit público, se manifiestan BURK-HEAD-KNERR y NISKANEN⁶, que analizan los vicios de las decisiones políticas parlamentarias y defienden la necesidad de reformas técnicas, legislativas y constitucionales para terminar con los déficits. De las cuatro escuelas de pensamiento fiscal que analizan –neoclásicos, incrementalistas, neo-marxistas y public choice– tan sólo una, la última, se plantea seriamente la necesidad de responsabilizar las decisiones presupuestarias, con las miras puestas expresamente, en limitar el crecimiento del sector público al poner de manifiesto a los ciudadanos electores cuál es el precio que debe pagarse por unos niveles superiores, cuantitativa y cualitativamente, de gasto público. Hasta aquí la responsabilidad fiscal, en general, sin hacer especificación alguna de si el sector público es único o múltiple, y acerca de cuál es el modelo de financiación elegido en ese último caso.

Promover la corresponsabilidad fiscal significa elegir entre modelos de financiación autonómica⁷. Es una elección no neutral. En efecto, la opción por un modelo de financiación en el que los ingresos están fuertemente concentrados al nivel superior –Estado o federación– significa minimizar las distorsiones que el sistema impositivo, si presenta diferencias sustanciales en los distintos territorios, puede generar básicamente en la asignación de recursos, pero en cambio arroja sobre los ciudadanos, y sobre los gobiernos subcentrales, la imagen de gratuidad de los servicios que prestan. En estas circunstancias, la subvaloración que se da de los costes de provisión produce <u>ilusión fiscal</u>, lo que significa una demanda ineficiente que crea las condiciones para un colosal aumento del gasto público. La responsabilidad fiscal, amén de las restricciones presupuestarias, procura un freno a este aumento, e intenta poner de manifiesto, primero, y eliminar después, la ilusión fiscal existente.

El modelo opuesto de financiación autonómica es el que presenta un sistema de ingresos separados que a diferencia del modelo de ingresos compartidos, puede permitir un ejercicio más equilibrado de la responsabilidad fiscal por cuanto pone en relación a los ciudadanos-contribuyentes en términos de ingresos y de gastos públicos con la misma autoridad o gobierno responsable de esta relación. Si este modelo ciertamente produce una asignación de recursos más eficiente –reduce la subvaloración de los bienes y ser-

⁽⁶⁾ En "Congressional Budget Reform: New Decission Structures", y "The Prospects for a Liberal Democracy", en <u>Fiscal responsability in...</u>, op. cit. respectivamente, pág. 119-145 y 157-174.

⁽⁷⁾ W.E. OATES, Studies in Fiscal Federalism, Edward Elgar, 1991, pág. 30 y ss.

vicios públicos que produce el otro modelo— no es menos cierto que también significa un potencial mayor de efectos adversos por la aplicación de sistemas impositivos distintos.

La racionalidad económica para postular un sistema federal o autonómico radica en la capacidad de las unidades subcentrales de gobierno, para mejorar la asignación de recursos mediante la diversificación de los servicios o outputs públicos de acuerdo con los gustos de los ciudadanos de cada demarcación-jurisdicción. Esta superior racionalidad no sólo implica la adopción de hipótesis restrictivas acerca de la escasa o nula movilidad de los consumidores –más plausibles al nivel autonómico o regional que al nivel local o metropolitano- sino que plantea importantes interrogantes en relación con objetivos redistributivos. Ciertamente se produce una importante tensión entre los objetivos de asignación y de distribución. Simplificando podría señalarse que la asignación eficiente requiere una descentralización total, mientras que la adecuada equidad distributiva sólo puede alcanzarse mediante una completa centralización de los ingresos financieros. En realidad la contraposición descentralización-asignación versus centralización-distribución no es tan señalada por cuanto los sistemas reales cuentan con un sistema de financiación mixto, ingresos propios e ingresos procedentes de participaciones-subvenciones en favor de los gobiernos subcentrales. Cuanto más sesgado, como ocurre en el caso español, es el modelo de financiación, más acentuada es su caracterización. Con una financiación autonómica fuertemente basada en ingresos derivados procedentes del nivel central de gobierno se puede garantizar la equidad pero en cambio la asignación de recursos dista mucho de ser eficiente. Por ello, cuando se quiere progresar en términos de responsabilidad fiscal al servicio de una asignación más eficiente, aunque sea mediante una modesta incorporación global dentro de la fórmula general de participación del 15 por ciento de la recaudación del IRPF, no cabe sorprenderse por la poderosa defensa que se formula de la solidaridad por parte de las comunidades más pobres.

En efecto, progresar hacia una superior eficiencia exige respetar la igualación fiscal –igualación de servicios con la misma presión fiscal– lo que en presencia de distintas capacidades fiscales obliga a garantizar los servicios básicos a unos niveles mínimos iguales en todas las jurisdicciones, mediante la práctica de importantes subvenciones condicionadas que garanticen una adecuada satisfacción conjunta de los objetivos de asignación eficiente y de distribución equitativa.

La responsabilidad fiscal compartida se postula para ganar transparencia en las relaciones político fiscales, mantener el gasto público en niveles razonables, ganar dosis de eficiencia en la asignación de recursos, pero todo

ello sin obviar el requerimiento de una distribución territorial solidaria de los recursos, lo que no suele ser particularmente difícil en los sistemas reales.

¿Qué es la responsabilidad fiscal?

Consiste en dotar a los gobiernos autonómicos de una mayor autonomía presupuestaria, básicamente en la faceta de ingresos públicos. Incorporarles al ejercicio de la responsabilidad política compartida entre los dos niveles de gobierno. Ello significa que dispongan de un margen apreciable de decisión fiscal para fijar la cuantía de los recursos globales a obtener, la decisión respecto de cuál o cuales han de ser las instituciones tributarias elegidas, etc... Lo que viene a significar en términos específicos que los ciudadanos perciban claramente que satisfacen sus obligaciones tributarias directamente, también, ante las autoridades regionales o autonómicas de las que reciben bienes y servicios públicos, directamente, también debidamente diferenciables, respecto de los que reciben de los restantes niveles de gobierno.

Ello significa que éstos ingresos deben presentar dos características concretas. Primera, que no sean susceptibles de ser exportados hacia otras jurisdicciones, es decir, que su incidencia efectiva se produzca sobre los ciudadanos de la jurisdicción que los aplica y los percibe. Segunda, que los ciudadanos-contribuyentes perciban claramente que la aplicación de estos ingresos autonómicos son consecuencia del ejercicio de la soberanía o potestades tributarias propias del gobierno autonómico que los aplica, aunque la administración tributaria se ejerza desde otro nivel distinto de gobierno.

La carga fiscal no debe ser exportable interjurisdicciones porque no sólo perturbaría el criterio básico por el que se postula: la responsabilidad fiscal, en orden a poner ingresos en relación con los gastos; sino porque produciría una alteración en las capacidades fiscales de las distintas jurisdicciones en favor de las CCAA exportadoras y en contra de las incididas. El estado de conocimiento de la doctrina a este respecto, y las restricciones de la CE y de la LOFCA, garantizan que este tema no presente una especial dificultad. El establecimiento de impuestos propios, o de recargos sobre impuestos estatales con especial consideración de su derivación geográfica permite resolver cómodamente ese posible efecto no querido.

La caracterización, sin embargo, de corresponsabilidad o responsabilidad fiscal sí exige, y esta cuestión presenta discrepancias valorativas, una perceptibilidad social y política para que pueda hablarse de responsabilidad fiscal. En otro caso, pueden mejorarse los grados de suficiencia y de autonomía financiera, y, en cambio, no avanzar en términos de responsabilidad fiscal. Cabría señalar que hay tres niveles o clases, decrecientes de ejecutar la responsabilidad fiscal a saber:

- a) Decisión política-legislativa.- Es el nivel máximo en el ejercicio de la responsabilidad fiscal. Se presenta cuando como consecuencia de un proceso voluntario de decisión política se establece un impuesto, se aprueba un recargo, o se modifican otros elementos tributarios básicos que significarán una variación diferencial –normalmente al alza– de la presión fiscal en el territorio autonómico. Se puede ejecutar mediante la creación de Impuestos propios (con las restricciones del artículo 6 de la LOFCA), mediante la conversión de los tributos cedidos en propios para disponer de capacidad normativa sobre ellos (exige modificación de la LOFCA), estableciendo recargos, ya sea sobre la fase minorista del IVA después de su cesión (complicado y poco operativo), o sobre el IRPF (cuenta con las bendiciones del TC). Las más de las veces significaría la asunción también de responsabilidades en términos de la Administración Tributaria, aunque ésta no es una exigencia inexcusable para el ejercicio de la responsabilidad fiscal.
- b) Asumir la Administración Tributaria.- Las CCAA se erigen en responsables únicos de la gestión, recaudación e inspección de los distintos impuestos, sin que tengan ninguna capacidad normativa, si bien pueden apropiarse de los ingresos obtenidos. Esta fórmula de responsabilidad fiscal puede presentar varias modalidades, principalmente tres. La de menor entidad se corresponde con la situación actual de los tributos cedidos a las CCAA, que proporcionan un porcentaje reducido de los ingresos totales al ser tributos de menor cuantía. La modalidad alemana en la que los länder se erigen prácticamente en la Administración Tributaria única que se extiende a los impuestos más importantes (con la excepción de Aduanas y Especiales) sin disponer de capacidad normativa, distribuyendo mediante fórmulas que incluyen la igualación horizontal de recursos, la financiación recibida a la Federación y a los gobiernos locales. La de mayor entidad en términos de responsabilidad se corresponde con el modelo foral (País Vasco y Navarra), mediante el cual no sólo las Diputaciones Forales disponen de capacidad plena para el ejercicio de la Administración Tributaria, con respecto a la estructura fiscal general del estado y obligándose a mantener el mismo nivel de presión fiscal⁸, sino que disponen de una cierta capacidad normativa, lo que tal vez hubiera obligado a incluirlas en la modalidad anterior, superior en términos de responsabilidad fiscal.
- c) Obtención de ingresos.- Se corresponde con el nivel mínimo de responsabilidad fiscal, por cuanto su nula perceptibilidad para los ciudadanos no permite corregir la ilusión fiscal existente que éstos puedan sufrir ante sus gobiernos subcentrales. La mera obtención de ingresos procedentes de la

⁽⁸⁾ Estas dos restricciones son analizadas críticamente en el siguiente epígrafe.

actuación del nivel central de gobierno, sin asumir capacidades normativas ni responsabilidades en la Administración tributaria por parte de las CCAA, puede presentar, a su vez, dos modalidades técnicas que, sin embargo, tienen los mismos o parecidos niveles de imperceptibilidad fiscal para los ciudadanos. La primera consiste en una participación en los ingresos con derivación geográfica, es decir haciendo participar a cada CA en la recaudación obtenida, en uno o más impuestos, en su propio territorio. La segunda, una mera participación —mediante fórmula o mediante subvenciones globales incondicionadas— en los ingresos globales del Estado. En ambos casos, la fórmula de participación elegida habrá de permitir articular la adecuada igualación fiscal interterritorial, sin mayores problemas. Sin embargo, en virtud de la naturaleza de la fórmula aplicada, de su modalidad de actualización, y de su extensión temporal, los resultados pueden ser distintos. Más favorables para las CCAA dotadas de una superior capacidad fiscal en el caso de la participación con derivación geográfica⁹.

La participación con derivación geográfica en el IRPF que se plantea en la propuesta del CPFF para el período 1992/96, no guarda relación de ninguna clase con la propuesta de segregar de la tarifa central un tramo autonómico de la tarifa del IRPF que debería emplazarse claramente al nivel máximo de responsabilidad fiscal, por cuanto comportaría una decisión de naturaleza político-legislativa. En efecto, el fraccionamiento de la actualmente elevada escala tarifaria del IRPF en dos partes —estatal y autonómica—abre la puerta a la decisión política de las CCAA para, dentro de ciertos límites, adoptar decisiones en términos de establecer recargos a la "canadiense" o con alguna otra matización que se analizará en el epígrafe 4 de este estudio. La propuesta formulada y analizada de ese fraccionamiento/cesión/participación del IRPF en favor de las CCAA¹¹ permitiría con su aplicación avanzar significativamente en la corresponsabilidad fiscal en el caso español en razón a la elevada perceptibilidad que significaría para el ciudadano-contribuyente.

⁽⁹⁾ La fórmula prevista de participación del 15 por ciento del IRPF, produciría para el caso de la Generalitat de Catalunya unos ingresos crecientes con el tiempo, en cuantías superiores a la mera actualización prevista, bajo la hipótesis de crecimiento continuado de la capacidad fiscal de Cataluña, en relación con las restantes CCAA.

⁽¹⁰⁾ J. RUIZ-HUERTA, "La Corresponsabilidad fiscal: problemática e instrumentos", en IEA, Seminario sobre la revisión del sistema de financiación autonómica. Problemática actual y perspectivas, 17 de abril de 1991, pág. 86-87.

⁽¹¹⁾ A. CASTELLS, <u>Hacienda Pública Autonómica</u>, op. cit., Capítulo IX y J. SOLE, "El Finançament de les Províncies del Canadà...", op. cit., pág. 41-68, han formulado propuestas y analizado atentamente esta modalidad.

¿Cómo instrumentar la corresponsabilidad fiscal?

Después de analizar los fundamentos de la corresponsabilidad fiscal, y de diseccionar sus niveles, señalando el ascenso hacia los rangos superiores, cabe interrogarse acerca de como instrumentarla. La experiencia reciente de las resistencias sociales más encontradas las tenemos, tanto en España como en el extranjero, en las fuertes alzas experimentadas por impuestos menores, en términos de su importancia recaudatoria, pero de una gran perceptibilidad por parte de los ciudadanos. Ello se ha producido de una manera significativa en impuestos locales, como son el Property Tax norteamericano, la Poll Tax británica, y los impuestos españoles sobre Bienes Inmuebles y Sobre Actividades Económicas, respectivamente. Son en efecto, impuestos recibo, fuertemente identificados con el contribuyente, que afectan directamente a las personas físicas principalmente -que son quienes han llevado directamente el peso fundamental de la resistencia social no siempre cívica- frente a los aumentos fiscales –v que no son fácilmente repercutibles a terceros, por lo que no parece factible una cierta repercusión— difusión de la incidencia efectiva hacia terceros de esos impuestos, sino que afectan expresamente, con una perceptibilidad elevada, al sujeto pasivo consumidor final de esos incrementos impositivos. Puede parecer sorprendente que aumentos relativamente modestos de la presión fiscal en términos absolutos, si bien con aumentos abruptos relativamente importantes, planteen una línea de resistencia más importante que otras elevaciones menos modestas de la presión fiscal a través de aumentos en impuestos principales, como por ejemplo el IVA o el IRPE, pero la existencia comparada recoge esas mismas experiencias.

En verdad, la perceptibilidad que el ciudadano-contribuyente tiene respecto de los distintos impuestos se constituye en un elemento crucial de la responsabilidad fiscal. En consecuencia, debe ser muy cuidadosa la fórmula tributaria elegida en que apoyar los avances de la responsabilidad fiscal. En particular porque equivocarse en la elección de la figura tributaria —tener que enfrentar fuertes resistencias sociopolíticas a su aplicación— puede significar retrasos temporales importantes en su implantación si esta fracasa políticamente. En este sentido cabe plantearse dos cuestiones principales. La primera, en si es preferible basar los avances de la responsabilidad fiscal en impuestos sicológicamente menos perceptibles. La segunda, si es preferible distribuir el esfuerzo entre varias figuras impositivas —en lugar de concentrarse en una sola— para conseguir avanzar en términos de responsabilidad fiscal y, al tiempo, cuáles pueden ser estas distintas figuras impositivas en términos de que sean a la vez satisfactoriamente perceptibles y razonablemente aceptables.

La primera ofrece una respuesta bastante trivial: la preferencia es por los impuestos de "gestión indirecta", que presentase unos menores costes sicológicos para el contribuyente, es decir el sistema de impuestos indirectos —con una perceptibilidad quizás demasiado reducida para que sirva a nuestros objetivos de responsabilidad fiscal—, y también el Impuesto sobre la Renta, cuya gestión recaudatoriamente basada en la retención indirecta en la fuente (rendimientos de trabajo personal y de capital) presentan unos costes sicologicopolíticos muy reducidos, sobre todo si se ponen en relación con las recaudaciones que proporcionan.

También resulta preferible distribuir las superiores dosis de responsabilidad fiscal entre varias figuras impositivas, antes que concentrarse en una sola. Los estudios de sociología y de sicología fiscal más recientes nos ilustran acerca de aquellas figuras impositivas que menores resistencias producen sobre los ciudadanos cuando se les enfrenta a la pregunta de cuál es en su opinión el mejor impuesto en que apoyar un incremento recaudatorio¹². Estos estudios efectuados en base a encuestas en varios países europeos y en USA¹³ alcanzan un conjunto de conclusiones de entre las que las más significativas son:

- a) Los contribuyentes consideran que la presión fiscal a que están sometidos ya es suficientemente elevada y se resisten a que se expanda.
- b) Como consecuencia de la elevada presión fiscal, les lleva a preferir que se carguen tasas y precios por los servicios concretos prestados.
- c) La resistencia a los impuestos es tanto menor cuanto mayor sea el número de figuras tributarias en que basar un incremento recaudatorio, dado el proceso de difusión que ello significa.
- d) Las preferencias por unos u otros impuestos, y sus diversas modalidades son diferentes según países y culturas; aunque cada vez más se produce una importante convergencia con los datos de 1988 y años siguientes, en países como Australia, Gran Bretaña, Japón y los Países Escandinavos.
- e) En un mismo país las preferencias de los contribuyentes por el impuesto sobre el volumen de ventas o por el impuesto sobre la renta, son función del nivel de renta.
- f) En los Estados Unidos, donde los tres niveles de gobierno –federal, estatal y local– disponen de potestad tributaria en el impuesto sobre la renta, la preferencia de los contribuyentes de los escalones más altos de renta se

⁽¹²⁾ A. PEDRÓS, "La visión del contribuyente de la cesión de tributos a las CCAA", IEA, El Papel de los Tributos Cedidos en la Financiación Autonómica: Un Balance, Ponencia, Barcelona, mayo 1992.

⁽¹³⁾ SUSAN HANSEN, <u>The Politics of Taxation</u>, 1983, Praeger, y GUY B. PETERS, The Politics of Taxation, 1991, Blackwell.

manifiesta en favor del impuesto sobre la Renta¹⁴. Sin embargo, no resulta sorprendente esa preferencia por cuanto se refiere al nivel estatal, en que es de naturaleza proporcional. Esta conclusión es digna de ser tenida en cuenta a la hora de diseñar el futuro desarrollo de la corresponsabilidad fiscal. Aunque cabría aconsejar se preguntara previamente a su introducción al contribuyente español para conocer su posición al respecto.

- g) La figura impositiva que alcanza una mayor aceptación es el IVA o la imposición sobre ventas, según países; lo que responde a la comodidad que significa ir tributando –muchas veces imperceptiblemente– a través de una repetición de sucesivos hechos imponibles, cada uno de ellos de cuantía relativamente pequeña.
- h) A medida que aumenta el nivel de renta de los contribuyentes encuestados disminuye el porcentaje de los "no sabe", "no contesta", lo que puede introducir términos de duda respecto de los resultados obtenidos, lo que requiere avanzar en la introducción de los correspondientes factores correctores.

En conclusión el cómo instrumentar la responsabilidad fiscal exige alcanzar un razonable equilibrio entre la perceptibilidad y los costes políticos de los distintos impuestos; basar el progreso gradual de aumentar la responsabilidad fiscal en impuestos de "gestión indirecta" para ganar grados de aceptación; distribuir entre un número plural de figuras impositivas el crecimiento de la corresponsabilidad fiscal; y, finalmente, sugiere adoptar una decisión previamente informada en base a preguntar las preferencias de los respectivos contribuyentes.

(14) Esta conclusión, que puede parecer sorprendente en una apeciación inicial, merece una reflexión más pausada. La posición de los contribuyentes con toda seguridad que puede venir influida por varias razones. Las más importantes son: a) el impuesto sobre la renta al nivel estatal es proporcional, sobre la misma base que el federal, y los niveles de preferencia de los contribuyentes presentan sus máximos valores para el impuesto estatal sobre la renta; b) los contribuyentes tienen un conocimiento bastante preciso por cercano de en qué se está gastando lo que se recauda por el impuesto estatal sobre la renta, lo que permite una adecuada valoración; c) los contribuyentes pueden estar considerando que otras alternativas pueden ser peores –por ejemplo, aumento en el progresivo impuesto federal sobre la renta y consiguiente aumento de financiación estatal vía participación o subvenciones— y formulan, por tanto, una preferencia por el mal menor; y d) pensar que la superior perceptibilidad de ese impuesto frenará el crecimiento del gasto público, con lo que el aumento impositivo tenderá a autocorregirse. En todo caso, cabría profundizar en este tema dada la importancia que puede revestir para el próximo futuro de la corresponsabilidad fiscal en el caso español.

3.- LOS REGIMENES FORALES

La controvertida y proteica historia de las relaciones fiscales y financieras del País Vasco y de Navarra¹⁵ recibió la sanción constitucionalizadora de la Disposición Adicional Primera de la Constitución de 1978 al disponer que "La Constitución ampara y respeta los derechos históricos de los territorios forales. La actualización general de dicho régimen foral se llevará a cabo, en su caso, en el marco de la Constitución y de los Estatutos de Autonomía". Por esta razón y por la superior calidad formal de la determinación del "Cupo" para el caso vasco y de la "Aportación económica" para el caso de Navarra se pudo pensar, inicialmente, que el respeto formal de los derechos históricos −del Fuero− no tendrían que significar una situación de discriminación financiera en favor de las CCAA forales en relación con las de régimen común, como había ocurrido en el más reciente pasado histórico.

En efecto, del contenido del EAPV y, más tarde, de la Ley 28/1990, de 26 de diciembre, Navarra. Convenio económico con el Estado, se concretan un conjunto de características de indudable superior entidad formal y material si las ponemos en relación con la experiencia histórica y con la situación anterior aplicable, aunque referida sólo a Álava y Navarra. La primera es que el Concierto (o Convenio) se aprobaría por Ley (lo que antes se hacía mediante Decreto del Ejecutivo), con lo que se gana calidad jurídica y se consigue, o debería conseguirse, una superior transparencia y un adecuado mejor conocimiento de su contenido. La segunda es que el sistema foral ha de garantizar el mantenimiento de la misma presión fiscal efectiva global, existente en el resto del Estado. La tercera radica en la aceptación del principio de solidaridad entre todos los territorios autonómicos, lo que habría de significar garantía de compromiso para participar desde el Cupo-Aportación en su cumplimiento. Finalmente, se establecían un conjunto de compromisos formales (adecuación a la Ley General Tributaria, respeto de los Tratados o Convenios Internacionales suscritos por el Estado, y respeto de las facultades y competencias del Estado inherentes a la unidad constitucional) que debían garantizar una equitativa distribución de los recursos, y un escrupuloso cumplimiento de las obligaciones de pago.

Los resultados de la aplicación del régimen foral, sin embargo, no han producido una adecuada distribución de recursos, en parte por los defectos del sistema y, también, por la valoración inadecuada de las cargas asumidas.

(15) TOMÁS-RAMÓN FERNÁNDEZ, <u>Los derechos históricos de los Territorios Forales</u>, Editorial Civitas, Madrid, 1985, JOAQUÍN SALCEDO IZU, "El Conveni de Navarra. Anàlisi d'un sistema", en IEA, <u>Seminari sobre el règim de conveni i dels concerts econòmics o tributaris. Balanç d'una dècada</u>, Barcelona, 1991, pág. 47-70, y GONZALO MARTÍNEZ DÍEZ, Fueros sí, pero para todos, Alce Silos, Valladolid, 1976.

y por lo deficiente de sus fórmulas de financiación y actualización, en las CCAA de régimen común. Como puede apreciarse en las cifras contenidas en los Cuadros 1 y 2, las diferencias que aparecen no permiten, bajo las condiciones generales, extender el presente sistema de cupo a las CCAA de régimen común; particularmente esta imposibilidad se acentúa en las CCAA de una menor renta por habitante, lo que plantea de entrada dudas importantes en relación con el cumplimiento del principio de solidaridad, compromiso formal que no se ha concretado de un modo adecuado.

CUADRO N.º 1 APLICACIÓN GENERALIZADA DEL CUPO EN 1996

COMUNIDADES	% Cupo (i)	Cupo por Com. (Millones Ptas.)	Trib. Concertad. (Millones Ptas.)	,
ANDALUCIA ARAGON ASTURIAS BALEARES CANARIAS CANTABRIA CASTILLA J LEÓN	13,9 3,4 2,9 2,2 3,5 1,4 3,6 6,3	389.196,6 95.199,1 81.199,3 61.599,4 97.999,1 39.199,6 100.799,1 176.398,5	345.689 117.943 84.810 63.030 72.937 59.009 60.246 182.875	-43.507,6 22.743,8 3.610,6 1.430,5 -25.062,1 19.809,3 -40.553,1 6.476,5
CATALUÑA C. VALENCIANA EXTREMADURA GALICIA MADRID MURCIA NAVARRA PAÍS VASCO LA RIOJA	18,4 10,0 2,0 6,4 15,1 2,2 1,5 6,4 0,8	515.196,6 279.997,6 55.999,5 179.198,4 422.796,4 61.599,4 41.999,6 179.198,4 22.399,8	898.966 296.128 30.808 166.552 1.439.741 54.053 49.609 303.695 19.163	383.770,3 16.130,3 -25.191,5 -12.646,4 1.016.944,5 -7.546,4 7.609,3 124.496,5 -3.236,8
TOTAL	100,0	2.799.976,2	4.245.254	

FUENTE: J.M. ESTEBAN y R. GÓMEZ, "La inviabilitat de la Generalització del Sistema Foral" en X. CALSAMIGLIA y OTROS. <u>El Finançament de les Comunitats autònomes: Avaluació del sistema actal i criteris de reforma</u>, Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1991, pág. 83, 84 y 85.

Así mismo, en el Cuadro n.º 2, al poner en relación la capacidad financiera con el coste de los servicios asumidos por las CCAA se observa que en 13 de las 17 CCAA se obtendría una capacidad financiera neta negativa, es decir, se produciría insuficiencia financiera. De una consideración inicial de esas cifras cabría concluir la inaplicabilidad del modelo de Cupo para la financiación de las CCAA, posición que es preciso matizar considerablemente no sólo por la gran dificultad de homogeneizar las cifras analizadas sino, sobre todo, por la forma tan defectuosa con que se produce el cálculo del cupo.

CUADRO N.º 2 CAPACIDAD FINANCIERA NETA

COMUNIDADES	Cupo por Com. (Millones Ptas.)	Trib. Concertad. (Millones Ptas.)	Capacidad Fi- nan. (Mll. Ptas.)
ANDALUCIA	-43.507,6	185.268,3	-228.775,9
ARAGON	22.743,8	39.763,9	-17.020,1
ASTURIAS	3.610,6	29.833,9	-26.223,3
BALEARES	1.430,5	17.529,0	-16.098,5
CANARIAS	-25.062,1	48.478,7	-73.540,8
CANTABRIA	19.809,3	14.588,0	5.221,3
CASTILLA-LA MANCHA	-40.553,1	51.993,0	-92.546,1
CASTILLA Y LEÓN	6.476,5	83.925,2	-77.448,7
CATALUÑA	383.770,3	118.378,2	265.392,1
c. valenciana	16.130,3	79.554,0	-63.423,7
EXTREMADURA	-25.191,5	31.977,2	-57.168,7
GALICIA	-12.646,4	76.719,4	-89.365,8
MADRID	1.016.944,5	121.278,4	895.666,1
MURCIA	-7.546,4	24.443,7	-31.990,1
NAVARRA	7.609,3	13.094,7	-5.485,4
PAÍS VASCO	124.496,5	60.560,5	63.936,0
LA RIOJA	-3.236,8	7.948,4	-11.185,2

FUENTE: J.M. ESTEBAN y R. GÓMEZ; "La inviabilitat...", op. cit. pág. 84 y 87.

Una evaluación de los principales elementos determinantes de la cuantificación del cupo Vasco permite una consideración más precisa acerca de la aplicabilidad general del sistema. En primer lugar, es preciso señalar que las cargas asumidas por la CA Vasca han sido objeto de una valoración excepcionalmente alta, introduciendo el concepto de "asignación presupuestaria íntegra" a nivel estatal de las competencias asumidas, concepto completamente distinto al utilizado del coste efectivo de los servicios —expresa o implícitamente utilizado con correcciones— para las CCAA de régimen común, lo que ha introducido un sesgo a la baja en la cuantía del Cupo.

En segundo lugar, en el cálculo del Cupo no se ha ni siguiera planteado la necesidad de practicar los ajustes territoriales precisos para cuantificar la capacidad fiscal realmente imputable al País Vasco. En particular, esta insuficiencia del método del cálculo es lo que se pone de manifiesto a la hora de generalizar el sistema de Cupo-Aportación a todas las CCAA. La mera transcripción de la recaudación obtenida territorialmente por los tributos concertados, sin efectuar los ajustes territoriales precisos, produce resultados carentes de toda significación. La no coincidencia formal del lugar de liquidación-recaudación de los impuestos (domicilio social, retenciones de trabajo personal, de capital, etc...) con el lugar en que se devengan o con el territorio en que se desarrolla la actividad económica, produce considerables dificultades para definir su efectiva adscripción territorial. La traslación territorial de los impuestos -particularmente importante en la imposición indirecta pero no limitable a ésta- se constituye, también, en un destacado factor de corrección de los meros resultados recaudatorios estadísticamente territorializados. Ambas razones explican la elevada capacidad financiera neta del País Vasco, de Catalunya, y de Madrid, excepcionalmente acentuada en este último caso, y el hecho de que, sorprendentemente, Cantabria, también disponga de capacidad financiera neta positiva, lo que hace pensar que se deba básicamente a una institución concreta, o tal vez dos.

De la bondad del "ajuste territorial" globalmente planteado, cuestión compleja técnicamente y de difícil aceptación o consensos políticos depende básicamente la viabilidad de generalizar el sistema de Cupo a todas las CCAA. Cabe señalar, sin embargo, que la crítica que se formula en cuarto lugar, al poner en relación el Cupo efectivamente satisfecho, en lugar del cupo formalmente calculado, con tributos concertados —cuadro n.º 3— presenta unos resultados sustancialmente distintos a los del Cuadro n.º 2.

Una tercera crítica a efectuar es que el índice de imputación aplicado al cálculo del Cupo Vasco resulta bajo, lo que naturalmente afecta a su cuantía a la baja. Lo es por dos razones básicas: a) cuantitativamente debería haber sido superior en todos los años de su aplicación dada la importancia del PIB del País Vasco en el PIB español¹⁶; b) porque de su aplicación proporcional en ese territorio, y en todos los demás, al prescindir de cuál es la importancia relativa de la renta o producto interior bruto por habitante en el territorio considerado en relación con el promedio español, se está haciendo un

(16) Cuestión complementaria a este análisis es la peculiar forma en que se produjo y aceptó su cuantificación. A. PEDROS "El Sistema de Financiación de la Comunidad Autónoma Vasca", publicado en CARLOS OTERO, El control de la Actividad Financiera y Fiscal del Sector Público, Santiago, 1990, pág. 65-67; y A. PEDROS en N. BOSCH y OTROS, Les Finances de les Comunitats Autónomes, Barcelona, 1989, pág. 273-275.

planteamiento absolutamente ajeno a cualquier modulación que se quiera dar al principio de solidaridad; también en este sentido, la generalización del sistema de cupo obligaría a definir de una forma distinta al índice de imputación —para el País Vasco y para los demás territorios— incorporando algún criterio de solidaridad interterritorial. En cualquier caso, los distintos criterios de redistribución espacial de ingresos y gastos públicos, que de forma implícita y explícita están afectados al cumplimiento del principio de solidaridad no se proyectan sobre la Hacienda Vasca por la naturaleza peculiar de la misma y por la peculiaridad y cuantía del índice de imputación, que debería ser superior, arrastrando consiguientemente al alza la cuantía del Cupo.

CUADRO N.º 3
CUPO Y CAPACIDAD FINANCIERA SEGÚN CIFRAS EFECTIVAS
DEL CUPO VASCO
(en millones de pesetas)

COMUNIDADES	CUPO	CAPACIDAD FINANCIERA
ANDALUCIA ARAGON ASTURIAS BALEARES CANARIAS CANTABRIA CASTILLA-LA MANCHA	204.802,4 50.095,5 42.728,5 32.414,7 51.568,9 20.627,5 53.042,3	140.886,5 67.847,4 42.081,4 30.615,2 21.368,0 38.381,4
CASTILLA-LA MANCHA CASTILLA Y LEÓN CATALUÑA EXTREMADURA GALICIA MADRID MURCIA NAVARRA PAÍS VASCO LA RIOJA VALENCIA	92.824,1 271.105,4 29.267,9 94.297,5 222.483,2 32.414,7 22.100,9 94.297,5 11.787,1 147.339,9	7.203,6 90.050,8 627.860,5 1.340,0 72.254,4 1.217.257,7 21.638,2 27.508,0 209.397,4 7.375,8 148.788,1

FUENTE: J.M. ESTEBAN y R. GÓMEZ; op. cit. pág. 87.

La cuarta razón radica en el reiterado incumplimiento formal y material de la normativa establecida en la liquidación del cupo, lo que desde el punto de vista formal se convierte en la cuestión más criticable en un Estado de Derecho, por cuanto ese incumplimiento se realiza, y se tolera, por sendos poderes públicos. En particular es preciso señalar que las liquidaciones definitivas coinciden sorprendentemente con las provisionales la mayor parte de los años o bien presentan unas variaciones mínimas de difícil credibilidad en los pocos años restantes, cuando la mera existencia de desviaciones presupuestarias muy importantes entre las cifras iniciales y de liquidación de los ingresos y gastos contenidos en los Presupuestos Generales del Estado, obligaría a practicar importantes rectificaciones al alza en todos y cada uno de los ejercicios¹⁷. La comparación de las cifras efectivamente satisfechas en concepto de Cupo según se desprende del Cuadro n.º 3, muestra una capacidad financiera para todas las CCAA que altera profundamente las cifras reflejadas en el cuadro n.º 2 y consiguientemente las conclusiones que pudieran derivarse de las mismas.

Una quinta y última consideración crítica se refiere específicamente a la financiación de los traspasos de INSALUD e INSERSO, acordados con efectividad a partir del 1.º de enero de 1988¹8.

De un lado, porque el procedimiento seguido para la valoración de los costes de los servicios de traspasos fue inicialmente absolutamente dispar respecto del método idéntico aplicado hasta aquél momento en la valoración de los mismos traspasos a Cataluña, Andalucía, Valencia y Galicia, cuestión, ésta, que se ha ido posteriormente igualando a partir de 1988 para todas las CCAA que han accedido a esos servicios al tiempo que se han perfeccionado los mecanismos presupuestarios y financieros conexos con estos servicios traspasados. De otro lado, y ahí radica la diferencia más importante, la financiación de los traspasos de INSALUD e INSERSO resulta de la aplicación del mismo "índice de imputación" que se aplica para el cálculo del Cupo. cuando la Ley 14/1986, de 25 de abril, General de Sanidad se refiere al porcentaje de la "población protegida", criterio aplicado a las restantes CCAA, de régimen común. El desconocimiento de la población protegida ha obligado a aplicar una fórmula de ajuste sobre el porcentaje de la población de derecho de 10 años de duración para ajustar cada año hasta un 0,05 puntos porcentuales hacia la cifra de población protegida a partir de la población de derecho. Esta aplicación del "índice de imputación", carente de todo tipo de soporte legal, significa un nuevo aumento de la capacidad financiera de la

⁽¹⁷⁾ A. PEDROS, op. cit., pág. 69 y ss.

⁽¹⁸⁾ A. PEDROS, op. cit., pág. 76 y ss.

Hacienda Vasca, en tanto el índice de imputación siga superando el porcentaje de la población protegida y/o el de la población de derecho como viene ocurriendo todos los años, e impide la generalización de este criterio para la financiación de estos servicios, por cuanto no guarda relación alguna con la población protegida —"índice de necesidad"— ni con ningún criterio al servicio de la solidaridad interterritorial.

La constatación de que el Sistema vigente de financiación autonómica resulta inestable, por cuanto la capacidad financiera de las CCAA de régimen foral resulta muy superior y se acrecienta con el transcurso del tiempo, en relación con la de las CCAA de régimen común, si no se procede a una reforma en profundidad de ambos sistemas de financiación en el sentido de acercar sus resultados en términos de capacidad financiera, se contienen respectivamente en sendos estudios realizados por especialistas de cada una de las Haciendas Forales.¹⁹.

⁽¹⁹⁾ IÑAKI ANSOATEGUI, "El sistema del Cupo en el período 1982/91", <u>ECONOMÍA PÚBLICA</u>, 1991, n.º 4, (13), pág. 215-249; y Blas Ignacio LOS ARCOS LEÓN, "La financiación de Navarra. El modelo de Convenio Económico", <u>ECONOMÍA PÚBLICA</u>, 1991, n.º 4, (13), pág. 167-187.

			CUADRO N.º 4	N						
DISTRIBUCIÓN DE LOS TRIBUTOS CONCERTADOS DE LA CAPY Y CAPACIDAD FINANCIERA. SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB DE LA CAPV.	RIBUTOS CONCERTADOS DE LA CAPV Y C SU PARTICIPACIÓN EN EL PIB DE LA CAPV	CONC	ERTAI IÓN EN	OOS DE	LA CA DE LA	PV Y C. CAPV.	APACIE	AD FIN	VANCIE	KA.
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Total tributos concertados Compensación Ingresos prov. sust. IVA	134.486	162.128	203.830	245.154	301.299 13.615	379.346 20.166	438.172	502.999 31.689	561.171 35.354	625.863 39.429
Producto Interior Bruto p.m.	1.308.527	1.451.042	1.648.399	.308.527 1.451.042 1.648.399 1.830.931	2.033.506	2.266.394	2.033.506 2.266.394 2.549.680	2.876.462	3.134.593	3.421.800
DISTRIBUCIÓN DE TRIBUTOS CONCERTADOS EN % DEL PIB	ERTADOS	N % DEI	PIB							
Cupo líquido a ingresar	4,12	4,48	4,54	4,80	4,79	4,84	3,92	2,57	1,86	1,86
Total Capacidad Financiera/CAPV	6,16	69′9	7,83	8,64	10,03	11,90	13,26	14,91	16,04	16,44
Total tributos concertados	10,28	11,17	12,37	13,44	14,82	16,74	17,19	17,49	17,90	18,29
DISTRIBUCIÓN DE LA CAPACIDAD FINANCIERA DE LA CAPV (EN % DEL PIB)	NANCIERA	DE LA C	APV (EN	% DEL PIB						
Capacidad financiera Especial	0,34	0,35	0,41	0,44	0,51	0,65	1,56	3,62	4,21	4,29
Compensaciones de Alava	60'0	80'0	80'0	0,07	0,05	0,05	0,04	0,04	0,02	0,01
Policía Autónoma	0,25	0,27	0,33	0,37	0,46	09'0	0,65	0,77	0,82	0,94
Seguridad Social							98'0	2,81	3,00	2,98
Comp. transitoria F.C.I.									0,37	0,36
Capacidad Financiera Gral.	5,82	6,34	7,42	8,20	9,51	11,24	11,70	11,30	11,83	12,15
Ingr. prov. sust. IVA					0,67	68'0	0,92	1,10	1,13	1,15
Resto CFG no distribuida	5,82	6,34	7,42	8,20	8,84	10,35	10,79	10,19	10,70	11,00
HOMOGENEIZACIÓN DE LA CAPACIDAD FINANCIERA GENERAI	DAD FINAN	ICIERA C	ENERAL							
Capacidad Financiera General	5,82	6,34	7,42	8,20	9,51	11,24	11,70	11,30	11,83	12,15
Ajuste nivel comp. 1988	0,40	0,41	0,43	0,44	80'0	0,04	00'0	00'0	00,00	00'0
CFG Nivel de Comp. 1988	6,22	6,35	7,85	8,64	09'6	11,28	11,70	11,30	11,83	12,15
Comp. Imp. Directos 1987-91	0,42	0,46	0,51	0,51						
CFG Ajustado Comp. 1988 e ID	6,64	7,22	8,34	9,15	10,11	11,28	11,70	11,30	11,83	12,15
FUENTES: DDFF de la CAPV. Para el PIB: EUSTAT período 1982-1991, para 1991, Gobierno Vasco.	EUSTAT p	eríodo 198	82-1991, p	ara 1991, (Sobierno V	/asco.				

Del análisis de las magnitudes más significativas del Cuadro n.º 4 se aprecia un sustancial aumento en la recaudación obtenida por los tributos concertados que pasa del 10,28% del PIB vasco en 1982 al 18,29% en 1991, con un salto importante entre los años 1985 al 1987 que coincide con la implantación del IVA; la Capacidad financiera de la CAPV, que mide la capacidad de financiación de las competencias asumidas por la CA, experimenta un fuerte aumento que pasa del 6,16% del PIB vasco en 1982 hasta el 16,44% en 1991, especialmente notable a partir de 1988; de la misma manera, el cupo líquido a ingresar desciende considerablemente, desde el 4,12% del PIB vasco en 1982 al 1,86% del PIB en 1991, disminución que se produce drásticamente a partir de 1988, fecha en que se inicia la vigencia del nuevo modelo aplicable entre 1987/1991, y en que se traspasan los servicios de la seguridad social.

La diferencia de capacidad financiera entre las CCAA de régimen común y la CAPV cabe circunscribirla a tres factores explicativos relevantes, a saber:

- 1.- La reducida cuantía del Cupo líquido efectivo, que obedece a la defectuosa determinación del mismo en base a una valoración diferencial más elevada de las cargas asumidas por el Estado, a la ausencia de un ajuste territorial que compense las diferencias entre la incidencia real y la recaudación formal territorializada, al reducido valor del índice de imputación, y el modo en que se acaba fijando el cupo efectivamente liquidado, cuestiones que ya han sido detalladas con anterioridad. La evolución experimentada en el período 1987/1991, a diferencia de lo acaecido en el primer quinquenio 1982/1986, permite referir que las diferencias se han agravado merced a los defectuosos ajustes operados como consecuencia de la implantación del IVA, y a la aplicación de la Compensación especial por Impuestos Directos, que no se introdujo para la determinación del Cupo líquido en el período 1982/1986.
- 2.- La fórmula de actualización del Cupo líquido que se ha aplicado en el período 1987/91. En efecto, mientras que el período 1982/86 el Cupo líquido se calculaba para cada ejercicio, en el período 1987/91 se ha procedido a fijarlo para el primer ejercicio —de forma retroactiva desde 1989 a 1987— y luego se ha venido actualizando por el cociente de actualización previsto que recoge el aumento porcentual de los ingresos impositivos del Estado para cada ejercicio. La fórmula de actualización resulta parcialmente correcta pero debe tenerse en cuenta que se aplica sobre un cupo líquido inicial muy bajo por las razones señaladas en el punto anterior. La capacidad fiscal de la CAPV y su evolución, superior a la media española, ha permitido mantener un ritmo de crecimiento de su capacidad financiera —en

términos absolutos cada vez mayor— en promedio del 15 por ciento, mientras que la actualización de los recursos a disposición en un porcentaje inferior: el correspondiente a los Gastos equivalentes del Estado, lo cual ha producido una paulatina divergencia cada vez mayor entre los recursos a disposición de una y otras.

3.- La peculiar financiación de los servicios traspasados del INSALUD y del INSERSO²⁰.- Como ya ha sido objeto de análisis anteriormente, y en plena concordancia con cuantos estudiosos han analizado el tema, la vigencia del peculiar sistema de financiación de los servicios traspasados de la Seguridad Social, a partir de 1988, ha acentuado notablemente la divergencia entre la capacidad financiera de las CCAA de régimen común que han recibido esos mismos servicios, con una valoración absolutamente dispar, y la CAPV. Este concepto aisladamente considerado ha significado en 1991 una adición neta a la capacidad financiera de la CAPV de 2,98 puntos del PIB vasco²¹.

El modelo foral de que dispone Navarra empezó su vigencia el 1.º de julio de 1990, y se contiene en la Ley 28/1990, de 26 de diciembre, por la que se aprueba el Convenio Económico entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra. Con la salvedad de algunas diferencias nominales como Convenio en lugar de Concierto, aportación en vez de Cupo, etc..., el modelo económico sancionado para Navarra es idéntico al vigente para la CAPV después de los acuerdos suscritos para el período 1987/91. La única diferencia sustantiva es que mientras para la CAPV el Concierto tiene una duración limitada –25 años– y el cupo debe revisarse cada 5 años, en el caso de Navarra la duración del Convenio y de la Aportación, actualizada a partir del año inicial –1990– tienen una duración ilimitada, sólo adaptable o modificable como consecuencia de cambios sustanciales en la estructura fiscal del Estado o fruto de Tratados o Convenios Internacionales, así como en razón a la asunción por Navarra de nuevas competencias que le pudiesen ser traspasadas por el Estado.

Así las cosas, y en ausencia de la constatación empírica de los resultados que sí se conocen para la CAPV, no se puede todavía plasmar la situación cuantitativa que presenta Navarra en términos de capacidad financiera, de importancia de la recaudación de los tributos convocados, ni, tampoco, de la importancia de la Aportación efectivamente realizada en términos del PIB,

⁽²⁰⁾ M. BASSOLS, K. SOLE y J. VILALTA "Sistema de Finançament de la CAPB", en NOTA DE ECONOMÍA, n.º 38, julio 1990, pág. 69-99, y en particular la pág. 85. (21) I. ANSOATEGUI, "El sistema de cupo...", op. cit., pág. 239, reflejada también en el cuadro n.º 4 de este estudio.

ni la evolución que de esas magnitudes pueda observarse después de la aplicación del Nuevo Convenio, cuyo primer año completo de aplicación corresponde al ejercicio de 1991. Sin embargo, la identidad del modelo aplicable con el del País Vasco permite anticipar las mismas críticas que se han formulado respecto de aquél, en su consideración absoluta, y en términos relativos si se pone en relación con el sistema de financiación aplicable a las CCAA de régimen común.

En el caso de Navarra, en fin, la tendencia inercial hacia el mantenimiento de importantes peculiaridades tributarias en relación con la legislación aplicable en el territorio común, tales como las existentes en el IRPF, Sucesiones y Donaciones, Actos Jurídicos Documentados, y en el Impuesto sobre Sociedades, permite suponer que se mantendrá la situación históricamente consolidada que se viene produciendo, en su caso ininterrumpidamente, desde 1877 al final de la guerra carlista. Es decir una superior capacidad financiera al tiempo que una menor presión fiscal efectiva.

La naturaleza e importancia de las diferencias analizadas entre las CCAA de régimen común y las CCAA forales, plantea una doble disyuntiva. La reforma en profundidad de aquel sistema foral —en lo que se refiere básicamente al cupo o aportación— aproximando lo más rápidamente posible su capacidad financiera a la de las restantes CCAA de régimen común, o bien replantear con la energía y celeridad posibles la generalización del sistema de Cupo-Aportación a todas las CCAA. La generalización del Sistema por supuesto que debe alcanzar, lo antes posible, a todas las especialidades ahora forales en todo el territorio español, pero convendría plantearse una gradualidad progresiva en dicho proceso, por ejemplo, mediante la identificación cuantitativa de una similar capacidad financiera para todas las CCAA, e introduciendo después, segunda etapa, la concertación de los impuestos estatales sin especialidades propias, para, finalmente, alcanzar una posición final de equilibrio que incluyese la misma potestad tributaria para todas las CCAA, tanto las de régimen común como las de régimen foral.

4.- UNA PROPUESTA DE REFORMA

Como conclusión de las tres cuestiones estudiadas: análisis de la situación de partida, aspectos y posibilidades de la corresponsabilidad fiscal y los resultados de los regímenes forales, se hace preciso plantear un esquema de Propuesta de Reforma en orden a contraponer al Acuerdo del Consejo de Política Fiscal y Financiera para el período 1992/96, y también para iniciar una cierta aproximación o convergencia hacia la solución de destino. Ciertamente que la autonomía tributaria, la suficiencia financiera y el respeto al principio

de solidaridad tan sólo se pueden dar conjuntamente con la generalización del Sistema foral de Concierto-Cupo, al tiempo que permitiría progresar fundadamente en conseguir superiores dosis de corresponsabilidad fiscal, todo al servicio de una gestión económicamente más eficiente de los recursos públicos y una gestión políticamente más transparente y más austera de esos recursos.

La propuesta inicia el camino hacia la generalización del Sistema de Concierto, procura una aproximación y no el alejamiento del destino, o punto de equilibrio más arriba señalado, pero se formula con la imprescindible gradualidad de las reformas a acometer. Se basa en los extremos siguientes:

- I.- Igualación de la capacidad financiera.- La financiación automática debe plantearse la garantía de que todas las CCAA puedan disponer de un nivel similar de recursos para atender a las competencias de que disponen. Después de todas las valoraciones efectuadas de las necesidades a cubrir se ha llegado a la conclusión de que el gasto público autonómico debe igualarse con referencia al gasto por habitante. Ello significa que el índice más simplista de "necesidades" global cabe identificarlo con la población, es decir. la capacidad financiera se iguala mediante la proporcionalidad del gasto público con la población de cada CCAA. El proceso recientemente inaugurado de extender las competencias de las CCAA del artículo 143 hasta las competencias atribuidas a las CCAA del artículo 151, permitiría simplificar la fórmula de financiación aplicable. Con la salvedad de que la igualación de la capacidad financiera referida a la población presentará, todavía importantes diferencias en relación con las CCAA forales, igualdad que sólo acabará produciéndose con la generalización del sistema foral de financiación autonómica a todas las CCAA. Proceso que no debe marginarse pero que deberá · acometerse gradualmente.
- II.- <u>Progresar hacia la corresponsabilidad fiscal</u>.- Esta es una necesidad sentida y proclamada de forma prácticamente unánime por la doctrina, que, sin embargo, resulta contestada por las CCAA de manera generalizada. Tanto el Acuerdo para 1992/96 como la participación del 15 por ciento en el IRPF no se plantean en verdad ningún avance significativo en esta dirección. Con las correcciones técnicas apropiadas la posición final de equilibrio consiste en la generalización del sistema foral, pero la necesidad de acometerla como un proceso gradual exige la adopción de medidas de progresiva adaptación que comportan la reforma de la LOFCA en determinados aspectos. Un avance importante y sencillo en esta dirección podría orientarse en los extremos siguientes:
 - A. Transformar los tributos cedidos en propios. Las limitaciones que la

LOFCA establece en relación con los impuestos propios ha hecho que, a pesar de los esfuerzos acometidos, los resultados recaudatorios obtenidos sean más bien escasos²². Cabría, sin embargo, reforzar la capacidad normativa de las CCAA en relación con los tributos cedidos. Particularmente mediante la posibilidad de que éstas —que están caracterizadas para la aplicación de recargos sobre los impuestos cedidos— puedan fijar libremente tanto los tipos impositivos como determinar la forma en que se deben calcular las bases imponibles, así como la fijación de los restantes elementos tributarios, mediante la legislación que aprueben los respectivos parlamentos autonómicos. De esta manera, no sólo se podrían armonizar, en su caso, las medidas tributarias a adoptar con las que en estas figuras adoptan las CA forales, en evitación de competencia desleal cuando esta se produce, sino que prmitiría el ejercicio de dosis crecientes de responsabilidad fiscal por parte de las CCAA.

B. Recargo en el I.R.P.F. - Las posibilidades que ofrece esta alternativa para mejorar la suficiencia financiera y el ejercicio de la responsabilidad fiscal, radican dos modalidades alternativas de recargo sobre el IRPF. La primera, la mera aplicación de un recargo sobre la cuota líquida del IRPF. La segunda, la aplicación de un "recargo" simultáneamente al fraccionamiento de la escala tarifaria en dos tramos: el central y el autonómico.

La primera modalidad no necesitaría ni tan siquiera una modificación formal de la LOFCA ni, tampoco, a la vista de la posición del TC en su Sentencia 150/1990 de 4 de octubre, de una autorización previa mediante ley estatal, y su aplicación podría darse sin demérito del principio de solidaridad por cuanto los recursos adicionales que se obtendrían no son susceptibles de exportación a otros territorios autonómicos, sino que incidirían sobre los residentes de la misma jurisdicción en la que se podrían prestar superiores servicios a esos mismos ciudadanos contribuyentes. Sin embargo, la elevada presión fiscal que supone en la actualidad el IRPF no avala la opción por esta modalidad de recargo que, con una menor presión fiscal del IRPF estatal, cumpliría satisfactoriamente con las finalidades de una superior responsabilidad fiscal.

La segunda modalidad o "recargo a la canadiense", si bien obviaría la dificultad del reforzamiento de la ya elevada presión fiscal del IRPF estatal, podría conseguir satisfactoriamente los mismos objetivos que el recargo propuesto en el párrafo anterior, si contase con el aditamento, que aquí se analiza en el tercer punto de esta Propuesta, de un fondo de igualación hori-

⁽²²⁾ B. CABRER, M. MAS y A. SANCHO, "Las necesidades de provisión de servicios públicos en las CCAA", en <u>La Financiación de las Comunidades utónomas</u>, Monografía A-22, I.V.I.E., 1991.

zontal para mantener el adecuado cumplimiento del principio de solidaridad interterritorial de antes del recargo/fraccionamiento propuesto, que se vería conculcado con la sustitución parcial de la recaudación del IRPF estatal al plantearse con el tramo autonómico una derivación geográfica de la recaudación en favor de las CCAA más ricas que cuentan con una superior capacidad fiscal

En ambos tipos de recargo cabría pensar en la imposición de distintas modalidades de recargo con el fin de acentuar o matizar el impacto de la progresividad de los mismos según se elija. En este sentido merece la pena considerar las distintas modalidades aplicadas en el caso holandés que han contado con una elevada aceptación²³. El recargo que responde a la modalidad de cesión/fraccionamiento/"recargo", con toda seguridad que a medio plazo permitiría pensar incluso en reducir la presión fiscal global resultante si el tramo o recargo autonómico fuese de menor entidad que la fracción de la escala tarifaria inicialmente asumida.

III.- <u>Cumplimiento del Principio de Solidaridad Interterritorial</u>.- La aceptación generalizada del principio de solidaridad no impide, sin embargo, que sea objeto de reflexión y que se incorpore a la Propuesta que se formula con las especificaciones siguientes:

A. Consideración global del Principio de Solidaridad. - La solidaridad interterritorial es un objetivo de naturaleza político-social de primera magnitud que significa mantener unos determinados estándares de igualdad económica y fiscal en todo el territorio nacional. Ante cualquier modificación significativa del sistema de financiación autonómica se suele manifestar una especial sensibilidad para preservar cualquier retroceso en relación con la situación anterior, lo que es perfectamente plausible. Sin embargo, no se tiene una exacta noción de cuál es la resultante global de todas las actuaciones encaminadas a tal fin. Es en este sentido que se proponga definir claramente ese objetivo y que se adopte la decisión política de cómo debe concretarse su cumplimiento. Pero es conveniente tener presente que desde la actividad financiera desarrollada directamente a través de los Presupuestos Generales del Estado y de la Seguridad Social, desde antes de la configuración del nivel autonómico, ya se venía produciendo una importante función de redistribución espacial de la renta en todo el territorio español. Con el advenimiento de las CCAA esta redistribución se ha seguido manteniendo y, además acrecentando con la introducción de parámetros espacialmente redistributivos

⁽²³⁾ C.G.M. STERKS, C.A. de KAM, "Descentralizing Taxation in the Netherlands", en R. PRUD'HOMME, <u>Public Finance with Several levels of government</u>, I.I.P.F., 1991, pág. 69-82.

en todas y cada una de las fórmulas globales de financiación, con la excepción de la financiación de las CCAA forales que produce resultados sustancialmente perversos –por opuestos– al principio de solidaridad interterritorial. Tan sólo de una consideración global de los recursos aplicados y de los resultados obtenidos al servicio de este principio se podrá conocer si se considera suficiente o no su actual grado de cumplimiento.

B. Fondo de Garantía de Servicios Mínimos.- La LOFCA en su artículo 15 se refiere a este instrumento de igualación fiscal que no ha sido todavía desarrollado expresamente, si bien como consecuencia del mandato recibido en el Acuerdo de 20 de enero de 1992 se ha creado un Grupo Técnico de Trabajo en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera que ha progresado en su concreción con vistas a su próxima implantación. Cabe señalar que se constituye en una modalidad de igualación difícilmente identificable con un fondo horizontal de suma cero aplicable a todas las CCAA, que cabe argumentar habría de implantarse simultáneamente a cualquier fórmula de financiación autonómica que, como la propuesta por el Consejo, incluya aspectos de derivación geográfica en la participación de los ingresos del Estado, venga a alterar el equilibrio existente en términos de distribución espacial de recursos.

El Fondo de Garantía de Servicios mínimos, es un instrumento de dificil concreción y costoso, se erige en una fórmula de igualación fiscal de aplicación excepcional, normalmente tan sólo para las CCAA peor dotadas, con el fin de garantizar la satisfacción uniforme en todo el territorio de los servicios públicos fundamentales, y cuya presencia puede obedecer a insuficiencias por cuenta de renta y por cuenta de capital (para igualar stocks de capital público). Si se avanza en la identificación y cuantificación de las necesidades en función del elemento de población para igualar el gasto público por habitante, puede convertirse en un instrumento redundante, más bien cabría postular su excepcionalidad —por ejemplo— para cubrir la existencia de costes unitarios de prestación de servicios extremadamente elevados, o para corregir diferencias alarmantes en la dotación de capital público, en el caso de servicios fundamentales, mediante la aplicación discrecional de subvenciones condicionadas.

C. Rectificación de la financiación atribuida a las CCAA forales de los Servicios de la Seguridad Social.- La financiación atribuida al País Vasco y Navarra por razón del traspaso de los servicios de INSALUD e INSERSO es el agravio comparativo más notorio que reciben las CCAA de régimen común. La inapropiada aplicación del índice de imputación al coste global nacional de estos servicios como financiación de las CCAA forales significa una aplicación perversa –por opuesta– al principio de solidaridad interterritorial. La

rectificación a la baja de ese porcentaje excedentario habría de producirse de forma inmediata, hasta el porcentaje que corresponda a la <u>población cubierta</u>, o, en su defecto, a la población de derecho, con el fin de aplicar el mismo criterio expreso de financiación de esos servicios en todas las CCAA.

LA PRIVATIZACIÓN A LA LUZ DEL DESEABLE TAMAÑO DEL ESTADO

Del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Rafael Termes Carreró

Pocas veces ha habido en nuestro país un consenso tan grande, tanto del mundo académico como de los agentes económicos, sobre el diagnóstico de los males que, en estos momentos, afectan a la economía española. Los parámetros que definen la actual situación han sido tan reiteradamente expuestos y numéricamente razonados que no debo ahora cansar a los señores académicos intentando demostrar lo que todo el mundo tiene asumido.

LA SITUACIÓN ECONÓMICA ESPAÑOLA A MAYO DE 1993

Pienso, pues, que bastará enumerar, obviando las cifras, los grandes indicadores de la inquietante situación, tanto covuntural como estructural, en que nos hallamos. Crecimiento tan exiguo del PIB que desde el último trimestre de 1992 se ha hecho negativo. Inflación dual y cada vez más divergente del núcleo más estable de la Comunidad Europea, con el agravante de que las mínimas reducciones del IPC, en el supuesto de que no sean resultado del comportamiento errático de alguno de sus componentes, son esencialmente debidas al guebrantamiento de la economía. Fuerte destrucción del empleo. aumento espectacular de la cifra de parados, con elevación de la tasa de desempleo al doble de la media europea, en compañía de un indudable y escandaloso fraude en las subvenciones de paro. Déficit del conjunto de las administraciones públicas que, sin tener en cuenta las más que razonables dudas sobre la verdad de las cifras, se sitúa alrededor del doble, en términos porcentuales, del aceptable para la convergencia europea y que, a consecuencia de la persistencia de la gran expansión del gasto público consuntivo, amenaza con aumentar en 1993. Deuda pública creciente en forma galopante, con un componente exterior que ha rebasado netamente el importe de nuestras reservas centrales netas y cuya principal maldad no es el porcentaje sobre el PIB sino el coste por intereses que, junto con las transferencias a la Seguridad Social, lastran el presupuesto con un importe, en sí mismo, superior al doble, en términos porcentuales, al definido por las reglas de convergencia comunitaria.

Tipos de interés insoportables para el sector privado y de efectos contrapuestos, ya que pensados para compensar, a través de la política monetaria, el efecto inflacionista de la política fiscal, producen expansión monetaria a consecuencia de la atracción que ejercen sobre los capitales extranjeros a corto. Deseguilibrio creciente y preocupante del sector exterior, no sólo en la balanza comercial, como consecuencia de la pérdida de competitividad frente a los otros países, sino también en términos de cuenta corriente, con un déficit que, rebasando lo aceptable para una economía en desarrollo, pone de manifiesto la fuerte caída del ahorro interno, incapaz de cubrir las necesidades de financiación, a pesar de la fuerte caída de la tasa de inversión. En esta materia, al lado de una pequeña contracción en el consumo de las familias, inducida por el ambiente de crisis, es especialmente preocupante el desplome del ahorro empresarial como consecuencia del deterioro de los excedentes de explotación, resultado a su vez de la caída del valor añadido y del mantenimiento de la tendencia creciente de los costes salariales, indiferentes a la evolución de la producción. Es sorprendente, como ha puesto recientemente de relieve el Profesor Fuentes Quintana, que la sociedad española, tan sensibilizada ante el paro, contemple con indiferencia –v hasta regocijo– la caída de los beneficios empresariales, sin darse cuenta, al parecer, de que los beneficios son la condición necesaria para la creación de empleo.

Del déficit externo, en mi opinión, se habla menos de lo que se debería, porque el importante desequilibrio exterior de la economía española constituye un serio factor limitativo de su crecimiento. Mientras el déficit exterior contribuyó, mediante la importación de bienes de equipo, a mejorar la estructura productiva de un país como el nuestro, tan necesitado de ello, su presencia —dentro de los límites de los mediados años 80— estaba justificada, tanto más cuanto que una abundante inversión extranjera ayudaba a financiarlo sin problemas. Pero cuando los bienes de consumo desplazan a los de inversión en el conjunto de las importaciones, cuando las exportaciones, a partir de 1989, pierden dinamismo, cuando el saldo de la balanza de servicios resulta insuficiente para compensar el déficit de la balanza comercial y cuando la estructura de la balanza de capitales cambia, porque la inversión extranjera cede el paso al mero préstamo, entonces puede afirmarse que el alto saldo negativo de la balanza corriente denota la presencia de graves problemas cuya solución es sin duda urgente.

Esta inquietante visión de la economía española obtenida con la óptica de los desequilibrios externos se ve confirmada por la situación del tejido empresarial deducible de los indicadores disponibles. El más importante de ellos es el que se refiere a la evolución de los costes laborales unitarios, en tér-

minos reales, es decir, comparados con el crecimiento medio en los países miembros del SME y teniendo en cuenta la apreciación del tipo de cambio efectivo de la peseta. Este indicador proporciona una buena medida de la muy fuerte pérdida de competitividad de la economía española en los últimos años.

Esta pérdida de competitividad y la recesión en el mercado interno –provocada por el desacertado modelo de ajuste del recalentamiento originado en la fase alcista del ciclo- se ponen de manifiesto en la delicada situación de multitud de empresas que encuentran grandes dificultades para seguir atendiendo sus compromisos o los dejan incumplidos en forma creciente, como se refleja en la evolución del coeficiente de deudores morosos del sistema bancario. Este incremento de la morosidad -que, naturalmente, ha de acabar en aumento de las suspensiones de pagos y las quiebras- constituye el reflejo micro y fácilmente palpable del deterioro económico. Las magnitudes macroeconómicas se prestan a disquisiciones académicas, pero el cese en la actividad productiva de cada vez más empresas es algo que no admite interpretaciones. En este cuadro de morosidad, no es pequeño el papel que corresponde al Estado, convertido en el mayor moroso del país, aunque se trate de un moroso que sabemos que no quebrará, porque, en última instancia, puede recurrir a la máguina de hacer dinero y que, de momento, para evitar o retrasar la utilización de tan recusable expediente, está dando el bochornoso espectáculo no sólo de no pagar sino de resistirse a la compensación de créditos y débitos, poniendo en situación más que apurada a las numerosas empresas, grandes y pequeñas, que creían tener un cliente seguro cuando se convirtieron en proveedores del Estado.

LAS CAUSAS DEL DETERIORO

Ante la gravedad del diagnóstico, no cabe, a juicio de observadores imparciales, traspasar la responsabilidad de la crisis a la situación internacional, porque ésta explica tan sólo una muy pequeña parte del mal. La comparación con los datos relativos a los países de la Comunidad Europea pone de manifiesto, de manera clara, que la crisis internacional ha golpeado a España en mayor cuantía que a los otros países. Y esto por dos razones. La primera porque se desaprovechó la muy favorable coyuntura, que desde 1985 a 1989 hinchó las arcas de la recaudación fiscal, para cerrar los presupuestos con superávit y empezar a retirar deuda. El amor desordenado al gasto público y la falta del reverencial temor que hay que tener al déficit, hizo que se dilapidara en gastos consuntivos y de mera transferencia todo el exceso de recaudación y más.

La segunda razón que explica esta relativamente peor situación española es que, a raíz de la huelga general de diciembre de 1988, tuvo lugar un cambio. Hasta aquel momento, la política económica, bien que arbitrada sobre una mezcla fiscal y monetaria de inadecuadas proporciones, tenía una cierta coherencia con el objetivo de la convergencia europea. A partir de entonces pasó a ser una política permisiva, claudicante o condescendiente con las reivindicaciones, fundadas o no, de los diversos sectores, que en modo alguno es la que conviene al crecimiento equilibrado y sostenido de la economía.

A estas dos principales causas de la situación en que nos hallamos se une una tercera no menos importante: la mala utilización de la política de cambio. España entró en el SME con un tipo de cambio de la peseta artificialmente sobrevalorado por efecto de los elevados intereses, consecuencia, a su vez, del déficit público. Este tipo se mantuvo en la parte alta de la banda ancha de fluctuación, porque los tipos de interés atraían capitales extranjeros, cuyo efecto expansionista requería la intervención del Banco de España para endurecer la política monetaria, originándose así un indeseable círculo vicioso. Cuando el deterioro de la economía, detectado por los observadores avisados a partir de la segunda mitad de 1991, hizo patente la pérdida de competitividad -baja productividad y elevados costes salariales- se fue creando la imagen de que el tipo de cambio, que no reflejaba en absoluto la situación de la economía real, era insostenible. El aumento del endeudamiento y el mantenimiento de la inflación, hizo crecer el riesgo de depreciación de la peseta, con lo que la inversión extranjera dejó de fluir y, a pesar de la resistencia del gobierno a aceptar la depreciación del signo cambiario, las expectativas de devaluación se hicieron cada vez más fuertes. La especulación sobre la peseta –alentada por las crisis emergentes en el SME– llevaron en septiembre de 1992 a la primera devaluación, después de que el Banco de España se esforzara inútilmente en el sostenimiento del tipo de cambio de la peseta. Las nuevas turbulencias monetarias pusieron de manifiesto que aquella devaluación fue insuficiente y en noviembre tuvo lugar un segundo ajuste de paridad, que, a primera vista, parecía que debía conducir a la estabilidad cambiaria. Sin embargo, la persistencia de los desajustes y, sobre todo, la creciente falta de credibilidad de las políticas gubernamentales, han conducido, hace quince días, a una tercera devaluación en menos de nueve meses. Este triple ajuste de la paridad de la peseta, significa que, desde la cota más alta alcanzada antes del primero de ellos hasta la paridad central fijada en el último, ha tenido lugar una devaluación algo superior al 20 por ciento, que no es otra cosa que el reconocimiento oficial del empobrecimiento del país, a consecuencia del deterioro de la relación real de intercambio.

Es cierto, y así lo aceptamos incluso los que no somos fervientes adoradores de la moneda única, que el compromiso de sujetarse a un tipo de cambio fijo supone una ayuda a los gobiernos, para disciplinar las políticas inter-

nas en línea ortodoxa. Pero la verdad es que si, adquirido este compromiso, tales políticas, por razones extraeconómicas, no son, como aquí ha sucedido, las que conducen a la convergencia real de la economía, el tipo de cambio, que es la válvula natural de escape, voluntariamente bloqueada, acaba finalmente reventando. Así se comprueba que lo que definitivamente importa no es el compromiso de mantener el tipo de cambio fijo sino la decidida voluntad, que es lo que aquí ha faltado, de aplicar políticas ortodoxas. Es el dramático dilema entre la razón económica y las razones políticas, por cierto, recientemente aflorado en nuestros pagos, en un interesante diálogo público entre el Profesor Alan Meltzen y el Profesor Luis Angel Rojo, a propósito del SME y el tipo de cambio, fijo o flotante, de la peseta; diálogo en el que el último puso de manifiesto la dificultad para el Banco de España de obedecer a la regla de que se ha de crear tan sólo aquella cantidad de dinero que resulta compatible con la estabilidad de los precios, en un país en el que nadie parece creer en la bondad de la estabilidad del valor de la moneda, incluso con la restricción impuesta por un compromiso supranacional.

Sin duda que este negativo juicio sobre la situación en que nos hallamos puede ser discutido alegando que, a pesar de ser cierto todo lo dicho, la España de hoy, desde el punto de vista económico, es mucho mejor que la de 1982 o la de 1975, ya que, por ejemplo, la renta per cápita, medida en pesetas constantes, ha mejorado un 35% en relación con la de dichas fechas y se ha multiplicado por 1,7 en relación con la de 1970. Que estamos mejor que hace 20 años es tan cierto como que estamos mejor que al final de la guerra civil, durante la Restauración o en tiempos de los Reyes Católicos. No se trata de esto. Se trata de que, en comparación con los países de nuestro entorno, que durante estos períodos de tiempo no han estado parados, nuestro acercamiento a su nivel de renta, propiciable a partir del mayor crecimiento potencial de nuestra economía, no ha sido el que debía haber sido. Tal vez la mejor manera de verlo, con datos elaborados por la Fundación FIES, es que el PIB por español que en 1959, al empezar el Plan de Estabilización y Desarrollo, era igual al 58% del PIB medio por habitante de la Comunidad Europea, llegó al 80% en 1975, y al acabar el presente año, a pesar de la fase expansiva vivida entre 1985 y 1990, será tan sólo, si llega, del orden del 75% del PIB medio por habitante de la Comunidad.

EL CAMINO PARA SALIR DE LA CRISIS

¿Cómo salir de la situación creada? ¿Cuál debe ser el orden de prioridades en el ataque de los males que nos afligen? La respuesta en boga es que lo primero que hay que remediar es el paro, puesto que la falta de trabajo es la

más lacerante carencia desde el punto de vista humano. Nadie osará contradecir esta calificación del fenómeno del desempleo involuntario, pero pasando de la espontánea reacción propia del sentimiento de solidaridad al análisis más riguroso del problema, conviene aportar algunas matizaciones. La primera de ellas es que las cifras que circulan sobre el paro no reflejan la realidad. Por un lado, el número de parados sería mayor que el que reflejan las encuestas si entre los que desean trabajar se incluyeran todos aquellos que quieren hacerlo pero no se hacen presentes al mercado, desanimados por el convencimiento de que no han de hallarlo. Este hecho explica, junto con la persistencia de hábitos tradicionales, nuestra baja tasa de actividad. Pero, por otro lado, la cifra oficial de parados está sobreestimada porque un número no despreciable de los que perciben el subsidio de paro no son tales "parados". o bien porque, cobrando el seguro, de hecho trabajan en la economía paralela o sumergida, o bien no trabajan porque, bastándoles el seguro de desempleo que se acerca demasiado al salario, no aceptan los puestos que se les ofrecen.

En cualquier caso no creo valga la pena detenerse en las maneras de ataiar el fraude en la administración de los fondos del desempleo, que claramente existen, si se prescinde de razones políticas. Y no vale la pena elucubrar sobre las maneras de paliar y administrar el paro porque el paro no es el mal a atacar; el paro no es otra cosa que un resultado, y lo que hay que atacar son las causas que producen tan desastroso resultado. Superando las tentaciones de las soluciones utópicas, de claros efectos contraproducentes pero fáciles de vender, va que son clamorosamente reclamadas por la parte menos informada de la opinión pública, algunos, mejor preparados, piensan que la solución consiste en reducir el déficit público ya que éste es el causante de nuestros males. A mi juicio, el déficit, con el paro, la inflación, los elevados tipos de interés, la falta de ahorro interno, el crecimiento negativo del producto, no son más que consecuencias de la verdadera causa de todos los deseguilibrios internos y externos. Y esta causa no es otra que el excesivo papel del gobierno en la economía, que se manifiesta, por un lado, en demasiado gasto público y, por otro, en el intervencionismo de los mercados, incluido, desde luego, el del trabajo.

El déficit público persistente es, en mi opinión, intrínsecamente perverso, puesto que, aun en el supuesto de que se financie ortodoxamente, mediante emisión de deuda, dejando aparte el fenómeno de la autoalimentación del déficit a causa del servicio de la deuda, los efectos de expulsión del sector privado que esta financiación entraña, perjudica el crecimiento equilibrado y sostenido de la economía. Pero el déficit público puede modularse, y de hecho se modula, dando la impresión de que se está corrigiendo el desequilibrio,

recurriendo al aumento de los impuestos, aumento que redunda en la reducción de la renta disponible para el ahorro y la inversión. Si está demostrado que cuando algo se grava con más impuestos recibimos menos de este algo, si se acepta que, para lograr un crecimiento real capaz de absorber el paro por encima de la tasa natural, es necesaria una política fiscal que reduzca la imposición sobre las rentas financieras y del trabajo, que desgrave las plusvalías. que favorezca la rápida amortización de activos, que prime la reinversión frente a la distribución de beneficios y evite la doble imposición de los dividendos, que premie, en suma, la toma de riesgo y el éxito económico en vez de castigarlos, entonces hay que concluir que reducir y anular el déficit público -puesto que éste debe ser el objetivo si no anual por lo menos en términos medios- sólo puede lograrse recortando el gasto público hasta el nivel que pueda ser cubierto por un sistema impositivo como el que acabo de sugerir. Este sistema que, además, podría ser proporcional sin por ello ser injusto, o más injusto que el sistema progresivo imperante, vendrá, por otra parte, impulsado por razones de competencia financiero-fiscal de ámbito internacional, a consecuencia de la libre circulación de capitales. El modelo que propugno descansa en lo que puede llamarse el "principio de caja vacía". Si el gobierno -mejor por disposición constitucional- no puede gastar más que lo que obtenga de una recaudación tributaria compatible con el fomento del ahorro y la inversión del sector privado, el déficit y sus indeseables consecuencias desaparecen automáticamente.

LA DIFICULTAD PARA REDUCIR EL GASTO SOCIAL

Al llegar a este punto, la objeción obvia es que, aun aceptando —cosa que no todos hacen— que este planteamiento sea el deseable, lo es, a lo sumo, en teoría, ya que la realidad conduce a afirmar que el plan es irrealizable. No cabe, dicen, recortar los gastos públicos en múltiples aspectos del presupuesto de la Administración Pública que han adquirido carácter de prestaciones no eliminables, porque responden a peticiones de la sociedad que han adquirido carta de naturaleza dentro del marco del Estado del Bienestar. Y este Estado, concebido en sus orígenes para remediar la suerte de los más desfavorecidos, se ha ido ampliando, especialmente en la opulencia de la segunda posguerra europea, para ofrecer, a capas cada vez más anchas de la población, niveles progresivamente aumentados de provisión de bienes y servicios públicos, considerados por muchos como una conquista irrenunciable en la evolución del moderno Estado de derecho, en orden a la seguridad y a la satisfacción de todos los ciudadanos.

Si se acepta esta premisa, la objeción de fondo al modelo que acabo de

sugerir es evidentemente insalvable. Nadie será capaz de decir cuáles son los gastos a recortar y hasta dónde, porque, entre otras cosas, la invocación del sagrado término de la justicia social –para encubrir, en muchos casos, lo que no son más que reivindicaciones de grupos a los que, por razones políticas, se quiere dar satisfacción— será suficiente para descalificar por "antisocial" cualquier propuesta de recorte del gasto. Pero si se acepta esta premisa –v parece que ampliamente se acepta— entonces estamos perdidos, porque el aumento del gasto público no tendrá fin. Baste ver que, en nuestro país, el gasto público, en los últimos veinte años, se ha duplicado, en términos porcentuales, pasando del 25% al 50% del PIB, para cubrir, principalmente, atenciones llamadas sociales. Pero el hecho es que, después de esta duplicación del gasto -que, por cierto, en los otros países de nuestro entorno ha requerido el paso de cuarenta años, es decir, el doble que en España— las quejas sobre la mala calidad de los servicios públicos y las demandas de mayores prestaciones van en aumento. ¿Cuándo, a qué nivel de gasto público, se acallarán las quejas y cesarán las demandas? La respuesta es nunca; aunque el gasto público igualara la totalidad del PIB, las quejas y demandas seguirían existiendo, a pesar de que algunos se atrevan a decir que, para corregir las deficiencias actuales bastaría con tal o cual aumento, olvidando que si hace veinte años les hubiéramos dicho que el gasto público tendría que duplicarse para atender a sus demandas, nos hubieran respondido que con mucho menor incremento bastaría, cosa que hoy comprobamos que no era cierta. Cuando se ha engañado a la gente, haciéndole creer que el gasto social es gratuito, o que lo pagarán otros, la demanda de aumento es imparable.

LA SOLUCIÓN PRIVATIZADORA Y SUS FALACIAS

Esta es la razón por la cual, en la mayoría de los países, puestos entre la espada de la inagotable demanda de gasto social que, por razones políticas, los partidos, en el poder o en la oposición, no quieren discutir, y la pared levantada por la necesidad de reducir, o por lo menos parar, el déficit fiscal, los gobiernos empezaron a pensar en la privatización de las empresas y servicios que, en décadas anteriores, llevados, a su decir, del propósito de distribuir mejor el producto, eliminar las desigualdades, reparar los fallos del mercado o asumir los quebrantos del sector privado, habían estatificado.

Y así se ha elaborado una teoría de la privatización, más o menos radical, es decir, total o parcial, del sector público, basada en la necesidad de reducir el déficit público, mediante el ingreso hoy del producto de las ventas de las empresas privatizadas o mediante la eliminación de las futuras subvenciones de explotación o en capital que las empresas públicas requieren y que ya

no serán necesarias si se logra privatizar esta clase de empresas. Esta teoría es falsa. La necesidad de privatizar descansa en una razón de eficiencia del sistema en su conjunto y de económica asignación de los recursos disponibles. Hay que privatizar pura y simplemente porque hay que reducir el tamaño del Estado, y hay que reducir el tamaño del Estado porque, haciéndolo, se disminuye el peso de la parte más ineficiente del sistema y se logra que la parte más eficiente, el sector privado, aumentando su peso, vea mejoradas, además, sus condiciones de funcionamiento, al disminuir los perniciosos efectos que sobre el sector privado provoca la existencia de un sector público de gran tamaño.

En los últimos tiempos ha aparecido, entre nosotros, una extraña construcción que, invocando el nombre del Profesor David Alain Aschauer, pretende contradecir la anterior afirmación, declarando, al amparo –dicen– de la experiencia empírica, que el aumento del gasto público se traduce en aumento de la productividad del sector privado. Qué duda cabe que determinados gastos de inversión pública, en mejora de la infraestructura o de las condiciones de explotación, puede redundar en una mayor eficiencia de las empresas privadas que se mueven en el entorno mejorado. Pero esto no es consecuencia del carácter público de la inversión sino de la propia inversión en infraestructura o equipamiento, que hubiera producido los mismos resultados si hubiera sido de naturaleza privada. Pero, sobre todo, esto no permite establecer una correlación entre el aumento de cualquier gasto público y la productividad del sistema. Quedémonos, pues, con la idea de que lo mejor que puede hacer el Estado, para la mejora de la eficiencia del sistema total, es ceder el paso y dar lugar al dinamismo del sector privado. Y que, por lo tanto, esta es la razón para privatizar.

El impacto que sobre el Presupuesto del Estado produzcan las privatizaciones es una consecuencia de la decisión de privatizar, no su justificación, ya que este impacto, visto en el largo plazo, puede ser positivo, neutral o negativo. Todo depende de la diferencia que exista entre el precio de privatizar y el valor actual de los flujos, positivos o negativos, cedidos, habida cuenta del tipo de descuento que vendedor y comprador, que son sujetos de distinto riesgo, apliquen a los previsibles flujos futuros, y de la estimación que, uno y otro, hagan de los flujos esperables en méritos a la respectiva capacidad de gestión o posición en el mercado.

Partiendo de la racionalidad de los decisores, cabe afirmar que la privatización, si se hace correctamente, es neutral, económicamente hablando, tanto para el sector público como para el sector privado; aunque no resulta dificil encontrar ejemplos en los que, por razones distintas de las aquí invocadas, la privatización se ha saldado con una transferencia de riqueza del sector públi-

co al privado o viceversa. Cierto que aun aceptando el carácter neutral de la privatización, puede decirse que, frente a la emisión de deuda o el señoreaje, la privatización, por sus efectos macroeconómicos, constituye, como señalan Driffill y Favero (1991), una mejor alternativa, ya que tiende a reducir la inflación y aumentar el producto en mayor medida que la financiación del déficit por los otros caminos.

Pero, sea de ello lo que fuere, la defensa de las privatizaciones basada en la necesidad presupuestaria se abre paso y se utiliza para justificar las mal llamadas privatizaciones, consistentes en vender paquetes minoritarios de acciones de empresas públicas, lo cual no es otra cosa que allegar recursos del sector privado para seguir manteniendo, mediante el control de la gestión, el carácter público de dichas empresas. Desde el punto de vista del Patrimonio del Estado, la valoración económica de estas operaciones, en las que el precio de oferta tiene que ser incentivante, no puede, por lo general, ser positiva, ya que consiste en realizar una parte de dicho patrimonio a un precio muy probablemente ventajoso en comparación con el de coste o el valor contable de las acciones vendidas, pero no inferior al de mercado, a fin de emplear el producto de la venta en gastos no rentables y al objeto de paliar un déficit, en la mayoría de los casos, de carácter no esporádico, sino estructural.

LA VERDADERA RAZÓN PARA PRIVATIZAR

Por mi parte, insisto en que la razón para privatizar –que desde luego es algo positivo y que conviene, en grado sumo, propiciar— es la reducción del tamaño del sector público, con independencia del impacto positivo o negativo que la privatización produzca sobre el presupuesto y sobre el patrimonio del Estado. Y esta razón es la que, a mi juicio, lleva a postular la privatización no sólo de aquellas empresas que el Estado posee invadiendo campos que no le son propios, sino, además, la de aquellos servicios y actividades que tradicionalmente han sido considerados como propios del Estado y aquellos otros que ha ido asumiendo en realización del objetivo del bienestar social. El fundamento de esta postura, para mí, es claro. En primer lugar, en el terreno conceptual, por aplicación del principio de subsidiariedad que, a mi entender, deriva de la propia condición humana, y según el cual todo lo que pueda hacer el individuo o, por decisión del individuo privado, las entidades menores o intermedias, no deben hacerlo las entidades mayores en cuyo extremo se halla el Estado. En segundo lugar, en el terreno práctico, porque, según ya he dicho, el sector privado, en términos globales, es más eficiente que el sector público y por lo tanto redunda en beneficio del país entero la transferencia, del segundo al primero, de cuantas más mejor parcelas de actividad.

Esta segunda afirmación que, para mí tiene el carácter de evidente, por la misma definición de lo que es y mueve el sector público y lo que es y mueve el sector privado, no está, desde luego, aceptada por todos. Esta es una carga, la carga de la prueba, que pesa sobre el liberalismo económico. La utopía socialista, que coarta la libertad en busca de la igualdad, para dar, dicen, un más amplio nivel de bienestar mediante la redistribución de la riqueza y la renta, es ampliamente aceptada, como portadora en exclusiva del discurso ético, por un elevado número de intelectuales, aunque entre ellos el número de los economistas sea cada vez menor. Y es aceptada por estos intelectuales sin haberse probado que el propósito socialista se haya materializado en ninguna parte y siendo patente que, en muchos lugares —no sólo en los países del antiguo bloque soviético – ha sucedido todo lo contrario. Pero para ellos esto no parece tener importancia para cambiar de ideas. Ya alguien dijo que los intelectuales capitalistas son un subproducto inevitable del propio capitalismo. El liberalismo económico será siempre un concepto controvertido y estará condenado a demostrar su superioridad con los resultados obtenidos, frente a su contrincante, la economía planificada, a la que el valor se le supone, sin necesidad de prueba. El premio Nobel. George Stigler, va observó que en la comparación entre el mercado y la intervención gubernamental nos comportamos como aquel jurado que, debiendo dar un premio de canto, después de comprobar que el primer concursante cantó muy mal, dio el premio al segundo sin ni siquiera oírle cantar. Que el mercado tiene fallos es evidente, pero esto no autoriza a admitir de entrada que el intervencionismo los corregirá.

Pero las cosas son como son y no como nos gustaría que fueran y ahora yo tengo que intentar demostrar lo que, a mi entender, debería ser, por definición, indiscutible. Y es que, por su propia naturaleza, el sector privado tiene que ser más eficiente que el sector público.

EL SECTOR PÚBLICO NO PUEDE SER MÁS EFICIENTE OUE EL PRIVADO

La argumentación teórica que sustenta tal afirmación me parece sencilla. Una empresa es privada cuando los titulares del capital son personas, físicas o jurídicas, privadas. Las dos esenciales características de los títulos que ostentan, son: primero, que representan derechos residuales sobre el valor de la firma; es decir, atribuyen, en forma concreta e individualizada, la propiedad del patrimonio neto de la misma, una vez satisfechos los títulos de crédito según el orden de precedencia. Y, segundo, que tales títulos de propiedad son transferibles; es decir pueden venderse y comprarse en el mercado, y este derecho

está definido y protegido por las leyes. Las consecuencias de ambas cosas son lógicas, pero de suma importancia para lo que ahora nos ocupa. Los titulares del capital que, por su carácter residual, correctamente se llama "de riesgo". desean que el valor representado por sus títulos sea el máximo posible. Cuando los gestores de la empresa la conducen eficientemente, sus operaciones generan beneficios y, si aplican, lo cual forma parte de la buena gestión, una política de dividendos congruente con las expectativas de los titulares del capital, que para simplificar llamará accionistas, el valor de mercado de las acciones. con independencia de lo que digan los libros sobre el valor contable, tenderá a subir. En caso contrario, ceteris paribus, tenderá a bajar. Por lo tanto, los accionistas tienen sobradas razones para vigilar la actuación de los gestores. Y éstos, cuya supervivencia en el puesto y cuya remuneración dependen, en última instancia, de la decisión de los titulares del capital, tienen buenos motivos para intentar satisfacer los deseos de los accionistas. Cierto que en muchos casos los accionistas, individualmente considerados, son incapaces de ejercer este control sobre la gestión en forma directa, pero aquí entra en juego la segunda característica de su título: la transferibilidad. El desacuerdo con un gestor ineficiente se manifiesta por la venta de las acciones, lo cual acarrea. finalmente, la sanción del mercado que acabará resolviendo la situación, sea con la muerte de la empresa, sea con la absorción por parte de otra más eficiente.

Nada de esto sucede en la empresa pública. Los propietarios de su capital, son en última instancia, los contribuyentes, ya que con los impuestos que pagan se ha creado o adquirido y sostenido la empresa pública. Pero este es un título abstracto e indeterminado que los contribuyentes ni pueden utilizar para ejercer el control de la gestión ni pueden enajenar. Teóricamente, el representante de los contribuyentes-propietarios de las empresas públicas es el gobierno, el cual, en principio, debería asumir el control de la gestión de estas empresas en defensa de los intereses de los contribuyentes. Pero la teoría de la elección pública, la experiencia y el simple sentido común nos dicen que las motivaciones y las actuaciones de los políticos, que encarnan el gobierno, son muy distintas de las que llevarían a perseguir la eficiencia en el empleo de los recursos puestos a disposición de los gestores de la empresa pública.

En resumen, la propiedad privada crea incentivos para producir mercancías y servicios de manera eficiente en el empleo de los factores. Los dirigentes de las empresas privadas se sienten estimulados a aumentar al máximo el valor de su empresa. En contraste, las empresas públicas no crean incentivos para operar en forma eficiente. Los directivos y empleados públicos distribuyen recursos que no les pertenecen. Nadie les hace responsables del coste de sus decisiones, ni obtienen beneficios de un trabajo eficiente, ya que, como

funcionarios que son, tienen asegurado políticamente el puesto y la remuneración. Todo lo cual no pretende negar ni la preparación técnica ni la calidad profesional de los gestores públicos. Lo que se afirma es que, aun en el caso de que ésta sea excelente, las motivaciones políticas, por un lado, y las características de funcionamiento, por otro, han de conducir forzosamente a un subóptimo en el resultado.

EL PENSAMIENTO DE ADAM SMITH

Todo esto ya lo había visto Adam Smith, cuando al referirse a la intromisión de los príncipes en las distintas ramas del comercio, en el Libro V de La Riqueza de las Naciones, dice que "muy pocas veces han tenido éxito. La prodigalidad con que se suelen administrar los asuntos de los príncipes hace imposible que lo tengan. Los administradores de los príncipes consideran inagotable la fortuna de su señor, se preocupan muy poco del precio a que compran y a que venden y de los gastos que les ocasiona el transporte de los bienes de un lugar a otro. Esos administradores con frecuencia viven con la prodigalidad de los príncipes, y a veces también, a pesar de esa prodigalidad, con una adecuada presentación de las cuentas, se hacen con fortunas de príncipes. Maquiavelo dice que así era como procedían los agentes de Lorenzo de Médicis, a pesar de la capacidad de este". ¿Cuántos ejemplos actuales no podemos hallar de esta actuación de los gestores del sector público, cuya prodigalidad en el manejo de fondos la sabiduría popular ha caricaturizado al poner de relieve la irresponsabilidad derivada de "disparar con pólvora del Rey"? Una reciente muestra, para no bucear en nuestra patria, nos la ofrece el grotesco espectáculo dado por el flamante Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD) que, a decir verdad, ni tan siguiera hacía falta crear.

La razón de este despilfarro en el uso de los fondos públicos la da el mismo Smith, pocas líneas después del texto citado, cuando afirma que "no hay caracteres que aparezcan más incompatibles que los de comerciante y soberano. Si el espíritu mercantil de la Compañía Inglesa de las Indias Occidentales la convierte en mala soberana, el espíritu de soberanía parece haberla hecho mala comerciante. Mientras sus miembros sólo fueron comerciantes, gestionaron sus negocios con éxito y fueron capaces de obtener beneficios suficientes para pagar un dividendo moderado a los propietarios del capital. Desde que se convirtieron en soberanos, con unos ingresos estimados originalmente en más de tres millones de libras esterlinas, se han visto obligados a pedir la ayuda extraordinaria del gobierno para evitar una bancarrota inmediata. En la primera época sus servidores en la India se consideraban empleados de comerciantes; en la actualidad se tienen por ministros de sus soberanos". Y, para dar una medida del grado de ineficiencia de la administración pública,

precisa que "en la actualidad las tierras de la corona en Gran Bretaña no proporcionan la cuarta parte de la renta que podrían proporcionar si perteneciesen a dueños particulares".

Adam Smith, al lado de sus ideas sobre la ineficiencia relativa del sector público, nos ofrece también su pensamiento sobre la privatización. "En toda gran monarquía europea la venta de las tierras de la corona produciría una suma importante de dinero que, de ser dedicada al pago de las deudas públicas, deshipotecarían unos ingresos muy superiores a los que dichas tierras jamás aportarían a la corona. En los países donde las tierras se han mejorado y están bien cultivadas, en el momento de la venta rinden toda la renta que son capaces de producir, vendiéndose a cambio de la renta de treinta años; las tierras incultas y sin mejorar pertenecientes a la corona podrían venderse a cambio de cuarenta, cincuenta o sesenta años de renta. La corona podría disponer inmediatamente de los ingresos que liberaría la amortización de sus deudas". Es el argumento presupuestario: hay que vender las "tierras de la corona" para desendeudarse, aunque sea vendiendo a mal precio. Pero, a renglón seguido, Smith que, en Lecciones de Jurisprudencia, diez años antes, había dicho que era imposible que las tierras de la corona estuvieran siguiera "la mitad bien cultivadas que el resto", añade ahora el argumento de la eficiencia global del sistema: "En el curso de varios años –la corona– disfrutaría incluso de un nuevo ingreso. Cuando las tierras de la corona se convirtieran en privadas, en pocos años se habrían mejorado y estarían bien cultivadas. El aumento de su producto incrementaría la población del país al aumentar los ingresos y el consumo del pueblo. Los ingresos que la corona obtiene de los derechos de aduanas y de los impuestos aumentarían necesariamente a la par que los ingresos y el consumo del pueblo".

Para completar el panorama, nuestro autor hace incluso una sugerencia —a nivel de su tiempo— sobre la manera de proceder a la privatización. Es bueno oírle: "Los ingresos que en cualquier monarquía civilizada obtiene la corona de sus propias tierras, aun cuando no parecen costar nada a sus súbditos, en realidad cuestan más a la sociedad que ninguna otra clase de ingreso que disfrute la corona. En todo caso, sería ventajoso para la sociedad sustituir dichos ingresos por otros iguales, y dividir las tierras entre el pueblo, siendo la pública subasta el mejor procedimiento para hacerlo. Las tierras destinadas al recreo y a la magnificencia como parques, jardines, paseos, etc., es decir, dominios que se consideran objeto de gasto y no fuente de ingresos, parecen ser las únicas que deben pertenercer a la corona en una monarquía grande y civilizada". Creo que, congrua congruis referendo, podemos extraer de estas líneas lo que, en el pensamiento de Adam Smith, puede ser público y lo que debe ser privado.

Está claro que, al decir que los ingresos de las tierras privatizadas deben ser sustituidos por otros, está aludiendo a los impuestos y, por cierto, que al entrar en esta materia y establecer las cuatro reglas que deben dominar un sistema impositivo para que sea justo y eficaz, dice cosas muy jugosas que sería interesante comentar, si no nos apartaran tanto del tema que nos ocupa y al que debemos volver, regresando a nuestra época.

LAS TEORÍAS DEL PROFESOR PORTER

En nuestros días, las teorías sobre la ventaja competitiva, debidas al profesor Michael E. Porter, confirman que el sector público, no solamente no es eficiente, sino que no puede serlo. Las empresas logran ventajas competitivas, mediante la presión y el reto, gracias a tener rivales fuertes, proveedores agresivos y clientes exigentes. Durante mucho tiempo se ha venido pensando que los determinantes de la competitividad son los costes de la mano de obra, los tipos de interés, los tipos de cambio y las economías de escala. Sin negar la importancia potencial de estos y otros factores, hoy sabemos que la causa verdadera de la eficiencia competitiva es la innovación, tanto en la tecnología como en la manera de hacer las cosas; pero una innovación continuada, ya que casi todas las ventajas pueden imitarse. Lo cual conduce a la necesidad de la mejora implacable, que sólo la presión del mercado puede provocar.

Una empresa privada sabe que ni su crecimiento ni su mera supervivencia están asegurados. Sabe que tiene que ganarse el día tras día, en rivalidad con sus competidores actuales, bajo la amenaza de nuevos entrantes, frente al poder negociador de los clientes y de los proveedores, y con el riesgo de verse desplazada por la aparición de productos o servicios sustitutivos. Estos son, para utilizar terminología Porter, los cuatro ases del póquer de la victoria. Nada de esto existe en la empresa pública; es decir, existe, pero sin riesgo final. Si el mayor daño hecho por el Estado del Bienestar es haber quitado a las gentes la esperanza de alcanzar algo valioso gracias al esfuerzo personal, el mayor daño ocasionado por el Estado a su sector empresarial es haberle garantizado la supervivencia.

LA OPINIÓN DE UNOS EMPRESARIOS PÚBLICOS

En relación con esta relativa ineficiencia de las empresas públicas me parece importante traer a colación las causas que la explican en España, puestas de relieve por Óscar Fanjul y Luis Mañas (1993). Según los autores, que conocen bien el tema, estas causas son:

- 1.º La falta del control que ejerce el mercado de capitales, ya que la mayoría de las empresas estatales no cotizan en Bolsa, lo cual conduce a errores en la toma de decisiones por parte de una dirección que carece del objetivo de la creación de valor, en un contexto, además, de ausencia de control, por parte del Estado, sobre la rentabilidad de las inversiones de la forma que lo ejercería un inversor privado.
- 2.º La inestabilidad de la dirección a consecuencia de los relevos ocasionados no sólo por los cambios de partido en el gobierno, sino también por los ceses y nombramientos decretados por los sucesivos Ministros de Industria, lo cual, dicen los autores, ha sido muy frecuente desde 1982.
- 3.º Las interferencias políticas que producen, dicen, una extremadamente negativa influencia en el comportamiento de las empresas estatales, a pesar de ser un aspecto poco mencionado, ya que el gobierno sucumbe, con frecuencia, a la tentación de utilizar las empresas públicas en forma que, piensa, ha de contribuir a la mejora de la situación general, aunque dicha acción conduzca al deterioro de las empresas utilizadas a tal fin. Cuando algo pertenece a todos, dicen Fanjul y Mañas, en realidad no pertenece a nadie y, por ello, resulta muy fácil dar a los gestores de las empresas públicas órdenes que los gestores de las empresas privadas, movidos por objetivos de mercado, en modo alguno estimarían de recibo. A esta interferencia política del gobierno se suma la de los sindicatos que han tomado la costumbre de utilizar a la empresa pública como escenario de su confrontación con el gobierno y como punto de partida para sus reivindicaciones en la negociación colectiva de las remuneraciones salariales.
- 4.º El sistema de retribución de los directivos y empleados, que constituye uno de los elementos clave para la motivación de los recursos humanos de la empresa. En las públicas, la política de premio y castigo de acuerdo con la ejecutoria personal resulta de muy difícil, si no imposible, aplicación. Máxime cuando el gobierno decide utilizar a las empresas públicas como un ejemplo de moderación en los sueldos de los directivos. Con lo cual se llega a la paradoja de que los trabajadores de las empresas estatales son los más pagados del país y sus directivos los más pobremente remunerados.

Estas opiniones, con las que estoy plenamente de acuerdo, y que, desde luego, son extensibles a las empresas estatales y sectores públicos de todos los países, completan el cuadro de las razones por las cuales el sector público, es decir, el conjunto de las Administraciones centrales y territoriales, los organismos autónomos y las empresas estatales, tiene que ser, por definición, menos eficiente que el sector privado. Veamos ahora, con números, como efectivamente lo es.

CURSO 1992-1993 73

LA INEFICIENCIA RELATIVA DE LA EMPRESA PÚBLICA. DEMOSTRACIÓN EMPÍRICA

Puede ser útil, a este fin, un estudio sobre "La eficiencia de las empresas públicas industriales" realizado dentro de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA) y bajo el patrocinio del Servicio de Estudios del Banco de España, cuya solvencia científica y merecido prestigio es de todos conocido. El estudio se centra en la ineficiencia productiva de las empresas públicas frente a las privadas, advirtiendo que se han escogido empresas productoras de bienes industriales de carácter privado, es decir, bienes que pueden ser comercializados en el mercado, excluidas aquéllas en las que la eficiencia queda condicionada por restricciones o imposiciones de carácter político. Se trata, pues, de ver si existen diferencias de eficiencia entre empresas públicas y empresas privadas de características similares y en las que no hay ninguna razón política para querer o tolerar que la eficiencia de las públicas sea menor. Si resultara serlo, será por la peor utilización, en la empresa pública, de los factores de producción.

La investigación fue realizada a partir de la información suministrada por la Central de Balances del Banco de España, encuesta 1983-1984, sobre 121 empresas públicas de los sectores industriales, excluidos el energético y el minero, con 168.379 trabajadores y resultados globales negativos de 235.252 millones de pesetas después de amortizaciones y gastos financieros netos, pero excluidas las subvenciones de explotación y los intereses activados. Estas empresas fueron puestas en relación con empresas privadas similares, es decir, pertenecientes al mismo sector y de un tamaño tal que la empresa privada no fuera inferior a la mitad de la pública ni superior a una vez y media su tamaño. En aplicación de estos criterios de homogeneidad, fueron excluidas del estudio 27 empresas con 59.501 trabajadores y 71.393 millones de pesetas de resultados negativos, quedando, pues, concretado el análisis a 94 empresas públicas de 28 sectores, las cuales fueron sometidas a 1.537 comparaciones con empresas privadas similares.

Estas comparaciones se realizaron mediante un índice de eficiencia global del tipo Divisia, que toma en consideración el producto y ocho tipos de factores¹, habida cuenta de su participación en el coste total, dando lugar a tantos índices de eficiencia relativa como empresas privadas similares comparadas con cada empresa pública. Posteriormente, estos índices fueron agrupados en un único índice medio ponderado para cada empresa pública. Este

⁽¹⁾ Estos factores son: n.º de empleados; compras netas; trabajos, suministros, transportes, fletes y diversos; terrenos; edificios; instalaciones; maquinaria; y existencias medias de materias primas.

índice ponderado representa, por lo tanto, la eficiencia relativa –mayor (si el índice es positivo) o menor (si el índice es negativo)– de la empresa pública respecto de las empresas privadas de su entorno.

Si desciendo a estos detalles es simplemente para poner de manifiesto que el trabajo a que me refiero es un trabajo serio y que, en la misma medida que lo es, aumenta el valor de sus conclusiones. Y las conclusiones son:

- 1.ª Que el 64 por ciento de las empresas públicas estudiadas son menos eficientes que las empresas privadas de características similares de su mismo sector.
- 2.ª Que este resultado se agrava en la medida en que las 60 empresas que integran este 64% del total daban empleo al 84% de los trabajadores de las empresas públicas de la muestra y, globalmente, generaron resultados negativos que alcanzaron 159.179 millones de pesetas, es decir, el 97% de las pérdidas totales de las empresas públicas analizadas.
- 3.ª Que si las empresas públicas se agrupan por sectores y se computa un índice de eficiencia relativa de la parte pública frente a la privada, en 23 de los 28 sectores estudiados, la parte privada es más eficiente que la pública.

Obsérvese que el análisis comparativo hace abstracción de los resultados económicos de las empresas estudiadas, a pesar de que su análisis se presenta como una tentación fácil para el que aborda un estudio de esta naturaleza, ya que los resultados económicos constituyen una variable directamente observable, cosa que no sucede con la eficiencia de la empresa, que hay que deducir, con independencia del beneficio o pérdida, de la manera como son combinados los factores para la obtención del producto. Un sencillo ejemplo lo aclarará: el índice de eficiencia no recoge en modo alguno diferencias salariales, en cambio la rentabilidad, que se basa en la diferencia contable entre ingresos y gastos, toma en cuenta los gastos de personal. Por lo tanto, el enfoque empleado en la invetigación de FEDEA, que vengo glosando, permite afirmar que la ineficacia relativa de las empresas públicas no es debida al pago de mayores salarios, cosa que sí podría explicar los peores resultados, sino a una peor utilización de los factores productivos.

Sin embargo, el autor del estudio ha querido, acertadamente a mi juicio, introducir una comparación adicional, y después de calcular la rentabilidad relativa de las empresas públicas respecto al conjunto de empresas similares de su mismo sector, ha buscado la correlación entre esta rentabilidad relativa y la eficiencia relativa. El resultado es que la correlación existe y es positiva con un coeficiente, relativamente alto, puesto que es igual a 0,721. La correlación encontrada permite afirmar que las diferencias de rentabilidad, notorias, entre empresas públicas y empresas privadas tienen como una causa explicativa importante la diferencia de eficiencia en la combinación de sus factores

productivos. Es decir, en dos palabras, la empresa pública es menos rentable que la privada porque es menos eficiente.

En honor a la verdad no puedo dejar de decir que una última conclusión de la investigación de FEDEA es que se aprecia una diferencia notable entre el conjunto de empresas que siempre han sido de titularidad pública y aquéllas que proceden del sector privado. De estas últimas, que son 35 de las 94 analizadas, el 83 por ciento son menos eficientes que las privadas similares y que, además, 29 de estas empresas, con resultados negativos todas ellas, concentran la parte más importante de las pérdidas de las empresas públicas de la muestra, si se excluyen dos empresas especialmente importantes que siempre fueron de titularidad estatal.

La consecuencia más inmediata que cualquier persona proclive a la defensa del sector público querría sacar de este hecho es que una parte notable de la ineficiencia del sector público se debe a que se ha constituido en receptor de empresas privadas inviables. Sin embargo, a mi juicio, el hecho anotado sirve más bien para afirmar tres cosas. Primera, que no es totalmente cierto que el sector público empresarial español es, básicamente, el resultado de la política de nacionalización de las compañías privadas en pérdida, ya que, como acabamos de ver, en la muestra analizada, tan sólo el 37% de las compañías públicas incluidas responde a esta categoría. Segunda, que si las empresas nacionalizadas eran realmente inviables, no debían haber sido asumidas por el sector público sino simplemente liquidadas. Y, tercera, que su inviabilidad, caso de existir, no era intrínseca, ya que la comparación pone de manifiesto que existen empresas privadas de los mismos sectores y similares características perfectamente eficientes. A la luz de lo cual, parece que los que estén dispuestos a aceptar la intervención del Estado en estas materias, deberían concluir que la acción más adecuada no era estatificar empresas privadas en pérdidas, sino alentar la absorción de las mismas por sus similares privadas, demostradamente eficientes

LOS DATOS RECIENTES DE LA CENTRAL DE BALANCES

Alguien sin duda podrá decir que el estudio en que me apoyo es relativamente antiguo, puesto que, como he dicho, se refiere a datos del ejercicio 1984. Es cierto, pero el último informe de la Central de Balances del Banco de España, que cubre hasta el ejercicio 1991, permite afirmar, con un gran margen de confianza, que las conclusiones del estudio de 1984 siguen siendo válidas y que, al día de hoy, la ineficiencia relativa del sector público respecto del sector privado es superior a la detectada en 1984. Para llegar a esta conclusión, es suficiente comparar las cascadas de resultados que, excluidas

subvenciones y activaciones, como se hizo en el estudio de 1984, conducen a la rentabilidad, tanto del activo como de los fondos propios, cuya gran correlación con la eficiencia quedó en su día demostrada. Tal comparación arroja una notable diferencia en contra de las empresas públicas comprendidas en las muestras sucesivamente analizadas por la Central de Balances del Banco de España. Bastará ver la comparación correspondiente al año 1989 – que representa el punto alto del ciclo expansivo iniciado en 1984— y la correspondiente al año 1991, segundo de la fase depresiva iniciada en 1990. En lo que respecta a la rentabilidad del activo neto, en 1989 la de las empresas privadas fue del 12,9% y la de las empresas públicas del 6,3%, o sea, menos de la mitad; en 1991, las cifras son 9,3% para las privadas y 2,6%, para las públicas, es decir, sólo algo más de la cuarta parte de las privadas. En cuanto a la rentabilidad de los fondos propios, antes de impuestos, en 1989 la de las empresas privadas fue del 13,1% y la de las empresas públicas del 2,5%, o sea, menos del 20% de la alcanzada por las privadas; en 1991, la rentabilidad de los fondos propios de las empresas privadas había caído al 6,9%, pero las empresas públicas estaban en pérdidas, con una rentabilidad negativa del 5,4 por ciento. No parece que sea necesario insistir más.

Naturalmente que existen empresas públicas que son más eficientes que alguna de sus homólogas privadas, como señala Julio Segura (1992), aunque en alguno de los ejemplos que cita para probarlo —como es el caso de ENDESA—los resultados, en términos de beneficios, es muy probable que respondan no a la eficiencia en el manejo de los factores sino a la explotación de determinados privilegios derivados de disposiciones administrativas. Pero no se trata de saber si hay una o varias empresas públicas más rentables que las privadas; se trata de que, en términos generales, mayoritariamente, las empresas privadas son más eficientes que sus homólogas públicas, como lo demuestran los datos que vengo aportando.

LA PRIVATIZACIÓN COMO PARTE DEL CAMBIO DE LA ACTITUD GUBERNAMENTAL

Cabría añadir que el hecho probado de que las empresas públicas, en términos generales, sean menos eficientes que las privadas no autoriza a concluir que estas empresas una vez privatizadas serán más eficientes. Para pronunciarse al respecto es preciso atenerse a lo sucedido en aquellos casos en los que ha pasado suficiente tiempo desde la privatización. Bishop y Kay (1991) han analizado los resultados de la privatización en Gran Bretaña, pionera desde todos los puntos de vista, cuya importancia se pone de manifiesto si se recuerda que, entre 1979 y 1990, supuso un ingreso para el Estado de más de

25.000 millones de libras esterlinas, sin incluir otros 10.000 millones, más o menos, procedentes de la venta de participaciones minoritarias en firmas privadas en las que el gobierno no ejercía el control, la más importante de las cuales era la participación en British Petroleum que, en sus diversas fases de venta, debe de haber producido unos 8.000 millones de libras. Y sin contar, tampoco, la venta de viviendas de propiedad pública a sus inquilinos.

La conclusión de este estudio, según sus autores, es que la eficiencia de las empresas privatizadas ha aumentado, pero que también ha aumentado la de aquéllas que han seguido siendo públicas. Esta conclusión induce a pensar que la naturaleza pública o privada del capital de una empresa no es condición determinante de su mayor o menor eficiencia. Lo cual es cierto, por mi parte nunca he pensado lo contrario. La propiedad, en sí mismo considerada, no explica los resultados; lo que los explica, como antes he expuesto, es la actuación de la propiedad sobre la gestión. Y lo sucedido en Gran Bretaña, bajo el gobierno de la señora Thatcher, iniciadora del movimiento privatizador, fue un cambio de mentalidad en cuanto al papel del Estado en la economía. La privatización no fue más que una parte de un plan más general que partía de la decisión del Gobierno conservador, en contraste con las políticas de anteriores gobiernos, de no intervenir ni para condicionar las decisiones de la dirección de las empresas públicas ni para, en su caso, evitar la quiebra. Esto provocó, como reconocen Bishop y Kay, un cambio que, incluso mediante el reclutamiento externo de altos directivos, hizo más fácil la implantación de una gestión eficiente en las empresas que permanecieron en manos del Estado. Esto explica que en Inglaterra tanto las privatizadas como las no privatizadas havan meiorado su eficiencia.

A la luz de estos resultados, podría pensarse que no es necesario privatizar. Bastaría con cambiar las reglas del juego entre Gobierno y empresas públicas. La verdad es que el caso de Gran Bretaña es singular y, de todas formas, no garantiza que un cambio de gobierno o incluso un cambio de política en el propio gobierno conservador, no vuelva a dejar las cosas como estaban antes del cambio. La privatización, sobre todo si es total y, como ha sucedido en Inglaterra, a favor de miles de pequeños accionistas, tiene carácter más irreversible.

Hay que privatizar para reducir el tamaño del Estado por las razones de eficiencia que hemos venido analizando. Pero hay una razón más para reducir el papel del sector público y esta razón es una razón moral, de ética pública. El hacendista Antonio Martino, decano de la Universidad Libre de Roma, citado por Gaspar Ariño (1993), hablando de Italia, recientemente decía: "En cuanto a la corrupción, es igualmente obvio que es el resultado de la dimensión del sector público... No es nada probable que estas circunstancias se den

entre contratistas privados; sólo pueden existir cuando está involucrado el Gobierno... Los italianos deberían recordar el viejo dicho sobre el comunismo: en las sociedades comunistas, la corrupción no es un problema, es la solución. Por eso la privatización es tan urgente: no es que pueda solucionar la mala situación financiera...; es necesaria para subir el nivel de la moralidad pública". Aunque en España no se ha llegado, al parecer, al nivel italiano de corrupción, el lamentable espectáculo que estamos presenciando en los últimos años aconseja vivamente la privatización también por motivaciones éticas.

No voy a entrar en las distintas maneras de proceder a la privatización y en las ventajas e inconvenientes que cada una de ellas tiene. Hay diversos y excelentes trabajos que pasan revista a lo que han hecho los distintos países. Sólo señalaré que, para que se logre el objetivo de eficiencia, es necesario que las privatizaciones vengan acompañadas de una adecuada política frente a los monopolios naturales o legales, ya que, en definitiva, insisto, la eficiencia resulta, fundamentalmente, de la presión de la competencia. La privatización es una condición necesaria pero no suficiente para conducir a la eficiencia. La clave de la eficiencia es siempre la verdadera competencia.

LA PRIVATIZACIÓN EN ESPAÑA

En España, el sector público empresarial, que, a pesar de todo, es relativamente pequeño en comparación con la media de nuestro entorno, se ha formado, en una primera fase, en aplicación de una incorrecta, a mi juicio, aplicación del principio de subsidiariedad, según la cual el Estado debe hacer todo aquello que no hace la iniciativa privada, siendo el gobierno el juzgador de la inexistencia de dicha iniciativa privada. Pero, el principio de subsidiariedad, bien entendido, significa, en mi opinión, que el Estado debe hacer no aquello que no hace la iniciativa privada sino aquello que, siendo necesario para el bien común, no es llevado a cabo por la iniciativa privada: estando implícita en esta interpretación que los ciudadanos receptores del pretendido bien común algo tendrán que decir al respecto. La incorrecta aplicación de la idea de subsidiariedad, tanto, hasta 1962, como especialmente, según señala Gaspar Ariño (1993), a partir, en dicha fecha, del Plan de Desarrollo, dio lugar a un cada vez más importante papel de la iniciativa pública en la creación de empresas industriales, ubicadas fundamentalmente en el INI. A pesar de que los textos legales parecían asentar el principio de subsidiariedad, la discrecionalidad confiada al Consejo de Ministros para apreciar la "insuficiencia de la iniciativa privada", la "conveniencia de impedir o combatir prácticas restrictivas", las "razones técnicas o de urgencia", consagró de hecho el

"principio de arbitrariedad" y dio lugar a la aparición de una gran profusión de empresas estatales, cuya verdadera necesidad para el bien común del país, si prescindimos de razones de prestigio nacional, en bastantes casos era y ha resultado ser más que dudosa.

En una segunda fase, cuya intensidad empieza en 1976, el sector público empresarial creció a consecuencia de las nacionalizaciones de empresas. Estas nacionalizaciones, en nuestro país, no han tenido motivaciones ideológicas como fue, clarísimamente, el caso de Francia, tanto en el primer período post-bélico del General de Gaulle, quien, en pago de la factura pasada por los comunistas por su colaboración con la resistencia, nacionalizó la gran banca, como a partir de 1981, período en el cual, Mitterrand, en cumplimiento del programa común de la izquierda completó la nacionalización de la banca y añadió la de los grandes grupos industriales. En España la nacionalización fue pragmática y respondió a un deseo, acertado o desacertado —más me inclino a pensar lo segundo— de librar de la quiebra a un determinado número de empresas privadas en pérdidas, de los más diversos sectores, algunos de los cuales resulta hasta cómico que puedan ser objeto de la actividad del Estado. El colofón de la etapa nacionalizadora fue la expropiación del grupo Rumasa, empresas y bancos, que tuvo lugar, como todo el mundo recuerda, en 1983.

Al igual que sucedió con las nacionalizaciones, el proceso privatizador en España, que empezó hacia 1983 o 1984, no respondió tampoco a motivos ideológicos como sucedió en Gran Bretaña, donde los objetivos del gobjerno de la señora Thatcher fueron claros: cambio de la mentalidad intervencionista del gobierno, con drástica reducción del tamaño del Estado; quebrantamiento de la prepotencia sindical, fomento del capitalismo popular mediante la expansión de la propiedad privada en acciones; creación de una clientela proclive al partido conservador. En nuestro país, las privatizaciones se han hecho, y se siguen haciendo, en ausencia de una política y programa de privatizaciones, de acuerdo con las oportunidades del momento. Da la sensación de que el gobierno socialista, bajo cuyo mandato se ha desarrollado el proceso, no ha querido plantear al país la necesidad de una política privatizadora basada en razones distintas de los requerimientos de financiación del déficit público, sin duda porque entiende que, en amplias zonas de lo que constituye su clientela, todavía tiene peso la idea de que la privatización, en cuanto significa una reducción del papel del Estado en la economía y una cesión a la propiedad privada de empresas que son de todos, constituye un retroceso, máxime si las empresas cedidas son rentables, en la política propia de un partido de izquierdas.

Y así, sin gran publicidad, salvo en los dos últimos casos de oferta pública de acciones, se ha hecho la privatización total o parcial de empresas pro-

piedad de los tres holdings -INI, INH y Patrimonio- donde está ubicado el sector público empresarial, amén del residenciado en los entes estatales representativos de los monopolios y en los servicios comerciales del Estado. Dejando aparte la pronta reprivatización de los 18 bancos y las restantes empresas de Rumasa, en número superior a 200, en menos de 2 años, que el nuevo gobierno impulsó para afirmar ante la opinión que su postura no era ideológicamente nacionalizadora –y sin entrar en juicios sobre la forma en que esta precipitada reprivatización se llevó a cabo- el Patrimonio, el INI y el INH han cedido la totalidad o parte de las acciones pertenecientes a un medio centenar de empresas públicas, sea por negociación directa, en la mayoría de los casos. sea a través de subastas selectivas, sea mediante oferta pública. Podemos decir. siguiendo a Guillermo de la Dehesa (1992) que la mayoría de las empresas vendidas, en esta versión pragmática de la privatización, eran empresas con pérdidas y que tenían poco o ningún futuro en manos estatales, en otros casos se ha tratado de "reprivatizar" empresas que habían sido nacionalizadas para evitar su quiebra. Tanto en un caso como en el otro, la participación extranjera entre los adquirentes ha sido importante.

LA NECESARIA REDUCCIÓN DE TODO EL SECTOR PÚBLICO

En mi opinión, este proceso de retirada del Estado en el sector empresarial debe proseguir hasta su total desaparición. Para lo cual, las empresas en pérdidas hay que intentar privatizarlas, al coste representado por el valor actual de los flujos negativos esperados, si se encuentra comprador y, en caso contrario, hay que liquidarlas para poner fin a la demanda continuada de subvenciones, asumiendo de una sola vez el coste. En segundo lugar, hay que privatizar también las empresas públicas rentables, porque no es función del Estado tenerlas, aprovechando las oportunidades de colocar en el mercado sucesivos paquetes de acciones, hasta haberse desprendido del total. Si la operación está bien hecha, la renuncia a los flujos positivos de los ejercicios futuros estará equilibrada por el valor de cesión de las acciones, valor que, recibiéndose de inmediato, servirá para compensar los quebrantos a asumir para la cesión de las empresas en pérdidas.

Sin embargo, este desmantelamiento, paulatino pero total, del sector público empresarial no es más que una parte, diría que la más obvia, del proceso de reducción del tamaño del Estado que, para mí, es el objetivo a proponerse, para su realización a medio y largo plazo. El resto de la acción privatizadora, dentro de esta política de reducción del Estado, debe dirigirse a analizar las posibilidades de ceder, tambén, aquellas áreas de actividad que, por un lado, son resultado del tradicionalmente supuesto papel propio y exclu-

sivo del Estado y, por otra parte, son consecuencia de las cargas que se ha echado encima en realización del Estado del Bienestar. No hay ninguna duda de que este último aspecto es el más polémico de cuantos la idea privatizadora ha de enfrentar. Por ello pienso que vale la pena destinar algún tiempo a reflexionar sobre el asunto, contemplando las distintas facetas del mismo.

PROVISIÓN, FINANCIACIÓN, SUBVENCIÓN Y REGULACIÓN

En relación con los bienes y servicios que sirven a la utilidad y al bienestar general, las posibilidades de prestación y financiación son las cuatro que resultan de la matriz formada por la combinación de la prestación pública o privada del bien o servicio en cuestión con la financiación pública o privada de los mismos, aunque, en cuanto a lo último, tal vez sería más correcto hablar de financiación colectiva y financiación individual ya que, en el fondo, la financiación, aun la que pasa por los presupuestos del Estado, es a fin de cuentas privada.

El área definida por la provisión pública y la financiación colectiva, así como la definida por la provisión privada y la financiación individual responden a criterios claros y de general entendimiento, porque reflejan, en última instancia, el modelo intervencionista y el modelo de mercado. El área definida por la provisión pública y la financiación individual comprende aquellos servicios prestados por el sector público contra pago por el usuario privado o individual de su coste, total o parcial. Ejemplos típicos son correos y telégrafos, ferrocarriles y transportes urbanos. El campo de la prestación privada y financiación pública, es aquel en que el Estado asume el coste del servicio pero confía su prestación a una empresa, institución o agente pertenecientes al sector privado. Este campo, tipificado, aunque no exhaustivamente, por la modalidad de contrato o adjudicación de servicios públicos totalmente financiados por el Estado, que pueden ir desde la recogida de basuras hasta la administración de las cárceles, pasando por el mantenimiento y limpieza de calles, parques y jardines o señales de tráfico, es el que, en los últimos tiempos, ha merecido mayor atención, por lo menos en algunos países, dando lugar a investigaciones sobre la eficacia de las fórmulas empleadas. Estos estudios como, por ejemplo, el de Savos y Stevens (1977) en USA, permiten llegar a la conclusión, en términos generales, de que, cuando existe un contrato bien especificado, dentro de un contexto competitivo y en ausencia de corrupción, amiguismo, indolencia o incompetencia de los funcionarios gubernamentales, resulta verdadera la presunción de una eficiencia superior del sector privado en la gestión de los servicios públicos.

Pero, la reflexión sobre las posibilidades de reducir el papel del Estado,

sin merma de la prestación del servicio y con mejora tanto de la calidad como del coste, no debe limitarse a la contratación de servicios, sino que debe extenderse a todos los campos en los que el Estado se hace presente, bajo diversas modalidades. En síntesis, la presencia del Estado en los cuatro cuadrantes de la matriz que estamos analizando, además del papel de prestador del servicio o fabricante del bien, puede adoptar el de mero financiador, el de subvencionador y el de regulador. Pues bien, a mi juicio, la tendencia debe ser a que el peso se vaya trasladando, a medio o largo plazo si se quiere, desde el papel de prestador al de financiador, de éste al de subvencionador y de este último al de mero regulador, en aquello, desde luego, en que no quepa desentenderse totalmente para dejarlo pura y simplemente al mercado.

LA PRIVATIZACIÓN DEL BIENESTAR

Antes de pasar a detallar algunas maneras de discurrir por la línea expuesta, me gustaría responder a la oposición que, con frecuencia se levanta contra tota propuesta de privatización parcial o total de los bienes y servicios que tocan al Estado del Bienestar. Tal oposición se apoya en la necesidad de primar la equidad sobre la eficiencia. Es posible no seguro -dicen- que un sistema de seguridad y bienestar basado en las leyes del mercado resulte más eficiente para los que puedan pagarlo, pero dejaría desprotegida a toda la masa de los que carecen de posibilidades. Pero esta argumentación parte de una hipótesis errónea. No se trata de suprimir ninguno de los objetivos del bienestar. Se trata de que el Estado, aun reservándose el papel de financiador parcial de estos objetivos, transfiera la provisión de los mismos al sector privado porque éste lo hará en mejores condiciones de calidad y coste. Los puntos más sensibles, a este respecto, son la seguridad social, en su doble aspecto de sanidad y previsión, y la enseñanza. Sin embargo, lo cierto es que en todos ellos puede mantenerse la asunción del coste por parte del Estado, al nivel que, en cada caso y situación, sea razonable –que, desde luego, no es el actual ni mucho menos- transfiriendo la prestación de los servicios cubiertos al sector privado.

Pienso que un ejemplo real puede demostrar que lo que digo no sólo es factible sino que se ha hecho con éxito. A veces se dice que el sistema de economía de mercado sólo es válido para los países desarrollados, pero imposible de aplicar a los países subdesarrollados o en vías de desarrollo. Dejando aparte el desmentido de esta tesis que ofrecen aquellos países asiáticos y africanos que, aplicando sistemas de economía liberal, se han despegado de sus vecinos u homólogos, en los que, tradicionalmente o a raíz de la descolonización, se han ensayado sistemas socialistas o intervencionistas, quiero traer

a colación el caso de Chile por las lecciones que, a mi entender, sugiere.

EL EJEMPLO CHILENO

La primera de ellas es que Chile es ejemplo de país que pasa fácilmente de la dictadura a la democracia, con notable éxito económico y social, precisamente porque en el régimen dictatorial que siguió al desgraciado experimento socialista de Allende, si faltaron las libertades políticas, estuvo en vigor un régimen de economía liberal de mercado que los artífices de la transición no tuvieron más que mantener, como notablemente confesó el Ministro Foxley en su reciente intervención (marzo 1993) ante esta Academia, haciendo posible que hoy Chile pueda ser considerado como un país democrático, en franco crecimiento económico, con un superávit fiscal que, durante tres años consecutivos, alcanza el 3% del PIB.

Pues bien. Chile fue el primer país occidental que adoptó, en 1924, un sistema de seguridad social estatal. Y ha sido también el primer país en desmantelarlo, pasando a un sistema de seguridad social privado. En 1981, en efecto, el gobierno de Chile abordó los problemas de insolvencia que afectan a todo sistema de previsión basado en el reparto, estableciendo un sistema privado basado en la capitalización. A los trabajadores integrados en el sistema estatal se les dio la opción, hasta 1986, de mantenerse en el mismo o de pasar al sistema privado. A partir de esta fecha todos los llegados al mercado de trabajo deben forzosamente integrarse en el sistema privado. No entraré en detalles que harían la exposición prolija, baste decir que, en el nuevo sistema, los trabajadores deben obligatoriamente aportar primas mensuales, exentas de impuestos, en cuantías determinadas por el gobierno, que los trabajadores pueden voluntariamente incrementar, a la sociedad de inversiones privada de su elección, la cual le ofrece, en competencia con todas las que existen en el país, planes de pensiones de jubilación; seguros de vida, de accidentes o de incapacidad; así como de asistencia sanitaria.

En el nuevo sistema, los empresarios ya no pagan ninguna cuota a la seguridad social del Estado, pero, en el momento de implantar el nuevo sistema, la desaparición de esta obligación fue traspasada inmediatamente a los trabajadores mediante un aumento equivalente de los salarios, lo cual les permite, sobradamente, pagar las nuevas primas obligatorias, incrementarlas o llevarse más dinero a casa. Se trata, como se ve, de un sistema en el que el gobierno ha pasado de proveedor de la seguridad social a mero reglamentador de la misma. Lo cual es lógico; el Estado debe exigir que los trabajadores estén asegurados contra todas las eventualidades, ya que, en ausencia de este seguro, recaerían sobre él las situaciones de indigencia. Pero el Estado no tiene que

proveer el servicio sino que debe dejar a cada uno que se asegure —en pensiones y en sanidad— donde quiera; el papel del Estado es simplemente regular, por una parte, el mínimo por el que toda persona debe asegurarse y, por otra parte, la clase de inversiones que las sociedades gestoras de los planes de pensiones o de asistencia sanitaria pueden hacer, para garantizar su solvencia que, naturalmente, estará sujeta a la correspondiente auditoría.

Las ventajas de este sistema son tan claras como importantes: deja al beneficiario la libertad de elección y de cambio; facilita que cada uno, por encima del mínimo obligatorio, module el nivel de ahorro que quiera destinar a previsión; en contraste con el antiguo sistema burocrático se logra una mayor rentabilidad de las inversiones administradas por las compañías privadas sometidas a intensa competencia; y los fondos administrados se asignan, de acuerdo con el mercado, a los empleos más necesarios y económicamente más productivos para el país.

El cambio tuvo un gran éxito, ya que el 90 por ciento de los trabajadores se pronunciaron por el nuevo sistema y los recursos administrados por las compañías privadas de fondos de pensiones han aumentado espectacularmente, hasta el punto de que en 1990 representaban ya el 25% del PIB de Chile y, al ritmo que crecen, puede esperarse que al término del milenio igualen el 48 por ciento del PIB. Qué duda cabe que esta masa de fondos, manejada con criterios privados de rentabilidad, ha de contribuir muy favorablemente a la financiación de las actividades más deseables para el crecimiento económico de Chile, al tiempo que asegurará una mayor calidad en la prestación de los servicios del bienestar, que el Estado ha sido incapaz de dar.

LA PRIVATIZACIÓN DE LA EDUCACIÓN

Entiendo que el ejemplo chileno sobre la seguridad social puede extenderse a otros campos del Estado del Bienestar, con las modalidades que, en cada caso, resulten pertinentes. Lo que puede hacerse, por ejemplo, en el terreno de la enseñanza es tan obvio que no hay que detenerse demasiado en ello. Es lógico que los gobiernos quieran que el mayor número posible de los ciudadanos tengan niveles de alfabetización y educación, en sus distintos grados, congruentes con los parámetros imperantes en los países de nuestro entorno. Pero esto no quiere decir que el Estado tenga que impartir la enseñanza desde la escuela primaria hasta la Universidad. Supongamos que el Estado desea asegurar estos niveles de formación en forma gratuita, o casi, para todos, hasta un cierto grado, y para aquéllos que superan listones de capacidad predeterminados, para los grados superiores. Y que quiera hacerlo sin distinción de fortunas, como ahora es el caso en España. Supongamos que esto último

tenga que ser así; y digo supongamos porque, para mí, la igualdad no es la mejor forma de buscar la equidad. La equidad conduce a tratar de manera desigual a los desiguales. Y no parece muy equitativo que los hijos de los espanoles puedan matricularse en las Universidades del Estado en idénticas condiciones económicas, con independencia de la fortuna de sus padres. Para los que están en la parte inferior de la escala de rentas la reducida tasa de matriculación resultará penosa y para los que están en la parte alta resultará ridícula. Es cierto que estos últimos pagan más impuestos que los primeros, pero no lo es menos que unos y otros lo pagan con independencia de que utilicen o no los servicios educativos del Estado. Parecería más justo que el Estado dejara de tener y sostener escuelas, institutos y universidades y, en vez de ello. a cada individuo en condiciones de recibir la enseñanza, sea primaria, secundaria o universitaria, le adjudicara un vale, cheque, voucher, o como se le quiera llamar, por un importe igual al coste total de la enseñanza a impartir o aplicando a este coste porcentajes determinados en función de la renta del beneficiario, ambas modalidades se han propuesto y experimentado. Con estos cheques el ciudadano pagaría o complementaría el coste de la enseñanza en los centros privados de su elección, los cuales competirían entre sí, ofreciendo sus propias excelencias.

Ya sé que las cosas no son tan sencillas como podría deducirse del esquemático planteamiento que acabo de hacer. El tema de los cheques educativos, sugerido por Thomas Paine (1737-1809), objeto de un amplio debate en la Asamblea Nacional francesa en los años 70 del siglo pasado y puesto nuevamente de moda por Milton Friedman en 1962, ha tenido sus defensores y sus detractores. La discusión se ha centrado en el análisis de criterios tales como la libertad de elección por los padres, la relación entre coste y eficiencia, la mejora de la calidad de la enseñanza, la limitación del gasto público educacional y la igualdad de oportunidades educativas. Que este debate no haya llegado, por ahora, a ninguna conclusión no obsta, a mi juicio, para que esta línea merezca ser más largamente explotada para desarrollar, a medio y largo plazo, un plan de privatización de la educación. El principal mérito de este provecto sería la devolución de la libertad a las Universidades, las cuales, desvinculadas del Presupuesto del Estado, podrían implantar sus propias maneras de proveer y estructurar sus cuerpos docentes, así como decidir la forma de impartir las enseñanzas. Partiendo del punto donde nos hallamos, el proceso sería sin duda largo, pero la oportunidad de empezarlo podría hallarse en la reciente tendencia a autorizar la creación de Universidades privadas en España, las cuales, en ausencia de soluciones como la que estoy describiendo, consolidarán, frente a las del Estado, un criterio de discriminación del alumnado por razón de renta.

No puedo extenderme en más reflexiones sobre los restantes campos en los que cabe reducir el papel del Estado en lo que se refiere a la provisión de bienes y servicios encaminados al bienestar material o a la mejora cultural. Pero el esquema es el mismo para todos ellos: en aquello en que el Estado provee cobrando el coste, total o parcial, la solución es la privatización de los medios de provisión, asumiendo el Estado el papel de financiador total, mediante contrato, o el papel de subvencionador, al nivel que, de acuerdo con la naturaleza del servicio y la igualdad de oportunidades para desiguales fortunas, resulte razonable. Finalmente, en aquello que, pudiendo funcionar de acuerdo con las leyes del mercado, es decir con provisión privada y pagando el usuario su importe, como es el caso de los fondos de pensiones, los seguros de vida, de accidente, de enfermedad, el papel del Estado debe ser el de mero regulador para que la prestación del servicio se desarrolle correctamente. Provisión, financiación, subvención, regulación: cuatro estadios en el papel del Estado, enunciados en el sentido en que importa ir desplazando el peso.

ECOLOGÍA Y PRIVATIZACIÓN

Pero no guisiera acabar sin decir unas palabras sobre un aspecto de las privatizaciones que, hasta el momento, ha merecido poca atención, a pesar de que puede aportar la solución a un problema que preocupa cada día más y a más gente. Me refiero al problema ecológico. Es evidente que el daño al medio ambiente causado por nuestras civilizaciones es un gran pecado contra la naturaleza y contra el propio hombre. "En la raíz de la insensata destrucción del ambiente natural –dice Juan Pablo II en su Centesimus Annus– hay un error antropológico. En vez de desempeñar su papel de colaborador de Dios en la obra de la creación, el hombre suplanta a Dios y con ello provoca la rebelión de la naturaleza, más bien traumatizada que gobernada por él". Ya en una anterior Encíclica, el Papa había dicho que el carácter moral del desarrollo no puede prescindir del respeto por las realidades que los griegos, aludiendo precisamente al orden que lo distingue, llamaban el "cosmos", advirtiendo: primero, que no se pueden utilizar impunemente, como mejor apetezca, las diversas categorías de seres, vivos o inanimados, segundo, que no se pueden utilizar los recursos naturales, algunos de ellos no renovables, con dominio absoluto, como si fueran inagotables, poniendo en peligro su disponibilidad para las futuras generaciones; y, tercero, que no pueden ignorarse los resultados directa o indirectamente contaminantes de una cierta industrialización, con graves consecuencias para la salud de la población.

Los ecologistas tienen, pues, sobradas razones para denunciar los ataques a la naturaleza, pero los ecologistas, los verdes, no aciertan cuando para reme-

diar esta situación piden la intervención gubernamental. La solución del problema ecológico no está en el intervencionismo sino, una vez más, en el mercado. No puedo detenerme demasiado en demostrarlo. En forma muy simplificada, cabe decir que la mejor estrategia para la conservación de la naturaleza consiste en privatizarla hasta donde sea posible. Si cada árbol, cada animal. cada río, cada playa tiene su propietario; si los derechos de propiedad están bien definidos y protegidos; si los delitos contra la propiedad, entre los cuales estarían la devastación y la polución, están bien tipificados, de forma que los tribunales puedan sancionarlos, cada uno de estos propietarios se constituye en protector, defensor y conservador de su bien. En cambio si los bienes naturales son de todos, que quiere decir de nadie, nunca dejarán de estar amenazados. Podemos intentar ilustrar el contraste recurriendo a lo que sucedió en el origen de los EE.UU. Los bueyes paciendo en las praderas del Oeste, ante el auge del comercio de la carne, estaban tan expuestos al robo como los bisontes. Para evitar o desalentar el robo, el gobierno podía haber prohibido el comercio de la carne, pero no lo hizo; dejó discurrir al mercado. Los bueves tenían un propietario, cosa que no sucedía con los bisontes. A medida que el precio de la carne subía, los ganaderos se sentían más incitados a la cría, y los mayores beneficios les permitían tomar medidas contra el robo, desde la construcción de vallas de madera, la contratación de cow-boys armados, hasta llegar a las nuevas técnicas de marcado al fuego y a la invención del alambre espino. El gobierno, por su parte, mantuvo el sistema judicial para aplicar las leyes contra el robo. El resultado fue que los grandes rebaños del Oeste no estuvieron de verdad nunca amenazados; los bisontes, en cambio, sin propietario protector, fueron prácticamente exterminados.

La misma lección puede extraerse del famoso artículo de Garrett Hardin, "The tragedy of the Commons", publicado en 1968, y citado por Fred L. Smith (1990), uno de los actuales abanderados de la ecología de mercado. En este trabajo se plantea el problema de un recurso natural —la cantidad y la calidad de la hierba de una pradera comunal— amenazado por el exceso de vacas. Si la pradera es de uso público, cada campesino tiene interés en conducir al prado más y más vacas suyas, sin preocuparse de la disminución del rendimiento o, si se preocupa, sabiendo que es impotente para remediarlo. Si la pradera se divide en parcelas, cerradas y adjudicadas individualmente a los campesinos, el problema ecológico es el mismo: la utilización abusiva de los pastos que conduce a su degradación. Pero, ahora, cada campesino tiene interés propio para actuar inteligentemente; cada campesino sabe que gana o pierde, él, en función de su capacidad de administrar eficazmente su parcela; y, por lo tanto, el conjunto de las parcelas quedan salvaguardadas. Naturalmente que cabe la propuesta —que sin duda harían los estatistas— de regentar desde la admi-

nistración pública la pradera comunal. Por poco que pensemos, nos daremos cuenta de que, bajo este modelo, la cantidad de "expertos" necesarios para investigar la mejor manera de explotar los prados; de funcionarios precisos para redactar y publicar los reglamentos; de encargados de extender las autorizaciones de pastar; de policías requeridos para vigilar las infracciones nocturnas; de inspectores destinados a evitar que los encargados de dar las autorizaciones sucumban a los sobornos o a las influencias, etc., etc., conducirá a un sistema caro, ineficaz y, además, frenador de la investigación y desarrollo que, en régimen de mercado, tendrá, sin duda, lugar.

Actualmente se habla bastante de los riesgos de extinción de determinadas especies. Las ballenas han estado, la semana pasada, en los titulares, dando cuenta de la preocupación reinante por la protección de estos cetáceos. Reconozco que no es fácil privatizar las ballenas, pero pienso que el problema, con las dificultades inherentes a la migración, no es muy distinto del de los elefantes, cuyo peligro de extinción también denuncian los verdes, habiendo logrado, para evitarlo, la prohibición del comercio del marfil. Esto no es solución: la solución es vender los elefantes vivos. Esta es la estrategia adoptada por Zimbabwe y otros países sudafricanos que transfirieron a las tribus los derechos de propiedad, en especial los derechos de caza y la tasa por elefante muerto. El primer resultado fue el cambio de mentalidad: antes, la población local se quejaba de los daños causados por "vuestros" elefantes; ahora, dicen que "nuestros" elefantes deben ser protegidos y, al tiempo que cuidan de que no produzcan daños, los conservan. Kenya y otros países de Africa oriental optaron por la estrategia de gestión pública. La diferencia de resultados es formidable. En diez años, el número de elefantes de estos últimos países ha disminuido en más de un 50%; en Zimbabwe, por contra, ha aumentado rápidamente. Sin embargo, con la prohibición lograda por los ecologistas, el marfil se vende peor y, por lo tanto, ahora, los naturales de Zimbabwe. estando menos motivados, cuidan menos de "sus" elefantes. Parece como si los verdes prefirieran la desaparición del elefante bajo un régimen de intervención gubernamental, que verlos sobrevivir en régimen de mercado. Esta incongruente postura me recuerda –en materia completamente distinta– la de nuestros sindicatos: a los jóvenes sin preparación específica que no encuentran primer empleo, prefieren verlos parados, cobrando el subsidio de desempleo, a permitir que trabajen bajo un contrato de aprendizaje, establecido, como es lógico, con un salario por debajo del de convenio.

Volviendo a la ecología: los problemas ecológicos, en su gran mayoría, son consecuencia natural de la ausencia de derechos de propiedad. Sin protección individual, cada recurso natural está en peligro. Siendo así, la solución consiste en extender el sistema de mercado, creando nuevos derechos

de propiedad, hasta incluir en ellos todos los recursos naturales amenazados susceptibles de ser privatizados. Reconozco que la corriente dominante no va en esta dirección, pero confío en que, con el paso del tiempo, una lógica tan elemental se impondrá.

CONCLUSIÓN

Para acabar, saliendo del terreno medio ambiental, al que hemos dedicado las últimas reflexiones, para volver a la idea general de la necesaria reducción del papel y el tamaño del Estado, señalaré que, cuando se discuten las alternativas de organización social, los partidarios de la intervención gubernamental acostumbran a esconder su preferencia bajo una frase aparentemente equilibrada y de naturaleza ambigua. "Tanto mercado —dicen— como sea posible y tanto Estado como sea necesario". Por mi parte, intentando ser más claro y concreto, diré que el mercado, operando dentro de un sistema institucional y judicial adecuado, lo puede casi todo y que, en consecuencia, el tamaño deseable del Estado es poco más que mínimo: el justamente preciso para crear y mantener en funcionamiento este marco, dentro del cual los individuos, personas, se muevan libremente buscando sus propios objetivos, bajo el imperio de la Ley.

BIBLIOGRAFÍA

ARIÑO, Gaspar. Economía y Estado. Crisis y reforma del sector público. MARCIAL PONS. 1993. Madrid.

AT KEARNEY. Lo que hay que vender. MERCADO. Núm. 535. Mayo 1992. Madrid.

BISHOP, Matthew y KAY, John. El impacto de la privatización en la eficiencia del sector público en el Reino Unido. Privatización de Empresas Estatales. ICE REVISTA DE ECONOMÍA. Núm. 707. Julio 1992. Madrid.

BLAUG, Mark. Education Vouchers-It All Depends on What you Mean. PRIVATISATION AND THE WELFARE STATE. 1989. London.

BOLTON, Patrick. Economic Policy. A European Forum. Abril 1992. PRESS SYNDICATE OF THE UNIVERSITY OF CAMBRIDGE. 1992.

BONDONIO, Piervincenzo y ZANONI, Magda. Offerta pubblica e volontariato nei servizi sociosanitari. OFFERTA PRIVATA DI BENI PUBBLI-CI. A cura di Walter Santagata. Febrero 1991. Bolonia.

BOSANQUET, Nick. Is Privatisation Inevitable? PRIVATISATION AND THE WELFARE STATE. 1989. London.

BOURDON, J., PONTIER, J. M. y RICCI, J. C. Les privatisations en

France. LES PRIVATISATIONS EN EUROPE. Direction du Doyen Charles Debbasch. Centre de recherches administratives d'aix-Marseille. Octubre 1988. París.

CASSESE, S. Les privatisations en Italie. LES PRIVATISATIONS EN EUROPE. Direction du Doyen Charles Debbasch. Centre de recherches administratives d'aix-Marseille. Octubre 1988. París.

CASSONE, Alberto. Pagamenti privati, beni pubblici e decisioni collettive. OFFERTA PRIVATA DI BENI PUBBLICI. A cura di Walter Santagata. Febrero 1991. Bolonia.

CEREA, Gianfranco. La presenza privata nel campo delle produzioni pubbliche. OFFERTA PRIVATA DI BENI PUBBLICI. A cura di Walter Santagata. Febrero 1991. Bolonia.

CIRCULO DE EMPRESARIOS. Consideraciones en torno a la privatización. Marzo 1987. Madrid.

CLUTTERBUCK, David, KERNAGHAN, Susan y SNOW, Deborah. Going private. MERCURY BOOKS. 1991. Londres.

COINTREAU, Edouard. Privatización. El arte y los métodos. UNION EDITORIAL. 1986. Madrid.

CRAMPTON, Graham. Subsidies to Urban Public Transport and Privatisation. PRIVATISATION AND THE WELFARE STATE. 1989. London.

LA ESTIMACIÓN DE MAGNITUDES ECONÓMICAS EN EL PROCESO DE INVERSIÓN

Del Académico Numerario EXCMO. SR. DR. D. JAIME GIL ALUJA

Planteamiento del problema

Los procesos de inversión constituyen una compleja realidad que las empresas de nuestros tiempos abordan con no pocas dificultades como consecuencia de la intervención de aspectos de índole muy diversa. Resulta paradójico, sin embargo, que esta complejidad pueda surgir de planteamientos iniciales cuya simplicidad produce luego asombro cuando se va profundizando en los vericuetos que forman el entramado inversionista.

En efecto, bajo cualquier planteamiento que comporte una eventual decisión de invertir, se halla subyacente un principio: la corriente de cobros derivados de la adquisición y funcionamiento de un objeto de la inversión deben "por lo menos" compensar la corriente de pagos producida por el mismo. Así, de una manera muy esquematizada, se tiene, por una parte, los cobros surgidos como consecuencia de la producción y venta de los bienes y/o servicios elaborados por el objeto de la inversión (equipo en su ocurrencia) y, por otra, los pagos frecuentemente separados en diversas categorías que se pueden resumir en dos: los que provienen de la adquisición del objeto de la inversión y los que surgen como consecuencia de su funcionamiento (materias primas, mano de obra, gastos de entretenimiento...).

Con estas bases iniciales u otras parecidas, los especialistas en la materia han elaborado un amplio abanico de modelos que, recogiendo una extensa gama de aspectos que la realidad presenta, permiten un tratamiento más o menos adecuado a las necesidades de nuestros ejecutivos. Son muchos los elementos que, implícita o explícitamente se incorporan en los modelos de selección de inversiones, que constituyen una parte de las corrientes de cobros y pagos e influyen en ellas. Para citar sólo algunos, podemos decir que es frecuente encontrar la inflación, el progreso técnico, el desgaste, y un largo etcétera. La "manera" cómo se obtienen las cifras que constituyen el reflejo monetario de estos fenómenos no es uniforme en todos los conceptos y acos-

tumbra a ser distinta de una empresa a otra. No nos vamos a escandalizar si advertimos con enorme frecuencia que estos "datos" del problema son estimados de manera muy poco académica e incluso basados en la simple intuición de quien debe suministrar la información. Hemos repetido con harta frecuencia que estas "cantidades", incorporadas como "datos" de los modelos no son, normalmente, el resultado de cálculos objetivos y por lo tanto no constituyen "medidas" sino resultados de estimaciones subjetivas y no son más que "valuaciones". Resultará entonces inadecuado utilizar en el modelo operadores duros, válidos sólo en el ámbito de la certeza o del azar y se impondrá el empleo de aquellos operadores, que hemos denominado blandos, aptos para el tratamiento de la subjetividad y la imprecisión.

Situados en este contexto, en el que las rápidas mutaciones sociales y económicas llevan a un ambiente de incertidumbre, creemos que resulta conveniente y hasta cierto punto necesario, escudriñar en los entresijos de este acto del operador humano que significa la estimación subjetiva de una cantidad, aunque detrás de ella, y como soporte, existan unos conocimientos técnicos, una experiencia, una intuición y hasta una genialidad.

Para ello, vamos a imaginar que en una empresa se plantea la necesidad de adquirir un equipo (objeto de la inversión) existente en el mercado, el cual, por sus características tecnológicas, no permite la estimación con la precisión deseada de los cobros y/o los pagos correspondientes a la totalidad o a parte de los elementos que intervienen en las corrientes monetarias derivadas de su eventual compra. Es suficientemente conocido que ésta es una condición necesaria para determinar la economicidad de la inversión a través de un criterio de selección previamente aceptado y poder así tomar una decisión basada en los instrumentos que la lógica económica suministra.

Ante esta eventualidad, el ejecutivo responsable de la empresa solicita el asesoramiento de un experto, quien, a través de los datos suministrados por la empresa vendedora del equipo, su experiencia profesional y la del personal técnico de la empresa compradora, y después de haber sondeado adecuadamente la situación, necesidades y perspectivas del mercado del producto o servicio que el objeto de la inversión produce, establece unas estimaciones consideradas aceptables de los tramos en los que se puede mover la magnitud buscada (pagos y/o cobros o cualquiera de sus componentes) en todos y cada uno de los períodos de vida útil del objeto de la inversión.

Como consecuencia de la ya habitual inestabilidad social y económica, el experto no desea expresar su opinión mediante números precisos sino que prefiere hacerlo mediante intervalos de confianza, optando así por una mayor libertad de expresión. Con ello, el experto pretende cubrir todas las posibilidades que se puedan presentar al recurrir a un "conjunto finito de interva-

los" E, válidos para todos y cada uno de los períodos considerados. En este conjunto E, se incorpora también el valor de la magnitud estudiada en el momento de iniciar el proceso de inversión.

Supongamos que el experto establece como intervalos posibles, los siguientes:

$$E = \{A, B, C, D, E, F\}$$

en donde:

$$A = [a_1, a_2]$$
, $B = [b_1, b_2]$, $C = [c_1, c_2]$

$$D = [d_1, d_2]$$
, $E = [e_1, e_2]$, $F = [f_1, f_2]$

Únicamente a título de ejemplo, vamos a aceptar que el punto de partida es la valuación $A = [a_1, a_2]$.

Antes de iniciar la presentación del modelo, señalemos que los elementos del conjunto E pueden ser expresados mediante valuaciones precisas, intervalos de confianza, tripletas, números borrosos o cualquier otra estimación que se considere adecuada a la realidad que se pretende estudiar.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MODELO

Una vez establecidos los elementos del conjunto E, se plantea la necesidad de asignar a cada período las valuaciones que mejor puedan reflejar lo que le va a suceder en la realidad. En una primera instancia se podría proponer una estimación, igual para cada período, que comprendiera cualquiera de las cifras recogidas en el conjunto E. En el supuesto que nos ocupa, se hallaría como resultado un intervalo tal que tendría como extremo inferior el menor de los extremos inferiores y como extremo superior el mayor de los extremos superiores de los intervalos representativos del conjunto de estimaciones. Sería así:

$$x = [x_1, x_2]$$

en donde:

$$\mathbf{x}_1 = \mathbf{a}_1 \wedge \mathbf{b}_1 \wedge \mathbf{c}_1 \wedge \mathbf{d}_1 \wedge \mathbf{e}_1 \wedge \mathbf{f}_1$$

 $\mathbf{x}_2 = \mathbf{a}_2 \vee \mathbf{b}_2 \vee \mathbf{c}_2 \vee \mathbf{d}_2 \vee \mathbf{e}_2 \vee \mathbf{f}_2$

No parece necesario insistir en el hecho de que, en una gran parte de los casos, el intervalo $[x_1, x_2]$ sería tan amplio que resultaría inoperante a causa de su elevado grado de incertidumbre. Salvo raras excepciones, este camino aparece, pues, desprovisto de operatividad práctica.

Pasamos, seguidamente, a proponer un nuevo esquema que pretende recoger, en cierto modo, determinados aspectos que se hallan implícitos en las estimaciones directas. Para ello se pide al experto que establezca unas nuevas estimaciones mediante la asignación de un nivel de presunción sobre el "paso" de un elemento del conjunto E en un período t a otro (o al mismo) en el período t + 1. En otros términos se le solicita establecer unas nuevas valuaciones en [0, 1], correspondientes a la posibilidad de transición o paso de una valuación a otra. La obtención de esta información da lugar a una matriz o relación borrosa de transición, tal como la siguiente:

		A ~	B ~	C ~	D ~	Ę	F ~
	A	r _{AA}	r _{ab}	r _{AC}	r _{AD}	r _{AE}	r _{af}
	B	r _{BA}	r _{BB}	r _{BC}	r _{BD}	r _{BE}	r _{BF}
	Ç	r _{CA}	r _{CB}	r_{cc}	r _{co}	rŒ	r _{CF}
[R] =	D	r _{da}	r _{DB}	r _{DC}	r _{DD}	r _{DE}	r _{DF}
	E	r _{ea}	r _{EB}	r_{BC}	r _{ed}	r _{ee}	r _{ef}
	F *	r _{fa}	r _{FB}	r _{FC}	r_{FD}	r _Æ	r _{ff}

Finalmente, se le solicita también que exprese su opinión en relación con las valuaciones de la magnitud buscada en el primer período de puesta en marcha del objeto de la inversión. Esto dará lugar a un vector de situación tal como el siguiente:

$$\begin{bmatrix} \mathbf{q} & (0) \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \mathbf{v}_{A} & \mathbf{v}_{B} & \mathbf{v}_{C} & \mathbf{v}_{D} & \mathbf{v}_{E} & \mathbf{v}_{F} \end{bmatrix}$$

A partir de estas estimaciones se pueden ir obteniendo los vectores de situación relativos a cada período mediante las sucesivas convoluciones:

$$[\underline{g}(1)] = [\underline{g}(0)] \cdot [\underline{R}]$$

$$[\underline{g}(2)] = [\underline{g}(1)] \cdot [R] = [\underline{g}(0)] \cdot [\underline{R}]^{2}$$

$$[\underline{g}(n)] = [\underline{g}(n-1)] \cdot [\underline{R}] = [\underline{g}(0)] \cdot [\underline{R}]^{n}$$

Hay que señalar un hecho importante que diferencia el ámbito del azar del de la incertidumbre. Mientras que en el ámbito del azar, cuando las transiciones o pasos se miden mediante probabilidades, la convergencia hacia un límite, cuando éste existe, viene representado por [M] n cuando [M] n = [M] s , siendo n > s, en el ámbito de la incertidumbre la posición límite queda expresada por el cierre transitivo [n] n en donde, como es conocido:

$$\begin{bmatrix} \hat{R} \\ \hat{R} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \hat{R} \\ \hat{R} \end{bmatrix} \cup \begin{bmatrix} \hat{R} \\ \hat{R} \end{bmatrix}^2 \cup \dots \cup \begin{bmatrix} \hat{R} \\ \hat{R} \end{bmatrix}^n$$

Ahora bien, como acabamos de señalar, la existencia o no de convergencia en el límite, así como el comportamiento de las sucesivas relaciones borrosas convolucionadas [\Re] dan lugar a una casuística cuyo estudio puede proporcionar elementos valiosos en el intento de conseguir luz sobre el tema planteado.

Con objeto de hacer más sencilla la exposición, vamos a recurrir a ejemplos numéricos que cubran la más amplia gama de situaciones que los procesos reales plantean.

LA HIPÓTESIS DE EXISTENCIA DE CLASES DE EQUIVALENCIA

Volvamos al planteamiento inicial del problema, para situarnos en el momento en que el experto debe asignar las correspondientes valuaciones. Empieza por el conjunto E:

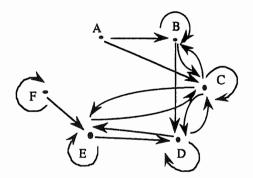
$$E = \{ \, [\, 10, \, 20] \, , \, [\, 21, \, 25] \, , \, [\, 26, \, 30] \, , \, [\, 31, \, 35] \, , \, [\, 36, \, 40] \, , \, [\, 41, \, 50] \, \}$$

Se observa que con la totalidad de los intervalos se cubre un segmento [10, 50] que se considera excesivamente amplio.

Seguidamente suministra la siguiente relación borrosa de transición:

		[10, 20]	[21, 25]	[26, 30]	[31, 35]	[36, 40	[41, 50]
	[10, 20]		.8	.6			
	[21, 25]		.6	1	.8		
	[26, 30]		.6	.8	1	9	
$[\underset{\sim}{R}] =$	[31, 35]			.8	1	.8	
	[36, 40]			.4	.6	.8	
	[41, 50]					1	.8

que se puede presentar también mediante un grafo asociado a esta relación, que es:



Finalmente proporciona el vector de situación inicial:

	[10, 20]	[21, 25]	[26, 30]	[31, 35]	[36, 40]	[41, 50]
$\left[\underset{\sim}{q}(0) \right] =$	1	.9	.8	.6	.2	.1

Una vez recogidas las valuaciones dadas por el experto, vamos a desarrollar el proceso que permita una estimación válida de las magnitudes nece-

sarias para el estudio de la inversión. Para ello seguiremos un procedimiento cuya primera fase consiste en normalizar la relación borrosa de transición $[\ \ \ \ \ \ \ \]$ que dará lugar a $[\ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \]^2$.

		A	B	Ç	Ď	Ë	F
	A		1	.75			
	B		.6	1	.8		
	C.		.6	.8	1	.9	
	D *			.8	1	.8	
	E			.5	.75	1	
	F ~					1	.8

Se observa que entre la relación borrosa [R] y la [N] existen pocas variaciones en las valuaciones de cada casilla y éstas son aceptadas por el experto. Podría darse la circunstancia de que en una fila no existieran valuaciones cercanas a la unidad. En este caso, la normalización daría lugar a diferencias sustanciales entre las valuaciones de paso de un estado a otro de la relación borrosa [R] y [N]. Resultaría entonces prudente realizar el proceso que proponemos, pero partiendo de la relación borrosa sin normalizar [R]. En este supuesto sería posible realizar la normalización del cierre transitivo [R] si resulta necesario, lo que no es el caso en éste y otros muchos problemas que se plantean en el campo de la gestión. Son suficientemente conocidas las ventajas formales de utilizar las relaciones borrosas normalizadas como consecuencia de la correspondencia biunívoca entre las matrices estocásticas y las relaciones borrosas normales³.

⁽¹⁾ Kauffmann A. y Gil Aluja, J.: Nuevas técnicas para la dirección estratégica. Publicaciones de la Universitat de Barcelona, 1991, pág. 132-133.

⁽²⁾ Para una mayor comodidad, a partir de ahora vamos a utilizar los símbolos A, B, \dots en lugar de explicitar los intervalos correspondientes [10, 20], [21, 25]...

⁽³⁾ Véase a este respecto: Kauffmann A. y Gil Aluja J.: Nuevas técnicas para la dirección estratégica. P.U.B. Barcelona, 1991, pág. 118-123.

Realizadas estas reflexiones, seguiremos con el proceso para determinar cuáles son los intervalos que pueden "suceder" a otros intervalos de confianza, es decir, qué magnitudes del conjunto E pueden tener lugar después de otras del mismo conjunto. Lo primero que interesa saber es si existen o no "circuitos" en el grafo asociado. Así, por ejemplo, suponiendo que en un período la magnitud se halla en [26, 30], ver si es posible pasar, en otros períodos, a [31, 35] o bien a [21, 25], etc. y se puede volver a [26, 30]. Para ello, se va a presentar la matriz booleana asociada [B], a la que se han añadido dos filas:

		A	B	C *	D ~	E ~	F ~	_
	A		1	1				
	B		1	1	1			
(5)	C M		1	1	1	1		
[B] =	D *			1	1	1		
	E *			1	1	1		
	F					1	1	
		A	B	C ~	D	E ~	F	
-	. ∧₀	0	3	5	4	4	1	A
	. г		2	4	4	4	1	no existen o

En la primera de estas filas se coloca, en cada casilla el resultado de sumar los unos de cada una de las columnas A, B... Dado que en __^_ existe un 0 en A, se tiene que por este vértice "no" pasa un circuito. Se quita de la matriz [B] la fila A y se vuelven a sumar todas las columnas después de haber marcado convenientemente (con un punto en este caso) la casilla (o casillas en general) en la que había surgido un cero. Se obtiene así la fila ____ en la que se observa que no aparece ningún cero. Esto indica que en este grafo existen

circuitos y, por tanto, no es posible realizar una ordenación de los estados del conjunto E.

El interés que ofrece el establecimiento de un orden viene dado por el hecho de que una vez salido el sistema de un estado, que aquí significa que la magnitud ha abandonado un intervalo, ya no vuelve a él, sino que pasa a otros, con lo que el estado puede calificarse de transitorio, exceptuando, evidentemente el o los estados finales. Ahora bien, a pesar de que en este caso no resulta posible ordenar los estados a causa de los circuitos, sí es posible reunir varios estados en las denominadas "clases de equivalencia", cuya característica principal es que en ellas todos los estados pertenecen a un mismo circuito, es decir, que se puede pasar de cualquier estado a cualquier otro a través de un camino (es decir, de un intervalo de E a otro), pero una vez se ha salido de este circuito, ya no puede volverse a él. Esta característica hace que sea posible ordenar las clases de equivalencia. Señalemos que, por propia definición, las clases de equivalencia corresponden en teoría de grafos a los "subgrafos fuertemente conexos". Vamos a obtener, pues, las clases de equivalencia, utilizando el algoritmo de Malgrange⁴.

Partiremos de la matriz booleana asociada [B] y se obtendrá para un vértice escogido arbitrariamente, por ejemplo \underline{A} el cierre transitivo $\Gamma\{\underline{A}\}$ y el cierre transitivo inverso $\Gamma^-\{\underline{A}\}$. La intersección de ambos proporciona los elementos que forman la clase de equivalencia a la que pertenece \underline{A} . Será:

	A	B	C ~	D ~	E ~	F ~	_	Γ{ Ά }
A		1	1					0
В		1	1	1				1
C *		1	1	1	1			1
D			1	1	1			2
E			1	1	1			2
F ~					1	1		х
_			r				l	
Γ-{A}	0	X	х	х	х	х		

(4) Malgrange, Ives: Decomposition d'un graphe en sous-graphes fortement connexes maximaux. Nota interna de la Cie. de Machines Bull, París, 1967.

De donde:

$$\hat{\Gamma} \left\{ A \right\} \cap \hat{\Gamma}^{-} \left\{ A \right\} = \left\{ A \right\}$$

Se suprime, ahora, la fila y columna A y se vuelve a iniciar el proceso con otro vértice cualquiera, por ejemplo B. Se tendrá:

	B	C *	D *	E ~	F ~	Î{ B	}
B	1	1				0	
C *	1	1	1	1		1	
D *		1	1	1		2	
E		1	1	1		2]
F				1	1	х	
Γ -{B}	0	1	2	2	3		

De donde:

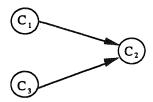
$$\hat{\Gamma} \{B\} \cap \hat{\Gamma}^{-}\{B\} = \{B, C, D, E\}$$

Queda, finalmente \mathbf{E} que forma, por sí misma, otra clase de equivalencia.

Se tendrá así, que las clases de equivalencia numeradas arbitrariamente, son:

$$C_{1} = \{A_{N}\}\$$
 $C_{2} = \{B, C, D, E_{N}\}\$
 $C_{3} = \{F_{N}\}\$

Si se tiene en cuenta el grafo inicial, estas clases se pueden presentar mediante el siguiente "grafo de clases".



Habida cuenta que en este grafo de clases no existen circuitos, será posible buscar la "función ordinal" de las clases de equivalencia C_1 , C_2 , C_3 . Utilizaremos para ello el mismo procedimiento que el empleado anteriormente para los estados de E. Se tendrá:

	C ₃	C_2	C_{i}	
		1		C
				C2
<u>Nive</u>		1		C ₃
C ₁ , C ₃ N	0	2	0	
C ₂ N		0		
		U		

Se comprueba así algo que ya se veía al mirar el grafo de clases: el orden, en este caso parcial, será:

$$C_2 > C_1$$
, $C_2 > C_3$

es decir:

$$\{B, C, D, E\} > \{A\}$$

 $\{B, C, D, E\} > \{E\}$

lo que pone de manifiesto que, cuando el sistema sale de las valuaciones representadas por A = [10, 20] y E = [41, 50] por mucho tiempo que transcurra nunca se volverá a ir hacia estos intervalos.

Pasamos ahora a ver si la relación borrosa normal permite, a través de la utilización de los adecuados operadores, ir obteniendo las sucesivas estimaciones de la correspondiente magnitud para cada uno de los períodos de vida útil del objeto de la inversión. Para ello procederemos a intercambiar adecuadamente las filas y columnas para tener la relación borrosa de transición normalizada expresada de una manera normal. De esta manera se pondrán juntos los elementos de E que pertenezcan a la misma clase de equivalencia⁵:

		F	A ~	B	C ~	D ~	E ~	
	F	.8					1	
	A			1	.75			
[N] =				.6	1	.8		
	B ~ C			.6	.8	1	.9	
	D ~				.8	1	.8	
	E ~				.5	.75	1	

Se halla seguidamente el cierre transitivo $[\hat{\mathbf{N}}]$ obteniendo sucesivamente:

		F	A	B	C ~	D ~	E ~
	F ~	.8			.5	.75	1
	A			.6	1	.8	.75
. 2				.6	.8	1	.9
$\left[\begin{array}{c}N\\ \end{array}\right]^2 =$	B ~ C			.6	.8	1	.9
				.6	.8	1	.8
	D ~ E ~			.5	.75	.75	1

(5) En este ejemplo concreto el orden no tendría por qué ser alterado. Nosotros lo hemos hecho para mostrar un supuesto más general.

		F	A	B	Ç	Ď	E ~
	F ~	.8		.5	.75	.75	1
	A			.6	.8	1	.9
3				.6	.8	1	.9
[N] =	B ~ C			.6	.8	1	.9
	D ~			.6	.8	1	.8
	E			.6	.75	.75	1

	<u>~</u>	F	A	B	Ç	D	E ~
	F *	.8		.6	.75	.75	1
	A ~			.6	.8	1	.9
[Ŋ] =	B			.6	.8	1	.9
	C ~			.6	.8	1	.9
	D ~			.6	.8	1	.8
	E ~			.6	.75	.75	1

	<i>></i>	F ~	A ~	B ~	C ~	D ~	E ~
$\left[\begin{array}{c}\widetilde{N}\end{array}\right]^{5}=$	F ~	.8		.6	.75	.75	1
	A			.6	.8	1	.9
	B			.6	.8	1	.9
	C ~			.6	.8	1	.9
	, D			.6	.8	1	.8
	E			.6	.75	.75	1

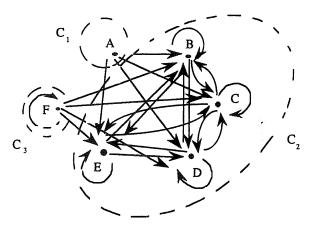
Habida cuenta que $[\ \ \ \ \ \ \]^4 = [\ \ \ \ \ \ \ \ \ \]^5$ detenemos el proceso para obtener el cierre transitivo:

$$\begin{bmatrix} \hat{\mathbf{N}} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \mathbf{N} \end{bmatrix} \cup \begin{bmatrix} \mathbf{N} \end{bmatrix}^2 \cup \begin{bmatrix} \mathbf{N} \end{bmatrix}^3 \cup \begin{bmatrix} \mathbf{N} \end{bmatrix}^4 \cup \begin{bmatrix} \mathbf{N} \end{bmatrix}^5$$

Se tendrá:

		F	A ~	B ~	C ~	D ~	E ~
[N] =	F	.8		.6	.75	.75	1
	A			1	1	1	.9
	B			.6	1	1	.9
	C ~			.6	.8	1	.9
	D ~			.6	.8	1	.8
	E ~			.6	.75	.75	1

Cuyo grafo asociado es:



Se observa, como no podía ser de otra manera, que se mantienen en el cierre transitivo, las mismas clases de equivalencia, Esto indica que los esta-

dos A y F son estados transitorios y una vez salidos de ellos el sistema ya no vuelve de nuevo a ellos. En nuestro caso, se puede afirmar que, situados en cualquier tipo de estado distinto de A = [10, 20] y de E = [41, 50], entrañará que en ningún período posterior se podrán conseguir las valuaciones que estas posiciones comportan. Por el contrario, con mayor o menor posibilidad la correspondiente magnitud se podrá desplazar de un año a otro entre E = E, E = E, E = E, E = E.

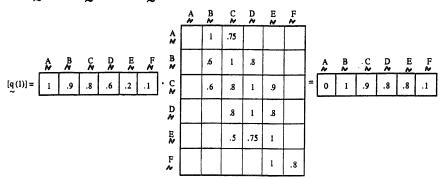
Partiendo ahora de las estimaciones realizadas por el experto en relación con la posición en el momento inicial 0 (relativo a un momento futuro en donde se inicia el proceso) dado por el vector $[q\ (0)]$ se tendrá:

$$[q(0)]o[\hat{N}] = [q(n)]$$

que pondrá de manifiesto las posibilidades a largo plazo. Pasemos ahora a las estimaciones de cada período.

VALUACIONES DE LA MAGNITUD EN CADA PERÍODO

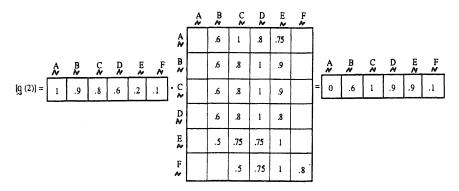
Para realizar una estimación relativa a la magnitud deseada para todos los períodos que componen la vida útil del objeto de la inversión, bastará aplicar las sucesivas relaciones borrosas $[N]^j$, j=1,2,3...n, al vector de situación inicial [q(0)], a través del operador maxmin e ir obteniendo así [q(1)], [q(2)],... [q(n)]. Será, en nuestro caso:



Se observa, en el resultado obtenido, que la estimación para el primer período comporta un máximo de presunción en B = [21, 25] y también una presunción de $\alpha = 0.9$ en C = [26, 30]. La presunción desciende en

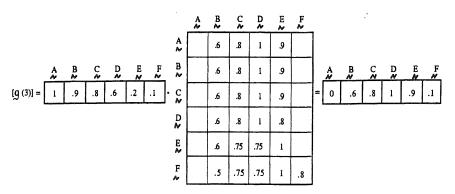
los intervalos D = [31, 35] y E = [36, 40] a un nivel $\alpha = 0.8$. Habida cuenta del alto nivel alcanzado en estos intervalos, parece que la prudencia exija, en una primera instancia, aceptar como estimación la magnitud <u>para este período el intervalo [21, 40]</u>, a pesar del alto grado de incertidumbre que comporta.

Pasemos al segundo período:



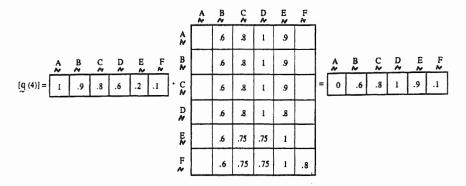
Aceptaremos, para el <u>segundo período el intervalo [26, 40]</u> dada la alta presunción de C, D y E.

Para el tercer período se tendrá:



A pesar de que el grado de presunción cambia con respecto al segundo período, se puede continuar aceptando para <u>el tercer período el intervalo [26, 40].</u>

Para el cuarto período será:



Se observa que el resultado coincide con el obtenido para el período anterior, lo cual lleva a la aceptación del mismo intervalo [26, 40] para éste y sucesivos períodos.

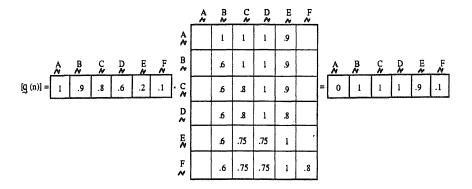
En resumen, se tendría:

Periodo 1 : [21, 40], con
$$[\underline{q}(1)] = \begin{bmatrix} A & B & C & D & E & F \\ N & N & N & N & N & N \end{bmatrix}$$

Periodo 2 :
$$[26, 40]$$
, con $[\underline{q}(2)] = \begin{bmatrix} 0 & .6 & 1 & .9 & .9 & .1 \end{bmatrix}$

Periodo 3 y siguientes : [26, 40], con
$$[q(3)] = \begin{bmatrix} A & B & C & D & E & F \\ 0 & .6 & .8 & 1 & .9 & .1 \end{bmatrix}$$

Si se utilizara el cierre transitivo [\hat{N}] para una situación a largo plazo, se observará que tendrá lugar una ampliación del intervalo a considerar como consecuencia del aumento del grado de presunción para cada una de las posibles posiciones. En efecto:



Esto comportaría considerar, en el supuesto de prudencia extrema, el intervalo de confianza [21, 40].

ELEMENTOS TÉCNICOS PARA UNA REDUCCIÓN DE LA INCERTIDUMBRE

Se ha podido observar que en los resultados obtenidos en el ejemplo didáctico, aparecen unas estimaciones impregnadas de un alto grado de incertidumbre, la cual queda reflejada en la amplitud de los intervalos o, en el supuesto de escoger los subconjuntos borrosos [q (r)], r = 1,2,3, ...n, en el alto nivel de presunción que en cada período tienen varios intervalos (casi siempre C, D y E). No se trata de un caso especial o aislado, sino que este fenómeno se puede dar en una variada gama de situaciones que la realidad plantea.

Con objeto de reducir la incertidumbre a la vez que se mitiga el grado de subjetividad inherente a toda estimación realizada por un experto, se puede recurrir a una técnica, que ya hemos utilizado en otras ocasiones: el contraexpertizaje con R + -expertones. Para ello vamos a partir del intervalo obtenido para uno de los períodos que puede ser [21, 40] o bien [26, 40] en el supuesto que hemos desarrollado. A efectos de generalización, se designará:

$$M_{\bullet} = [M_{*}, M^{*}] \subset R^{+}$$

Dado que el proceso a seguir es conocido, vamos a soslayar los aspec-

tos teóricos que justifican la validez de este esquema⁶ pasando directamente a los aspectos más operativos. Para ello se va a pedir a un número determinado de expertos que sitúen su opinión en relación al intervalo obtenido [M*, M*] (suponiendo que éste sea aceptado por todos, ya que, en caso contrario, debería ser ampliado a otro más incierto [M'*, M*'] $\supset [M*, M*]$), con la ayuda de una escala semántica tal como:

0: para M*

0.1: prácticamente M*

0.2: casi M*

0.3: cercano a M*

0.4: más cerca de M* que de M*

0.5: tan cerca de M* como de M*

0.6: más cerca de M* que de M*

0.7: cercano a M*

0.8: casi M*

0.9: prácticamente M*

1: para M*

Para dar una mayor libertad, se permite a los contraexpertos que expresen sus opiniones mediante un intervalo $[\alpha i_1, \alpha i_2] \subset [0,1]$, i=1,2...m contraexpertos. Si se acepta el principio de linealidad en el posicionamiento dentro del intervalo [M*M*] se tendrá que la opinión de un contraexperto i, $[m_{i1}, m_{i2}]$, vendrá dada por:

$$[m_{i1}, m_{i2}] = M_1 + (M^* - M_1) (.) [\alpha_{i1}, \alpha_{i2}]$$

Si escogemos uno de los intervalos obtenidos para un período, por ejemplo [26, 40] para el período 3, y se pide a 8 contraexpertos (este número es, evidentemente, arbitrario) que proporcionen sus opiniones a través de un posicionamiento en la escala endecadaria, se obtienen unos intervalos [α_1 , α_2], i = 1,2,...8, tales como los siguientes:

Experto 1:	[.6, .8]	Experto 5:	[.2, .7]
Experto 2:	[.4, .5]	Experto 6:	[.1, .4]
Experto 3:	.6	Experto 7:	[.6, .9]
Experto 4:	[.3, .5]	Experto 8:	[0,.3]

⁽⁶⁾ Para un mayor detalle se puede consultar Kauffmann, A, y Gil Aluja, J.: Técnicas de gestión de empresa, Previsiones, decisiones y estrategias. Ed. Pirámide, Madrid 1992, pág. 236-265.

A partir de estas informaciones se obtiene la estadística de las veces que los expertos han dado la misma valuación como extremo inferior y las veces que han dado la misma valuación como extremo superior. Se pasará seguidamente a hallar las frecuencias normalizadas, dividiendo cada cifra del cuadro por 8, número de contraexpertos consultados. Se tendrá:

0	1	
.1	1	
.2	1	
.3	1	1
.4	1	1
.5		2
.6	3	1
.7		1
.8		1
.9		1
1		
	estadística	

0 .125 .1 .125 .2 .125 .3 .125 .125 .4 .125 .125 .5 .250 .6 .375 .125 .7 .125
2 .125 3 .125 .125 .4 .125 .125 .5 .250 .6 .375 .125
.3 .125 .125 .4 .125 .125 .5 .250 .6 .375 .125
.4 .125 .125 .5 .250 .6 .375 .125
.5 .250 .6 .375 .125
.6 .375 .125
.7 .125
.8 .125
.9 .125
1

estadística

frecuencias normalizadas

A partir de las frecuencias normalizadas y realizando una acumulación a partir de $\alpha = 1$ hasta $\alpha = 0$ se obtiene el expertón α , en donde j es el período considerado (en este caso $\beta = 3$).

0	1	1
.1	.875	1
.2	.750	1
.3	.625	1
.4	.500	.875
.5	.375	.750
.6	.375	.500
.7	0	.375
.8	0	.250
.9	0	.125
1	0	0

Expertón $\underset{i}{\alpha}$ i

Finalmente, con objeto de obtener la opinión agregada de todos los expertos, se halla el R_{\pm} expertón a partir de la ecuación: $\mathbf{m}_{i} = M_{*} + (M_{*} - M_{*})$ (.) \mathbf{g}_{i} que en este supuesto resultará:

-							····
	0	1	1		0	40	40
	.1	.875	1		.1	38.25	40
	2	.750	1		.2	36.50	40
	3	.625	1		.3	34.75	40
	.4	.500	.875		.4	33	38.25
$m_3 = 26 + (40 - 26) (.)$.5	.375	.750	=	.5	31.25	36.50
	.6	.375	.500		.6	31.25	33
	.7	0	.375		.7	26	31.25
	.8	0	.250		.8	26	29.5
	.9	0	.125		.9	26	27.75
	1	0	0		1	26	26
	-	Expertór	en [0.1]			Experto	on en R †

El expertón en R^* obtenido, llamado también R^* -expertón, proporciona toda la información disponible relativa a la opinión agregada del experto y todos los contraexpertos. Con ello se ha cumplido con uno de los requisitos fundamentales de la gestión en la incertidumbre: mantener toda la información y también la incertidumbre, a lo largo de todo el proceso, haciendo caer la entropía lo más tarde posible. Dado que nos hallamos ya en el punto final, vamos a reducir la incertidumbre hallando la esperanza matemática del R^* -expertón. Para ello bastará sumar las columnas de la izquierda, por un lado, y de la derecha, por otro (exceptuando el nivel $\alpha=0$) y dividir los resultados por 10. Se tendrá:

$$\varepsilon$$
 (m_3) = [30.90, 34.22]

Se tiene así que para el período 3 tomado como ejemplo, resulta una estimación [30.90, 34.22] que constituye un intervalo menos incierto que el de partida [26, 40].

Es evidente que en este caso se llegaría al mismo resultado sin necesidad de pasar por la utilización de los expertones, con sólo realizar la medida (es decir, hacer caer la entropía) al inicio, con las estimaciones directas de los expertos. En efecto, la media de las valuaciones es:

$$\frac{1}{8}(.) ([.6, .8] (+) [4, .5] (+) [.6, .6] (+) [.3, .5] (+) [.2, .7] (+) [.1, .4]$$
$$(+) [.6, .9] (+) [0, .3] = [0.350, 0.5875]$$

y la estimación buscada:

$$26 + (40-26)(.)[0.350, 0.5875] = [30.90, 34.22]$$

que constituye el mismo resultado que el hallado mediante los R^{\uparrow} -expertones.

En este, y otros muchos supuestos, no parece que tenga especial interés recurrir a una técnica más compleja cuando se obtiene el mismo resultado a través de un sencillo cálculo elemental. Esto sería cierto si no se tuviera en cuenta un fenómeno importante, cual es la información. Si se hace caer la entropía al principio, se pierde la información, ya que ésta no se arrastra en los cálculos sucesivos, llegándose al final únicamente con la media. Evidentemente, se podrá argüir que en un caso como el estudiado, en el que existen solamente 8 contraexpertos, no tiene demasiada utilidad la información sintetizada (pero completa) del R^{*}-expertón, ya que ésta también existe en el cuadro que proporciona los intervalos dados inicialmente por los 8 contraexpertos. Sin embargo, no sucede lo mismo cuando el número de contraexpertos consultados es elevado, como debe ser el supuesto más habitual.

Por otra parte, sucede con frecuencia que los cálculos no se terminan con la obtención de la esperanza matemática, sino que ésta sólo constituye una información de síntesis de carácter intermedio y el R $^{\prime}$ -expertón es sometido a cálculos posteriores. Si los operadores utilizados en estos cálculos son todos lineales, el resultado final será siempre el mismo utilizando medias que con el empleo de R $^{\prime}$ -expertones. Repetimos una vez más que entonces únicamente se perderá información. Pero si se emplean operadores no lineales (por ejemplo max (V) o min (A)) entonces las medias no resultan ya válidas y debe recurrirse a otro tipo de técnica: los R $^{\prime}$ -expertones. Nuestro deseo de una mayor generalización a través de ejemplos didácticos, nos ha llevado a escoger el camino descrito.

BREVE CONSIDERACIÓN FINAL

Este esquema ideado para la obtención de magnitudes económicas que intervienen en el proceso de inversión, parte de una premisa elemental que cuantos han vivido los problemas que la realidad inversionista de la empresa plantea, conocen perfectamente: No resulta fácil estimar cuantitativamente, ni siquiera en términos imprecisos, los elementos formativos de las corrientes de cobros y pagos derivados de la decisión de invertir. Es por ello que el objetivo que aquí nos hemos impuesto puede constituir un nuevo elemento que colabore en la construcción de este complejo puzzle que es el proceso de inversión.

El camino seguido para la elaboración del modelo propuesto, se ha asentado en técnicas secuenciales cuyas bases son construidas partiendo de teorías seudomarkovianas, que hemos desarrollado junto con el profesor Kauffmann, así como en la utilización de los métodos de agregación derivados de la teoría de los expertones. Es evidente que este tema no es ni completo ni exhaustivo. Sólo deseamos que sea un toque de atención sobre un problema que la realidad plantea con harta frecuencia y que los estudiosos de la gestión acostumbran a soslayar. Esperamos que otros, con futuros trabajos, sabrán crear mejores caminos que permitan avanzar en la tarea de renovar las técnicas de gestión de las inversiones para así hacerlas más aptas para el tratamiento de la convulsa realidad de nuestros días.

BIBLIOGRAFIA

- Gil Aluja, J.: Inversiones. Certeza, riesgo e incertidumbre. I Certeza. Publ. F. Ciencias E y E. Barcelona 1991.
- Kauffmann, A. y Gil Aluja, J. Nuevas técnicas para la dirección estratégica. Publ. Universidad de Barcelona 1991.
- Kauffmann A. y Gil Aluja, J. Técnicas de gestión de empresa. Previsiones, decisiones y estrategias. Ed. Pirámide. Madrid 1992.
- Malgrange, I. Decomposition d'un graphe en sous-graphes fortement connexe maximaux. Cie de Machines Bull, París, 1967.

c) ACTIVIDADES

MEMORIA del Curso Académico 1992-1993, leída en la Solemne Sesión Inaugural del Curso 1993-1994, celebrada el día 25 de noviembre de 1993, por el Secretario, EXCMO. SR. D. JOSÉ CERVERA BARDERA.

Cumpliendo los preceptos reglamentario y estatutario de nuestra Real Corporación, y al igual que en los cursos precedentes, vamos a exponer los actos y la labor realizada por la Academia durante el curso 1992-93.

SOLEMNE SESIÓN INAUGURAL DEL CURSO

Con fecha 3 de diciembre de 1992, tuvo lugar en el Salón de Actos del Fomento del Trabajo Nacional de Barcelona, la Solemne Sesión Oficial de Apertura del Curso 1992-93 de esta Real Corporación. La sesión fue presidida por el Excmo. Sr. Dr. D. Mario Pifarré i Riera quien estuvo acompañado de distinguidas autoridades y representaciones.

Abierto el acto se procedió a la lectura de la Memoria de la labor realizada por la Academia en el curso 1991-92, por el Secretario de la Junta de Gobierno, Excmo. Sr. D. José Cervera i Bardera.

A continuación se procedió a la recepción del Académico Numerario Electo, Excmo. Sr. Dr. D. Isidro Fainé Casas, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Director Adjunto Ejecutivo de la "Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona", quien pronunció su discurso de admisión sobre el tema "Liderazgo y Progreso Económico". En nombre de la Corporación le contestó el Académico Numerario, Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja.

Finalizadas las lecturas, que fueron muy aplaudidas por la numerosa y distinguida concurrencia, la Presidencia declaró abierto el curso 1992-93 y agradeció su asistencia y atención.

VIDA ACADÉMICA

Actos públicos

Discursos de Admisión de Académicos Numerarios

En solemne sesión oficial, tuvo lugar el 18 de Febrero de 1993 la recepción del Académico Numerario electo Excmo. Sr. D. Enrique Lecumberri Martí, Magistrado del Tribunal Supremo, quien pronunció su discurso de admisión sobre el tema: "Control Jurisdiccional de la Actividad Financiera". En nombre de la Corporación le contestó el Académico Numerario, Excmo. Sr. Dr. D. Mario Pifarré Riera.

Sesión necrológica

– En memoria del que fue Académico Numerario desde 1958 hasta 1992, Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Polo Díez (e.p.d.) tuvo lugar el 6 de Mayo de 1993, en presencia de sus familiares, una sentida sesión en la que glosaron su señera figura los Académicos Numerarios, Exmos. Sres., Dr. Juan-José Perulles Bassas, Dr. José-Juan Pintó Ruiz, Dr. Magín Pont Mestres y D. Josep M. Puig Salellas.

Aportaciones académicas

- En sesión plenaria de Académicos de Número se han estudiado y debatido los siguientes temas y ponentes, en el marco del tema general de estudio para el presente curso sobre "El plan de convergencia económica con Europa": "Intermediación financiera en la construcción de Europa" a cargo del Excmo. Sr. D. José M. Codony Val, y "La financiación autonómica y la corresponsabilidad fiscal" a cargo del Excmo. Sr. Dr. D. Alejandro Pedrós Abelló.

Por otra parte se han presentado además, las siguientes aportaciones de Académicos Numerarios:

- Excmo. Sr. Dr. D. Rafael Termes Carreró, sobre : "La privatización a la luz del deseable tamaño del Estado".
- Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja, sobre: "La estimación de las magnitudes económicas en el proceso de inversión".

Elección de Académicos

Por decisión del Pleno de Académicos de Número, se han elegido los siguientes Académicos:

- A) de Número: Excmos. Sres.: Dr. D. Jorge Carreras Llansana, Dr. D. Francisco Granell Trías, Dr. D. Joaquín Muns Albuixech y Dr. D. Luis Usón Duch.
- B) Correspondientes: Para Baleares, Ilmo. Sr. Dr. D. Francisco Jover Balaguer. Para Andalucía, Ilmo. Sr. Dr. D. Enrique Martín Armario.

Proyección externa

Por lo que respecta a la relación con Autoridades, destacan los contactos habidos con la Secretaría de Estado para Universidades e Investigación, del Ministerio de Educación y Ciencia, y con el Instituto de España.

En Barcelona, con el Molt Honorable President del Govern de la Generalitat de Catalunya Sr. En Jordi Pujol i Soley y con altos cargos de los Departamentos de Justícia, Economia i Finances y Cultura de la Generalitat de Catalunya.

Participación en el Consejo Rector de l'"Institut d'Estudis Autonòmics de la Generalitat de Catalunya".

Proyección interna

En las reuniones Plenarias de Académicos de Número de tipo científico, se han debatido, principalmente, la coordinación y alcance de las distintas aportaciones, y aspectos del tema general de estudio para el presente curso; y en las de tipo administrativo se han debatido la administración y la previsión de la gestión económica de la Corporación, la renovación de cargos en la Junta de Gobierno y en las Secciones y Comisiones, así como la labor de las Secciones y Comisiones.

Por otra parte, la actividad académica se desarrolla a través de las reuniones de la Junta de Gobierno, las reuniones coordinadas de Presidentes de Secciones Académicas así como las de cada una de las cuatro Secciones, y las reuniones periódicas de las cinco Comisiones permanentes.

ACADÉMICOS

Referimos a continuación los hechos más notorios que afectan a los Excmos, e Ilmos, Sres, Académicos.

Honores, nombramientos y publicaciones

A los Excmos. Sres. Académicos de Número siguientes:

- Dr. D. Fernando Casado Juan, Director General del "Instituto de la Empresa Familiar". Ponente en un coloquio organizado por el "Institut d'Estudis Mediterranis".
- Dr. D. Isidro Fainé Casas, coautor del libro "Una nueva forma de hacer banca", presentado en ESADE.
- D. Lorenzo Gascón Fernández, ponente en una jornada organizada por el Colegio de Economistas, con el tema: "El informe Ruding y el proceso de armonización del impuesto sobre Sociedades" y artículos en Revistas y Prensa.
- Dr. D. Jaime Gil Aluja: Autor y coautor de los siguientes libros editados durante el presente curso:

"Inversiones: certeza, riesgo, incertidumbre" (Ed. del autor).

"Técnicas especiales para la gestión de expertos" (Ed. Milladoiro).

"Técnicas de gestión de empresa: previsiones, decisiones y estrategias" (Ed. Pirámide).

Acto de homenaje organizado por la "Universitat Rovira i Virgili" y el Ayuntamiento de Reus, con motivo de su XXV aniversario como Catedrático de Economía de la Empresa y su nombramiento como Hijo Ilustre de la ciudad de Reus, con la entrega y presentación del libro "*Tempori Serviendum*" (Ed. Milladoiro), en el que colaboran 32 Catedráticos y Profesores, entre los cuales figuran los siguientes Académicos: Numerario: Excmo. Sr. D. Fernando Casado Juan. Correspondientes: Ilmos. Sres. D. Alvaro Cuervo García, D.ª Matilde Fernández Blanco, D. José Requena Rodríguez, D. Emilio Soldevila García y Correspondientes electos: Ilmos. Sres. D. Enrique Martín Armario y D. Camilo Prado Freire.

Galardón anual 1992 Premio Internacional Moisil (Rumanía) en Aquisgrán (Alemania) por sus investigaciones en el ámbito de la gestión y economía de la incertidumbre.

Nombramiento de miembro del Consejo Científico del "Instituto de Altos Estudios Económicos y Comerciales" de Burdeos (Francia) y de Profesor Asociado de la Universidad de París-Dauphine. Honorable Académico de la Academia Internacional de Ciencias Informáticas (Bielorusia). Miembro

Honorario de la Unión Balcánica de Sistemas Borrosos e Inteligencia Artificial y de la Sociedad Rumana. Miembro Correspondiente de la Academia Rusa de Ciencias (Moscú) para 1993-94.

Cursos, Seminarios, Conferencias, Ponencias y Simposios sobre temas relacionados con la gestión económica de la incertidumbre en Barcelona, Córdoba, Santiago, Valencia, Vigo, Minsk (Bielorusia), París, Burdeos, Nimes (Francia), Iasi (Rumanía), Sofía (Bulgaria), Funchal (Madeira-Portugal) y Londres (R.U.)

Varios artículos en Revistas científicas y técnicas.

- Dr. D. Antonio Goxens Duch. Conferencia inaugural del Curso 1992-93 del Colegio Oficial de Titulares Mercantiles y Empresariales de Barcelona, sobre "Planificación contable".
- Dr. D. Juan Hortalá Arau, Presidente del Consejo de Administración de la Sociedad Rectora de la Bolsa de Barcelona y artículos en Prensa.
- Dr. D. Laureano López Rodó, con artículos en Revistas y Prensa. Publica el IV Volumen de sus Memorias.
- Dr. D. Salvador Millet Bel. Conferencia en la inauguración del curso en ESADE con el tema "Crisis y perfeccionamiento de la democracia". Colaborador habitual de "La Vanguardia" con sus artículos sobre temas económicos.
 - Dr. D. Alejandro Pedrós Abelló. Artículos en Revistas y Prensa.
- Dr. D. José-Juan Pintó Ruiz. Conferencia Magistral en la sesión de apertura de curso de la "Real Academia de Doctores" presidida por S. M. el Rey Don Juan Carlos I, con el tema "La tradición jurídica catalana".
- Dr. D. Magín Pont Mestres. Dirección del II Seminario sobre problemas tributarios actuales, organizado por la "Escuela Universitaria de Estudios Empresariales".
- D. Josep M. Puig Salellas. Colaborador habitual de "La Vanguardia"
 como articulista de temas jurídico-sociales.
- Dr. D. Rafael Termes Carreró. Toma de posesión de plaza de Académico Numerario de la "Real Academia de Ciencias Morales y Políticas", en sesión presidida por S. M. el Rey con un discurso sobre el tema: "Antropología del Capitalismo: Un debate abierto". Le contestó en nombre de dicha Corporación, el Académico Correspondiente, Excmo. Sr. José-Angel Sánchez Asiaín.
- Dr. D. Antonio Verdú Santurde. Coautor del libro "Evolución del sistema económico: cambios estructurales y nuevas expectativas" (Ed. Gestión 2000).

A los Excmos. Sres. Académicos de Número electos:

 Dr. D. Jorge Carreras Llansana. Artículos en Revistas y Prensa, sobre temas Jurídicos.

- D. Carlos Ferrer Salat. Varias Conferencias y artículos en Revistas y Prensa en España y extranjero sobre temas europeos.
- Dr. D. Francisco Granell Trías. Responsable de las negociaciones para la adhesión de Finlandia a la actual Unión Europea y junto con otros técnicos de la Comisión Europea, participa en las que se siguen para la adhesión de Austria y Suecia.
- Dr. D. Joaquín Muns Albuixech, colaborador habitual de "La Vanguardia" en artículos sobre temas económicos, así como conferenciante y ponente en variadas actividades públicas.
- Dr. D. Luis Usón Duch. Ponente en Seminario sobre situaciones de insolvencia.

A los Ilmos. Sres. Académicos Correspondientes:

- Dr. D. Raymond Barre, conferenciante en el Palau de la Generalitat sobre la "Unión Económica y Monetaria Europea".
- D. Abel Matutes Juan como Comisario Europeo, responsable del área de Asuntos Energéticos y de Transportes. Conferenciante en Seminarios y Cursos.
- D. José-Angel Sánchez Asiaín, conferenciante en la apertura de curso de la Universidad Politécnica de Cataluña. Presidente de la "Fundación Cotec" para el impulso tecnológico e investigador.

Necrológicas

Fallecimiento de los siguientes Académicos Correspondientes:

- Revdo. e Ilmo. P. Enrique Chacón Xerica (S.J.) (e.p.d.) para el País Vasco, fallecido el 15.3.93.
- Ilmo. Sr. D. F. V. Gonçalvez da Silva (e.p.d.) para Portugal, fallecido en 1990.

Descansen en paz estos dos queridos Académicos.

Cargos Directivos

En Pleno de Académicos de Número se acordó la reelección de los siguientes cargos de la Junta de Gobierno:

Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera, como Secretario.

Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja, como Censor.

Excmo. Sr. Dr. D. Alfonso Rodríguez Rodríguez, como Tesorero.

PUBLICACIONES

Propias

En este curso se han efectuado las siguientes ediciones:

- Tomo XX de los Anales de esta Real Corporación, comprendiendo los cursos 1987-88, 1988-89 y 1989-90.
 - Discursos de admisión de los siguientes Académicos Numerarios:

Excmo. Sr. Dr. D. Isidro Fainé Casas, sobre "Liderazgo y Progreso Económico".

Excmo. Sr. D. Enrique Lecumberri Martí, sobre "Control Jurisdiccional de la Actividad Financiera".

Otras publicaciones de académicos

Las citadas anteriormente de los Excmos. Sres.:

Dr. D. Isidro Fainé Casas.

Dr. D. Jaime Gil Aluja.

Dr. D. Laureano López Rodó.

Dr. D. Antonio Verdú Santurde.



a) DISCURSOS

SESIÓN ESPECIAL DE PRESENTACIÓN DE LOS ANALES DE NUESTRA CORPORACIÓN

El 3 de febrero de 1994 en el Salón Dorado de la Llotja de Mar, sede de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona tuvo lugar una sesión especial de presentación del XX tomo de los Anales de nuestra Corporación, correspondiente a los cursos 1987-88, 1988-89 y 1989-90.

Inició la sesión el Presidente de la Corporación, Excmo. Sr. Dr. D. Mario Pifarré Riera, quien presentó a los miembros de la Junta de Gobierno que iban a desarrollar los distintos aspectos de nuestra Real Corporación.

El primero en tomar la palabra fue el Bibliotecario de la Corporación, Excmo. Sr. D. José M.ª Codony Val, responsable de la publicación de los Anales, el cual hizo la siguiente exposición:

NATURALEZA Y CONTENIDO DE LOS ANALES

Naturaleza

Fiel reflejo de la labor realizada durante cada curso académico son las páginas que componen los distintos volúmenes de los Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, y que son la constancia escrita en el tiempo, de su actividad. El que hoy tenemos el honor de presentar, gracias al valioso patrocinio de esta Cámara de Comercio que nos cobija, es el volumen n.º 20 que comprende los cursos académicos 1987-88, 1988-89 y 1989-90. En este momento está preparándose la edición del volumen n.º 21 que comprenderá los cursos académicos 1990-91 y 1991-92.

En el seno de las sesiones privadas de la Academia se elaboran los trabajos que el momento requiere y posteriormente, y para que se puedan juzgar y divulgar, se publican en los citados Anales.

Como puede deducirse de lo expuesto, la naturaleza de los Anales tiene dos vertientes principales: la *informativa* y la *formativa*. Por la primera se procura difundir toda la actividad que en el campo de la economía y las finan-

zas lleva a cabo la Academia, tanto en su vida interna como externa. En la vertiente formativa, junto a otras publicaciones científicas de otras Instituciones, aporta sus puntos de vista imparciales y técnicos.

Contenido

Diferentes apartados constituyen el contenido de los Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, consecuencia del desarrollo de la vida académica en sus diferentes facetas. Sin embargo debemos aclarar que estos Anales, en cuanto a los discursos y aportaciones de los Académicos, sólo contienen el texto íntegro de aquellos que no han sido objeto de una edición especial, como suelen ser los discursos de admisión de los Académicos Numerarios y la mayoría de los de los Correspondientes.

Dichos apartados podemos agruparlos y destacar los principales de esta forma más esquemática:

- 1.º Discursos de inauguración y clausura de Curso.
- 2.º Referencia a los discursos de recepción de nuevos Académicos tanto Numerarios como Correspondientes.
- 3.º Comunicaciones que los señores Académicos presentan en Sesiones Plenarias sobre temas determinados de actualidad, y que deben defenderse ante las intervenciones del Pleno.
- 4.º Actividades

Memoria detallada de todas y cada una de las actividades del Curso, tales como Sesión Inaugural, Conferencias públicas, Vida Académica, Académicos, Necrológicas, en su caso, Publicaciones, etc.

Hemos de subrayar que evidentemente una Real Academia puede poner de manifiesto su categoría y sus logros mediante una vitrina que la acerca a los estudiosos en los campos de su competencia, mediante los Anales de los diferentes Cursos, y dar un "flash" de la competencia y rigurosidad de sus actividades científicas que son sus objetivos principales.

* * *

Acto seguido el Secretario de la Corporación, Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera, desarrolló el tema:

ESTRUCTURA Y ACTIVIDADES DE LA CORPORACIÓN

Naturaleza

La Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras es una corporación oficial de carácter científico y técnico, dedicada al estudio y divulga-

ción de las ciencias económicas y financieras, como su denominación indica, y de otras afines con ellas.

Bajo el patronazgo de su majestad el Rey tiene ámbito estatal y su sede reside en la Ciudad de Barcelona. Mantiene relación con el Ministerio de Educación y Ciencia a través de la Secretaría de Estado de Universidades e Investigación y asimismo con el Departament de Justícia de la Generalitat de Catalunya.

Composición

En el momento actual la Corporación consta de 109 Académicos, de los cuales 47 son Numerarios, 5 Supernumerarios, 1 Honorario, 42 Correspondientes nacionales y 14 Correspondientes extranjeros. Los miembros Numerarios son mayoritariamente catalanes (42), 4 de Madrid y 1 del País Basco. Entre los Correspondientes nacionales dominan los de Madrid (26) y tienen representación Andalucía (3), Valencia (2), Galicia (2), Baleares (2), Asturias (1), Navarra (1), País Basco (1) y 4 de Catalunya. Entre los Correspondientes extranjeros hay 10 de la U.E. (4 de Francia y 1 de Alemania, Bélgica, Holanda, Italia, Grecia y Luxemburgo). Además Suiza, Bielorusia, Brasil y U.S.A. tienen también Correspondiente.

Habían formado parte de esta Real Academia hasta su defunción, 39 Numerarios, 16 Correspondientes nacionales, 14 Correspondientes extranjeros y 2 Honorarios.

Gobierno

Los órganos de gobierno de la Corporación son:

- JUNTA GENERAL DE ACADÉMICOS NUMERARIOS

Está formada por los 41 Numerarios con derecho de voto que son los que han pronunciado el discurso de admisión. La Junta en pleno se reúne entre 3 y 5 veces por año para tratar asuntos *administrativos* (nombramiento de cargos de la Junta de Gobierno, revisión de cuentas y presupuesto, elección de Académicos y expedientes) y para tratar asuntos *científicos* (temas prioritarios cada curso, aportaciones científicas).

- JUNTA DE GOBIERNO

Está formada por 10 miembros, renovables y/o reelegibles cada tres años. Hace propuestas a la Junta General. Tiene la representación de la Corporación y administra lo que no está específicamente reservado a la Junta General.

Estructura

En el ámbito externo se realizan:

- la solemne sesión oficial de apertura de cada curso que comprende la

lectura de la memoria anual de actividades del curso anterior y el discurso de un Académico

- las sesiones de recepción de los Académicos electos (Numerarios o Correspondientes) con la lectura del discurso del recipiendario y la respuesta de un Académico Numerario
- las conferencias públicas

En el ámbito interno existen:

- los Plenos de los Académicos de Número con aportaciones científicas
- las 4 Secciones Académicas que pueden llegar a tener 12 miembros cada una. Estas Secciones son:
 - 1.ª Ciencias Económicas
 - 2.ª Ciencias Económico-contables y Financieras
 - 3.ª Psicología y Ciencias Sociales
 - 4.ª Legislación y Jurisprudencia
- 5 Comisiones permanentes de trabajo (de 5 miembros cada una). Estas Comisiones son:
 - 1.ª de Gobierno interior
 - 2.ª de Hacienda
 - 3 ª de Admisiones
 - 4.ª de Publicaciones
 - 5.ª de Relaciones externas

A continuación el Vice-Presidente, Excmo. Sr. D. Lorenzo Gascón y Fernández, describió la personalidad de los Académicos más relevantes que residen fuera de Catalunya. Con sus palabras quedó manifiesto el gran peso humano y científico de nuestra corporación que tiene entre sus miembros a personas tan preclaras.

* * *

El Tesorero de la Corporación y Presidente de la 1.ª Sección, Excmo. Sr. D. Alfonso Rodríguez Rodríguez, habló de los temas científicos y técnicos más importantes que se han editado como discursos de ingreso o en conferencias públicas.

El Presidente, Excmo. Sr. Dr. D. Mario Pifarré Riera, concluyó el turno de intervenciones de la Junta de Gobierno destacando los rasgos más relevantes de la historia de nuestra Real Corporación.

A continuación el Presidente de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona, Ilmo. Sr. D. Antonio Negre como conclusión glo-

CURSO 1993-1994 127

só el acto y agradeció la entrega de los Anales, recientemente editados, a los miembros de la Cambra presentes en el acto.

SESIÓN ESPECIAL SOBRE EL TEMA PRIORIDADES EN LA DETERMINACIÓN DE LAS CAUSAS DE LA CRISIS ECONÓMICA ACTUAL

Sesión celebrada el 9 de noviembre de 1993, en la que actuaron como ponentes los Excmos. Sres. Académicos de Número, D. Pedro Castellet Mimó, D. Lorenzo Gascón Fernández, D. Juan Hortalá Arau y D. Salvador Millet y Bel, los cuales aportaron interesantes puntos de vista a los que posteriormente el Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Goxens Duch hizo, por escrito, algunas puntualizaciones.

b) Comunicaciones

LA SELECCIÓN DE INVERSIONES EN BASE A CRITERIOS DIVERSIFICADOS

Del Académico de Número EXCMO. SR. DR. D. JAIME GIL ALUJA

Algunos aspectos preliminares

Los estudios clásicos de selección de inversiones hacen especial hincapié en la importancia que adquiere, para tomar la decisión de invertir, el hecho de que la corriente de cobros "tomada en su conjunto" sea superior a la de pagos también considerada conjuntamente. De ahí nace una variada gama de modelos que permiten, bajo ciertas condiciones, realizar estudios de economicidad. Se infiere de ellos que el elemento fundamental, cuando no el único, para la decisión, pertenece al campo estrictamente monetario.

Ahora bien, la complejidad de las situaciones en las que se mueve hoy la empresa hacen que este planteamiento, aun siendo necesario, quizás no resulte suficiente en la mayor parte de los casos. Es evidente que una de las constantes que mueven las políticas y las estrategias de gestión es la consecución de la mayor riqueza posible para la empresa y sus accionistas, pero este objetivo no se obtiene solamente como consecuencia de una relación de causalidad directa e inmediata sino que intervienen también, y no de manera despreciable, los efectos indirectos o de segunda generación.

Este razonamiento nos ha hecho pensar en la conveniencia de elaborar un esquema² en el que se pongan de manifiesto, de manera explícita, los diversos aspectos que intervienen en la decisión de invertir, que denominaremos "elementos de decisión".

⁽¹⁾ Señalamos a este respecto el interés que puede tener la teoría de los efectos olvidados (Kaufmann, A. y Gil Aluja, J.: Modelos para la investigación de efectos olvidados. Ed. Milladoiro. Santiago de Compostela, 1987).

⁽²⁾ Un primer planteamiento sobre este tema ha tenido lugar en: Gil Aluja, J.: Selección multicriterio de inversiones mediante retículos de Galois. Trabajo presentado en el homenaje al Prof. López Moreno, elaborado en enero de 1994.

El planteamiento que se realiza a continuación partirá, pues, de la existencia de un conjunto:

$$C = \{C_1, C_2, ..., C_n\}$$

que reúne los elementos que se considera inciden en la decisión de invertir.

En un intento de llegar al mayor grado de generalización posible, se va a suponer que cada C_i , i=1,2,...,n, viene estimando a través de una distinta evaluación y, que entre ellos existe incluso una elevada heterogeneidad. Por tanto, sólo pueden ser calculables a través de conceptos de medida o valuación sustancialmente diferentes.

Se supone, también, que existe una relación entre estos elementos de decisión y los potenciales objetos de decisión, los cuales se pueden reunir también en otro conjunto:

$$E = \{E_1, \, E_2, \ldots, \, E_m\}$$

formado por todos aquellos objetos sobre los que puede recaer la decisión de invertir.

Esta relación puede ser expresada mediante una matriz que, en su formulación más general, tomará la forma de una relación borrosa R, tal como:

		_ E ₁	E 2	Ез	 Em
	C1	Г 11	1 12	Г 13	Гım
D	C2	Γ21	「 22	ſ23	12m
R = ~	Сз	1 31	「 32	f 33	f3m
					1
	Cn	ľni	ľn2	โกร	ſnm

Para una descripción más cómoda del proceso que proponemos vamos a considerar el supuesto de decisión de invertir en un equipo industrial. Ni que decir tiene que el modelo es utilizable en cualquier tipo de inversión, con las necesarias adaptaciones, evidentemente.

En el mercado existe un número finito de equipos m, aptos para la actividad que se desea realicen, que en este caso supondremos igual a 7 y que

serán E_i , i=1,2,...,7. Además, se considera necesario tener en cuenta un número finito de elementos de decisión n, que se supondrá igual a 5 y que serán C_i , j=1,2,...,5.

Sólo a título indicativo, señalamos como elementos de decisión los siguientes:

 C_1 = Valor capital de una inversión (V.A.N.).

 C_2 = Grado de capitalización del equipo (necesidades financieras iniciales).

 C_3 = Condiciones financieras (fraccionamiento de los pagos del equipo).

 C_4 = Facilidad de obtener asistencia técnica (reparaciones y piezas de recambio).

C₅ = Posibilidad de venta de la producción estimada del equipo.

Evidentemente, en cada circunstancia y en cada empresa, pueden aparecer otros elementos distintos de los señalados cuya incorporación resulte necesaria para tomar la decisión de invertir, lo que puede llevar a aumentar o disminuir el número que ha sido tomado como ejemplo.

La diferente naturaleza de los elementos de decisión condiciona la unidad de medida o valuación en la que se expresa cada relación que forman el par tipo de equipo-elemento de decisión. Es por ello que cada fila de la relación vendrá expresada en términos distintos tales como: unidades monetarias, tiempo e incluso estimaciones en [0, 1] por ejemplo. Con objeto de concretar este importante aspecto previo, vamos a establecer un ejemplo numérico a efectos puramente didácticos. Continuaremos con nuestros 5 elementos de decisión y 7 equipos sobre los que pueda recaer la decisión de invertir, y llenaremos las casillas de la relación R de estimaciones cuyas filas tendrán, evidentemente, naturaleza diversa. Ásí, vamos a suponer que, para C_1 (valor capital) se ha obtenido:

$$E_1 = 60$$
, $E_2 = 54$, $E_3 = 12$, $E_4 = 48$. $E_5 = 25$, $E_6 = 70$, $E_7 = 63$

valor actualizado neto, expresado en millones de unidades monetarias.

Para C_2 (coste de equipo) se ha estimado:

$$E_1 = 12000, \, E_2 = 20000, \, E_3 = 8000, \, E_4 = 18000, \, E_5 = 16000$$

$$E_6 = 25000, \, E_7 = 28000$$

expresado en miles de unidades monetarias.

Para C₃ (condiciones financieras) se ha establecido:

 $\begin{array}{lll} E_1 = contado, & E_2 = 20\% \ pago \ inicial + 3 \ a\~nos, \\ E_3 = 30\% \ inicial + 2 \ a\~nos, & E_4 = 50\% \ inicial + 1 \ a\~nos, \\ E_5 = 0\% \ inicial + 2 \ a\~nos, & E_6 = 20\% \ inicial + 2 \ a\~nos, \\ \end{array}$

 $E_7 = 40\%$ inicial + 3 años.

Para C4 (rapidez asistencia técnica) se ha estimado:

$$E_1 = 5$$
, $E_2 = 3$, $E_3 = 14$, $E_4 = 10$, $E_5 = 1$, $E_6 = 2$, $E_7 = 8$

expresado en horas necesarias para iniciar la revisión o reparación.

En cuanto a C₅ (posibilidad de venta de la producción realizada) conviene tener en cuenta que este elemento depende de la capacidad de producción de cada equipo y de la capacidad de absorción del producto realizado en el mercado. Con objeto de tener en cuenta ambas circunstancias vamos a proponer el cálculo de los "índices de posibilidad" de cada producto en relación a una ley de absorción del producto en el mercado. Para ello se estimarán las unidades que se espera produciría cada equipo a través de números borrosos triangulares (N.B.T.) y la ley de limitación (capacidad de absorción del producto) mediante una función lineal. Vamos a suponer, en este caso, las siguientes estimaciones:

<u>Equipo</u>	Producción en N.B.T.
E ₁	(250, 300, 380) = P_1
$E_2 \ldots \ldots$	(180, 220, 250) = P_2
E ₃	(60, 70, 90) = \mathbb{P}_3
E ₄	(190, 200, 230) = P_4
E ₅	(80, 120, 140) = P_5
$E_6\;$	(350, 400, 420) = P_6
E ₇	(320, 350, 370) = P_7

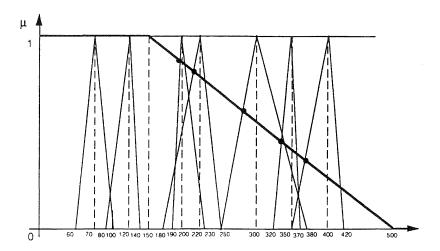
Ley de absorción del mercado:

$$\mu(x) = 1$$
 $x \le 150$

$$= \frac{500 - x}{350}$$
 $150 \le x \le 500$

$$= 0$$
 $x \le 500$

Dado que x=500 - 350 α , para $150 \le x \le 500$, será posible obtener los puntos de intersección de los lados izquierdos de cada triángulo representativo de los N.B.T. con la ley de limitación comercial. Veámoslo, en primer lugar, en el siguiente gráfico:



Se puede observar que existen dos triángulos, los representativos de los N.B.T. P_3 y P_5 , que se hallan "totalmente" en la parte izquierda de la línea representativa de la limitación de mercado. Para ellos la "posibilidad" de absorción del producto es total, por lo que se les va a asignar un índice máximo de 1. Así, pues, será:

pos .
$$P_3 = 1$$

pos . $P_5 = 1$

Para los demás N.B.T. se obtendrá la solución de las correspondientes ecuaciones y se tendrá:

$$P_4 = [190 + 10 \alpha, 230 - 30 \alpha]$$

$$= 500 - 350 \alpha = 190 + 10 \alpha$$

$$= 360 \alpha = 310$$

$$= 310$$

$$= 320$$

$$= 320$$

$$= 320$$

$$= 320$$

$$= 320$$

$$= 320$$

$$= 320$$

$$= 320$$

$$= 320$$

$$= 320$$

$$= 320$$

$$P_{1} = [250 + 50 \alpha, 380 - 80 \alpha]$$

$$P_{2} = [320 + 30 \alpha, 370 - 20 \alpha]$$

$$500 - 350 \alpha = 250 + 50 \alpha$$

$$400 \alpha = 250$$

$$500 - 350 \alpha = 320 + 30 \alpha$$

$$380 \alpha = 180$$

$$pos P_{1} = \frac{250}{400} = 0.625$$

$$pos P_{2} = \frac{180}{380} = 0.473$$

$$P_{6} = [350 + 50 \alpha, 420 - 20 \alpha]$$

$$500 - 350 \alpha = 350 + 50 \alpha$$

$$400 \alpha = 150$$

$$pos P_{6} = \frac{150}{400} = 0.375$$

En definitiva, se obtiene para C₅ (posibilidad de absorción):

$$E_1 = \frac{25}{40}$$
, $E_2 = \frac{32}{39}$, $E_3 = 1$, $E_4 = \frac{31}{36}$
 $E_5 = 1$, $E_6 = \frac{15}{40}$, $E_7 = \frac{18}{38}$

expresados en términos de "índice de posibilidad". Para la solución de este problema se podría recurrir a otro tipo de índice, por ejemplo el "índice de consentimiento" entre otros³.

Pasamos a presentar, como resumen, un cuadro en forma de matriz que recoge las estimaciones heterogéneas establecidas para las relaciones establecidas entre el conjunto de elementos de decisión y el de eventuales objetos de la inversión.

⁽³⁾ Para una mayor información en relación con este tema se puede consultar: Kaufmann, A. y Gil Aluja, J.: *Técnicas de Gestión de empresa. Previsiones, decisiones y estrategias*. Ed. Pirámide. Madrid 1992.

	∠ E₁	E₂	E₃	E₄	E5	E6	E ₇
C ₁	60	54	12	48	25	70	63
C ₂	12000	20000	8000	18000	16000	25000	28000
Сз	100% inicial		30% inic + 2 años			20% inic. + 2 años	40% inic. + 3 años
C4	5	3	14	10	1	2	8
С₅	25/40	32/39	1	31/36	1	15/40	18/38

A partir de este cuadro vamos a obtener unas valuaciones que sustituirán los datos heterogéneos, para permitir así operar con relaciones borrosas. Para ello proponemos un procedimiento que ha dado excelentes resultados en otros campos.

OBTENCIÓN DE UNA RELACIÓN BORROSA

Con el objeto de obtener las valuaciones correspondientes a cada elemento de una relación borrosa que pongan de manifiesto los lazos existentes entre elementos de decisión y equipos, vamos a construir para cada elemento de decisión una matriz $[C_i]$, i=1,2,...,5 formada a partir de los datos contenidos en el cuadro anterior, considerando con independencia los correspondientes a cada fila y estableciendo una preferencia entre cada una de las estimaciones de los elementos que la componen. Así, por ejemplo, para C_i (valor capital) existirá una preferencia por el que sea más grande, en cuanto a C_i (asistencia técnica) por el menor tiempo posible,... Y así con cada una de las filas, se va a obtener el contenido de cada casilla mediante el cociente entre el valor tomado como referencia y el que aparece como dato inicial en el cuadro.

Una vez halladas cada una de las matrices $[C_1]$, i=1,2,...,5 se va a proceder a sucesivas composiciones maxmin, empezando con las $[C_i]$ (.) [1] para así obtener el vector propio correspondiente y el valor propio dominante.

Vamos a seguir el proceso descrito para cada uno de los elementos de decisión C_1 .

Para C₁ (valor capital), la relación borrosa será:

	E1	E ₂	Ез	E₄	E ₅	E ₆	E ₇
E۱	1	60/54	60/12	60/48	60/25	60/70	60/63
E2	54/60	1	54/12	54/48	54/25	54/70	54/63
Ез	12/60	12/54	1	12/48	12/25	12/70	12/63
Ε₄	48/60	48/54	48/12	1	48/25	48/70	48/63
E ₅	25/60	25/54	25/12	25/48	1	25/70	25/63
E ₆	70/60	70/54	70/12	70/48	70/25	1	70/63
E ₇	63/60	63/54	63/12	63/48	63/25	63/70	·1

A partir de esta relación se irá obteniendo:

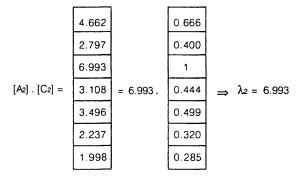
	Εı	E2	Ез	E4	E5	E ₆	E7								
E ₁	1	60/54	60/12	60/48	60/25	60/70	60/63		1	1	1	1		12.570	
E2 E3	54/60	1	54/12	54/48	54/25	54/70	54/63		1		11.313				
	12/60	12/54	1	12/48	12/25	12/70	12/63	1	1 =	2.514					
[C1] . [1] = E4	48/60	48/54	48/12	1	48/25	48/70	48/63			=	10.056	=			
E ₅	25/60	25/54	25/12	25/48	1	25/70	25/63		1		5.237				
E ₆	70/60	70/54	70/12	70/48	70/25	1	70/63		1		14.665				
E ₇	63/60	63/54	63/12	63/48	63/25	63/70	1		1		13.199				

$$\begin{bmatrix} 5.996 \\ 5.396 \\ 1.199 \\ 2.498 \\ 6.995 \\ 6.245 \end{bmatrix} = 6.995 . \begin{bmatrix} 0.857 \\ 0.771 \\ 0.171 \\ 0.685 \\ 0.357 \\ 0.900 \end{bmatrix} \Rightarrow \lambda_1 = 6.995$$

El vector propio correspondiente obtenido será la primera fila de la relación borrosa buscada.

Para C_2 (coste de equipo), dado que se trata de una preferencia minimizadora se tendrá:

	E۱	E2	Ез	E4	E ₅	Ē6	E7				
Eı	1	20/12	8/12	18/12	16/12	25/12	28/12	1		10.583	
E ₂	12/20	1	8/20	18/20	16/20	25/20	28/20	1		6.350	
Es	12/8	20/8	1	18/8	16/8	25/8	28/8	1		15.875	
[C ₂] . [1] = E ₄	12/18	20/18	8/18	1	16/18	25/18	28/18	1	=	7.055	=
Es	12/16	20/16	8/16	18/16	1	25/16	28/16	1		7.937	
Ee	12/25	20/25	8/25	18/25	16/25	1	28/25	1		5.080	
E ₇	12/28	20/28	8/28	18/28	16/28	25/28	1	1		4.535	



Se obtiene, así, el vector propio correspondiente que constituirá la segunda fila de la relación borrosa.

Para C₃ (condiciones financieras) será necesario realizar ciertas adaptaciones habida cuenta de la manera como vienen expresadas las informaciones iniciales. Proponemos cuanto sigue:

1.°) Con los datos obtenidos se establece una escala de preferencia. En este caso será la siguiente:

Preferencia:

1º: E₅

2°: E₂

3°: E₆

4°: E₃

5°: E₇

6°: E₄

7°: E₁

 2°) Se busca el grado de preferencia, que puede ser estimado por las veces que se prefiere un tipo de fraccionamiento sobre los demás. Así el E_5 se prefiere 2 veces al de E_2 , 3 veces sobre el de E_6 , ... y así sucesivamente se podría obtener un cuadro como el que se incluye a continuación:

Veces que se prefiere:

	Es					
Es	a ¥	E2				
E2	2	a ▼	E 6			
E ₆	3	2	а	E₃ ∀		
Ез	4	3	2	a	E7 . ¥	
E7	6	5	3	2	a	E4 ∀
E₄	8	6	5	4	3	a
E١	10	8	7	6	5	3

 3°) Con estas informaciones se puede elaborar la siguiente matriz que componemos con el vector [1]

	E1	E2	Ез	E4	Es	Еб	E7					
E١	1	1/8	1/6	1/3	1/10	1/7	1/5		1		2.067	
E ₂	8	1	3	6	1/2	2	5	1			25.500	
Ез	6	1/3	1	4	1/4	1/2	2		1		14.083	
[C ₃] . [1] = E ₄	3	1/6	1/4	1	1/8	1/5	1/3		1	=	5.075	=
E ₅	10	2	4	8	1	3	6		1		34.000	
E ₆	7	1/2	2	5	1/3	1	3		1		18.833	
E7	5	1/5	1/2	3	1/6	1/3	1		1		10.200	

Se realizan sucesivamente las composiciones $[A_3]$. $[C_4]$, $[A_3]$. $[C_3]$, $[A_3]$. $[C_3]$, $[A_3]$. $[C_4]$, $[A_3]$. $[A_3]$. [A

$$\begin{bmatrix} 0.421 \\ 4.888 \\ 2.093 \\ \hline \\ [A^{IV}_3] \cdot [C_3] = \begin{bmatrix} 0.728 \\ 7.279 \\ \hline \\ 3.135 \\ \hline \\ 1.360 \end{bmatrix} = 7.279 \cdot \begin{bmatrix} 0.100 \\ 0.430 \\ \hline \\ 0.186 \end{bmatrix} \Rightarrow \lambda_3 = 7.279$$

Este nuevo vector propio correspondiente constituirá la tercera fila de la relación borrosa buscada.

Para C $_{4}$ (rapidez asistencia técnica) se puede establecer una preferencia inversa a la duración, lo que dará lugar a $[C_{4}]$.

Se inicia la convolución:

	E1	E2	Ез	E4	Es_	E6	E7				
E1	1	3/5	14/5	10/5	1/5	2/5	8/5	1		8.4	
E2	5/3	1	14/3	10/3	1/3	2/3	8/3	1		14.333	
Ез	5/14	3/14	1	10/14	1/14	2/14	8/14	1		3.071	
[C4] . [1] = E4	5/10	3/10	14/10	1	1/10	2/10	8/10	1	=	4.3	=
E ₅	5	3	14	10	1	2	8	1		43	
E ₆	5/2	3/2	14/2	10/2	1/2	1	8/2	1		21.5	
E7	5/8	3/8	14/8	10/8	1/8	2/8	1	1		5.375	

El vector correspondiente será la fila cuarta de la relación borrosa.

Ahora bien, para este mismo elemento de decisión C_4 , también se puede establecer una gradación en las preferencias distinta de la proporcionalidad, que podría ser la siguiente:

Veces que Ei prefiere a Ei:

	Es					
E5	prefier∈ ∜	E6				
E6	2	prefiere ₩	E2 ∀			
E2	3	2	prefiere	E1 ¥		
Εı	5	4	2	prefiere	E7 ¥	
Е7	10	6	4	2	prefiere	E4 ¥
E4	12	8	5	4	2	prefiere
Ез	10	12	8	5	4	2

Se obtendría, así, la matriz recíproca $[C_4]$ que se somete al proceso de convolución.

	E۱	E2	Eз	E4	E5	E6	E7	_		
E ₁	1	1/2	5	4	1/5	1/4	2		1	
E2	2	1	8	5	1/3	1/2	4		1	
Ез	1/5	1/8	1 .	1/2	1/14	1/12	1/4		1	
[C4] . [1] = E4	1/4	1/5	2	1	1/12	1/8	1/2		1	=
E ₅	5	3	14	12	1	2	10		1	
E ₆	4	2	12	8	1/2	1	6		1	
E ₇	1/2	1/4	4	2	1/10	1/6	1		1	

$$[A4] \cdot [C4] = \begin{bmatrix} 1.801 \\ 3.178 \\ 0.374 \\ 0.596 \\ 8.542 \\ 1.000 \end{bmatrix} = 8.542 \cdot \begin{bmatrix} 0.069 \\ 0.642 \\ 1.000 \end{bmatrix} = 8.542 \cdot [A'4]$$

$$\begin{bmatrix} 1.481 \\ 2.603 \\ 0.320 \\ 0.503 \\ 7.050 \\ 4.496 \\ 0.832 \end{bmatrix} = 7.050 \cdot \begin{bmatrix} 0.210 \\ 0.369 \\ 0.045 \\ 0.637 \\ 0.118 \end{bmatrix} = 7.050 \cdot [A''4]$$

$$\begin{bmatrix} 1.498 \\ 2.627 \\ 0.322 \\ 0.509 \\ 7.093 \\ 4.531 \\ 0.638 \\ 0.843 \end{bmatrix} = 7.093 \cdot \begin{bmatrix} 0.211 \\ 0.370 \\ 0.045 \\ 0.045 \\ 0.045 \\ 0.045 \\ 0.045 \\ 0.045 \\ 0.045 \\ 0.045 \\ 0.045 \\ 0.045 \\ 0.0638 \\ 0.118 \end{bmatrix} \Rightarrow \lambda_4 = 7.093$$

Se tendría así un nuevo vector propio correspondiente, que podríamos tomar como fila cuarta de la matriz.

Supongamos que la naturaleza del problema concreto que se trata, determina que se elija entre los dos vectores propios el segundo. Se tomaría, así, para la cuarta fila:

0.211 0.370 0.045 0.071 1 0.638 0.118

Para C_5 (posibilidad de venta) proponemos tomar como valores de la relación borrosa las posibilidades obtenidas anteriormente, ya que el "índice de posibilidad" es, en sí mismo, una valuación.

Disponemos, ya, de todas las valuaciones para construir la matriz borrosa buscada, que será la siguiente:

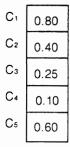
,	€ 1	E2	Ез	E4	E5	E ₆	Е7
C ₁	0.85	0.77	0.17	0.68	0.35	1	0.90
₂ C ₂	0.66	0.40	1	0.44	0.49	0.32	0.28
R = C3	0.05	0.67	0.28	0.10	1	0.43	0.18
C4	0.21	0.37	0.04	0.07	1	0.63	0.11
C5	0.62	0.82	1	0.86	. 1	0.37	0.47

A partir de esta relación borrosa, se puede iniciar el proceso de selección.

DETERMINACIÓN DE LAS RELACIONES DE AFINIDAD

Vamos a realizar un tratamiento de la relación borrosa R que permita poner de manifiesto de manera visible, toda la gama de posibilidades que se le presentan al sujeto inversor, permitiéndole tomar su decisión según la importancia que considera debe tener cada uno de los elementos de decisión.

Para ello estableceremos un "umbral" a través de un subconjunto borroso, tal como:



Este umbral va a permitir convertir la relación borrosa R en una matriz booleana. La asignación de valores a cada elemento de decisión C_i , i=1,2,...,5 indica que cuando en la relación existe una valuación igual o superior al umbral establecido para el criterio, se considerará que el equipo reúne el nivel que se le exige y por tanto le asignaremos a la matriz booleana asociada un 1. Si es inferior, se estima que no llega a reunir la exigencia mínima y por lo tanto se pondrá un 0 ó un vacío en la matriz booleana.

Los niveles del umbral, evidentemente arbitrarios en este caso, son 0.80 para C_1 , 0.40 para C_2 , ... Se obtiene, así, la siguiente matriz booleana:

		Α .	В	С	D	Ε	F	G
	а	1					1	1
	b	1	1	1	1	1		
[B] =	С		1	1		1	1	
	ď	1	1			1	1	1
	е	1	1	1	1	1		

Para el tratamiento y explotación de esta matriz recurriremos a la noción de afinidad.

Para establecer las "relaciones de afinidad" se puede recurrir, entre otros, al llamado método de eliminación.

Recordemos que se han establecido dos conjuntos, que en nuestro caso son:

$$E - \{E_1, E_2, E_3, E_4, E_5, E_6, E_7\}$$

que corresponde al de los eventuales equipos, y

$$C = \{C_1, C_2, C_3, C_4, C_5\}$$

que hace referencia a los elementos de decisión.

Para un desarrollo más cómodo vamos a utilizar una nueva notación resultante de hacer:

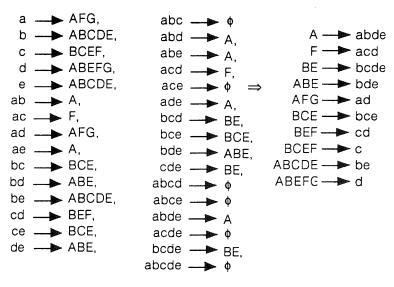
$$E_1 = A$$
, $E_2 = B$, ..., $E_7 = G$ y $C_1 = a$, $C_2 = b$, ..., $C_5 = e$

En base a estos dos conjuntos, se construye el mayor conjunto posible con los elementos de C (el denominador "power set" de C) que será en nuestro caso:

$$P(C) = \{\phi, a, b, c, d, e, ab, ac, ad, ae, bc, bd, be, cd, ce, de, abc, abd, abe, acd, ace, ade, bcd, bce, bde, cde, abcd, abce, abde, acde, bcde, $E^{(2)}\}$$$

A cada elemento de P(C) se le hará corresponder el o los elementos del conjunto de partes P(E), construido con elementos de E para los niveles de α establecidos, según la matriz booleana anterior.

Se tendrán en cuenta los elementos no vacíos de P(E) y los subconjuntos de C que no se hallan incluidos en otros. Se tendrá así:



De ahí se derivan las siguientes afinidades:

Nos podemos plantear, ahora, si existe la posibilidad de realizar un tratamiento distinto de una matriz booleana [B] para llegar a un resultado que permita tomar una decisión para la inversión en un objeto. Para ello vamos a considerar de nuevo la utilizada anteriormente que puede servir como ejemplo:

		Α	В	С	D	Ε	F	G
	а	1					1	1
	b	1	1	1	1	1		
[B] =	С		1	1		1	1	
	d	1	1			1	1	1
	е	1	1	1	1	1		

Veamos lo que sucede si recurrimos a la teoría de clanes. Como es conocido, dada una matriz booleana se puede construir un "clan" K a partir de los "minitérminos" o "átomos". Pasaremos, pues, en primer lugar, a obtener los átomos:

Se observa que los minitérminos o átomos no vacíos son $\{A\}$, $\{B, E\}$, $\{C\}$, $\{F\}$, $\{G\}$ cuya correspondencia es la siguiente:

$$\{A\} \rightarrow \{a, c, d, e\}$$

$$\{B, E\} \rightarrow \{b, c, d, e\}$$

$$\{C\} \rightarrow \{b, c, e\}$$

$$\{D\} \rightarrow \{b, e\}$$

$$\{F\} \rightarrow \{a, c, d\}$$

$$\{G\} \rightarrow \{a, d\}$$

El conjunto formado por los átomos, todas sus posibles uniones y ϕ formarán un clan.

Si al establecer las correspondientes uniones de los elementos de la izquierda (A, B, ..., G) se realizan las intersecciones de los elementos de la derecha (a, b, c, d, e), se obtendrán las siguientes correspondencias no vacías 4 :

{A, B, E}	→ {b, d, e}	{A, C}	→ {b, e}	{A, D}	→ {b, e}.
{A, F}	\rightarrow {a, d}	{A, G}	→ {a, d}	{B, C, E}	\rightarrow {b, c, e},
{B, D, E}	→ {b, e}	{B, E, F}	→ {c, d}	{B, E, G}	$\rightarrow \{d\},$
{C, D}	→ {b, e}	{C, F}	→ {c}	{F, G}	→ {a, b},
{A, B, C,E}	→ {b.e}	{A, B, D, E}	→ {b, e}	{A, B, E, F}	\rightarrow {d},
{A, B, E, G}	→ {d}	{A, C, D}	→ {b, e}	{B, C, D, E}	\rightarrow {b, e}.
{B, C, E, F}	→ {c}	{A, F, G}	\rightarrow {a, d}	{A, B, C, D, E}	\rightarrow {b, e},
{A, B, E, F, G	} → {d} .				

Así, pues, son estos elementos, junto a los átomos no vacíos obtenidos anteriormente y ϕ los que forman un clan K. Pues bien, si se reúnen todos los conjuntos que tienen los mismos elementos a la derecha y de entre ellos se escoge el mayor de la izquierda, se comprobará que posee todos los elementos que existen en los demás. El resultado coincide con la correspondencia hallada en el epígrafe anterior. En efecto:

⁽⁴⁾ Con objeto de no alargar innecesariamente esta exposición omitimos aquellas relaciones, cuya intersección a la derecha da lugar a ϕ .

$$\{A\} \rightarrow \{a, b, d, e\} \leftarrow$$

$$\{B, E\} \rightarrow \{b, c, d, e\} \leftarrow$$

$$\{F\} \rightarrow \{a, c, d\} \leftarrow$$

Entre:
$$\{C\} \rightarrow \{b, c, e\}$$

$$\{B, C, E\} \rightarrow \{b, c, e\}$$

se escoge:
$$\{B, C, E\} \rightarrow \{b, c, e\} \leftarrow$$

$$\{A, B, E\} \rightarrow \{b, d, e\} \leftarrow$$

Entre:
$$\{G\} \rightarrow \{a, d\}$$

$$\{A, F\} \rightarrow \{a, d\}$$

$$\{A, G\} \rightarrow \{a, d\}$$

$$\{FG\} \rightarrow \{a, d\}$$

$$\{A, F, G\} \rightarrow \{a, d\}$$

se escoge:
$$\{A, F, G\} \rightarrow \{a, d\} \leftarrow$$

$$\{B, E, F\} \rightarrow \{c, d\} \leftarrow$$

Entre:
$$\{C, F\} \rightarrow \{c\}$$

$$\{B, C, E, F\} \rightarrow \{c\}$$

se escoge:
$$\{B, C, E, F\} \rightarrow \{c\} \leftarrow$$

Entre:	{D}	\rightarrow {b, e}	
	{B, E, D}	→ {b, e}	
	{C, D}	\rightarrow {b, e}	
	{A, B, C, E}	\rightarrow {b, e}	
	{A, C}	\rightarrow {b, e}	
	{A, B, D, E}	\rightarrow {b, e}	
	{A, C, D}	\rightarrow {b, e}	
	{A, D}	→ {b, e}	
	{B, C, D, E}	→ {b, e}	
	{A, B, C, D, E}	→ {b, e}	
se escoge:	{A, B, C, D, E}	→ {b, e}	←
Entre:	{B, E, G}	→ {d}	
	{A, B, E, F}	$\rightarrow \{d\}$	
	{A, B, E, F}	$\rightarrow \{d\}$	
	{A, B, E, F, G}	→ {d}	
sė escoge:	{A, B, E, F, G}	→ {d}	←

Se obtienen así las relaciones de afinidad, que constituyen una base que permite el estudio de la selección de inversiones bajo la óptica de los distintos criterios elegidos como elementos de decisión.

En efecto, las relaciones de afinidad así obtenidas, son susceptibles de ser presentadas en forma de retículos de Galois.

ESTABLECIMIENTO DE PREFERENCIAS MEDIANTE RETÍCULOS DE GALOIS

Recordemos que en una configuración o estructura algebraica se puede considerar un conjunto T y dos leyes de composición interna * y * en T.

Si:

$$\forall x, y, z \in T$$

se cumplen las propiedades de conmutividad, asociatividad, idempotencia y absorción:

$$x*y=y*x$$
 conmutividad $x*'y=y*'x$ $x*(y*z)=(x*y)*z$ asociatividad $x*'(y*'z)=(x*'y)*'z$ asociatividad $x*'(y*'z)=(x*'y)*'z$ $x*x=x$ idempotencia $x*'x=x$ $x*(x*'y)=x$ absorción

el conjunto T se denomina retículo.

Esta noción juega un papel fundamental en casi todos los ámbitos de las matemáticas en los que se considera el concepto de conjunto ordenado.

Se conoce una variedad de tipos de retículo, que corresponden a particularidades de configuración que tienen mucha utilidad en las matemáticas. Prestaremos atención a un tipo de retículo, por su relación con el concepto de afinidad: Los retículos de Galois.

Consideremos dos conjuntos finitos E y C y sus respectivos conjuntos de las partes P(E) y P(C).

Estableceremos, ahora, dos relaciones de orden definidas de la siguiente manera:

$$\forall X, X' \in P(E)$$
, $\forall Y, Y' \in P(C)$:
 $((X,Y) \preceq (X',Y')) \Leftrightarrow (X \subset X', Y \supset Y')$

El extremo superior de (X, Y) será designado por $X \nabla Y$ y el extremo inferior de este par por $X \Delta Y$. Estos extremos se hallan inducidos por la relación de orden \preceq .

Se introduce de la misma manera la relación de orden opuesta:

$$\forall X, X' \in P(E)$$
, $\forall Y, Y' \in P(C)$:
$$((X,Y)) \models (X',Y') \Rightarrow (X \supset X', Y \subset Y')$$

El extremo superior de (X, Y) se designará por $(X \nabla Y)$ y el extremo inferior por $(X \Delta Y)$. Estos extremos se hallan inducidos por la relación de orden anterior.

Se introducen respectivamente los pares (ϕ, C) y (E, ϕ) como extremo inferior y como extremo superior.

Cuando se verifican las propiedades siguientes, el conjunto T que las posee tiene una configuración llamada "retículo de Galois".

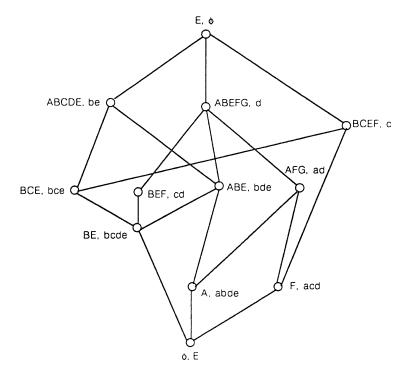
$$(\cup, \vee) = (X, Y) \nabla (X', Y')$$
$$(\cup \supset X \cup X' \ y \ \lor \ \subset Y \ \cap Y')$$

y también:

$$(Z,S) = (X,Y) \quad \underline{\Lambda}(X',Y')$$

$$\Rightarrow (Z \subset X \quad \cap X' \quad Y \quad S \supset Y \cup Y')$$

En efecto, si se construye un retículo con las afinidades obtenidas, de acuerdo con las soluciones de orden definidas anteriormente, se obtiene el siguiente retículo de Galois:



Esta estructura reticular pone de manifiesto de manera visual las afinidades existentes entre los distintos objetos de la inversión en relación a los elementos de decisión. Según la importancia que los ejecutivos de la empresa asignen a cada uno de ellos se podrá considerar como interesante uno u otro de los grupos de objetos formados.

De esta manera, cuando se estiman imprescindibles, por ejemplo, los elementos de decisión b, c, d y e sólo lo cumplirán, a los niveles exigidos, los equipos B y E. Y así, sucesivamente surgen todas las posibles combinaciones de elementos de decisión y equipos.

La utilidad de la presentación en forma de retículos de Galois es evidente. Se observa como alternativamente se realizan las agrupaciones, bien mediante la asociación progresiva de elementos de decisión (partiendo de abajo hacia arriba) bien de los objetos concretos de la inversión (de arriba hacia abajo). Por otra parte se podría comprobar la existencia de cambios en la configuración del retículo cuando se modifican los niveles de α exigidos para cada elemento de decisión.

ESTIMACIÓN RELATIVA DE LOS ELEMENTOS DE DECISIÓN

Pasemos a estudiar, ahora, otra manera de considerar el hecho de que el sujeto inversor no aprecia el mismo nivel para cada uno de los elementos de decisión, como consecuencia de que no todos ellos tienen el mismo peso e importancia en el momento de decidir la hipotética adquisición de un objeto de la inversión.

Se deberá proceder al establecimiento, a la vez, de un orden y un grado de prelación de cada elemento, sobre los demás, que en nuestro hipotético caso podría ser el siguiente:

- * El elemento C_1 se estima que vale 2 veces C_2 , 3 veces C_3 , 4 veces C_4 v 1/2 de veces de C_5 .
- * El elemento C_2 se estima que vale 2 veces C_3 , 3 veces C_4 y 1/3 de veces de C_5 .
- * El elemento C_3 se estima que vale 2 veces C_4 y 1/5 de veces de C_5 .
- * El elemento C_4 se estima que vale 1/6 de veces de C_5 .

Esto permite presentar la siguiente matriz recíproca:

		C1	C2	C3	C4	C5
	C1	1	2	3	4	1/2
	C2	1/2	1	2	3	1/3
[C] =	Сз	1/3	1/2	1	2	1/5
	C4	1/4	1/3	1/2	1	1/6
	C5	2	3	5	6	1

A partir de la matriz [C] pasaremos a obtener el valor propio dominante y el vector correspondiente.

Iniciamos el proceso:

[C] [1] =
$$\begin{bmatrix} 10.500 \\ 6.833 \\ 4.033 \\ 2.250 \\ 17.000 \end{bmatrix}$$
 = 17.000 $\begin{bmatrix} 0.617 \\ 0.401 \\ 0.237 \\ 0.132 \\ 1 \end{bmatrix}$ = 17.000 $\begin{bmatrix} [B] \end{bmatrix}$

Finalmente se tiene:

$$\begin{bmatrix} 2.926 \\ 1.779 \\ 0.663 \\ \hline 5.032 \end{bmatrix} = 5.032. \begin{bmatrix} 0.581 \\ 0.353 \\ 0.206 \\ \hline 0.131 \\ 1 \end{bmatrix} \Rightarrow \lambda = 5.032$$

Se normaliza $[B^{\shortparallel }]$. Para ello se hará:

$$\sum_{i=1}^{5} c_i = 0.581 + 0.353 + 0.206 + 0.131 + 1 = 2.271$$

Para cada c_i, j = 1, 2, 3, 4, 5 se obtiene:
$$\frac{c_1}{\sum_{j=1}^{5} c_j}$$

que dará lugar el vector [L]:

cuyos elementos pueden ser considerados como los pesos para la ponderación de cada uno de los elementos de decisión.

A partir de la relación borrosa \mathbb{R} , se obtiene la suma de los elementos de cada una de sus filas:

≠	E 1	E2	Ез	E4	E ₅	E6	E7	suma filas
C ₁	0.85	0.77	0.17	0.68	0.35	1	0.90	4.72
C2	0.66	0.40	1	0.44	0.49	0.32	0.28	3.59
R = C₃	0.05	0.67	0.28	0.10	1	0.43	0.18	2.71
C ₄	0.21	0.37	0.04	0.07	1	0.63	0.11	2.43
C ₅	0.62	0.82	1	0.86	1	0.37	0.47	5.14

con objeto de normalizar, en el sentido probabilístico, cada una de las filas de manera que la suma de los valores obtenidos para cada una de ellas, sea igual a la unidad.

Resultará:

7 1	E 1	E2	Ез	E4	E5	E6	E7
C ₁	0.18	0.16	0.04	0.15	0.07	0.21	0.19
C2	0.18	0.11	0.28	0.12	0.14	0.09	0.08
$N = C_3$	0.02	0.25	0.10	0.03	0.37	0.16	0.07
C4	0.09	0.15	0.01	0.03	0.41	0.26	0.05
С₅	0.12	0.16	0.19	0.17	0.20	0.07	0.09

Se multiplicará a la derecha, ahora, esta relación borrosa N por el vector normalizado [L] obtenido anteriormente, lo que dará lugar a:

	€ 1	E2	Ез	E4	E5	Ee	E7
C ₁	0.18	0.16	0.04	0.15	0.07	7 0.2	0.19
C2	0.18	0.11	0.28	0.12	2 0.14	4 O.C	0.08
$[N] \cdot [L] = C_3$	0.02	0.25	0.10	0.03	0.37	7 0.1	6 0.07
C ₄	0.09	0.15	0.01	0.03	0.4	1 0.2	0.05
C ₅	0.12	0.16	0.19	0.17	0.20	0.0	0.09
	E1	E2	Ез	E4	E5		
	0.256	0.155	0.091	0.058	0.440	=	
				_	_		
	E1	E2	Ез	E4	E5	E6	E7
=	0.133	0.159	0.147	0.136	0.185	0.128	0.110

Este resultado se puede expresar como un subconjunto borroso normal:

	E1	E2	Ез	E4	E5	E6	E7
E =	0.718	0.859	0.794	0.735	1	0.691	0.594

Se observa, así, que se ha obtenido un orden de prelación entre los objetos de la inversión E_i , i=1,2,...,7, de tal manera que:

$$E_5 \rightarrow E_2 \rightarrow E_3 \rightarrow E_4 \rightarrow E_1 \rightarrow E_6 \rightarrow E_7$$

Como podrá comprobar el lector, al orden establecido constituye, a la vez, un orden de preferencia en el proceso de selección. Asimismo el mayor o menor alejamiento del valor de la función característica de pertenencia con respecto a la unidad, representada, también, el mayor o menor distan-

ciamiento potencial del objeto de la inversión a su posibilidad de ser elegido.

Estas técnicas utilizadas constituyen, así, unos buenos instrumentos de ayuda a la selección de inversiones, cuando el criterio de economicidad, no puede ser el único a tener en cuenta para tomar la decisión de invertir.

BIBLIOGRAFIA

ABRAHAM, C. y THOMAS, S. Microéconomie. Décisions óptimales dans l'entreprise et dans la nation. Ed. Dunod, París, 1966.

GIL ALUJA, J. El estudio dinámico de la elección de las inversiones. Revista Técnica Contable. Febrero, 1967.

GIL LAFUENTE, ANA M.ª. Fundamentos de Análisis Financiero. Ed. Ariel. Barcelona, 1993.

KAUFMANN y GIL ALUJA, J. Introducción de la teoría de los subconjuntos borrosos a la gestión de las empresas. Ed. Milladoiro. Santiago de Compostela, 1986.

KAUFMANN A. y GIL ALUJA, J. Técnicas operativas de gestión para el tratamiento de la incertidumbre. Ed. Hispano-Europea. Barcelona, 1987.

KAUFMANN y GIL ALUJA, J. Modelos para la investigación de efectos olvidados. Ed. Milladoiro. Santiago de Compostela, 1989.

KAUFMANN y GIL ALUJA, J. Las matemáticas del azar y la incertidumbre. Ed. Ceura. Madrid, 1990.

KAUFMANN y GIL ALUJA, J. Selection of affinities by means of fuzzy relations and Galois láttices. Ponencia presentada en el Euro XI Congress de Investigation Operativa. Aachen 16-19 julio, 1991.

KAUFMANN y GIL ALUJA, J. Nuevas técnicas para la dirección estratégica. Ed. Universidad de Barcelona, 1991.

KAUFMANN y GIL ALUJA, J. Técnicas de gestión de empresa. Previsiones, decisiones y estrategias. Ed. Pirámide, Madrid, 1992.

KAUFMANN y GIL ALUJA, J. Técnicas especiales para la gestión de expertos. Ed. Milladoiro. Santiago de Compostela, 1992.

LA ÉTICA EN LA VIDA PROFESIONAL

Del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Rafael Termes Carreró

EL RENACER DE LA ÉTICA ECONÓMICA

En los últimos años la ética se ha puesto de moda. De manera especial, aunque no exclusiva, el énfasis de este renacimiento de la inquietud moral se pone en las relaciones entre economía y ética y, de forma más concreta, entre empresa y ética, lo cual es muy lógico no sólo por la importancia de la empresa como célula vital de la sociedad, sino sobre todo porque los dirigentes empresariales son los que, sabiéndolo o sin saberlo, van a construir el futuro, ya que la realidad así lo exigirá. Será la iniciativa individual de todos los que, a cualquier nivel, participan en la dirección de las empresas -comunidad de personas- la que irá dando forma a la sociedad en la que vamos a vivir, puesto que gran parte de la vida de las personas se desarrolla en el ámbito determinado por las interrelaciones creadas por las empresas, por su modo de trabajar y por los valores que configuran sus decisiones.

Desde luego que esta eclosión de las relaciones entre economía y ética debe ser recibida con satisfacción, en la medida que, es de suponer, responde a una preocupación por las bases sobre las que han de producirse en el próximo futuro las relaciones de convivencia. Pero entiendo que, para sacar frutos positivos de este movimiento, conviene reflexionar sobre las razones por las cuales las cosas no han sido siempre así o, más exactamente, no han sido así durante un largo período cuyo inicio puede situarse aproximadamente alrededor de 1780

UN POCO DE HISTORIA

Hubo un tiempo, en efecto, en que el estudio de la economía a la luz de la filosofía moral era lo corriente. Los doctores escolásticos, teólogos y juristas, que ejercieron su magisterio desde el siglo XIII al XVI, tenían en sus trabajos de investigación y docencia una motivación principalmente filosófica y teológica, pero, a medida que se producía la transformación del mundo

medieval, para dar paso al mundo moderno, se sintieron en la necesidad de juzgar, a la luz de la moral, la actuación de los negociantes, la clase burguesa que empujaba con brío para sustituir al caballero de la época feudal. Para hacerlo con conocimiento de causa se dedicaron a estudiar y desentrañar el sentido económico de tal actuación. La verdad es que, sobre todo los doctores hispánicos agrupados en lo que a veces se llama la Escuela de Salamanca y que constituye el núcleo fundamental de la escolástica tardía, lo hicieron con tal competencia y buen sentido que todavía hoy sus opiniones y sentencias son altamente útiles para enjuiciar, desde el punto de vista ético, las actuaciones económicas, incluso en el contexto de una economía que desde entonces ha experimentado un gran desarrollo. Prueba de esta vertiente económica del pensamiento escolástico hispano es el universal reconocimiento de sus aportaciones a la ciencia económica, entre las cuales cabe destacar el descubrimiento de la teoría cuantitativa del dinero, la teoría del tipo de cambio, basada en la paridad del poder de compra, y la defensa del concepto de valor deducido de la utilidad, anticipándose en tres siglos a la escuela marginalista.

Durante estos siglos, economía y ética anduvieron de pareja y cuando los doctores escolásticos, desde el doble conocimiento de moral y economía, sentenciaban, por ejemplo, que el "precio justo" era el precio de mercado, libremente debatido entre un número suficientemente grande de compradores y vendedores, en ausencia de violencia, fraude o dolo, todo el mundo lo aceptaba. Porque los comerciantes o negociantes de aquella época podían obrar mal, pero sabían que lo hacían y no pretendían ni justificarse ni excusarse. Era un mundo en el que, al lado de muchas cosas indeseables, afortunadamente arrumbadas en la modernidad, el imperio de la moral, por lo menos conceptualmente, estaba plenamente asentado.

ÉTICA Y MORAL

No ignoro que hoy en día algunos pretenden distinguir entre ética y moral, dando a la distinción un contenido ideológico que algo tiene que ver con las creencias. Sin discutir la buena intención de esta postura, sin duda motivada por el deseo de hallar un consenso que permita definir normas de comportamiento en una sociedad pluralista, no puedo ignorar que ética se define como la ciencia que se refiere al estudio filosófico de la acción y conducta humana en relación con la moralidad, siendo, por tanto, una parte de la filosofía, la filosofía moral. En este sentido, ética es sinónimo de filosofía moral, y así lo entendieron tanto Aristóteles, como Tomás de Aquino, como Adam Smith, que fue precisamente profesor de filosofía moral en la Universidad de Glasgow. Siendo, pues, el objeto de la ética la moralidad de los actos huma-

nos, es decir, su bondad o su maldad, lo que equivale a su adecuación o no al fin del hombre, para mí, hablar de valores éticos es lo mismo que hablar de valores morales. Acepto, sin embargo, que algunos, por las razones antes dichas, quieran distinguir entre ética y moral aunque, a mi entender, la preocupación a que esta distinción apunta mejor se satisface aclarando a qué clase de ética o de moral quiere uno referirse.

LA RUPTURA DEL "MÉTODO" EN LA MODERNIDAD

Sentadas estas ideas en lo que se refiere a las palabras ética y moral que, por otra parte, derivan de otras dos, una griega, ethos, y otra latina, mos, que significan ambas lo mismo, volvamos a la relación entre ética y economía, como ciencias. Según queda dicho, esta relación fue estrecha en épocas pretéritas. Pero en la evolución del pensamiento filosófico, hubo un momento que se sitúa en el tránsito de la escuela moral escocesa -Shaftesbury, Hutcheson, Hume y Smith- y el conglomerado formado por Bentham, Ricardo, Stuart Mill y Marx, en el que se produjo una ruptura. Esta ruptura afecta sin duda a la filosofía que subyace en una y otra corriente, pero, al objeto de lo que voy diciendo, la ruptura más significativa es la que se refiere al método. Hasta Adam Smith, la economía era una parte de la filosofía moral; de hecho Smith publica su Teoría de los Sentimientos Morales bastante antes de dar a luz La Riqueza de las Naciones, aunque ésta sea la obra por la que es universalmente conocido. Después de Adam Smith, especialmente a partir de Ricardo, el cuerpo doctrinal se escinde y el estudio de la economía prescinde de la ética.

El resultado de este cambio es que durante más de dos siglos, las relaciones entre economía y ética han sido inexistentes. Mejor dicho, los economistas, con unas pocas excepciones, no consideraban que existiese ninguna relación relevante entre economía y ética. En el supuesto de que alguno de ellos aceptara que la ética, como disciplina distinta y desligada de la economía, mereciera alguna atención, en todo caso, la mayoría le negaría la condición de científica, ya que este calificativo estaba reservado al saber desarrollado de acuerdo con los cánones de la investigación positivista dictados por la física.

Esta postura es la que lógicamente corresponde al pensamiento moderno, uno de cuyos rasgos característicos es la confianza optimista en la razón y, a partir de los descubrimientos de Copérnico, Galileo y Newton, una todavía mayor confianza en la ciencia que llega, en cierto modo, a sacralizarle. De aquí surgió, en el campo de las cuestiones sociales, la división entre economía, ciencia positiva, y ética, doctrina normativa. El ser y el deber ser no podían mezclarse y, por lo tanto, a la ética, que es precisamente la ciencia que

enseña como pasar del ser al deber ser -del hombre como es al hombre como debe ser- se le negaba todo papel. Las reglas de conducta para lo que debe ser formuladas por la ética, no entraban en la economía porque estas reglas, se decía, no tenían nada que ver con la realidad; eran resultado de juicios de valor, reflejo de actitudes ideológicas o sociológicas, pero nunca objeto posible de un análisis científico. En resumen, los economistas afirmaban que la ética no tenía nada que aportar a la economía y las recomendaciones que aquélla pudiera hacer eran tenidas, a lo sumo, por bien intencionadas pero, por lo general, inútiles y aun perniciosas para el buen funcionamiento de la economía.

LA ACTITUD DE LOS EMPRESARIOS Y LOS MORALISTAS

Por otro lado, la actitud de los directivos de las empresas, que es el principal campo de juego práctico, no era, por lo general, más proclive a la ética que la de los estudiosos de la economía. La ética se veía como una teoría edificada de espaldas a la praxis diaria del mercado y los negocios. Las recomendaciones de la ética eran muy bonitas, idealmente aceptables por todos, pero, lamentablemente -se pensaba- no se podían poner en práctica, porque resultaban incompatibles con las inexorables leyes de la competencia, de la innovación, eficacia, de la autoridad y del beneficio.

Finalmente, la disposición de los moralistas tampoco se prestaba al entendimiento entre economía y ética. Desgraciadamente, la preparación económica de los estudiosos de la moral, que fue muy alta, como hemos recordado, en la escolástica tardía, se había degradado enormemente. Por lo general, los moralistas no sólo desconocían prácticamente todo de las leyes económicas y su núcleo invariante, sino que no entendían ni el significado de expresiones como comportamiento racional de los agentes, competencia perfecta, optimización de la utilidad subjetiva o maximización del beneficio. De forma que al oír hablar así a los economistas, llegaban fácilmente a la conclusión de que el mundo de la economía se basaba en principios intrínsecamente inmorales. Ignorantes, estos moralistas, de la realidad del ser, difícilmente podían ayudar al logro del deber ser y, por lo tanto, su recomendación, naturalmente desoída por economistas y empresarios, era que había que cambiar el paradigma dominante por otro de base ética.

Se comprende fácilmente que, en estas condiciones, el diálogo entre las tres partes citadas se convirtiera pronto en un diálogo de sordos, máxime cuando, en la práctica, si un empresario que se encontraba ante una complicada situación de suspensión de pagos, en que se barajan cuestiones como la supervivencia de la empresa, el mantenimiento de su patrimonio familiar, el retra-

so en el pago de sus deudas, quizás problemas de ocultación fiscal, una posible reducción de plantilla, etc., sentía la preocupación de resolver sus problemas de conformidad con la ética y consultaba a un moralista, lo más probable es que éste, totalmente desconocedor de las realidades económicas y empresariales, le defraudara totalmente si el empresario esperaba, como es de suponer, algo más que vagas declaraciones.

Hoy vemos que las posturas de los economistas, empresarios y moralistas, sentados a los lados de una imaginaria mesa triangular, han cambiado radicalmente y todos los concernidos declaran que es necesario la cooperación entre economía y ética. Indagar en las causas de un tal cambio, averiguar cómo, desde una orgullosa postura de independencia de los economistas, de práctico rechazo de los empresarios y de desencarnada teoría de los moralistas, se ha llegado a este renovado interés por la ética económica o la economía ética, nos llevaría demasiado tiempo. Más vale que aquél de que disponemos lo empleemos en ver cómo hay que plantear hoy las relaciones entre ética y economía, a fin de sacar el máximo provecho de la presunta predisposición actual a realizar un esfuerzo para hacer realidad la visión del estilo de sociedad en la que a nosotros nos gustaría vivir y legar a las generaciones futuras.

ALGUNAS PREGUNTAS ÉTICAS

Porque lo que es evidente es que la renacida preocupación por la ética plantea más problemas que soluciones. Y esto, en todos los terrenos, incluidos algunos a los que, a pesar de no entrar en el campo empresarial y profesional que es el que me ha sido reservado, guisiera brevísimamente aludir. Por ejemplo ¿tiene alguien "derecho" a la matanza indiscriminada o al secuestro de inocentes? ¿Es distinto el juicio moral que merece un terrorista y un gobierno legítimo en guerra? ¿Se pueden utilizar cualesquiera medios para hacer frente al terrorismo? ¿Está justificado moralmente el pago de rescate, en caso de secuestro? A la vista de los escándalos financieros o sentimentales que se han producido en muy diversos países, provocando la retirada de políticos, la pregunta puede ser: ¿Por qué deben ser éticamente correctos los políticos? ¿Sólo por imagen? ¿O acaso es la conducta ética algo unitario, que abarca toda la vida? ¿Un comportamiento no ético en las actividades económicas o familiares puede tener efectos en otros aspectos de la existencia? Y en el ámbito de la investigación, ¿es válida cualquier forma de experimentación, por ejemplo, con seres humanos o fetos? ¿Se deben observar algunas reglas morales a la hora de presentar los resultados de una investigación?

Entrando ya en el mundo económico, ¿es ético vender a un país que practica la discriminación racial o protege y entrena la guerrilla, aunque sea legal?

Esto plantea una nueva pregunta: ¿coinciden legalidad y moralidad? Si así fuera, ¿qué significado tendría la ética? En el terreno de la ecología, ¿cuál es la responsabilidad de las empresas que ocasionan accidentes o provocan incidentes sobre el entorno natural? ¿Basta el cumplimiento de las disposiciones legales de protección del medio ambiente para quedar éticamente a cubierto? ¿Qué actitud debe adoptarse ante la probabilidad, aunque sea pequeña, de un accidente ecológico y humano grave? Ante las actuaciones de determinados grupos sobre las cotizaciones de valores mobiliarios, al objeto de realizar plusvalías sin contenido real, ¿es lícito ganar dinero de esta forma? ¿Se presta un servicio a la sociedad, con ese tipo de inversiones? ¿Qué decir de la información privilegiada (insider trading) y de las conductas incorrectas de algunos agentes del mercado? En relación con las OPA's, adquisiciones, LBO's, etc. ¿es ético ganar cifras enormes comprando una empresa y simplemente volviéndola a vender, quizás desmembrada y con una plantilla reducida? ¿Se viola el derecho de alguien, al fraccionar una empresa rentable? ¿Pueden los directivos imponer en sus contratos cláusulas que les permitan no salir perjudicados en caso de venta de la empresa a un competidor? ¿Hay que tener en cuenta los reajustes de plantilla que suelen plantear este tipo de operaciones? En relación con la tecnología, ¿cómo afrontar éticamente el paro debido a la robótica? En relación al mundo del trabajo, los trabajadores ya ocupados se oponen a los desempleados; los bien pagados, a los recién llegados; los de países avanzados a la competencia de la mano de obra barata de los países en vías de desarrollo; ¿cómo juzgar este enfrentamiento entre los "insiders" y los "outsiders"? La huelga es ciertamente legal, pero ¿es ético que los sindicatos, para obtener sus reivindicaciones, tomen como rehén a cientos de miles de usuarios indefensos e impotentes, que nada tienen que ver con el conflicto? En relación con el proteccionismo, ¿tiene derecho una empresa, que ha sido competitiva en el pasado, a pedir medidas protectoras, en caso de crisis?

De este pequeño muestrario de preguntas sobre conflictos de carácter ético se deduce, en primer lugar, una premisa de la que debemos partir. Que la ética se haya puesto de moda no significa que la ética se haya adueñado de nuestros comportamientos. Todo lo contrario: la preocupación por la ética nace, en un creciente número de personas, de la comprobación de la crisis de valores morales que fustiga nuestras sociedades occidentales, coexistiendo con los logros que, en los mismos países, proporcionan los sistemas de organización económica que, a grandes rasgos, tienden a ser preferentemente de mercado. Y, por lo que al mundo de la empresa respecta, la preocupación ética nace precisamente de los síntomas, no generalizados pero dispersos, de una crisis de la ética de los negocios, originada, en no pocos casos, en la deriva de la ética del Estado, la corrupción burocrática y la amoralidad de la socie-

dad política. El clamor por la ética procede de la falta de ética. La comprobación de que nuestra época se encuentra sacudida por una profunda crisis de valores es lo que hace decir a muchos que la solución pasa por un retorno a las raíces éticas.

LA ÉTICA CONSECUENCIALISTA Y LA NORMATIVA

No pretendo ahora contestar a las preguntas que, a título de ejemplo, acabo de formular, ni a las mil más que podríamos hacernos, enunciando soluciones éticas para cada una de las situaciones descritas, porque, quisiera decirlo de entrada, la verdadera ética tiene muy poco o nada que ver con el moralismo que, con su casuística, pretende ofrecer un recetario de respuestas a cada una de las situaciones conflictivas que puedan crearse como si se tratase de una farmacopea. Pienso que lo que, en cambio, debemos hacer es intentar aclarar, en primer lugar, qué clase de ética deseamos y, en segundo lugar, qué hay que entender por comportamiento ético.

Digo esto porque hoy corremos el riesgo de que todo ese hablar de ética empresarial o ética de los negocios que nos invade acabe ocultando el verdadero fondo de la cuestión. Hoy vemos que una gran parte de la literatura actual sobre ética de la empresa se centra en enfatizar la conveniencia de obrar éticamente dadas las consecuencias sociales que tal obrar ocasiona, con lo cual, prescindiendo del valor ético de las acciones medido por el efecto que producen en el interior del agente, la pretendida ética de la empresa se convierte en una lista de normas o reglas de carácter sociológico sin auténtico fundamento ético y, además, de escaso valor práctico, ya que la predicción de las consecuencias externas de una acción humana concreta es poco menos que imposible. A esta clase de discurso pertenece, por ejemplo, decir que la dureza del mercado tendría que ser corregida por los buenos sentimientos de los poderosos hacia los desposeídos, ya que de esta forma se logrará la concordia y la paz social, afirmación que, por otra parte, parece ignorar que los buenos sentimientos, incluido el sentimiento de solidaridad, no sirven para nada. Otras veces se pretende vender esta misma ética consecuencialista no ya insistiendo en las consecuencias para los demás sino afirmando e, incluso, intentando demostrar que ser ético resulta rentable para la propia empresa. Es probablemente verdad, pero ésta no es la razón para ser ético.

Es cierto que hay elaboraciones sobre la ética empresarial que no se basan en las consecuencias sociológicas o estéticas de las decisiones empresariales sino que abordan correctamente el tema, intentando aplicar al campo de la empresa los conocimientos de la ciencia ética, entendida como el conjunto de normas objetivas que ayudan al hombre a tomar, libre y responsablemen-

te, decisiones conformes con su naturaleza racional. Sin embargo, esta postura, desde luego superior a la anteriormente descrita, puede también resultar insuficiente en la medida que aporte tan sólo reglas concretas sobre lo que no se puede hacer si uno quiere ser personalmente honrado, pero dejando en pura nebulosa, a falta de normas positivas, la exigencia del deber ser.

El principal inconveniente de este enfoque, con su vacío entre las normas negativas -que simplemente garantizan que el deber ser sigue siendo posible- y un deber ser expresado de forma abstracta, es que dejan en el hombre la sensación de que a fuerza de abstenerse de todo lo que no se puede hacer, está sacrificando su excelencia profesional en aras de una mínima honradez humana. La verdadera solución para salir de esta reductiva interpretación de la ética, consiste en entender que no hay contradicción alguna entre calidad profesional y calidad humana. Es más, que no puede haber calidad humana sin calidad profesional. Es decir, la excelencia profesional exige como condición necesaria, aunque no suficiente, el desarrollo de todas las virtudes humanas vividas, precisamente, en el ejercicio de la propia profesión. Es un error pensar que las exigencias éticas son algo ajeno a la profesión, es decir, que afectan a las personas en cuanto a personas, pero que no tienen nada que ver con su profesión. La verdad es que las virtudes -que, efectivamente, todo hombre debe vivir- se concretan y especifican en la profesión.

ALGUNOS AXIOMAS

Las ideas que vengo exponiendo responden a los siguientes axiomas que, a mi juicio, son el fundamento de todo el edificio que pretendemos levantar.

- 1. La ética de la empresa no es una ética distinta de la ética general. Una vez definida la ética a la que queremos vincularnos, esta ética no varía según lugares y tiempos, aunque haya varios campos donde aplicar el mismo esquema ético. No hay una moral privada, una moral pública y una moral empresarial; hay una sola moral a aplicar a la vida privada, pública o empresarial.
- 2. El sujeto de la ética es la persona, no la empresa. La empresa no tiene responsabilidad ética, aunque puede tener responsabilidad jurídica. Si el camión de la empresa atropella a un niño, la empresa debe pagar la indemnización, porque tiene la responsabilidad jurídica, pero la responsabilidad moral -si la hay- habrá que exigirla al conductor (si, por ejemplo, hubo imprudencia), y quizás también a sus superiores (si, por ejemplo, el mantenimiento del camión era insatisfactorio, o se le obligaba a circular a demasiada velocidad, etc.).
- 3. La ética es una ciencia teórica de carácter normativo, como lo es, por ejemplo, la lógica, si bien ésta se dirige a la razón y la ética a la voluntad. La ética nos dice lo que hay que hacer, teóricamente, pero, una vez conocido,

hay que saber aplicar ese conocimiento teórico, ese criterio general, a casos concretos y, a menudo, complejos. Esta es, precisamente, la labor de la prudencia.

- 4. La ética es, ante todo, algo positivo: ha de hablar sobre todo de hacer el bien y, como consecuencia, de evitar el mal. Es erróneo ver en la ética tan sólo las prohibiciones, olvidando la satisfacción que produce la adopción de un comportamiento ético, ya que sentirse ligado por la responsabilidad de actuar éticamente es, ante todo, el resultado de un acto positivo: la libre elección personal de esta opción.
- 5. La ética no siempre coincide con la legalidad. Ni todo lo ético es legal, ni todo lo legal es ético. La ley humana no constituye necesariamente un criterio de moralidad; incluso, todo lo contrario, puede ser injusta, inmoral. Una cosa no es moralmente buena porque sea legal, ni es mala porque no lo sea. Por eso no podría estar de acuerdo con una postura empresarial que afirmara que la moral profesional del dirigente empresarial es la ley, toda la ley, nada más que la ley. La ley es necesaria para la convivencia, pero desde el punto de vista ético, no es suficiente. Todos sabemos que, hoy, grandes estafas pueden ser legalmente irreprochables.
- 6. La ética no es una parte de la economía aplicada, sino que es la economía la que, sin merma de su relativa autonomía, está sujeta a la ética, como toda actividad humana, pues la ética es la ciencia de la acción del hombre, en su vida individual y en sociedad, en orden a su fin.
- 7. La subordinación de la economía a la ética no significa que la ética pueda imponerse coactivamente ni en la vida privada, ni en la vida pública, ni en la vida empresarial. Los comportamientos éticos deben nacer de convicciones internas, sean éstas de naturaleza trascendente, sean de pura raíz humanista. Es éste un principio ilustrado que no se enfrenta con la tradición cristiana y que como afirmación moderna de la originaria radicalidad de la libertad humana es una ganancia filosófica de la que no cabe prescindir⁽¹⁾. Sin embargo, una empresa puede tener definida su propia axiología, su sistema ético-cultural, al que, por el camino del ejemplo y la vivencia, se adhieran todas las personas que integran la empresa, así como tener definidas ciertas reglas de comportamiento que pueden ser exigidas y deben ser observadas por todos los que, habiéndolas conocido previamente, libremente las han aceptado.
- 8. De todo lo anterior se deduce que la ética es algo para ser vivido todos los días, no un remedio o una solución para cuando surge un problema o un conflicto. Esto es así, porque, además de las razones de fondo, sin el hábito

de comportarse siempre éticamente, difícilmente se tomará una buena decisión ética, cuando las circunstancias se hagan adversas.

ÉTICA Y ANTROPOLOGÍA

Se puede decir que estos axiomas responden a una ética que es la que yo he elegido. Así es y no puede ser de otra manera. Decía yo antes que con el actual discurso ético, basado, en gran parte, en las consecuencias esperables del comportamiento, y en la enumeración de reglas sobre lo que éticamente no se debe hacer, corríamos el riesgo de perder de vista el verdadero fondo de la cuestión. Porque el fondo de la cuestión es antropológico. La ética que, como ciencia del comportamiento del hombre, nos sintamos inclinados a escoger y propagar dependerá de la antropología que adoptemos, es decir, de nuestra concreta idea sobre el hombre. Lo cual no obsta, si uno es liberal, para respetar, sin abdicar de las propias convicciones, la ética definida por otros, partiendo de una distinta antropología. Como es bien sabido, las normas para conseguir que convivan libremente distintas convicciones morales deriva del principio de la tolerancia.

La ética en la que yo creo, y que espero pueda ser de amplia aceptación, es la ética, fundada en la tradición filosófica realista y teleológica que arranca en Aristóteles y que considera que el hombre es un ser racional, social, libre (es decir, dueño de sus actos), capaz de organizarse para la consecución de sus fines y de poner los medios para lograrlos; capaz de aprender (en lo intelectual y en lo moral), de mejorar (en el plano intelectual y moral) y de progresar hacia la consecución de sus fines personales y sociales. Pienso que este hombre es un ser imperfecto pero perfectible, que puede ser ético y, de hecho, muchos hombres lo son. Pienso que en todo acto humano -es decir, en todo acto libre del hombre- el efecto más importante no es el que se produce al exterior de la persona sino el que tiene lugar en su interior. Cualquier cosa que el hombre haga, aunque esta cosa no dañe a sus semejantes, es más, aunque les produzca beneficios, si el acto -de acuerdo con la norma objetiva convertida por la conciencia subjetiva en regla próxima del obrar- ha sido un acto éticamente incorrecto, el hombre se ha degradado, ha envilecido, en poco o en mucho, su dignidad de persona, aunque nada de esto haya traslucido. Y esta degradación de la persona es mucho más importante que todo lo que el acto humano haya podido provocar exteriormente.

LA ÉTICA DE FINES Y MEDIOS

Esta ética es una ética racional, en el sentido de que la razón, la inteli-

gencia humana, puede descubrir las reglas de la moralidad. El razonamiento moral parte de la consideración del hombre como es, lo enfrenta con el hombre como debería ser -de acuerdo con su fin-, y deduce de ahí las reglas morales para pasar del hombre como es al hombre como debería ser. Esta ética racional discrepa, por ejemplo, de la ética nominalista, producto de la modernidad, en la que lo que hay que hacer, lo ético, no se deduce por la razón, sino que simplemente procede del precepto.

En la ética racional, el fin del hombre es la felicidad que, también desde Aristóteles, no consiste en el placer sino en la perfecta realización de todas las potencialidades humanas. En esta ética, los medios para alcanzar el fin son las virtudes, todas las virtudes. Como se ve, el fin, buscar la felicidad o la autorrealización, no puede ser una guía práctica para la acción. En cambio, sí lo es, por ejemplo, decir la verdad, explicar claramente lo que se hace y porqué se hace, mantener la palabra dada, cumplir el compromiso adquirido sobre el importe y la fecha de pago, desempeñar fiel y eficazmente el cometido profesional, remunerar justamente el trabajo, exigir el cumplimiento de los subordinados y ser leal con ellos, servir la calidad anunciada, sin disimular los defectos... Hacerlo así siempre, tanto cuando es fácil como cuando es difícil, cuando todos lo hacen y cuando los demás no lo hacen, es poner en juego los medios para el fin.

De intento no he incluido entre la relación de algunos medios, guías del obrar en orden al fin, ejemplos de lo que no se debe hacer, reglas negativas, como prevaricar, corromper, defraudar, etc., porque la ética que estoy describiendo es una ética de las virtudes y en esta ética lo que no se debe hacer es simplemente lo que va contra las virtudes. Para mí, hablar de valores éticos sin hablar de virtudes es como hablar de física sin mencionar la ley de la gravedad. Se estará haciendo un discurso más o menos poético, pero nada que pueda parecerse a un análisis riguroso, ya que esta clase de discursos no es que ignore las realidades éticas, es que las suplanta, utilizando unas categorías pseudo-éticas, pseudo-humanistas, que son lo más opuesto a un auténtico humanismo.

Cuando se habla de solidaridad sin centrarse en su condición de virtud, de lo que se está hablando es del sentimiento de solidaridad. Y la confusión entre virtudes y sentimientos es una forma de suicidio moral, tanto en el plano social como en el individual. En el caso concreto de la solidaridad -valoración del "otro" como "otro yo", de cuyo bien soy responsable en la medida en que puedo influirlo-, es paradigmática la corrosión de los valores éticos que se produce al confundir el sentimiento de solidaridad con la virtud de la solidaridad.

El sentimiento de solidaridad conduce a la postulación del Estado del

Bienestar en el que la solidaridad se organiza burocráticamente con cargo al presupuesto del Estado y con exposición a toda clase de abusos y corrupte-las. La virtud de la solidaridad empuja a la generosa realización de actuaciones concretas de ayuda, material, moral, cultural, con sacrificio personal, de que está llena la historia de la humanidad, sobre todo cuando la solidaridad burocratizada no enerva la virtud de la solidaridad personal.

Pero la realidad es que la palabra virtud parece haber desaparecido del habitual lenguaje civil. Paul Valéry, en 1934, ya decía: "Virtud, señores, la palabra virtud ha muerto, o, por lo menos, se muere. (...) Por mi parte, confieso no haberla oído jamás... o mejor, lo que es más grave, no haberla oído, en las conversaciones mundanas, más que rara vez y siempre dicha en forma irónica (...); no recuerdo haberla leído en los libros (...) más queridos. En fin, no veo ningún periódico que la imprima, ni -lo temo- que se atreviera a imprimirla si no es para burlarse de ella"(2). Si el autor de "Le cimetière marin" se expresaba así hace casi sesenta años, ¿qué diremos al día de hoy?.

Y sin embargo, con tal que tuviéramos presente la etimología de esta palabra -fuerza, excelencia- parece que la virtud debería gozar del favor de una sociedad volcada precisamente a las realizaciones. Lo cierto es que sin virtudes morales no hay comportamiento racional, ya que la racionalidad consiste en el uso correcto de la razón para orientar las acciones personales; y son las virtudes las que determinan la capacidad de un sujeto para usar correctamente la razón. Las virtudes son aquellas cualidades de la persona que la capacitan para motivar racionalmente su comportamiento, adecuándolo a lo que conoce abstractamente, aunque sus motivaciones espontáneas, fruto de satisfactorias experiencias anteriores, tiendan a impulsarla en otra dirección o sentido

LA LIBERTAD Y EL BIEN

Un gran liberal, Alexis de Tocqueville, lo ha dicho de manera maravillosa: La libertad es, en verdad, una cosa "santa". No hay más que otra que merezca mejor este nombre: es la "virtud". Pero ¿qué es la virtud sino la libre elección del bien? La teoría de la libertad, la relación entre libertad y bien, contenida en esta breve frase de Tocqueville, es la que nos permite afirmar que el comportamiento ético no es una limitación a nuestras posibilidades de actuar, sino el voluntario ejercicio de una característica esencial y distintiva

⁽²⁾ Paul Valéry. Discurso leído en la sesión pública anual de la Academia Francesa del jueves 20 de diciembre de 1934.

⁽³⁾ Alexis de Tocqueville. Voyages en Angleterre, Irlande, Suisse et Algérie. Gallimard. Paris. 1958. Pág. 91. (7.7.1935).

del hombre: la libertad que, junto con la racionalidad, configuran la gran dignidad de la persona humana.

Las virtudes son hábitos que desarrollan las potencias operativas del hombre, es decir, que le llevan a hacer y a hacer bien lo que hay que hacer. Pero los hábitos se adquieren por aprendizaje, por la reiteración de los actos. Si soy veraz, una mentira de vez en cuando no me hace mentiroso -aunque, eso sí, esa mentira aislada puede tener efectos muy desastrosos, para mí como persona, o para otros, si, por ejemplo, mi mentira produce la ruina de una familia o induce al suicidio a otra persona-. Pero a fuerza de decir mentiras voy adquiriendo el hábito contrario a la veracidad: voy aprendiendo a hacer el mal, y me voy envileciendo como hombre, deteriorando como persona (poco si digo pocas mentiras y pequeñas, mucho si digo muchas y grandes). Y no sólo eso: si miento para enriquecerme, pronto estaré dispuesto a realizar otras acciones también éticamente incorrectas con la misma finalidad.

Entre todas las virtudes que el profesional, y sobre todo el hombre de empresa, ha de poner en práctica, destaca la virtud de la prudencia que es la que informa las restantes virtudes al tiempo que constituye la medida de todas ellas. Pero si la palabra virtud, decíamos, está en desuso, la idea que la sociedad contemporánea se hace de la prudencia es totalmente errónea. Cuando no se interpreta como astucia, esta especie de sentido simulador que busca el fin por vías torcidas, prudencia, más que un medio para alcanzar el bien, parece consistir en una manera de eludirlo, mediante la tópica prudente adaptación a las circunstancias. Pero la prudencia verdadera es algo mucho más noble. La prudencia es la virtud que asegura que el querer y el obrar sean conformes a la verdad, es decir, a la realidad objetiva, lo cual significa, en nuestro caso, que la actuación del hombre de negocios, o de cualquier agente económico, debe presuponer la atenta, rigurosa y objetiva consideración de las realidades concretas para, por así decirlo, metamorfosear el conocimiento de la realidad en práctica del bien. Partiendo de la aprehensión de la realidad, el hombre prudente dirige sus operaciones sobre la misma realidad de la que parte y, mediante sus decisiones y acciones, se va realizando a sí mismo v a los demás.

EL VALOR DE LA PERSONA

Mediante este comportamiento prudencial, mediante la aprehensión de la realidad en orden al obrar, el hombre puede ir descubriendo los valores que le rodean. Y entre estos valores, el más profundo es el valor de la persona, es decir el valor de ser persona. Y ello tanto en relación con los demás como en relación con uno mismo. Robert Nozick, profesor de filosofía de la Universidad

de Harvard, dice⁽⁴⁾ que mi valor define lo que debe ser mi comportamiento para estar a la altura de lo que valgo; tu valor expresa lo que debo hacer para respetar lo que tú vales. Esta doble exigencia, que yo me comporte de conformidad con lo que valgo y que te respete de acuerdo con lo que vales, es lo que constituye, respectivamente, el ethical push -el empuje moral- y el ethical pull -el tirón moral-. Somos éticos cuando nos comportamos de acuerdo no sólo con el propio valor sino con el valor del otro, porque el otro es tan importante como yo. Una vez que se ha llegado a esta convicción poca cosa más hace falta: el pensamiento, las decisiones, las actuaciones, incluidas las económicas, serán éticos sin necesidad, podríamos decir, de reglas de comportamiento ético. Esta conclusión no pretende negar la necesidad de la norma moral objetiva; sólo quiere poner de relieve que los códigos de conducta, hoy en trance de proliferar, por muy acertados y detallados que sean, no lograrán el correcto funcionamiento de la sociedad, en ausencia del prudencial ejercicio de las virtudes morales.

Las actuaciones inspiradas en el valor de la persona humana son decisiones, racionalmente motivadas, en las que se sacrifican satisfacciones propias cuyo logro supondría un deterioro en el valor de las otras personas o les obligarían a actuar de forma perjudicial para el desarrollo de sus virtudes. Y son precisamente estos sacrificios personales, en aras del valor de la persona del otro, los que producen el crecimiento de las virtudes morales de la propia persona. Este es el teorema fundamental de la ética que opera de la misma forma que el de la mano invisible: el esfuerzo por ayudar a otras personas en el desarrollo de sus virtudes es la política de actuación que asegura el logro del objetivo personal del desarrollo de las propias virtudes.

¿POR QUÉ ES NECESARIO SER ÉTICO?

Expuesta la esencia y el fundamento de la ética, tal como yo lo veo, las preguntas que naturalmente se nos plantean son dos: primera, ¿por qué es necesario ser ético en la vida empresarial y profesional, como lo es en la familiar e individual? Segunda, ¿cómo se compatibiliza la exigencia ética en la empresa con la necesidad de lograr los objetivos económicos de la misma? O dicho de la manera que habitualmente se formula: ¿vale la pena ser ético? O, todavía más concreto, ¿es rentable ser ético? Intentaré responder brevemente a estas dos preguntas.

La necesidad de la ética es una consecuencia inmediata de su definición. Esta necesidad se explica, en parte, por los efectos externos que, fuera de los

(4) Robert Nozick. Philosophical explanations. Clarendon Paperbacks. Oxford. 1990.

mecanismos de mercado, producen las actuaciones de los sujetos. Los estudios teóricos sobre la contaminación o la congestión, o sobre los efectos externos derivados de la educación o la investigación, etc., se han dirigido, en buena parte, al diseño de medidas que reduzcan sus efectos nocivos y potencien los benéficos. Pero la intervención correctora -impuestos y subsidios, topes a la contaminación, leyes de patentes, etc.- produce efectos inciertos, a menudo contrarios a los deseados. Y otras medidas no interventoras -como el llamado mercado de contaminación o los convenios de investigación entre empresas- presentan también riesgos e inconvenientes, además de costes altos.

La ética viene en socorro de la economía, porque los problemas derivados de los efectos externos parecen muy propios de la ética: ¿"Tengo derecho" a verter las aguas sucias de mi fábrica al río, o sus humos al prado vecino? ¿Es superior el derecho de los perjudicados al de los trabajadores, cuyo nivel de vida depende de la continuidad de la fábrica contaminante? ¿Y el derecho de los consumidores a tener bienes baratos? ¿Es ético limitar el acceso de otras empresas a las patentes que he conseguido con mis investigaciones?

En esta línea se ha volcado una parte de los estudios relacionados con la ética económica. Si se aplican las reglas éticas apropiadas -se argumenta-, la actividad económica y la política pública serán mucho más efectivas y justas. O incluso, hablando en términos utópicos, se podrá prescindir de la política económica, si la conducta ética de los individuos es suficiente. En definitiva, si la actuación de los individuos se guía no sólo por su bien individual, sino por alguna forma de bien común, es posible internalizar los efectos externos, reducir los costes de control y minimizar el papel del Estado. Este argumento explica como digo, en parte, la necesidad de la ética, pero no es toda la explicación.

La segunda razón por la cual el comportamiento ético es necesario es por el efecto que las actuaciones del agente producen en el interior de los demás. Volviendo a la virtud de la veracidad, mis mentiras, además de degradarme a mí, tienen efectos sobre otras personas. Les estoy enseñando que pueden mentir, les estoy enseñando cómo hacerlo, y quizás les estoy induciendo a ello, si mis mentiras hacen la vida más difícil a los que quieren seguir siendo sinceros. Otro ejemplo: si el directivo de una empresa decide que no hay límites morales para obtener beneficios y toda clase de ventajas personales, es evidente que se deteriora éticamente, pero, además, este modo de comportarse se convierte en norma de actuación de sus colaboradores y producirá, por otra parte, efectos sobre la conducta de todos ellos, en su familia y en la sociedad. Ese es el sentido social de la ética: incluso acciones que parecen meramente privadas, personales, pueden tener implicaciones importantes para los otros como personas y para la sociedad.

La tercera y principal razón por la que hay que ser éticos es la dependencia que existe entre los fenómenos en el plano afectivo de los seres humanos y el estado de sus virtudes morales, teniendo presente, además, la unidad de las virtudes. Para que nos hagamos cargo de la seriedad del tema voy a mencionar un par de aplicaciones.

Supongamos que un directivo ha tomado alguna decisión claramente iniusta respecto a alguna persona de su organización. Pues bien, esa decisión tendrá un profundo impacto en su capacidad afectiva, y tendrá, por lo tanto, consecuencias en sus relaciones afectivas futuras con su propia familia. Los sentimientos no se modificarán de modo inmediato, y de ahí que, en apariencia, todo parezca seguir igual en el plano familiar (no se siente que hava ocurrido nada en ese plano). La situación, sin embargo, es similar a la que ocurre al infectarse una herida: de momento los efectos tan sólo se notan en la herida. No tiene por qué sorprendernos demasiado la afirmación que acabo de hacer. Obsérvese que somos tan conscientes, aunque tan sólo sea intuitivamente, de que las cosas funcionan más o menos de esa manera, que a nadie le gusta que sus seres queridos sepan que él se está comportando de modo cruel con otras personas. Cuando una persona es injusta, su injusticia acabará afectando a todas las personas con las que se relacione. El proceso será ralentizado en los casos particulares por sus sentimientos respecto a cada una de ellas, pero la Ética demuestra que esos sentimientos no son más que las hojas y los frutos de un árbol cuya raíz ya está seca.

El ejemplo anterior se refiere a la conexión entre virtudes y afectividad. Pasaré a otro que ilustra el tema de la unidad de las virtudes. Actualmente se dan con cierta frecuencia en las empresas sistemas de incentivos con indudables ventajas fiscales, por más que Hacienda intente inútilmente "controlarlos", que facilitan la "buena vida" de los directivos (desde el automóvil deportivo o poco menos, hasta las cuentas de gastos y los viajes innecesarios pero "motivadores", pasando por toda la constelación de bienes accesibles en una sociedad consumista). Todo ello tiende a producir directivos materialistas obsesionados por ganar más y disfrutar más. Por supuesto que esa actitud es dañina en el caso de cualquier ser humano, pero ocurre que en el caso del directivo no es tan sólo dañina, sino que implica un proceso que asegura el desarrollo de una profunda incapacidad profesional. ¿Cómo va a ser compatible la toma de decisiones justas que trasciendan los intereses pequeños y egoístas con un decisor cegado por su impulso hacia la maximización de aquello que le produce un goce inmediato? Efectivamente ambas cosas son incompatibles. Ya demostró Aristóteles que el intemperante acaba siendo necesariamente injusto.

En resumen, la necesidad de la ética, deducida del efecto que produce en

el propio decisor, en el otro y en la sociedad en general, puede expresarse diciendo que la ética en economía no constituye una imposición externa, como temían los economistas en el pasado (y algunos siguen teniendo hoy), sino una condición de equilibrio o estabilidad del sistema socio-económico. Esto quiere decir, en el plano individual, que el proyecto de vida de una persona y su actuación diaria no pueden regirse, sin más, por los criterios de la economía: la ausencia de reglas éticas llevará a conductas que pueden acabar contradiciendo el propio desarrollo y cumplimiento del fin del hombre. Y en el plano social, que la observancia de las reglas económicas no basta para asegurar la estabilidad a largo plazo de la evolución de la sociedad: si no se atiende a los criterios éticos -metaeconómicos-, la vida acaba por hacerse imposible y la sociedad no tendrá garantizado lo que, en terminología económica, hemos llamado equilibrio estable.

¿ES RENTABLE SER ÉTICO?

Pasemos ahora a la otra pregunta: ¿es rentable ser ético en la dirección de las empresas? Hoy es corriente oír discursos encaminados a convencer a los directivos y futuros directivos de la importancia de que se comporten éticamente, porque ese tipo de comportamiento es económicamente rentable a largo plazo. Reconociendo la buena voluntad que está detrás de la mayoría de esos intentos, los argumentos incluyen tal mezcla de verdad y de mentira que, lo mínimo que cabe concluir acerca de ellos, es su falta de seriedad científica. Cuando se intenta argumentar de ese modo a los jóvenes que se preparan en nuestras Escuelas de Dirección, y comparan este tipo de enseñanza con las enseñanzas rigurosas que reciben en los campos meramente técnicos, no es extraño que acaben pensando que, de lo que están aprendiendo, lo que verdaderamente importa es esto último. Así se explica que se pueda llegar a concluir "que nuestras escuelas de negocios estrechan la mente, endurecen el corazón, empequeñecen el alma".

Los enfoques rigurosos de la Ética van por caminos absolutamente distintos. Es cierto que resulta fácil demostrar que un comportamiento ético es condición necesaria, aunque no suficiente, para la maximización de valores económicos futuros, pero esto no es la razón para ser ético, ésta es simplemente uña propiedad de las decisiones éticamente correctas. Pretender que un decisor se comporte éticamente por motivos económicos es tan insensato como pretender que una persona se abstenga de beber un veneno porque tiene muy mal sabor. Ese tipo de formación terminaría educando decisores que estarían condenados a morir envenenados en cuanto se tropezasen con venenos cuyo sabor les resultase agradable.

La ética se justifica por la consecución del fin auténtico del hombre. Perseguir otro fin con la ética es forzar los medios, es utilizarlos para lo que no sirven. El que miente para vender un producto defectuoso sacrifica muchas cosas -su compromiso con la verdad, su realidad como hombre cabal, su sociabilidad- a la consecución de un fin, el beneficio. El que utiliza la ética con el fin de obtener un beneficio, está haciendo una violencia parecida, y está aprendiendo a poner el fin del beneficio por delante del fin de la realización como hombre: está haciendo trampas consigo mismo. Y no es de extrañar que, tarde o temprano, recurra a otros medios menos lícitos para la consecución del mismo resultado.

¿Quiere esto decir que la decisión de comportarse éticamente supone renunciar al beneficio? ¿Atentar contra la rentabilidad? No ciertamente. Lo único que decimos es que la razón para ser ético no es que la ética pague, aunque muy bien puede suceder que pague, si se entiende bien lo que hay que entender por "rentable".

En primer lugar, si todo lo que hemos dicho hasta ahora es aceptable, una sociedad ética es una sociedad más eficiente: en este sentido, la ética es rentable, pero para todos, para la sociedad, no necesariamente para cada individuo. En efecto, ante cualquier situación yo puedo decidir cumplir las reglas éticas siempre -no disimular los efectos de un producto, por ejemplo- lo que resulta rentable para todos, excepto, a primera vista, para mí si los demás no cumplen las reglas. O puedo decidir no cumplirlas, sabiendo que los demás las cumplen. Esto parece "muy razonable" porque entonces la conducta no ética es rentable para mí, al menos a corto plazo: si nadie disimula los defectos de sus productos, los clientes no sospecharán que yo sí los disimulo, con lo que saldré beneficiado (es el caso del "viajero sin billete": si el tren funciona normalmente porque todos pagan, el "aprovechado" sale ganando).

Ahora bien, el resultado de mi comportamiento es, a la larga, la creación de un incentivo a no cumplir con las reglas éticas: si yo disimulo los defectos de los productos, cada vez habrá más vendedores que también lo harán. Y cuando muchos lo hagan, todos saldrán perdiendo, porque se crearán situaciones del tipo "dilema del prisionero": si todos dicen la verdad, todos salen ganando, si alguno no dice la verdad, el mundo resultante es el peor de todos.

En definitiva, la falta de ética puede ser rentable, a corto plazo, para algunos, en algunas ocasiones. La ética es siempre rentable, a largo plazo, para el conjunto de la sociedad. Las conductas, tanto las éticas como las inmorales, se extienden, a largo plazo, como una mancha de aceite, por el aprendizaje individual y social, que lleva al sujeto a hacer lo bueno, o lo malo, y a enseñar a los demás a hacerlo; los hombres aprendemos de los demás como "por contagio".

Para el sujeto individual que decide comportarse éticamente, la ética es siempre "rentable" en cuanto que le ordena a la consecución de su fin, pero además puede, y no tiene porqué no ser rentable económicamente, a largo plazo, si el decisor se comporta no movido por el sentimentalismo, que no puede conducir a buenas decisiones, sino por la virtud de la prudencia.

LAS DECISIONES PRUDENCIALES DEL DIRECTIVO

Vamos a intentar describir, para acabar, cómo un directivo empresarial puede actuar prudencialmente en sus tomas de decisiones económicas. Todo acto humano, es decir, racional y libre, tiene tres valores: económico, psicológico y ético. Dichos valores corresponden, respectivamente, al valor de lo que hace el sujeto en cuanto con ello otra persona puede satisfacer sus necesidades (valor económico); al aprendizaje para hacer cosas que el sujeto consigue por el hecho de hacerlo (valor psicológico); y, por último, al cambio que se produce en el sujeto en función de los motivos que le impulsaron a hacerlo (valor ético).

El valor económico de los actos del sujeto tiene su origen y explicación en la satisfacción de las necesidades humanas y, en función de la utilidad que los bienes o servicios producidos por tales actos proporcionan, se refleja, más o menos perfectamente, en los precios de mercado de dichos bienes v servicios. Digo más o menos perfectamente, porque bien puede suceder que los precios no den una imagen correcta del valor económico real de las actividades humanas si se determinan por la utilidad inmediata, ignorando o despreciando los efectos perversos que los actos del sujeto pueden producir cara al futuro de modo que, aun siendo económicamente eficientes ahora, dejarían de serlo a largo plazo en términos de contribución al bien común. Pero un bien común que no es la suma de los bienes individuales ni mucho menos la renta media per cápita, sino la tendencia al desarrollo integral de todos los hombres. Esta eventual incapacidad del mercado para orientar sobre el valor económico real de las actividades humanas obliga a pensar en el valor psicológico y ético de toda acción, como antídoto, en el supuesto de que sea positivo, de los efectos perversos que el acto económico puro podría producir.

El valor psicológico y el valor ético de los actos humanos son valores subjetivos, es decir, expresan realidades que se producen en el interior de las personas y, en consecuencia, no pueden ser objeto del mercado. La confianza, el afecto, la sinceridad, la lealtad, la honradez, etc. no podrán ser nunca materia de compraventa, pero la influencia de estas cualidades personales es decisiva para la generación de valor económico real. Por ello, la correcta actuación del dirigente empresarial exige que el decisor, después de analizar la

factibilidad de las alternativas, a la luz de su valor económico, expresado por los indicadores del mercado, elija en función del valor que las alternativas en juego tengan para el desarrollo integral de las personas, incluyendo la del propio decisor. Esa vía no contradice, en mi opinión, la hipótesis del interés propio racional adamita ya que es del mayor interés del decisor, sobre todo a largo plazo, el armónico desarrollo de la sociedad. Por otra parte, la vía del autocontrol evitará la tentación de atribuir al estado la misión de corregir los pretendidos fallos del mercado, mediante el control gubernamental de las actuaciones individuales.

Elegir en función no sólo del valor económico sino además del valor psicológico y ético de los actos humanos, puede suponer un cierto coste de oportunidad; es decir, el decisor renuncia a un cierto beneficio a corto plazo que otra alternativa podía haberle aportado. Sin embargo, al hacerlo, el decisor es consciente de que ha elegido la mejor alternativa para los demás y para él mismo, en términos de desarrollo integral de las personas. La experiencia y también la razón nos dicen que, a la larga, los beneficiosos efectos psicológicos y éticos de la decisión tomada, en todas las personas que forman la empresa o están en contacto con ella, conducirán a mejores resultados también económicos. Cierto que ésta no debe ser la razón por la cual la decisión ha sido tomada. Siguiendo a John Locke sabemos que lo que importa es la virtud, el precio de la virtud es ella misma: pero, este gran liberal inglés también nos dice que "la actitud de una acción no depende de su utilidad, sino que la utilidad es una consecuencia de su rectitud"(5). No hay que ser ético en la vida profesional y en la gestión empresarial porque es rentable, pero a la larga lo es. Así lo testifican multitud de profesionales y empresarios que saben renunciar al enriquecimiento rápido o al beneficio inmediato en aras de la rentabilidad sostenida a largo plazo, que es la garantía de la continuidad, el desarrollo y la expansión: lo cual constituye el fin último de la empresa como comunidad de personas.

LA EXCELENCIA PROFESIONAL DE LA ÉTICA

Comportarse éticamente y al mismo tiempo lograr resultados económicos satisfactorios; no hacer lo que hacen los competidores cuando lo que hacen no es ético y triunfar; tomar decisiones económicas en función del impacto psicológico y ético de esta decisión y obtener un buen nivel de beneficios, supone que el dirigente empresarial, en vez de actuar de manera rutinaria y mediocre, ponga en juego la investigación, la imaginación y la creatividad, es

decir, la excelencia profesional. De hecho, el esfuerzo por alcanzar la excelencia forma parte del comportamiento ético del empresario, hasta el punto que una ejecutoria profesionalmente, técnicamente, deficiente, no es ética por muy "buenos sentimientos" que tenga el supuesto empresario.

Podríamos aquí citar ejemplos de empresas con gran calidad técnica v ética que, en una cuestión concreta, como puede ser la remuneración de los trabajadores y el despido, han actuado de manera distinta a la que actuaba su entorno para defender sus beneficios y, sin embargo, en razón de su excelencia en la gestión, figuran en la cabecera de los rankings por rentabilidad sobre ventas, sobre activos y sobre fondos propios, a lo largo de veinticinco o cincuenta años. Estos apoyarían una especie de ley general que vendría a decir que cuanto mayor sea la calidad ética y profesional de la dirección de una empresa, menor será su propensión a contemplar las circunstancias concretas de un entorno dado como fuente de disyuntivas éticas. A la inversa: una empresa que no sepa ver nada más que los beneficios económicos inmediatos como su razón de ser, estará plagada casi constantemente por "conflictos éticos" generados por las circunstancias del entorno. Todos -sigo ahora a mi colega el Profesor Juan Antonio Pérez-López⁽⁶⁾ de la Universidad de Navarra-tenemos experiencias de bastantes directivos con auténtica categoría profesional que, con la mayor naturalidad, rechazan posibilidades oportunistas no-éticas que ofrece el entorno, sencillamente porque tienen bien claro el efecto corrosivo que ello tendría en el funcionamiento de sus equipos humanos. Saben bien la desmoralización que cunde entre los buenos vendedores cuando éstos perciben que los productos que venden suponen un cierto engaño al cliente y conocen también los engaños que esos vendedores intentarán con la empresa. Saben que los ambientes morales laxos provocarán gran hinchazón en las cuentas de gastos. No hay un sólo ámbito en la empresa en que la confianza mutua no sea importante. Y barruntan, muy acertadamente, que esa confianza es imposible que exista sin un alto grado de calidad ética. El entorno para ellos puede ser incómodo, pero son capaces de sacrificar las salidas fáciles no-éticas a esos conflictos, porque son conscientes del tremendo coste oculto que significaría para sus organizaciones esa caída en la tentación oportunista.

Para el directivo que no tiene esa visión, es claro que no tiene un para qué que justifique el sacrificio de la oportunidad. Y si lo tiene está tan sólo en el plano de la ética personal. El problema de fondo, sin embargo, es que, tanto si cede como si -por motivos éticos individuales- no lo hace, la carencia de esa visión significa que no es auténtico directivo.

⁽⁶⁾ J. A. Pérez-López. El sentido de los conflictos éticos originados por el entorno. En La vertiente humana del trabajo en la empresa. Rialp. Madrid. 1990.

RESPONSABILIDAD SOCIAL DEL CAPITAL EN UNA ECONOMÍA DE CRISIS

Del Académico Numerario EXCMO. SR. DR. D. RAFAFI. TERMES CARRERÓ

Cuando el coordinador de este curso, mi buen amigo el Profesor José Raga, me invitó a participar en esta actividad de la, por tantos conceptos, prestigiosa Fundación Universitaria Española -cosa que sinceramente agradezco- dejé a su buen criterio la elección de la materia que, dentro del enfoque general del curso, me correspondería desarrollar.

Al leer el título asignado a mi lección Responsabilidad social del capital en una economía en crisis, lo primero que me vino a la mente fue: "Vete a saber qué entiende Raga por capital". La pregunta no es, en el fondo, tan absurda como a primera vista podría pensarse; no en balde dice Schumpeter que, en la historia de la economía, la controversia sobre el concepto que expresamos con la palabra capital ha sido de tal envergadura que cuenta con pocos rivales en otros campos, ya que prácticamente todos los autores se han formulado esta pregunta sin sentido: ¿Qué es el capital? Senior -dice el profesor austriacollegó a pensar que "el término capital ha sido definido de tan varios modos que se puede dudar de que tenga alguna significación admitida de forma general".

¿QUÉ ES EL CAPITAL?

No obstante, aunque todo esto pueda ser cierto, a los efectos de la charla que se me ha pedido, que desde luego no pretende encumbrarse a los elevados estratos de la especulación conceptual, la cosa puede verse de un modo bastante sencillo si, partiendo de la división tripartita de la riqueza de la nación que hace Adam Smith en el capítulo primero del libro segundo de su más famosa obra, entendemos por *capital* -fijo o circulante, poco importa-aquella parte de riqueza de cuyo empleo, en terminología adamita, "se espera beneficio".

A la luz de esta idea tanto nos dan las definiciones de Ricardo o de John Stuart Mill, las cuales, por fidelidad sin duda de sus autores a la doctrina de la tríada de factores -tierra, trabajo y capital- refieren el capital a "bienes físicos" para la producción; como las definiciones de Menger y Böhm-Bawerk, los cuales, bajo el influjo del principio de "bienes de orden superior" -los de capital- y "bienes de orden inferior" -los de consumo- tienden a definir el capital como una suma de elementos monetarios, o estimados en dinero, utilizados productivamente.

Y digo que, en relación con el tema que nos ocupa, lo mismo nos da una u otra de estas definiciones porque, en ambos casos, el capital, riqueza, resultado acumulado del esfuerzo humano, se identifica con "cosas". Y yo no veo cómo las "cosas" pueden tener responsabilidad moral, ni de orden social, como sugiere el título de mi intervención, ni de ningún otro orden. La responsabilidad es un atributo de la persona, es decir, del hombre como ser racional y libre, que al elegir una opción asume las consecuencias de su elección. Supongo, pues, que lo que tratamos de ver es la responsabilidad de las personas que, de un modo u otro, se hallan relacionadas con el capital. Siempre, desde luego, pero de modo especial, puesto que esto es lo que la presente convocatoria demanda, en un período de crisis.

Ahora bien, ¿cuáles son estas personas relacionadas con el capital cuya responsabilidad pretendemos averiguar? ¿Qué clase de relación con el capital es la que les atribuye esta responsabilidad? Porque una persona puede ser propietaria del capital, puede servirse del mismo o puede decidir su empleo. En cualquier caso, parece que para poner en juego ese factor inerte que es el capital hace falta el trabajo que, en palabras de Juan Pablo II en su Centesimus annus, es la peculiar respuesta del hombre a ese don de Dios que es la tierra con todos sus bienes. Trabajo que, si en el origen, el hombre aplicaba solamente a la tierra para extraer los frutos de su fecundidad, con el paso del tiempo ha sido también necesario para producir nuevos bienes y servicios mediante el empleo instrumental de esos bienes materiales o inmateriales que llamamos capital. De forma que si, asimilando la tierra a una forma de capital, pasamos del modelo triádico al esquema basado en la díada de factores -capital y trabajo- tendremos los dos elementos a conjugar para, mediante el proceso productivo, obtener la satisfacción de las necesidades o deseos de bienestar del hombre.

Pero aunque quepa concebir al hombre trabajando solo sobre su capital, sea éste tierra o maquinaria, es evidente, como también ha recordado el Pontífice actual, que "el trabajo de un hombre se conecta naturalmente con el de otros hombres. Hoy más que nunca, trabajar es trabajar con otros y trabajar para otros". Esta capacidad asociativa del hombre y el principio de la

división del trabajo conducen a la moderna economía de empresa en cuyo seno se aglutinan el capital y el trabajo para la producción. Pero, ¿cómo se aglutinan? ¿Quién concierta estos dos factores? Ni más ni menos -volviendo irremisiblemente a una tríada- que un tercer factor: el que llamamos espíritu emprendedor o empresario.

CAPITAL, TRABAJO, EMPRESARIO

Capital, trabajo y empresario son, pues, los tres factores necesarios para que haya actividad empresarial, para que haya empresa. Tanto si se trata de la más elemental empresa artesanal como si se trata de la mayor empresa multinacional. De hecho, empresa económica o mercantil, por lo menos para la corriente en la que me inscribo, es una comunidad de personas que, aportando unas capital y otras trabajo, se proponen, bajo la dirección del empresario, el logro de un objetivo que constituye el fin de la empresa. Este objetivo, para que la empresa se justifique, económica y moralmente, debe ser bifronte: por un lado, añadir valor económico, es decir, crear riqueza, y, por otro lado, prestar un servicio determinado a la sociedad en la que la empresa se halla ubicada. Sin estas dos condiciones -prestar servicio y crear riqueza- la empresa mercantil no se justifica. Prestar servicio, pero verdadero servicio, es decir, un servicio que contribuya al bien común; si no la empresa no se justifica moralmente. De aquí que haya empresas que, a pesar de crear riqueza, no se justifican moralmente por la naturaleza dañina, material o espiritualmente, de la actividad a que se dedican. Crear riqueza, es decir, generar rentas para los que integran la empresa como aportantes de capital, trabajo y dirección. Por eso hay empresas que, aun cuando la naturaleza de su actividad sea irreprochable desde el punto de vista moral, no se justifican económicamente al no llegar a generar las rentas suficientes para remunerar el trabajo y el capital empleados.

Ahora bien, la división que, en méritos a las respectivas aportaciones a la empresa, acabo de hacer entre capitalistas, trabajadores y empresario, es, en la mayoría de los casos, una distinción de razón ya que, en la práctica, las condiciones se mezclan. En primer lugar porque todo trabajo implica un proyecto empresarial. Cualquier hombre -como dice Jesús de Garay- dispone del capital de su propia vida y de sus capacidades personales, que invierte, arriesga y gestiona según un determinado proyecto. Siendo así, carece de sentido la distinción entre trabajador y empresario, ya que se trata de dos aspectos de la misma persona. Pero, además, hay trabajadores que son al mismo tiempo capitalistas, es decir, accionistas, en terminología de la más generalizada forma de titular el capital; y, en cambio, aunque en muchos casos el

empresario es también accionista, puede haber empresarios que no tengan capital invertido a riesgo en la empresa. Por otra parte, tampoco el trabajo es una característica exclusiva de las personas que prioritariamente llamamos trabajadores, ya que el empresario trabaja y, por lo general, mucho, en la labor de dirección. Y, desde luego, no es menos artificial la división entre trabajo ejecutivo -el de los trabajadores- y trabajo directivo -el del empresario-ya que, por un lado, en muchos niveles de la pirámide jerárquica se encuentran personas que ejecutan su trabajo dirigiendo a un grupo más o menos amplio de otras personas, y, por otro lado, los directivos que encarnan individual o colectivamente al empresario son, en muchas ocasiones, y así se les llama, "altos ejecutivos".

Las cosas se complican todavía más si pensamos que, con el paso del tiempo, han ido apareciendo nuevas modalidades de capital, en forma de saberes científicos, técnicos o de organización que, englobados bajo el nombre de "capital tecnológico", constituyen un factor mucho más decisivo que el tradicional capital físico o monetario. ¿De quién es este capital? ¿A quién pertenece el capital tecnológico? Sin duda a la empresa, como comunidad de personas, ya que es con el esfuerzo, en mayor o menor grado, de todas ellas, mediante la investigación y el desarrollo, como este capital tecnológico se ha creado.

Sin embargo, sin merma de cuanto acabo de decir, la distinción de razón, a que antes me referí, entre capitalista, trabajador y empresario, puede sernos útil para intentar acotar las responsabilidades de las distintas personas en relación con el capital, en razón de la naturaleza de esta relación, sea pura sea mixta, y en relación con la función que el capital, pertenezca a quien pertenezca, debe desempeñar dentro de la empresa.

LA RESPONSABILIDAD DEL CAPITALISTA PURO

Si queremos proceder con un cierto orden, habrá que empezar por el capitalista puro; el que, a consecuencia de su decisión, o de la decisión de sus antepasados, de sacrificar al consumo una parte de sus ingresos para ahorrarlos, posee riqueza, bienes físicos o monetarios que pueden ser empleados productivamente. La responsabilidad social que alcanza a este supuesto -y, desde luego, muy real- sujeto es la derivada de lo que en la moderna formulación de la Doctrina Social Católica, en congruencia con la perenne doctrina de la Iglesia en lo relativo al uso cristiano de los bienes, se ha acabado llamando "la hipoteca social". Que el hombre tenga derecho natural no sólo al uso y disfrute de los bienes materiales sino también a la propiedad sobre los mismos, no quiere decir que este derecho sea absoluto e ilimitado. Que

el dominio del hombre sobre la tierra, a la que el hombre, para apropiársela, ha aplicado su trabajo, tanto intelectual como manual, sea el resultado de una donación del Creador, indica que este dominio está definido y limitado por las condiciones que el donante hava querido poner. Y la principal de estas condiciones es el carácter universal de los bienes: Dios los creó para todos los hombres; al servicio de todos. De aquí que la propiedad privada de los bienes, incluidos los de producción, que de acuerdo con el pensamiento tomista, constituye el camino más adecuado para que pueda convertirse en real y no teórico, en eficiente y no conflictivo, este dominio natural de todos los hombres sobre las cosas creadas, consiste, precisando los términos, más en una "posesión" que en una "propiedad", de forma que el hombre tiene sobre estos bienes un poder propio, personal, pero de gestión y distribución -lo que el Aquinatense llama la "potestas procurandi et dispensandi"-, es decir, una administración en orden al bien común. De esta afirmación se deduce el deber que incumbe al hombre de conservar el patrimonio recibido o ganado, hacerlo producir y hacer a otros partícipes de estos frutos.

¿Y cuál es la manera práctica de que el mero poseedor de capitales aptos para la producción cumpla con los deberes dimanantes de la hipoteca social? Lo acabamos de decir: hacerlos producir y hacer partícipes a otros de los bienes producidos. Esto no es, evidentemente, lo que hace el avaro cuando atesora sus bienes ni el pródigo cuando los despilfarra. Cumple, en cambio, con su deber aquél que invierte su riqueza, directa o indirectamente, en empresas productivas que, además de satisfacer su legítimo interés propio, serán creadoras de empleo, riqueza y bienestar para muchos otros.

Ciertamente que, entre los dos extremos viciosos -atesoramiento improductivo o despilfarro dilapidador- y el simplificado paradigma de la inversión creadora, caben muchas posturas intermedias cuya calificación moral, desde el punto de vista de la virtud personal de la solidaridad, dependerá de las circunstancias concurrentes en cada caso. Sería improcedente pretender ahora pasar revista a todos los casos posibles que, por otra parte, son prácticamente ilimitados. Bastará señalar, para que se entienda lo que quiero decir. que no es lo mismo, por ejemplo, el caso de una persona de ingresos modestos que invierte todos sus ahorros en activos financieros exentos de riesgo, sin que ni siquiera tenga que plantearse la eventual obligación de destinarlos a un concreto proyecto productivo, y el caso del que, por disponer de gran capacidad de financiación, debe, por responsabilidad social, plantearse la obligación de no emplearla íntegramente en activos monetarios sin riesgo o, lo que desde el punto de vista social es peor, en activos de refugio como pueden ser los metales preciosos y las obras de arte. Esta persona debe seriamente pensar que tiene la obligación de destinar parte al menos de su capital, en cuantía y forma razonablemente analizada y diversificada, a inversiones creadoras de riqueza y bienestar. Es posible que esta decisión, desde el punto de vista meramente económico, suponga un coste de oportunidad, por lo menos en términos de asunción de riesgo, pero el decisor habrá escogido una opción éticamente mejor. Habrá cumplido con la responsabilidad social en el empleo de su capital.

Esta responsabilidad social del capitalista puro que conduce a la necesidad de elegir las inversiones no sólo en función de los efectos económicos sino también de los psicológicos y éticos de las decisiones, ¿cómo debe funcionar en tiempos de crisis? A mi entender de la misma forma, añadiendo algunas variantes. Por un lado, las situaciones de recesión económica, con la sin duda forzosa secuela del aumento del paro, pueden reforzar la necesidad de pensar si no cabe ir más allá que en tiempo normal en las decisiones inversoras, a fin de que, sin merma de la indispensable cautela y discriminación en el examen de las posibles inversiones y en el reparto de las disponibilidades para ponderar los riesgos, se contribuya a la creación de empleos adicionales para paliar la situación de paro. No es cierto que en una coyuntura recesiva todas las empresas y todos los provectos de inversión tengan que ir mal o peor: siempre habrá actividades que, por explotar nichos de mercado bien elegidos, marcharán bien o, incluso, mejor en tiempos de recesión que en tiempos de expansión. En estas circunstancias, la responsabilidad del capitalista puro consiste en no retirarse cómodamente de las inversiones para esquivar todo riesgo, sino en preocuparse por encontrar las razonables oportunidades de colocar fructíferamente los capitales que no rara vez brindan las crisis

LA MISIÓN ESENCIAL DEL EMPRESARIO

Se podría decir que este capitalista puro, sin vertiente empresarial directa y con grandes disponibilidades, es una figura teórica. Puede ser que sí, puede ser que no; hay rentistas, no empresarios, con enormes posibilidades. Pero, en cualquier caso, en la medida que la abstracción realizada nos haya servido para sacar conclusiones, éstas serán aplicables a aquél que, junto con otras calificaciones empresariales, tenga la dimensión de capitalista. Pasemos, pues, ahora a otro extremo de la abstracción; al empresario puro, al director de empresa, prescindiendo de que reúna, como muy probablemente reunirá, la condición de capitalista a la que serán de aplicación circunstanciada las reflexiones anteriores.

La misión esencial del empresario puro es conducir a los hombres que integran la empresa al logro, en cada momento y circunstancias, del objeti-

vo empresarial, en términos de renta generada y servicio prestado, al tiempo que, guiado por la prudencia, procura que los efectos económicos, psicológicos y éticos de sus decisiones contribuyan al desarrollo integral de las personas que forman la comunidad empresarial. Pero el empresario, para cumplir este su esencial cometido, debe conjugar armónicamente el trabajo y el capital, tanto de deuda como de riesgo, buscando la manera de satisfacer las razonables apetencias de las personas que aportan lo uno y lo otro. A tal fin, debe formar parte de su objetivo la generación de rentas suficientes para remunerar satisfactoriamente a ambos factores de producción. Esta es la única forma de asegurar la pervivencia y la expansión a largo plazo de la empresa.

Desde hace algunos años, superando la presentación contable para debe y haber, nos hemos acostumbrado a establecer la cuenta de resultados de las empresas a partir del importe neto de las ventas, para deducir del mismo los costes de primeras materias, mano de obra, gastos generales, costes financieros y, finalmente, impuesto sobre el beneficio para llegar al beneficio neto para los accionistas. Pero la cascada puede plantearse de otra manera. Si del importe de las ventas netas deducimos el coste de las primeras materias más los costes incurridos en su transformación, prescindiendo de los gastos de personal, de las amortizaciones y provisiones que son gastos sin desembolso y de los intereses de las deudas y otros costes financieros, habremos obtenido lo que, grosso modo, podemos llamar valor económico añadido por la actividad empresarial. Esta riqueza generada es la que se reparte entre todos los que han contribuido al proceso productivo. Es la renta generada por y para los que aportaron capital, de riesgo o de deuda, y trabajo, directivo u operativo, al tiempo que, a título de impuesto sobre el beneficio, se detrae la parte que se irroga del Estado en méritos de la pretendida función redistributiva de la renta que dice asumir.

Dicho de otra forma. El valor económico añadido, la renta generada, que no es más que una, se divide en partes, recibiendo, según sea el adjudicatario, un nombre distinto cada parte. La parte que va a remunerar el trabajo se llama salario; la parte que va a remunerar los fondos de terceros se llama interés; la parte que va al Estado se llama impuesto; la parte que va a los titulares del capital de riesgo se llama beneficio; y lo que de este beneficio no se paga como dividendo, sino que se retiene, junto con lo destinado a amortizaciones y provisiones, se llama autofinanciación.

En este planteamiento, la obligación del empresario, del que dirige la empresa, tenga o no capitales invertidos en la misma, es tender al logro de una renta suficiente para repartirla entre las partes que acabo de señalar, en la cuantía que a cada una de ellas resulte satisfactoria. En el bien entendido

de que cuando, como sucederá a lo largo de mi exposición, hablamos de capital y trabajo, hay que saber que simplificadamente aludimos a las personas que aportan lo uno y lo otro. Esta observación, obvia, desde luego, no es, sin embargo, irrelevante, ya que precisamente este hecho es el que hace que tanto el trabajo como el capital deban ser tratados no como meras cosas sino como emanaciones de las personas que los aportan al logro del objetivo empresarial. De forma que la consideración que el trabajo y el capital merecen nace de la dignidad esencial de las personas que los suministran.

Sucede, sin embargo, que al igual que con el tipo pactado para la remuneración de los capitales de deuda, es decir, los préstamos y las obligaciones, la parte de la renta generada atribuible al trabajo está, por lo general, contractualmente determinada por el convenio colectivo, sea de empresa sea de ámbito superior, negociado con los trabajadores o sus representantes. En esta fase, cuya conclusión significará un pie forzado en la distribución posterior de los resultados de la actividad empresarial, la responsabilidad moral del empresario viene acotada por el ejercicio conjunto de las virtudes de la justicia y la fortaleza, gobernadas, como siempre, por la prudencia. De forma que, en la negociación -como, desde luego, en la posterior aplicación- no se fuerce un injusto recorte de la parte de la tarta atribuible al trabajo ni se ceda blandamente a expensas del beneficio, de forma que al ser éste no satisfactorio para los accionistas se comprometa la expansión y hasta la continuidad de la empresa por falta de capitales propios. Qué duda cabe que la responsabilidad de proteger la rentabilidad de los fondos propios o, por lo menos, de no hacerla imposible, alcanza también a los trabajadores y, sobre todo, a los sindicatos, los cuales, atribuyéndose, con razón o sin ella, su representación, negocian los convenios. Estos agentes sociales deben saber que las excesivas exigencias en el reparto de la renta generada por la empresa, ponen en peligro su continuidad y, por ende, los puestos de trabajo de aquellos a quienes dicen defender.

LA RECESIÓN Y EL DESEMPLEO

Esta responsabilidad social del empresario, en orden al equitativo reparto de la renta generada entre capital y trabajo, a fin de atender tanto a las exigencias de la justicia como a las de la pervivencia de la empresa, tiene carácter permanente, es decir, debe imperar en la actuación del empresario tanto en las fases expansivas como en las recesivas. Pero es precisamente en previsión de estas últimas que el empresario socialmente responsable debe actuar prudentemente durante el período de auge, para evitar que una expansión programada sin tener en cuenta los efectos perversos de una eventual

crisis, conduzca a situaciones indeseables tanto para el capital como para el trabajo.

La situación de crisis se manifiesta en la empresa, de ordinario, en un menor crecimiento de la cifra de negocio, expresada por el importe de las ventas, a consecuencia de la caída de la demanda. O si se quiere, más exactamente, a que al precio a que se produce la oferta disminuye la demanda. Esta desaceleración de la cifra de negocios se traducirá, por lo general, en un paralelo menor crecimiento de la renta generada, aunque muy bien puede suceder, y es casi normal que ocurra, que la renta generada o el valor añadido bruto se deteriore más que la cifra de ventas, por la imposibilidad de ajustar adecuadamente los consumos intermedios, es decir, el coste de las materias primas y demás ingredientes de la producción.

Un ejemplo puede ilustrar lo que digo. De acuerdo con los datos del último informe de la Central de Balances del Banco de España, el crecimiento de la cifra de ventas de la muestra de empresas privadas tratadas por la Central pasó del 14,9% en 1989 al 3,4% en 1992. A consecuencia de crecimientos en los consumos intermedios, consistentemente superiores al crecimiento de las ventas, el crecimiento del valor añadido bruto que fue del 11,8% en 1989 cae, en los tres años, al 1,8% en 1992. El valor añadido bruto es el que hav que repartir entre renta bruta para el trabajo y resultado bruto de explotación del que, después de deducir las amortizaciones, provisiones y otras partidas no directamente ligadas a la explotación, saldrán las rentas para los prestamistas -coste de los recursos de terceros-, la renta para el Estado -impuestosy la renta para los fondos propios. En los mismos años, los costes laborales que es la renta bruta para el trabajo, incluidos impuestos y gastos socialesexperimentaron, como resultado de lo negociado en los convenios crecimientos muy superiores, en todos los casos, al crecimiento del valor añadido. La consecuencia ineludible es que el crecimiento del resultado bruto de explotación se ha desacelerado rápidamente, pasando del 16,9% en 1988 al -3,4% en 1992, con lo cual el reparto de la renta generada se ha ido haciendo cada vez más en beneficio, aparente como veremos, del trabajo y en periuicio del capital.

Lo dramático del hecho descrito es que, por un lado, la falta de rentabilidad para el capital dificulta el acopio de los fondos necesarios para el sostenimiento de la actividad empresarial, ocasionando indeseables mayores niveles de endeudamiento, y, por otro lado, y esto es lo más doloroso, los intentos de ajustar la situación desembocan inexorablemente en la reducción de los puestos de trabajo, es decir, en el aumento del paro. Así ha sucedido en la muestra de empresas que estoy utilizando. En 1992 los costes laborales contuvieron su crecimiento, presentando un aumento del 5% que es infe-

rior al crecimiento del 11% experimentado en 1991. Pero, siendo así que en 1992 los costes laborales por trabajador aumentaron un 8,1% -2,2 puntos por encima de la inflación- la contención del coste global al 5% sólo pudo lograrse al precio de reducir un 3% las plantillas de las empresas analizadas. Es decir, que los trabajadores que conservaron sus puestos aumentaran sus salarios por encima de la inflación, ocasionó que en 1992 en las empresas de la muestra, 24 mil trabajadores los perdieran.

Este hecho es el que pone sobre el tapete la responsabilidad social de todos los agentes implicados en el proceso. Dejando aparte la que es claramente imputable a los sindicatos, los cuales evidentemente sólo se preocupan de que aumenten los salarios de los trabajadores con empleo, sin que, al parecer, les importe que sean muchos los que por esta causa lo pierdan, pensemos un poco en la que corresponde al empresario. ¿Podía el empresario haber hecho algo para evitar que, llegada la crisis económica, los efectos sobre su empresa tuvieran la lacerante consecuencia de la destrucción de puestos de trabajo? ¿Podía haber moderado el impacto? ¿Puede, una vez la situación creada, mitigarla buscando una salida alternativa al despido?

LA RESPONSABILIDAD DEL EMPRESARIO FRENTE A LA CRISIS

Empecemos por lo primero. Parece claro que un empresario, en el período de auge de la economía española, entre 1985 y 1989, hizo bien en aprovechar la coyuntura favorable para expansionar la empresa, admitiendo más capitales y más trabajo; y sin duda también hizo bien al negociar remuneraciones crecientes para este último, incluso ligeramente superiores a la expectativa de inflación para que el salario real aumentara, si las expectativas del negocio lo permitían, distribuyendo así equitativamente entre el capital y el trabajo los efectos positivos del auge. Pero la prudencia debía llevarle, por lo menos en la medida que la postura sindical se lo permitiera, a diseñar esquemas de flexibilidad en el uso del factor trabajo, equiparables a la flexibilidad que alcanza al uso de los capitales. Esto puede hacerse, por ejemplo, mediante adecuadas modalidades de contratación temporal o mediante la subcontratación de determinadas actividades, de forma que, entre una cosa y otra, llegada la crisis, pueda salvarse, por lo menos, el empleo fijo, incluso recolocando transitoriamente a los trabajadores sobrantes en las actividades antes cubiertas por los subcontratos. Son meros ejemplos de las posibilidades que se ofrecen a un empresario que, en vez de dejarse llevar por los acontecimientos, se esfuerza con imaginación en crear el futuro.

CREATIVIDAD PARA LA SOLIDARIDAD

Sin duda alguna, la creatividad, junto con la solidaridad, deben ser las principales características, virtudes, del empresario de hoy. Y, si se me permite, me atrevería a simplificar más diciendo que la manera como el empresario, en el ejercicio de su profesión, vive la solidaridad es mediante la creatividad. El empresario es solidario con los hombres que le rodean -capitalistas, trabajadores, proveedores, clientes, sociedad en general- siendo creativo, para establecer las condiciones del bienestar, tanto en épocas de expansión de la economía como en épocas de recesión.

Si en la fase de auge del ciclo el empresario es solidario asumiendo imaginativamente los riesgos prometedores de mayores rentas para todos los que participan en la empresa, en las fases regresivas, y también en la previsión de las mismas, la creatividad del empresario debe ponerse de manifiesto buscando las maneras de eludir los efectos nocivos de la crisis o, por lo menos, de atemperarlos. Recurrir, en estas ocasiones, al fácil, aunque costoso, recurso de la reducción de la plantilla mediante el despido, sin buscar soluciones alternativas, no responde a la deseable responsabilidad social del empresario. Es posible que, en algunos o mucho casos, no quepa otra solución y sea, efectivamente, más responsable proceder a una medida de reducción parcial de la plantilla que evite un progresivo deterioro de la situación que conduciría finalmente a la pérdida de la totalidad de los empleos por desaparición de la empresa. Sin embargo, este hecho no obsta para que el empresario socialmente responsable se afane, con éxito o sin él, -ésta es una cuestión que puede no depender de él- en imaginar y llevar a la práctica otras fórmulas de salir adelante.

Todos sabemos que es posible hacer lo que vengo exponiendo y tenemos pruebas de la existencia de empresas que, a lo largo de su dilatada historia, han superado las fases depresivas de los ciclos que han vivido sin recurrir a expedientes traumáticos de reducción de empleo. La explicación es que estas empresas han estado gobernadas por dirigentes excelentes, en los cuales la calidad profesional se aúna con la calidad moral. De hecho, la excelencia profesional no solamente no está reñida con la calidad moral del directivo sino que es una condición necesaria, aunque no suficiente, de la categoría ética del empresario. Un dirigente empresarial que no se preocupe por alcanzar la excelencia profesional, nunca será un buen empresario desde el punto de vista moral, por muy buenos y hasta paternales sentimientos que tenga.

Llegados a este punto parece necesario advertir que la pauta de comportamiento del empresario que quiera asumir su responsabilidad social, sobre todo en situaciones de crisis, y que he esbozado en las anteriores reflexiones, no supone que haya que aceptar que la empresa sea el ámbito único en el que se resuelva la tensión, que forzosamente ha de producirse, entre eficiencia y solidaridad. Si la libertad del demandante de los productos que ofrece la empresa puede poner a ésta fuera de mercado, reconociendo, por una parte, que es responsabilidad de la dirección de la empresa modificar su línea de productos para anticipar la oferta de acuerdo con la esperable demanda, no parece justo, por otra parte, pedir a la empresa que sea ella sola la que asuma la tarea de resolver el desempleo que la sociedad en su conjunto ha provocado, reduciendo, en última instancia, la demanda de los productos ofrecidos por la empresa en cuestión. Es más, en un mercado libre y global es cada día más difícil mantener el carácter permanente del contrato de trabaio nacido del propósito de defender la parte más débil; en la sociedad de hoy no puede afirmarse absolutamente que la parte más débil sea el trabajador. Finalmente, los nuevos y permanentes desafíos de la innovación, exigen que empresarios y trabajadores asuman conjuntamente la obligación ética de comportarse, con creatividad los primeros y flexibilidad los segundos, de conformidad con los intereses comunes, comprometiéndose ambas partes al logro del objetivo empresarial, lo cual, entre otras cosas, supone la defensa coniunta del capital tecnológico desarrollado o adquirido, que constituve patrimonio común de todos los involucrados en la empresa.

EJEMPLOS DE POLÍTICAS MANTENEDORAS DEL EMPLEO EN LA CRISIS

Sin embargo, dicho esto, reafirmo que, dentro del marco descrito, la responsabilidad social del empresario, en vistas a la minimización de los efectos perversos de las situaciones de crisis, tiene amplio campo en el que ejercitarse. Las líneas generales del comportamiento deseable quedan ya señaladas. Enumerar y describir las manifestaciones concretas resulta imposible dado que, como he dicho, deben ser fruto de la creatividad que es una facultad en sí misma inagotable. A título, no obstante, de meros ejemplos o pistas para la acción, pretendo ahora, para acabar, señalar algunas prácticas puestas en juego por empresas pioneras o líderes en la materia que nos ocupa, aunque con ello repita algo tal vez ya insinuado.

Una primera cautela a tomar por parte de una dirección empresarial responsable ante una eventual, pero siempre posible, crisis económica puede consistir en acotar sus efectivos materiales y humanos a lo que es el núcleo de su actividad, subcontratando el resto de la cadena de valor añadido, en vistas a disfrutar de mayor flexibilidad ante el incierto futuro. Otra sería planificar cuidadosamente las necesidades de empleo, recurriendo en toda la cuantía posible a las plantillas flexibles para responder adecuadamente a las

fluctuaciones del negocio. También lo sería compartir con los empleados los períodos de prosperidad y de adversidad, estableciendo sistemas de remuneración basados en los resultados y en la duración de la jornada de trabajo, a fin de poder, en el ciclo negativo, reducir tanto la jornada como el salario total. Como lo sería tener una política de formación continuada y polivalente que, junto con una disposición de puertas abjertas, que facilite de buen grado la aceptación de oferta del exterior, permita tanto la recolocación interna desde departamentos deprimidos hacia otros en auge, como la colocación en otras empresas. O tener establecidas, no como expedientes ocasionales ante la crisis, sino de manera permanente, fórmulas de baja voluntaria incentivada y de jubilación anticipada, a fin de que, al menor indicio de recesión, sea posible acentuar, sin traumas, una mayor salida de personal. Finalmente, en el caso de que, a pesar de todas las cautelas anteriores, resulte inevitable, para la supervivencia de la empresa, recurrir al ajuste de plantillas, una forma de concretar la responsabilidad social puede ser sentirse y estar efectivamente comprometido en la recolocación de los excedentes, buscando ubicaciones en empresas relacionadas, clientes y proveedores o, incluso, ayudando económicamente y tecnológicamente al personal sobrante para que pueda montar nuevos negocios en los que hallar la manera de ganarse la vida sin tener que caer en el subsidio de paro.

Estas y otras fórmulas que podríamos enumerar no son más que manifestaciones de la creatividad que debe acompañar a todo verdadero empresario. No podemos olvidar que ética empresarial significa mucho más que cumplir la ley civil y no quebrantar la ley moral, la ética empresarial supone, además, poner la creatividad al servicio de la comunidad.

DESARROLLO ECONÓMICO Y POLÍTICA AMBIENTAL

Del Académico Numerario Excmo. Sr. Dr. D. Antonio Verdú Santurde

ANTECEDENTES

Hasta épocas muy recientes la humanidad no ha adquirido conciencia de las graves consecuencias que entraña el continuo deterioro ecológico. Existen algunos antecedentes aislados y parciales, como el intento en 1872 de crear una organización europea para proteger los asentamientos de las aves migratorias, y ya durante el siglo actual se suscribieron acuerdos internacionales sobre aspectos diversos como el de Transporte de Mercancías Peligrosas de 1957, el Tratado del Antártico de 1959, el Convenio sobre Energía Nuclear de 1960 y la Carta del Agua de 1968.

Pero el problema integral del medio ambiente no se convirtió en una apremiante preocupación universal hasta el año 1972, en el que, con motivo de la Conferencia de Estocolmo, se difundió el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, cuya finalidad era alertar a la humanidad sobre unos inminentes peligros, reclamando la cooperación de todos los países para compartir la grave responsabilidad de proteger y mejorar el medio natural como garantía del futuro.

Aunque esta proposición no fue suficiente para promover ni siquiera las acciones más perentorias, a partir de aquel momento se formalizaron algunos compromisos, entre ellos los convenios sobre comercio internacional de especies amenazadas y otros diversos sobre contaminación marina y del ambiente transfronterizo.

En los veinte años transcurridos desde la citada Conferencia los problemas se han agravado según lo demuestran los siguientes datos.

- La población mundial ha pasado de 3.800 millones de habitantes a 5.500.
- Las concentraciones en las grandes ciudades han hecho que la población urbana haya crecido hasta representar casi la mitad del total, exis-

tiendo ya 14 ciudades con más de 10 millones de habitantes.

- La pérdida de bosques se ha intensificado, calculándose que la tasa de deforestación alcanza los 170.000 kilómetros cuadrados.
- La captura de pescado ha pasado de 55 millones de toneladas anuales a 90 millones
- Las emisiones de dióxido de carbono han subido desde 16.000 millones de toneladas hasta 23.000 millones.
- Los reactores nucleares han pasado de 100 a 430, habiéndose producido ya dos importantes accidentes.

Paralelamente a este proceso, y estimulado por los peligros que entraña, numerosos investigadores y especialistas de todo el mundo han difundido estudios poniendo de manifiesto la gravedad de la situación, insistiendo en algunos hechos evidentes que los agentes sociales vienen ignorando, como por ejemplo que en la simbiosis entre el hombre y su medio natural adquieren especial relieve las acciones humanas, que pueden afectar dicho medio en muy diversas formas, destacando tres grandes grupos: el agotamiento o depredación de recursos no renovables, la polución o contaminación de las aguas y la atmósfera y la devastación o deterioro del suelo o la capa vegetal.

Algunos de tales daños empiezan a ser neutralizados con instalaciones recuperadoras, depuradoras o reparadoras que paradójicamente se computan como nueva inversión o mayor capital, a pesar de perseguir únicamente el restablecimiento de unos elementos a los que se han inferido perjuicios evidentes. De todas maneras este tipo de acciones paliativas se muestran insuficientes para compensar las pérdidas ocasionadas por unos sistemas de producción notoriamente imperfectos, como lo prueban la multitud de datos que cada día informan de la desaparición de bosques y especies animales, la erosión de tierras, el envenenamiento de las aguas, la invasión por desperdicios y la polución del aire, que en muchos lugares llega al límite de ser nocivo para el organismo humano.

Ante esta situación es necesario asumir el hecho de que el mundo es un organismo vivo, actualmente enfermo por no haberse tenido en cuenta que minerales, plantas, animales y hombres componen una función encadenada donde todo es parte activa del mecanismo biológico. Según las más modernas corrientes, la fragilidad del entramado de la vida, de los delicados nexos que entrelazan a las especies integrando sus vínculos dinámicos, ponen fatalmente en relación a los reinos animado e inanimado en los procesos naturales. Se ha dicho que cuando el hombre impone sus propios designios a la naturaleza, está interfiriendo el proceso de selección natural, y los efectos a largo plazo de tal intervención son impredecibles. En la búsqueda de beneficios a corto plazo se están introduciendo gran número de perturbaciones

dentro del ecosistema sin la verificación adecuada. Las consecuencias pueden ser irreversibles, generales y graves pues incontables organismos vivos, incluidos los propios seres humanos, pueden resultar afectados.

Los trascendentales cambios habidos durante los últimos años en los modos de producción y consumo están alterando el rumbo del mundo. Las sucesivas crisis económicas son un síntoma de inestabilidad que puede acentuarse al crecer las dificultades para lograr un desarrollo equilibrado entre todas las áreas de la Tierra, afectadas en distinta medida por el progresivo deterioro del medio natural. Por estas razones, cada vez con mayor frecuencia se están celebrando debates internacionales sobre la energía, la demografía, el hambre, la contaminación, las nuevas tecnologías, el agotamiento de los recursos, etc., a los que se aportan alarmantes informes conteniendo llamadas a todos los pueblos del planeta para que tomen conciencia de unas expectativas verdaderamente inquietantes. Y aunque algunos de los sombríos pronósticos de las pasadas décadas no se han cumplido, la preocupación por el futuro está aumentando ostensiblemente a medida que los efectos del deterioro ecológico se acentúan y es mayor su difusión.

MANTENIMIENTO DEL DESARROLLO

La producción primaria, como punto de partida del proceso económico, se ha venido obteniendo durante siglos a expensas del agotamiento de los recursos naturales hasta llegar a la insostenible situación actual, encubierta por una convencional ficción consistente en que los precios de mercado no expresan el verdadero coste de los productos consumidos al excluirse las pérdidas implícitas de recursos naturales, cuya conservación es indispensable para mantener la producción al ritmo creciente que todos esperan.

Se hace por ello preciso invertir las tendencias dominantes y en lugar de acomodar la producción a las exigencias consumistas, subordinar el consumo a los requerimientos necesarios para lograr un crecimiento sostenido que evite el peligro de un futuro retroceso. Este cambio de planteamientos tendrá múltiples consecuencias en el sistema de producción, destacando su repercusión en el campo laboral puesto que las tareas de prevención y control, conservación y mantenimiento, restauración y adaptación, limpieza y recuperación indispensables para evitar el deterioro ecológico, conllevan la creación de nuevos empleos masivos y especializados. Sólo las labores de reciclaje podrán ocupar en algunos sectores de actividad (por ejemplo aluminio) un número de trabajadores superior al necesario para su producción primaria.

No obstante, la adaptación del sistema económico a las exigencias ecológicas ocasionará inevitables efectos negativos; algunos trabajadores habrán

de cambiar de empleo y algunas regiones sufrirán el declive de sus actividades, por lo que será necesario recurrir a planes de reconversión que amortigüen los posibles perjuicios, dosificando la sucesiva aplicación de medidas protectoras del medio natural, que además de estimular las producciones más benignas y menos contaminantes restrinjan las actividades más nocivas y depredadoras, procurándose de forma especial que la implantación de las nuevas directrices se realice utilizando un procedimiento flexible y participativo que evite el resurgir del intervencionismo en los momentos en que se va admitiendo unánimemente la libertad de empresa como el más eficiente de los sistemas económicos. Será por tanto necesario actuar con la máxima cautela, sentido de la responsabilidad y visión de futuro porque, según han advertido algunos analistas del tema, la transición hacia una sociedad ecológicamente sostenible tendrá una trascendencia comparable a la de la Revolución Industrial, pues habrán de aplicarse nuevas tecnologías, sistemas de prospección y simulación, reestructuraciones territoriales, pautas de consumo, etc., que obligarán a efectuar cuantiosas inversiones, elevarán los costes y reducirán el consumo inmediato de algunos productos; aunque estas posibles minoraciones quedarán ampliamente compensadas con un aumento de la calidad de vida y mejores expectativas de futuro para toda la humanidad, especialmente para los países más atrasados que deberán ser ayudados a salir de la pobreza a fin de evitar las angustiosas carencias actuales que les impulsan a la explotación exhaustiva de sus recursos naturales en perjuicio del equilibrio ecológico del planeta.

Condición previa para aplicar una nueva política es determinar, aunque sea aproximadamente, la magnitud de los perjuicios y los beneficios de cada una de las acciones económicas. El que contamina, destruye, deteriora o corrompe debe asumir su responsabilidad mientras se pueda establecer una correlación entre dichas acciones y los daños causados, lo cual no es fácil puesto que, como se ha dicho, las interacciones del aire, el suelo y el agua forman sistemas secuenciales, y cuando cualquiera de ellas se emplea de manera destructiva el efecto peligroso puede ser reforzado por la misma intimidad de su asociación con los otros sistemas.

Por lo tanto, es preciso abordar resueltamente el problema de los costes sociales empezando por el intento de incluir en la contabilidad nacional, y consiguientemente en la valoración del producto nacional, una estimación de todos los costes que soporte la sociedad en su conjunto, tanto los que afecten a la disminución de los recursos naturales como a la eficiencia del sistema productivo, así como los efectos de acciones negativas que se traduzcan en reducciones del bienestar colectivo neto. Ya se ha empezado a hablar de inventariar el capital social y evaluar las pérdidas potenciales y los costes indi-

rectos causados por la degradación del medio. Así como las minoraciones del capital privado son tomadas en consideración por cada unidad de producción para determinar sus resultados económicos, las reducciones en los múltiples elementos distintos de los medios de producción poseídos por las empresas no son deducidas de la suma de los valores añadidos en el proceso de producción para determinar el producto social neto.

Las manifestaciones más evidentes de los bienes públicos colectivos es el conjunto heterogéneo de elementos que son patrimonio de la comunidad y no pertenecen a ningún sujeto en particular, aunque todos se beneficien de ellos y sufran las consecuencias de su deterioro. Este patrimonio común, este capital colectivo que en los siglos precedentes no fue objeto de grandes preocupaciones ha sufrido últimamente tan graves lesiones, tan notorios perjuicios que se le empieza a dedicar una preferente atención; se empieza a considerarlo un bien económico susceptible de depreciación.

Entre las medidas propuestas para conservar dicho patrimonio figuran las limitaciones en la explotación de las riquezas naturales y en la urbanización irracional, la implantación de procedimientos tendentes a la protección de las tierras y las aguas, la prohibición de todo lo que contribuya a la aniquilación de la flora o de la fauna, la ordenación del suelo para lograr su máximo aprovechamiento con un mínimo de perjuicio en el paisaje natural, el riguroso control de factorías que obtengan sustancias nocivas, la introducción de técnicas de recuperación y tratamiento de residuos, la sistemática programación de los recursos energéticos y de la riqueza minera, la planificación de las localizaciones para un mejor equilibrio espacial, el fomento de transportes colectivos, el empleo de los recursos humanos ociosos en tareas de reconstrucción ecológica, la reglamentación de la venta de productos perjudiciales al organismo humano, así como de todo desecho o derroche innecesarios, etc.

Las medidas para resolver los problemas ecológicos han pasado a ocupar un lugar primordial en la agenda de las organizaciones internacionales. La Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO) ha formulado varias recomendaciones para conseguir la supresión del hambre en el mundo haciéndola compatible con la conservación del medio natural. Estas recomendaciones se centran fundamentalmente en los siguientes puntos: a) aplicación de sistemas integrados para intensificar cultivos preservando la ecología, b) desarrollo forestal duradero, c) protección de la diversidad biológica para reforzar los ecosistemas y d) adopción de medidas que reduzcan la vulnerabilidad a los cambios climáticos.

El Banco Mundial considera que, por existir una relación entre medio ambiente y desarrollo, el peor enemigo de la ecología es el subdesarrollo. El

instrumento para luchar contra la degradación de los recursos naturales y el subdesarrollo es el empleo de una adecuada tecnología, que debe ser introducida en los países más atrasados paralelamente a la transferencia de los suficientes recursos, de donde se deduce la responsabilidad de los países ricos obligados a proporcionar las correspondientes ayudas sin las cuales no será posible resolver el problema.

La OCDE ha reconocido que los países miembros de la organización (los más desarrollados) deberán contribuir de acuerdo con su capacidad al equilibrio mundial en cuanto objetivo prioritario para superar el círculo vicioso de la pobreza. Afirma que la eficiente gestión del medio ambiente para el mantenimiento del desarrollo requiere una coherente integración de las políticas económicas, ecológicas y sociales tanto en el ámbito nacional como en el internacional. En particular admite que los países de la OCDE deberán asumir las iniciativas para el uso eficiente de la energía y las materias primas, y contribuir activamente a la eliminación de la contaminación originada por las sustancias químicas de alta toxicidad y la reducción del vertido de desechos nocivos. También se considera que para combatir la pobreza y mejorar el medio natural los países desarrollados deberán asignar los suficientes recursos financieros procedentes tanto del sector público como del privado, utilizando los cambios multilaterales para conseguir mayor eficiencia. Respecto a tecnología, se deberá conceder una atención permanente a su innovación y difusión como elemento determinante del crecimiento económico y la protección del medio natural, y a tal fin se fomentará la cooperación entre los países miembros y la ayuda a los menos desarrollados.

LA CONFERENCIA DE NACIONES UNIDAS 1992

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo celebrada el pasado mes de junio, ha sido consecuencia de la Resolución 44/228 de la Asamblea General de dicha Organización. La citada Conferencia, denominada "Cumbre de la Tierra", ha tenido amplia resonancia mundial porque en ella participaron los más importantes organismos internacionales, con la asistencia de más de cien jefes de Estado y presidentes de Gobierno.

Como síntesis de la declaración final se establece que el derecho al desarrollo debe ejercerse de modo que responda de manera equitativa a las necesidades presentes y futuras de la humanidad, apelándose a la necesidad de una cooperación entre todos los estados para erradicar la pobreza como requisito indispensable para el desarrollo sostenible mediante la colaboración entre los países industrializados y en vías de desarrollo, atendiendo a las necesidades especiales de los menos avanzados y más vulnerables desde el punto

de vista ambiental.

Estos objetivos exigen la disposición de los estados a conservar, proteger y restablecer la salud y la integridad del ecosistema de la Tierra, que incluye la progresiva eliminación de las modalidades de producción y consumo insostenibles y el fomento de las políticas demográficas apropiadas. Asimismo, se determina la conveniencia de que los estados cooperen en la promoción de un sistema económico internacional abierto que eleve el crecimiento económico y el desarrollo sostenible de todos los países, a fin de resolver mejor los problemas de la degradación ambiental.

Entre los principios recogidos en la declaración figura el de que el precio de un producto debe incluir el valor de los recursos que agota y el de la eliminación de los residuos, y también el de que "quien contamina paga", de acuerdo con el cual se responsabiliza a las autoridades nacionales de la internacionalización de los costes ambientales y el uso de instrumentos económicos, teniendo en cuenta el interés público y evitando distorsionar el comercio o las inversiones internacionales.

El instrumento que condensa los principales acuerdos de la Conferencia es la "Agenda 21" que establece un plan en el que se determinan las acciones que han de emprender los gobiernos y las organizaciones internacionales para integrar medio ambiente y desarrollo en el horizonte del siglo XXI. Este plan contempla, entre otros aspectos, los medios técnicos y financieros para ejecutar los programas específicos previstos de acuerdo con las prioridades señaladas.

Dicha Agenda consta de 40 capítulos agrupados en las siguientes secciones:

- Dimensiones sociales y económicas: Cooperación Internacional para acelerar el desarrollo sostenible. Pobreza. Modelos de consumo. Demografía. Protección y fomento de la salud. Asentamientos humanos. Toma de decisiones.
- II. Conservación y gestión de los recursos: Atmósfera. Planificación integrada de recursos terrestres. Deforestación. Desertización y sequía. Zonas de montaña. Agricultura sostenible y desarrollo rural. Diversidad biológica. Biotecnología. Océanos y recursos vivos. Aguas continentales. Productos químicos tóxicos y tráfico ilícito de residuos peligrosos. Residuos sólidos y aguas residuales. Residuos radiactivos.
- III. Reforzamiento del papel de los grupos principales: La mujer y el desarrollo sostenible. La infancia y la juventud. Pueblos indígenas. ONGs. Autoridades locales. Sindicatos. Papel del comercio y la industria. Comunidad científica y tecnológica. Agricultores.

IV. Medios de aplicación: Recursos y mecanismos de financiación. Transferencia de tecnología. Ciencia. Educación, capacitación y sensibilización públicas. Capacidad nacional. Instituciones. Instrumentos y mecanismos jurídicos. Información para la adopción de decisiones.

Los 27 principios fundamentales en que se basa la Agenda 21 recogen todos aquellos aspectos que deberán ser respetados por la comunidad mundial para mantener un desarrollo duradero sin causar daños irreparables al medio natural. Sintetizándolos, sus principales directrices son las siguientes:

- Todos los seres humanos tienen derecho a una vida saludable y productiva en armonía con la naturaleza, tanto las actuales como las futuras generaciones.
- Se reconoce el soberano derecho de los estados a explotar sus propios recursos, pero serán responsables de los daños que puedan causar fuera de sus límites territoriales.
- Todos los estados están obligados a cooperar en la erradicación de la pobreza y la aproximación de los niveles de vida, concediéndose preferencia a las necesidades de los países menos desarrollados o más vulnerables.
- La conservación y protección del ecosistema será una responsabilidad compartida por todos los estados, aunque diferenciada de acuerdo con sus respectivas capacidades dentro de un abierto sistema económico internacional. A tal fin, deberá existir una permanente difusión de conocimientos científicos y transferencia de tecnologías.
- Cada estado deberá establecer una efectiva legislación protectora del medio ambiente, señalando objetivos y prioridades en razón de sus peculiares características.

Por lo que se refiere a los recursos o fuentes de financiación para la realización de las acciones previstas, éste ha sido uno de los temas más debatidos en la Conferencia por las dificultades que plantea la concreción del esfuerzo que en tal sentido habrán de realizar los diversos países.

No obstante, se han articulado formalmente unos compromisos recogidos explícitamente en el capítulo 33 de la citada Agenda 21 dedicado a "Recursos y mecanismos de financiación", donde se recoge lo relativo a este aspecto para el conjunto de las actividades a realizar contenidas en los restantes capítulos, cada uno de los cuales incluye una estimación de los costes y medios financieros necesarios para aplicar las distintas políticas específicas.

De acuerdo con dicho capítulo 33 se han de cumplir tres condiciones: la necesidad de comprometer recursos adicionales para abordar los nuevos objetivos, la previsibilidad y suficiencia de los recursos, y el señalamiento de compromisos iniciales para comenzar la ejecución de las actividades previs-

tas. Para ayudar eficazmente al desarrollo se ha señalado como meta que los países avanzados aporten el 0,7 % de su producto nacional anual en concepto de apoyo a los más pobres, lo cual supone un notable aumento de las cantidades actualmente asignadas a este fin.

También se indica la colaboración que pueden ofrecer la Asociación Internacional de Fomento y el Fondo para el Medio Ambiente Global del Banco Mundial, asignándose un papel relevante a otros mecanismos financieros potenciados por los demás órganos de las Naciones Unidas, los programas de asistencia bilateral, los fondos privados y los acuerdos relativos a la regeneración de la deuda externa, así como las inversiones directas y transferencia de tecnología procedentes del sector privado. Se prevé asimismo, considerar nuevos mecanismos de financiación públicos y privados (canje de deudas, uso de incentivos económicos y fiscales, permisos negociables, etc.) y se establece que los países desarrollados y otros en posición similar, deberán contraer compromisos iniciales para comenzar a poner en práctica las decisiones de la Conferencia e informar de los mismos a la próxima Asamblea General de las Naciones Unidas.

POLÍTICA ECOLÓGICA DE LA COMUNIDAD EUROPEA

La Comunidad Europea, como bloque integrado por diversos países, asumió desde su constitución el compromiso de promover acciones preventivas y correctoras para la preservación del medio ambiente, tanto en los estados miembros como en el marco internacional, desarrollando una política sustentada en el reconocimiento de que encontrándose el equilibrio ecológico del planeta gravemente amenazado, es indispensable elaborar planes de acción globales y coherentes a partir del reconocimiento de la creciente interdependencia entre todas las regiones del mundo que obliga a una participación conjunta de todas ellas para mantener unos razonables niveles de desarrollo. En el Informe elaborado por la Comisión de la Comunidad con motivo de la Conferencia antes citada, se reconoce que será necesaria mucha creatividad e ingenio para impulsar una evolución socioeconómica con miras a las generaciones futuras, y adecuada tanto a los países en desarrollo como a los desarrollados, lo cual requerirá un cambio radical en los estilos de vida y las formas de consumo, siendo condición previa la creación de una mayor conciencia sobre el valor real del medio natural, paralelamente a la investigación de las interdependencias ecológicas que sirva de base orientativa en la toma de decisiones.

Consecuentes con estas premisas, los órganos de la Comunidad han elaborado sucesivos programas de acción, el primero de los cuales fue aprobado en 1973, incluyendo una enumeración de los principios considerados básicos en la política ecológica.

Estos principios han sido desarrollados en posteriores programas. Por ejemplo, el Cuarto Programa de Acción insistió en la participación activa de la Comunidad en la esfera internacional ante la evidencia de que los problemas ambientales no pueden tratarse solamente a nivel regional o nacional, y ni siquiera comunitario, porque requieren un planteamiento más integrado en el control y reducción de la contaminación.

El último programa, el quinto, ha sido elaborado por la Comisión recogiendo los planteamientos de la reciente Conferencia Mundial en Río de Janeiro. En él se indica la conveniencia de especificar los criterios aplicables a cada uno de los diversos sectores, así como la necesidad de evaluar los efectos provocados por cada uno de ellos, señalándose también las directrices más convenientes para algunos sectores en particular. Respecto al sector industrial se insiste en las ventajas de aplicar nuevas tecnologías que, además de reducir la contaminación, permitan disminuir el consumo de materias primas y energía. Para el sector transportes se destaca la conveniencia de fomentar los transportes públicos, especialmente ferrocarriles, unida a medidas diversas para desalentar el uso de automóviles privados, y para la agricultura se propugna evitar una explotación excesiva y fomentar la de tipo ecológico.

Con independencia de las sucesivas etapas que jalonan la reglamentación comunitaria sobre medio ambiente, se resumirán a continuación las principales directrices de la política relativas a cada uno de los aspectos que componen la problemática ecológica.

- Las normas sobre contaminación atmosférica o calidad del aire (su composición y niveles, fuentes de emisión fijas y móviles) son aplicadas mediante el control de su calidad utilizando redes conectadas para el intercambio de información, garantizando la compatibilidad de los métodos de medición. Una de las mayores amenazas son las lluvias ácidas que dañan los bosques europeos. Las emisiones de fuentes fijas procedentes de instalaciones industriales están reguladas por cinco directivas referentes a valores límites para los distintos agentes contaminantes, plazos para reducirlos, autorización de instalaciones y reformas obligatorias. Sobre fuentes móviles, el aumento del tráfico rodado y las novedades técnicas están cambiando los planteamientos obligando a demorar la implantación de la política de transportes satisfactoria que reduzca sensiblemente este tipo de contaminación y la excesiva congestión del tráfico.
- La reglamentación sobre *aguas* está recogida en diversas normas que comprenden tres aspectos: las condiciones de las destinadas a usos

205

específicos, el vertido de sustancias nocivas o peligrosas tanto de fuentes localizadas como de origen difuso y las medidas relativas a determinados sectores, haciéndose referencia a la protección de la calidad, el control de la contaminación y la gestión de los recursos hídricos que son objeto de una creciente competencia por las carencias de las regiones más secas. Algunas de las directivas referentes a aguas dulces incluyen indicaciones sobre las marinas, puesto que éstas son afectadas por la contaminación que reciben de aquéllas. Por este motivo la protección de las aguas adquiere una dimensión internacional haciendo necesario acciones concertadas con otros países no comunitarios, como sucede principalmente con los mares Báltico y Mediterráneo.

- La protección de los bosques es otro de los objetivos de la política comunitaria, debido a su fundamental función ecológica al regular el ciclo del agua y proteger el suelo, además de proporcionar algunos productos básicos. Las pérdidas ocasionadas por la deforestación y degradación de los bosques han obligado a tomar medidas cuyos principales objetivos son: a) mejorar la productividad y desarrollar actividades de silvicultura en las áreas rurales, b) extender la superficie de bosques por medio de la repoblación forestal, c) proteger el patrimonio forestal. Las actuaciones para alcanzar estos objetivos se han orientado especialmente hacia el desarrollo y revalorización de los bosques, la evitación de los incendios forestales, la protección contra la contaminación atmosférica y la promoción de las especies aptas para la silvicultura.
- Los suelos y su utilización han sido regulados por dos directivas, insuficientes para abarcar todas las modalidades de este problema que presenta varias manifestaciones. La primera es la armonización de las planificaciones regionales a fin de establecer un marco de referencia que exprese las tendencias evolutivas en el uso del suelo, en el contexto del proceso de integración económica y política. Otro aspecto es la conexión entre el medio terrestre y el marino que afecta al ecosistema de las costas en el que influyen los factores climáticos y demográficos. haciendo necesaria una gestión integrada de las zonas costeras. También merecen una atención particular las zonas agrícolas cuyo suelo esté sometido a un proceso de transformación geológica, climática y biológica que entrañen peligros de contaminación, erosión, desertización o uso abusivo, que reclaman la adopción de medidas preventivas y correctoras. Un caso particular son las zonas de montaña, de difícil acceso, pendientes pronunciadas y delicado ecosistema que precisan de ayudas específicas para superar sus dificultades geográficas e implantar técnicas agrarias que permitan mantener el equilibrio ecológico.

Finalmente, las áreas urbanas, en continuo crecimiento y gran diversidad de procesos influyentes en el medio ambiente, requieren una coordinación de distintas políticas (atmósfera, transporte, agua, energía, etc.) para lo cual la Comisión ha elaborado un estudio (Libro Verde sobre el Medio Ambiente Urbano) que no ha tenido la trascendencia esperada.

- La diversidad biológica es una manifestación genérica de la problemática del medio ambiente que abarca las distintas modalidades de la biosfera cuya variedad contribuye a mantener el equilibrio ecológico necesario para obtener los suficientes recursos económicos naturales, actualmente amenazados al encontrarse algunas especies en vías de extinción, con la particularidad de que los espacios más amenazados son con frecuencia los más ricos, incluidos los bosques. La magnitud planetaria de este problema no permite llegar a soluciones satisfactorias sino a través de un programa mundial promovido por las Naciones Unidas difícil de conseguir, pero más difícil aún será lograr su efectivo cumplimiento en todos los países.
- Más fácil de controlar será la seguridad nuclear, aunque los efectos de los accidentes en una central pueden ser devastadores y cada día más posibles al haber proliferado su uso en condiciones que no siempre ofrecen las suficientes garantías. La Comunidad Europea se ha ocupado de esta cuestión desde 1957 y en la actualidad se está organizando un sistema para el control de emergencias que permita aplicar respuestas inmediatas capaces de corregir cualquier incidente y hacer frente a sus posibles consecuencias.
- Las normas sobre política energética en general, tienen como principal propósito conseguir la conservación y uso eficaz de los diversos tipos de energía, fomentando el desarrollo de las renovables, aunque a corto plazo no se espera obtener de ellas más del 8 % de la producción total. El Consejo de la Comunidad ha insistido en la necesidad de que se señalen unas directrices estratégicas para limitar las emisiones de gases nocivos en la producción y consumo de energía, porque además de sus efectos peligrosos como es el calentamiento del planeta, absorben grandes cantidades de recursos naturales.
- La elevada producción de residuos en la Comunidad (2.000 millones de toneladas anuales de los que 100 son domésticas, 50 envases y 30 peligrosos) está creando difíciles problemas para conseguir su control y eliminación. Aunque ya existe una directiva regulando los movimientos de residuos, se está preparando un programa de mayor trascendencia basado en los principios de reducción de la producción de residuos.

duos, modificación de los procedimientos técnicos incluidos los de su tratamiento y eliminación, y responsabilización de los sujetos que los produzcan. Se aplicarán normas específicas a determinados sectores de especial significación, y se incluirá como objetivo el reciclado y reutilización, reduciendo al mínimo la eliminación final que plantea graves dificultades de dimensión internacional para algunas sustancias singularmente peligrosas.

- La fundamental función del *transporte* en el mundo actual justifica la atención que se le viene otorgando en varios aspectos, incluidas las repercusiones en el medio ambiente de todas las formas de transporte en cuanto contribuyen a la contaminación atmosférica y acústica, la del agua y la del suelo, agravadas por las grandes aglomeraciones urbanas. La desaparición de las fronteras dentro del área de la Comunidad Europea obliga a enfocar estos problemas desde una perspectiva comunitaria teniendo en cuenta que el crecimiento del transporte en dicha área aumentará alrededor del 25 % en los próximos 15 años. La política prevista para reducir sus crecientes efectos negativos incluye la selección programada de los medios de transporte menos dañinos y la reglamentación del uso que se ha de hacer de los mismos, estimulando la promoción de las tecnologías y formas de uso menos perjudiciales o que más contribuyan al mantenimiento de los recursos no renovables.
- Un tipo de acción comunitaria que tiene relación con la política ecológica es la estructural orientada al desarrollo armónico de todos los territorios de la Comunidad y que se aplica a través de tres fondos: el regional, el agrario y el social, en continua modificación para adaptarlos a las exigencias del proceso integrador, y una de cuyas características es asumir la creciente preocupación por los problemas ambientales procurando que la gestión de los fondos contribuya a imponer mayor respeto a las normas comunitarias en materia de medio ambiente, y a completar la información sobre la conveniencia y efectos de dichas normas. Por otro lado, debido a las naturales conexiones interregionales y las mutaciones en las estructuras industriales, el porcentaje de dichos fondos aplicado a infraestructuras relacionadas con el medio ambiente está experimentando un constante crecimiento, principalmente los correspondientes a residuos, aguas y protección del suelo.
- También los programas de *investigación y desarrollo* están siendo instrumento de la política ecológica comunitaria al integrar en ellos la búsqueda de soluciones técnicas óptimas para resolver los problemas del

medio ambiente, habiéndose estimado que del total de recursos aplicados a este fin aproximadamente el 10 % corresponden a la realización de investigaciones y aplicación de nuevas tecnologías. Los programas comunitarios sobre investigación y desarrollo relacionados con el medio ambiente incluyen las áreas de cambio global, ingeniería, aspectos económicos y sociales, y riesgos. Los principales campos de aplicación son la biotecnología, agricultura y agroalimentación, las ciencias y tecnologías marinas, la energía y las tecnologías industriales y de materiales.

• Finalmente, en lo referente a las *formas de actuación*, la Agencia Europea del Medio Ambiente se ocupa de recoger información sobre el estado de éste de manera permanente, disponiendo de una red de centros que facilite la función de proporcionar a los países comunitarios datos fiables y comparables, evaluar resultados y ofrecer apoyo científico y técnico. Existe una propuesta para la creación de un fondo financiero único cuya función será fortalecer los servicios administrativos y los controles, contribuir a la protección de zonas en peligro y aportar ayudas para la participación internacional en los problemas de ámbito mundial.

REPERCUSIONES EN LA ECONOMÍA EMPRESARIAL

Como consecuencia de la aplicación de la política ecológica, el sistema de producción, es decir, las estructuras y transacciones empresariales experimentarán sucesivas modificaciones en la medida en que la sociedad como un todo, y los poderes públicos en particular, exijan el sometimiento de las actividades productivas a unas directrices tendentes a preservar el medio natural, como condición necesaria para conseguir el crecimiento del bienestar.

La incidencia en cada sector y cada empresa será distinta según el tipo de producción. Algunas empresas deberán desaparecer y otras sólo podrán subsistir tras importantes inversiones y/o modificaciones sustanciales en los procedimientos empleados; por el contrario, algunos productos obtenidos actualmente a escalas muy reducidas pueden ver ampliadas notablemente sus posibilidades de expansión. Los cambios afectarán también al comportamiento de los mercados, tanto por las posibles variaciones en la demanda final (nuevas preferencias) como por las repercusiones en los sistemas de comercialización. Los planteamientos publicitarios habrán de ser revisados.

Estas complicaciones pueden adquirir mayor significación en las relaciones internacionales porque la normativa interna sobre productos y sistemas de producción de un país pueden diferir de los existentes en otros paí-

ses, lo que introduce un elemento distorsionante de la competitividad en el comercio exterior. De donde se deduce la conveniencia de aproximar las legislaciones en esta materia a nivel internacional, objetivo que sólo se conseguirá a corto plazo en el ámbito de la Comunidad Europea. Como las reglamentaciones sobre medio ambiente aplicadas por cada país influirán apreciablemente en el coste, características y cualidades de sus productos, la ausencia de una armonización internacional podría convertir dichas reglamentaciones en un arma proteccionista utilizada por algunos países para favorecer la producción interna a costa de deterioros tanto de su propio medio natural como el de otros países, mediante lo que se ha denominado exportación de la contaminación. Estos hechos ponen de manifiesto que la falta de armonización en las reglamentaciones ecológicas contribuye a perturbar las relaciones internacionales.

Al contemplar el problema de los costes ocasionados por el mantenimiento del equilibrio ecológico desde un plano general, es decir, haciendo abstracción de las ventajas que un país o una empresa pueden obtener a costa de otros, se llega a la conclusión de que los efectos a largo plazo de una sistemática política ecológica son netamente beneficiosos e indispensables para lograr un crecimiento sostenido, como expresa la afirmación últimamente difundida de que producir más limpio es más barato que limpiar. Conscientes de la necesidad de esta "limpieza" los organismos internacionales propugnan la dedicación a dicho fin de crecientes recursos que el Banco Mundial calcula ascenderán hasta alcanzar la cifra de 60 billones de pesetas anuales; Estados Unidos ya gasta en protección del medio ambiente más de 10 billones

La consecuencia de una mayor aplicación de recursos a la protección del medio ambiente será la previsible expansión de las actividades empresariales dedicadas a cubrir la demanda de este nuevo mercado que podría duplicarse en los próximos diez años si se consigue hacer realidad la propuesta de que los países (al menos los desarrollados) destinen un mínimo del 0,7 % de su Producto Nacional a programas ambientales. Las previsiones de la Comunidad Europea para 1995 son una inversión de 8,3 billones de pesetas (destacando Alemania con 2,8 y calculándose para España 0,38) que llegará a superar los 10 billones a fines de siglo, siendo el crecimiento medio anual por sectores del 17,8 % en suelos, 10,7 % en aguas, 5,9 % en residuos y 5 % en atmósfera. Como consecuencia de estos crecimientos, en el importe total de recursos empleados figurará en primer lugar la gestión de residuos que absorberá el 44 %, seguido de la depuración de aguas con el 33 %.

El tratamiento de residuos es el aspecto que tendrá mayores repercusiones industriales, ofreciendo dos posibles alternativas: su eliminación o su recu-

peración como materias primas. Esta última es la que tiende a preponderar, pues además de permitir el mantenimiento de las fuentes originarias de dichas materias aplazando su agotamiento, en muchos casos el coste es inferior. Y en cuanto a la otra posibilidad, su eliminación o incineración, los problemas que planteen dependen de la naturaleza de los residuos. En general, prevalece la primera opción, pues además de ser menos contaminante, el coste de construcción de un incinerador es tres veces mayor que el de las instalaciones para su reciclaje, si bien la eficacia de esta operación depende en gran medida de la colaboración de los sujetos productores de desechos para facilitar su recogida y selección.

Las ventajas económicas del reciclaje son distintas para cada tipo de sustancia. En el caso de los metales, plásticos, vidrio y papel, existe un importante ahorro de energía empleando materias recicladas. La calidad del producto obtenido es aceptable en vidrio y aluminio, reduciéndose en variable medida para plástico y papel.

En cuanto a proporciones, en el vidrio el reciclado ya representa en algunos países el 60 % de la producción; el 44 % del acero obtenido en los países desarrollados procede de materias recuperadas; los envases metálicos son recuperados en su casi totalidad, y cada tonelada de chatarra se traduce en un ahorro de 1,5 toneladas de mineral de hierro y notables reducciones en el consumo de carbón, agua y energía.

Un caso singular es el del papel, cuya producción procede en crecientes proporciones del reciclaje. Más del 30 % de las basuras domésticas son papel y su recogida en algunos países está subvencionada. También se han dictado normas reglamentarias para promover el uso de papel reciclado, y aunque en la actualidad éste no es significativamente más barato que el virgen y la calidad es normalmente inferior, su fomento está justificado porque contribuye al indispensable mantenimiento de la superficie forestal.

Consideración especial merece la agricultura como fuente primaria de múltiples productos esenciales para la humanidad y que se encuentra directamente supeditada a los procesos ecológicos al tiempo que ejerce gran influencia sobre ellos. Los tipos de cultivo y forma de explotación tienen múltiples repercusiones ecológicas porque de ellos depende en gran medida la conservación y restauración del suelo y las aguas, e indirectamente de la atmósfera. Asimismo, la sustitución como materia prima industrial de algunos productos minerales no renovables por otros vegetales renovables (por ejemplo aceites) además de hacer posible la conservación de aquéllos facilita la eliminación o aprovechamiento de los residuos.

Por lo que se refiere a las fórmulas reglamentarias para obligar a las empresas a respetar la normativa sobre medio ambiente, se ha generalizado el uso

del principio práctico ya mencionado de que "quien contamina paga" al que se han hecho diversas objeciones entre las que destacan la imposibilidad de calcular en cada caso la magnitud del daño ocasionado o el coste de reponer las cosas dañadas a su estado anterior. También se argumenta que si al rebasar una empresa los límites técnicos de las acciones señaladas como nocivas se exige el pago de una cantidad, esto equivale a poner un precio a la contaminación convirtiéndola según algunas opiniones en materia negociable cuando debería prohibirse de forma inexcusable. Entre los argumentos esgrimidos como justificación de esta actitud radical figura la implantación en algunos países de unos a modo de créditos de contaminación con objeto de acomodar el régimen de sanciones a las leyes del mercado, de tal manera que se conceda a las empresas un margen de contaminación que si lo rabasan les obligará a pagar y si no lo alcanzan lo podrá vender a otras empresas obteniendo con ello un ingreso, lo cual permite a las empresas negociar con la ecología.

Aunque esta fórmula puede ser discutible desde el punto de vista estrictamente ecológico, se han valorado positivamente sus efectos económicos como medio de estimular la sucesiva introducción de sistemas modernos menos contaminantes que beneficiarán a la empresa que los adopte a costa de las más rezagadas en este proceso de transformación, habiéndose llegado incluso a proponer la creación de un nuevo instrumento financiero para las transmisiones de lo que se ha denominado el derecho a contaminar; y las compañías de seguros están estudiando la creación de nuevos productos para cubrir la responsabilidad de las empresas obligadas a pagar indemnizaciones por los daños ecológicos ocasionados.

Cualquiera que sea la fórmula utilizada para reducir el deterioro ecológico, aún no se han resuelto satisfactoriamente los problemas prácticos de establecer con precisión los márgenes de tolerancia admisibles, la obtención de información puntual, los procedimientos de vigilancia y control, valoración de los perjuicios, distribución de las competencias y coordinación de las actuaciones, dentro de un plan global que abarque todas las actividades económicas y todos los aspectos de la ecología.

PECULIARIDADES DE ESPAÑA

Por sus características geográficas, la Península Ibérica posee la riqueza vegetal y la fauna más variada de Europa, con algunas especies en peligro de extinción. Sus reservas naturales son las más importantes de la Comunidad Europea. Sin embargo, la desertización es mayor como consecuencia de las elevadas tasas de erosión; los recursos hídricos son escasos y están mal dis-

tribuidos, y la superficie forestal es manifiestamente mejorable.

En conjunto, la contaminación es sensiblemente inferior a la media europea, y puede considerarse a España importadora neta de contaminación a pesar de la distancia que la separa de las principales áreas emisoras del resto de Europa.

La dedicación de recursos a la restauración ecológica es inferior a la media europea y la actividad empresarial dedicada al medio ambiente aún se encuentra en sus comienzos debido en cierta medida a la insuficiencia de información, supervisión y rigor en la aplicación de la normativa sobre esta materia, a lo que se une la baja asignación de recursos públicos para este fin, a pesar de ser uno de los principales determinantes y resultantes del desarrollo económico de un país.

Aunque algunas empresas destinan proporciones de hasta el 20 % de sus costes a la protección del medio ambiente, las industrias dedicadas primordialmente a esta actividad se estima que son menos de 400 con una cifra de negocios aproximada de 70.000 millones de pesetas anuales. Para situarse España a los niveles europeos se ha calculado que deberá efectuar hasta 1996 unas inversiones de 2,5 billones, generando más de 350.000 puestos de trabajo. Aproximadamente el 40 % de las inversiones habrán de estar destinadas a construcciones.

Respecto a la distribución de las citadas inversiones, se considera que la mayor parte, 1,12 billones corresponderán al medio ambiente industrial, 0,88 al medio ambiente urbano y el resto a patrimonio ecológico, programas y ayudas diversas. Por razón del medio físico a que han de aplicarse destacan el control, saneamiento y depuración de las aguas y de la atmósfera con alrededor de 0,8 billones cada una de ellas.

Los tipos de actividad que requieren mayores inversiones para su adaptación a las normas medioambientales de la Comunidad Europea son, en primer lugar, la industria química, que precisará el 40 % del total, energía el 30 %, automoción el 9 %, minería el 6 % y en menores proporciones otras diversas actividades.

Mirando al futuro se aprecia que para realizar un plan sistemático y escalonado a nivel de otros países desarrollados, España precisa superar algunas rémoras que además de las ya indicadas son la insuficiente investigación, especialización profesional y conciencia ecológica, impulsoras de iniciativas propias adecuadas a sus peculiaridades, evitando con ello la dependencia del exterior en esta materia y los retrasos en la adaptación de sistemas modernos que a largo plazo dañarían la capacidad de producción, reduciendo tanto las posibilidades de competir con el mercado internacional como el atractivo para captar las inversiones extranjeras necesarias para acelerar el proceso de

desarrollo económico.

Aunque la política de medio ambiente ha de ser planteada como un conjunto de medidas interrelacionadas, existen dos aspectos que por su trascendencia merecen una mención específica: uno de ellos es la política hidráulica de la que depende la disponibilidad de un recurso indispensable para la actividad económica, e incluso la supervivencia, y que por efecto del rápido crecimiento del consumo se va convirtiendo en un bien escaso cuyos precios aumentarán inevitablemente al hacerse necesaria la realización de importantes inversiones ante el déficit actual estimado en 3 kilómetros cúbicos. Por ello, se considera indispensable aplicar un Plan Hidrológico Nacional durante los próximos 20 años que requerirá aumentar las asignaciones actuales en este segmento hasta alcanzar 180.000 millones de pesetas anuales, que además de redundar en beneficio de los consumidores afectarán positivamente a muy diversos sectores de la producción.

Otro aspecto importante del problema ecológico es la gestión de los residuos que hasta ahora se ha orientado más hacia su eliminación que hacia su aprovechamiento o recuperación. En la primera modalidad es fundamental la acción pública, pero en el segundo son determinantes las iniciativas empresariales.

Por sus efectos nocivos, los más peligrosos son los residuos tóxicos, en los que las cifras de España vienen siendo sensiblemente inferiores a las de Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, con menos de 2 millones de toneladas anuales (Alemania más de 10) lo cual justifica (pero sólo en parte) la menor preocupación por esta cuestión y la menor necesidad de recursos para resolverla, lo que no obsta para que las inversiones destinadas a este fin sean notoriamente insuficientes, especialmente en los tres sectores que producen dichos residuos: la industria química, la papelera y la de transformados metálicos, presentando una singular peligrosidad los radiactivos.

Respecto al tratamiento de los residuos, las actividades de su recogida, selección, almacenamiento, selección y recuperación, aunque requieren distinto tipo de operaciones según sus características y composición, precisan la inmediata realización de fuertes inversiones cifradas en un mínimo de 400.000 millones de pesetas en los próximos cuatro años, dando origen a una nueva modalidad de la actividad económica empresarial en progresivo aumento; ya en la actualidad se calcula que la cifra de negocios de esta actividad en la Comunidad Europea supera los 20 billones de pesetas anuales.

Un elemento importante de los residuos son los urbanos, cuyas posibilidades de reciclaje ofrecen grandes perspectivas para la obtención de numerosas materias primas. Su magnitud es de 12 millones de toneladas anuales y su composición en porcentajes aproximados del total es la siguiente:

Materia orgánica	49
Papel y cartón	20
Vidrio	8
Plásticos	7
Metales	4
Goma y cuero	3
Madera	2
Otros diversos	7

La distribución o destino de estos residuos es la siguiente en porcentajes:

Vertidos controlados	46
Vertidos incontrolados	25
Compostaje	19
Incineración	
sin recuperación de energía	8
con recuperación de energía	2

SÍNTESIS DE LA NORMATIVA VIGENTE

La principal fuente de reglamentación sobre política ecológica en el ámbito de la Comunidad Europea serán los órganos legislativo y ejecutivo de la propia Comunidad, y si bien habrá de aplicarse el principio de subsidiariedad en virtud del cual dichos órganos sólo actuarán cuando su intervención sea más eficaz que la nacional, también se admite que al tener los problemas del medio ambiente amplias y múltiples repercusiones, serán elementos esenciales para la elaboración de los modelos de desarrollo económico y social que constituye uno de los objetivos de la Comunidad.

Las últimas directrices básicas en materia de medio ambiente (a la que ya se hacía referencia en el Tratado Constitutivo de la CEE y posteriormente en el Acta Única Europea) son las incluidas en el Tratado de Maastrich del pasado 7 de febrero en el que se establece que la Comunidad tendrá por misión promover el desarrollo armónico y equilibrado de las actividades económicas realizadas en su ámbito, mediante políticas o acciones comunes conducentes a un crecimiento sostenible y no inflacionista que respete el medio ambiente, enumerando como objetivos concretos la conservación y mejora de dicho medio, la protección de la salud, la utilización racional de los recursos naturales y el fomento de estos objetivos a escala internacional.

Estas directrices deberán ser integradas en las demás políticas de la Comunidad, y se basarán en los principios de evitación de los daños al medio natural, especialmente en la fuente, y de que quien contamina paga, correspondiendo al Consejo la adopción de las correspondientes medidas de carác-

ter fiscal, ordenación territorial y abastecimiento energético. Los estados miembros asumirán la financiación de esta política, pudiendo adoptarse medidas excepcionales o de apoyo financiero cuando los costes resulten desproporcionados para algunos de los estados.

Por lo que se refiere a España en particular, existen dos niveles de reglamentación: el estatal y el autonómico. Este último se viene desarrollando mediante sucesivas disposiciones de las distintas comunidades autónomas las que, en términos generales, tienen reconocidas competencias exclusivas de ordenación en lo concerniente al territorio y el litoral, así como en materia de urbanismo, montes, caza y pesca, espacios protegidos, aprovechamientos hidráulicos y transporte de energía. También tienen la facultad de desarrollar la normativa básica del Estado respecto a protección del medio ambiente, incluso dictando disposiciones adicionales, y de aplicar en sus respectivos territorios la legislación sobre vertidos industriales y contaminación de las aguas.

Las más importantes normas establecidas en España para la protección del medio ambiente, clasificadas por su finalidad, son las siguientes:

Normas generales

Constitución Española de 29-12-1978, especialmente el artículo 45, establece los principios fundamentales sobre el disfrute, utilización y protección del medio natural. Relacionados con dicha cuestión están además los artículos 128, 132, 148 y 149.

Los Códigos Civil y Penal afectan a esta materia al tratar, respectivamente, de las obligaciones por culpa y negligencia y de los débitos contra la propiedad.

El Real Decreto Legislativo 1302/1986 regula la Evaluación del Impacto Ambiental, que es desarrollada por el Real Decreto 1131/1988.

Las Leyes Orgánicas 7/1987 y 3/1989 reforman el Código Penal respecto a los delitos por incendios y tenencia de sustancias peligrosas.

Contaminación atmosférica

Ley 38/1972 de Protección del Medio Ambiente Atmosférico, señalando criterios determinantes y medidas aplicables para la defensa de la calidad del aire y la lucha contra la contaminación.

Decretos 833/1975 y 547/1979 por los que se desarrolla la anterior ley. Decreto 2204/1975 fijando las características, calidades y condiciones de empleo de los combustibles y carburantes.

Reales Decretos 1613/1985 y 717/1987 sobre protección del medio ambiente, fijando los límites, guías y valores de referencia de determinadas

sustancias y partículas en suspensión en la atmósfera.

Real Decreto 646/1991 de adaptación de la normativa española a las directivas de la Comunidad Europea sobre emisiones a la atmósfera por las instalaciones de combustión.

Regulación de las aguas

A) Aguas continentales

Reales Decretos 1423/1982 y 1138/1990 sobre reglamentación técnicosanitaria para el abastecimiento y control de la calidad de las aguas de consumo público.

Ley 29/1985 reguladora del dominio público hidráulico y el uso de las aguas superficiales y subterráneas.

Real Decreto 849/1986. Reglamento del Dominio Público Hidráulico.

Real Decreto 927/1988 desarrollando parcialmente lo establecido por la Ley 29/1985.

B) Aguas marinas

Instrumentos de 19-2-1973 y 13-7-1974 ratificando los Convenios Internacionales sobre prevención de la contaminación marina provocada por vertidos.

Ley 10/1977 del Mar Territorial.

Ley 15/1978 sobre regulación de la Zona Marítima Económica.

Instrumento de 27-2-1980 ratificando el Convenio Internacional sobre prevención de la contaminación marina de origen terrestre.

Ley 22/1988 sobre protección, utilización y control del dominio público marítimo-terrestre (Ley de Costas).

Real Decreto 258/1989 sobre vertidos desde tierra de sustancias peligrosas.

Real Decreto 1471/1989. Reglamento para el desarrollo y ejecución de la Ley 22/1988.

Flora y fauna

Decreto de 13-5-1953 señalando normas para la protección de la riqueza piscícola en aguas continentales.

Ley de 8-6-1957 de Montes.

Ley 1/1970 de Caza.

Real Decreto 3181/1980 sobre protección de determinadas especies de la fauna silvestre.

Real Decreto 3091/1982 sobre protección de especies amenazadas de la flora silvestre.

Instrumento de adhesión de España al Convenio Internacional sobre Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (BOE 30-7-1986).

Instrumento de ratificación del Convenio Internacional relativo a la Conservación de la Vida Silvestre y del Medio Natural en Europa (BOE 1-10-1986).

Ley 4/1989 de Conservación de Espacios Naturales y de la Flora y la Fauna Silvestres.

Real Decreto 439/1990 en el que se regula el Catálogo Nacional de Especies Amenazadas.

Sectores específicos

A) Explotaciones mineras

Ley 22/1973 de Minas, modificada por la Ley 54/1980.

Real Decreto 2994/1982 sobre restauración del espacio natural afectado por las actividades mineras, complementado por el Real Decreto 1116/1984.

B) Energía nuclear

Instrumentos de ratificación del Convenio Internacional sobre Energía Nuclear (BOE 22-11-1965 y 2-2-1967).

Ley 25/1964 reguladora de la Energía Nuclear.

C) Actividades industriales

Decreto 2414/1961. Reglamento de Actividades Molestas, Insalubres, Nocivas y Peligrosas.

Reglamento de la CEE 1872/1984 sobre desarrollo de tecnologías limpias y protección del medio natural.

Real Decreto 886/1988 sobre prevención de accidentes mayores en actividades industriales.

D) Transporte

Real Decreto 879/1989. Reglamento Nacional para el Transporte por Ferrocarril de Mercancías Peligrosas.

Real Decreto 74/1992. Reglamento Nacional de Transporte por Carretera de Mercancías Peligrosas.

Tratamiento de residuos

Ley 42/1975 sobre recogida y tratamiento de desechos y residuos sólidos urbanos, modificada por el Real Decreto Legislativo 1163/1986.

Ley 20/1986 de residuos tóxicos y peligrosos.

Real Decreto 833/1988. Reglamento para la ejecución de la Ley 20/1986.

RESUMEN

El progresivo deterioro del medio natural está despertando la inquietud de la humanidad al quedar demostrado que la materia y la energía están limitadas y se mueven en círculos cerrados. Cuanto sucede en el mundo es mera transformación a través de una compleja cadena de procesos físicos, químicos y biológicos, por lo que la ruptura de cualquiera de sus eslabones puede ocasionar graves daños a la totalidad.

Aunque en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente celebrada en 1972 se planteó este problema en todas sus dimensiones y fue elaborado un programa de acción, los efectos prácticos han sido escasos; el deterioro ecológico, paralelo al crecimiento demográfico, continuó agravándose y se empieza a propugnar un cambio sustancial en los sistemas de producción y tipos de consumo para poder mantener el desarrollo económico en las diversas áreas del planeta mediante la participación activa de todas ellas de acuerdo con sus respectivas posibilidades.

La reciente Conferencia de Río de Janeiro calificada como "Cumbre de la Tierra", además de promover los análisis de la situación actual, ha señalado unos objetivos y ha formulado unos programas de futuro que si bien no garantizan una eficaz e inmediata acción para evitar la degradación medioambiental, definen unas estrategias y unos compromisos a partir de los cuales cada uno de los países y de las diversas organizaciones internacionales podrán conjuntar sus esfuerzos para contribuir al equilibrio ecológico del planeta en general y de cada región en particular.

La Comunidad Europea concretamente, viene otorgando a este objetivo creciente importancia, y aplicando una política ecológica puesta de manifiesto en sucesivos informes, acuerdos y programas que implican a todos los países miembros. En el último Programa de Acción, ajustado a los planteamientos de la Conferencia de Río de Janeiro, se destaca la necesidad de evaluar la incidencia ecológica de cada una de las actividades productivas para aplicarles criterios específicos, diferenciando los tres principales sectores: agricultura, industria y transportes, así como los diversos elementos objeto de protección (aire, agua, suelos, etc.). Los problemas generales asumidos por la Comunidad en materia de medio ambiente son los de política estructural, investigación y desarrollo, y obtención y difusión de información a través de una red de centros, incluyendo el apoyo científico y técnico.

La más preocupante repercusión de la política ecológica sobre el sistema económico es su incidencia en las empresas, porque supondrá una modificación de los equipos e instalaciones, las técnicas y los productos, con intensidad muy variable para los distintos tipos de empresas, a lo que se une el peligro de que el desigual rigor en la exigencia de las normas sobre medio

ambiente se convierta en un elemento distorsionante de la libre competencia, especialmente en el ámbito internacional. En cualquier caso, la aplicación de la política ecológica requerirá la movilización de cuantiosos recursos que según algunas estimaciones se elevarán a 60 billones anuales de pesetas en todo el mundo. Un aspecto de amplia trascendencia económica será el gran impulso que adquirirán las actividades relacionadas con la eliminación o reciclado de residuos y desechos. Otra novedad importante puede ser la generalización de un mercado para la compraventa de los llamados derechos de contaminación.

Por lo que se refiere a la península Ibérica en general y a España en particular, sus características geográficas la convierten en la principal reserva natural de la Comunidad Europea, y sus características económicas en importadora neta de contaminación. Por otro lado, sus carencias hidrológicas y elevada erosión, unidas a la reducida inversión en protección medioambiental y deficiente tecnología, obligarán a dedicar en los próximos años cuantiosos recursos a programas ecológicos para situarse al nivel de otros países desarrollados.

La legislación sobre medio ambiente comprende varios niveles en razón del ámbito en que se genera. En primer lugar están los Convenios Internacionales suscritos por España, entre los que figuran los relativos a prevención de la contaminación marina, especies amenazadas, conservación del medio natural y energía nuclear. En otro ámbito se encuentran las normas dictadas por la Comunidad Europea que normalmente consisten en Directivas a las que se van adaptando las legislaciones internas de cada país mediante las correspondientes disposiciones, como ha sucedido, por ejemplo, con lo relativo a emisiones a la atmósfera. En tercer lugar, y como principal fuente normativa, figuran las numerosas Leyes y Decretos relativos a los diversos campos de la política ecológica (principalmente flora y fauna, contaminación atmosférica, aguas continentales y marinas, industria y energía). Además ha adquirido creciente significación la reglamentación de las Comunidades Autónomas que tienen atribuidas amplias competencias en ordenación del territorio y el litoral, urbanismo, caza y pesca, espacios protegidos, aprovechamientos hidráulicos y transporte de energía.

BIBLIOGRAFÍA

Como los estudios sobre ecología y medio ambiente en sus múltiples aspectos son muy numerosos, a continuación se indican las más recientes y/o principales publicaciones que pueden servir para ampliar la información sintetizada en las diversas secciones de este trabajo.

Brown, Lester R. y otros: La situación en el mundo. Informe del Worldwatch Institute sobre el desarrollo y el medio ambiente. Ed. Apóstrofe. Barcelona, 1992.

Carpenter, David A. y otros: nvironmental Dispute. Ed. Wiley Law. New York, 1991.

Comisión de las Comunidades Europeas: Informes para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y Desarrollo. Ed. CECA. CEE. CEEA. Luxemburgo, 1992.

Folchi, Juan José y Verdú, Antonio: Evolución del sistema económico. Cambios estructurales y nuevas expectativas. Ed. Gestión 2.000. Barcelona, 1992.

Friends of the Earth: La Conferencia de Estocolmo: Sólo una Tierra. Ed. Vicens Vives. Barcelona, 1972.

Janquenod de Zsogon, Silvia: El Derecho Ambiental y sus principios rectores. Ed. Dykinson. Madrid, 1991.

Laurenti, Jeffrey y Lyman, Francesca: One Earth, Many Nations. Ed. United Nations Association of USA. New York, 1990.

Martín Mateo, Ramón: Tratado de Derecho Ambiental. Ed. Trivium. Madrid, 1992.

Martínez Alier, Joan y Schlüpmann, Klaus: *La ecología y la economía*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1991.

Mesarovic, Mihajlo y Pestel, Eduard: La Humanidad en la encrucijada. Segundo Informe del Club de Roma. Ed. Instituto de Estudios de Planificación. Madrid, 1975.

Reed, David: The Global Environmental Facility. Ed. WWF International. Washington, DC, 1991.

Sánchez Morón, Miguel y otros: *Legislación del medio ambiente*. Ed. Tecnos. Madrid, 1992.

United Nations: The Global Partnership for Environment and Development. Ed. UNCED. Geneva, 1992.

Val, Alfonso del: El libro del Reciclaje. Ed. Integral. Barcelona, 1992.

c) ACTIVIDADES

MEMORIA del Curso Académico 1993-1994, leída en la Solemne Sesión Inaugural del Curso 1994-1995, celebrada el día 30 de noviembre de 1994, por el Secretario, EXCMO. SR. D. JOSÉ CERVERA BARDERA.

Cumpliendo los preceptos reglamentario y estatutario de nuestra Real Corporación, y al igual que en los cursos precedentes, vamos a exponer los actos y la labor realizada por la Academia durante el curso 1993-94.

SOLEMNE SESIÓN INAUGURAL DEL CURSO

Con fecha 25 de noviembre de 1993, tuvo lugar en el Auditorio del Círculo Ecuestre de Barcelona, en vez de la Sede de la Corporación por causas imprevistas ajenas a esta Real Corporación, la solemne Sesión Oficial de Apertura del Curso 1993-94 de esta Real Academia. La sesión fue presidida por el Honorable Sr. Macià Alavedra quien ostentaba la representación del Molt Honorable President de la Generalitat de Catalunya, teniendo a su derecha al Excmo. Sr. Dr. Don Mario Pifarré Riera, quienes estuvieron acompañados de distinguidas autoridades y representaciones.

Abierto el acto se procedió a la lectura de la Memoria de la labor realizada por la Academia en el Curso 1992-93, por el Secretario de la Junta de Gobierno, Excmo. Sr. D. José Cervera Bardera.

A continuación se procedió a la recepción del Académico Numerario electo, Excmo. Sr. Don Carlos Ferrer Salat, Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y en Filosofía y Letras y Presidente de la UNICE (Union des Confédérations de l'Industrie et des Employeurs de l'Europe), quien pronunció su discurso de admisión sobre el tema "Europa y España: la lucha por la integración". En nombre de la Corporación le contestó el Académico de Número, Excmo. Sr. Dr. Don Jaime Gil Aluja.

Finalizadas las lecturas, que fueron muy aplaudidas por la numerosa y distinguida concurrencia, la Presidencia declaró abierto el Curso 1993-94 y agradeció su asistencia y atención.

VIDA ACADÉMICA

Actos públicos

Discursos de admisión de Académicos Correspondientes

En solemne sesión oficial, tuvo lugar el 5 de Mayo de 1994, la recepción de Académico Correspondiente, electo para Baleares, Ilmo. Sr. Dr. Don Francisco Jover Balaguer, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Auditor-Censor Jurado de Cuentas, Corredor Colegiado de Comercio y Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad, quien pronunció su discurso de admisión sobre el tema: "El impacto de la crisis en la economía Balear". En nombre de la Corporación le contestó el Académico Numerario, Excmo. Sr. Dr. Don Magín Pont Mestres.

Sesión especial de presentación de los ANALES de nuestra Real Corporación

Tuvo lugar el 3 de Febrero de 1994, en el Salón Dorado de la casa Lonja de Mar, sede de la "Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona" la presentación a los miembros del Pleno de dicha Cámara, de los ANALES recientemente editados, correspondientes a los cursos 1987-88 a 1989-90 por haber acordado su patrocinio. Cuidaron de su presentación, glosando diferentes aspectos de nuestra Real Academia, los siguientes Excmos. Sres. Académicos Numerarios: José M.ª Codony Val, José Cervera Bardera, Lorenzo Gascón Fernández, Alfonso Rodríguez Rodríguez y Mario Pifarré Riera. Cerró el acto el Presidente de la citada Cámara el Ilmo. Sr. D. Antonio Negre.

Aportaciones académicas

En sesión especial de las cuatro Sesiones Académicas se ha estudiado y debatido sobre el tema "Prioridades en la determinación de las causas de la crisis económica actual" en la que actuaron como ponentes los siguientes Excmos. Sres. Académicos de Número: Pedro Castellet Mimó, Lorenzo Gascón Fernández, Juan Hortalá Arau y Salvador Millet y Bel, moderando las intervenciones el Académico de Número, Excmo. Sr. Dr. Don José M.ª Coronas Alonso.

Por otra parte se han presentado, además, las siguientes aportaciones de Académicos Numerarios:

- Excmo. Sr. Dr. Don Jaime Gil Aluja, sobre "La selección de inversiones en base a criterios diversificados".
- Excmo. Sr. Dr. Don Rafael Termes Carreró, sobre "La ética en la vida profesional" y "Responsabilidad social del capital en una economía de crisis".
- Excmo. Sr. Dr. Don Antonio Verdú Santurde, sobre "Desarrollo económico y política ambiental".

Elección de Académicos

Por decisión del Pleno de Académicos de Número, se han elegido los siguientes Académicos:

- A) De Número: Excmos. Sres.: Dr. Don Josep M.ª Bricall Masip, Don Daniel Raventós y Don José-Angel Sánchez Asiaín.
- B) Correspondientes: Para Extremadura, Ilmo. Sr. Don Mario Alonso Fernández. Para Francia, Excmo. Sr. Dr. Don Valéry Giscard d'Estaing. Para Bielorrusia, Ilmo. Sr. Don Victor V. Krasnoproshin.

Proyección externa

Por lo que respecta a la relación con las Autoridades, destacan los contactos habidos con la Secretaría de Estado para Universidades e Investigación, del Ministerio de Educación y Ciencia, y con el Instituto de España.

En Barcelona, con el Molt Honorable President del Govern de la Generalitat de Catalunya Sr. En Jordi Pujol i Soley y con altos cargos de los Departamentos de Justicia, Economía y Finanzas y Cultura de la Generalitat.

Participación en el Consejo Rector del "Institut d'Estudis Autonòmics de la Generalitat de Catalunya".

Proyección interna

En las reuniones Plenarias de Académicos de Número de tipo científico, se han debatido, principalmente, la coordinación y alcance de las distintas aportaciones, y aspectos del tema general de estudio para el presente curso, y en las de tipo administrativo, se han debatido la administración y la previsión de la gestión económica de la Corporación, la renovación de cargos en la Junta de Gobierno y en las Secciones y Comisiones, así como la labor de las Secciones y Comisiones.

Por otra parte, la actividad académica se desarrolla a través de las reuniones de la Junta de Gobierno, las reuniones coordinadas de Presidentes de Secciones Académicas, así como las de cada una de las cuatro Secciones, y las reuniones periódicas de las Cinco Comisiones Permanentes.

ACADÉMICOS

Referimos a continuación los hechos más notorios que afectan a los Exemos, e Ilmos, Sres, Académicos.

Honores, nombramientos y publicaciones

A los Excmos. Sres. Académicos Numerarios siguientes:

Dr. Don Fernando Casado Juan, conferenciante sobre política industrial comunitaria, organizado por el "Patronat Català Pro-Europa".

Don Pedro Castellet Mimó, Presidente de Honor vitalicio de "Sermoto" (Asociación Nacional de Constructores de Motocicletas, Ciclomotores y Bicicletas).

Dr. Don José M.ª Coronas Alonso, artículo en prensa sobre la supervivencia de las Cámaras de Comercio.

Don Carlos Ferrer Salat, presentación del libro de Richard N. Gardner, Embajador de los EE.UU. en España sobre "La diplomacia del dólar y la esterlina". Elección como Vice-Presidente de la UNICE (Unión de Confederaciones Empresariales Europeas) al dejar la Presidencia, tras haber cumplido el límite de dos mandatos de dos años cada uno. Miembro de la nueva Comisión del Medio Ambiente de la Unión Europea. Miembro de la Fundación Internacional Mentor contra la droga. Conferenciante en el "Coloquio sobre Estrategias Empresariales para la adaptación al mercado europeo", dentro del ciclo "Semana Europea de la Empresa" en Barcelona. Participación como uno de los 13 miembros españoles en la Asamblea anual de la sección europea de la "Comisión Trilateral", celebrada en barcelona, que ha analizado la evolución de la economía mundial y sus perspectivas, y como ponente europeo en la redacción de un proyecto orientado a crear un mercado único y una unión monetaria entre EE.UU., Japón y la U.E.

Don Lorenzo Gascón Fernández, concesión de la "Creu de Sant Jordi",

otorgada por el M. H. President de la Generalitat de Catalunya. Vice-Presidente del "Institut Català de Cooperació Iberoamericana".

Dr. Don Jaime Gil Aluja:

Autor y coautor de los siguientes libros editados durante el presente curso:

"Técnicas especiales para la gestión de expertos". Editorial Milladoiro. Santiago de Compostela 1993.

"La creatividad en la gestión de las empresas". Ediciones Pirámide. Madrid 1994.

"An introduction to Chaos Theory and Applications". UNIL-HEC. Lausanne 1994.

"Fuzzy Systems in Economy and Engineering". Publishing House of the Romanian Academy. 1994.

Nombramientos:

Doctor "Honoris Causa" de la University of National and World Economics" de Sofia (Bulgaria).

Presidente de la Fundación Internacional de la "MOISIL" (Rumanía).

Director del Comité Científico del "Symposium on Fuzzy Systems & Neural Networks" de "AMSE" Lyon (Francia).

Miembro del Comité de Honor del III Congreso Europeo de AEDEM. Bucarest (Rumanía).

Diputado-Presidente del Comité de Organización del II Congreso Europeo de "AEDEM" (Bielorusia).

Cursos, Seminarios, Conferencias, Ponencias, Simposios y Artículos en Revistas en los siguientes lugares:

En España: Barcelona, Blanes, Santiago de Compostela y Sevilla.

En el extranjero: Bucarest, Buenos Aires, Lausanne, Lyon, Santiago de Cuba y Sofía.

Dr. Don Antonio Goxens Duch. Cinco artículos en la "Revista Técnica Contable" de Madrid sobre temas de auditoría, contabilidad y fiscalidad. Coautor del libro "Financiación y Contabilidad de Sociedades". Placa de Honor con motivo del 50.º aniversario del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España y Diploma honorífico como ex-director del mismo.

Dr. Don Juan Hortalá Arau, Vice-Presidente de las siguientes entidades: "Sociedad de Bolsas de España"

"Asociación Europea de Centros Financieros Regionales"

"Asociación Barcelona del Centro Financiero Europeo"

M.E.S.S. - Holding.

Autor del libro "Elecció i mercat: Una introducció a la teoria econòmica des d'una perspectiva històrica". Barcelona 1994.

Conferencia sobre "Stock exchange as financial services", en la Universidad de Tashkent - Uzbekistan (antigua URSS).

Dr. D. Laureano López Rodó, cinco comunicaciones o ponencias en congresos, encuentros, coloquios y simposios internacionales en Bolonia, Santiago de Compostela, Alcalá de Henares y Madrid, sobre temas de derecho y procedimiento administrativo. Disertación en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas sobre "Comentarios acerca de la nueva ley de procedimiento administrativo".

Dr. Don Salvador Millet Bel. Colaborador habitual de "La Vanguardia" con unos cuarenta artículos sobre temas económicos y sociales.

Dr. Don Alejandro Pedrós Abelló. Entrevistas sobre temas hacendísticos y fiscales en medios de comunicación.

Dr. Don Magín Pont Mestres, autor y coautor de los siguientes libros: "La suspensión de los actos de liquidación tributaria y el problema de las garantías". (necesario equilibrio entre la potestad de ejecutoriedad de la Administración y el derecho a la tutela judicial efectiva de los contribuyentes). Editorial Marcial Pons. Ediciones Jurídicas S.A. Madrid1994. "El contribuyente ante las anomalías en la actividad de la Administración tributaria". Editorial Aranzadi. Pamplona 1992.

Don Josep M.ª Puig Salellas. Colaborador habitual de "La Vanguardia" como articulista de temas jurídicos y sociales.

Dr. Don Alfonso Rodríguez Rodríguez. Autor del libro "Matemáticas de la Financiación". (Ediciones S. Barcelona 1994).

Dr. Don Rafael Termes Carreró. Ponente sobre la ética en los negocios en las "Jornadas" de empresarios castellanos, valencianos y aragoneses celebradas en Valladolid y Huesca. Disertación sobre "El sistema financiero en la recuperación de la economía española" en sesión ordinaria de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, en Madrid. Varios artículos en la prensa sobre "Eficiencia bancaria". Ponente sobre "La ética en las instituciones financieras" en el "Encuentro" sobre "La dimensión ética de las instituciones y mercados financieros", organizado en Madrid por la Fundación BBV.

Dr. Don Antonio Verdú Santurde. Publicación monográfica sobre "Cultura empresarial".

Referencias a Académicos Numerarios fallecidos: Glosó la figura del Dr. Antonio Polo Díez (e.p.d.) el juez Lluís Pascual Estivill, en su discurso de

ingreso en la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de Cataluña, al ocupar la vacante que había dejado el finado, definiéndolo como "maestro del Derecho Mercantil" y como uno de los más grandes mercantilistas de nuestro país y del extranjero. Con motivo del 4.º aniversario del fallecimiento del Dr. Ramón Trias Fargas (e.p.d.), glosaron su figura en los medios de comunicación, destacados políticos y economistas.

A los Excmos. Sres. Académicos Supernumerarios:

Don Andrés Ribera Rovira. Artículo en la prensa, sobre la adscripción de las empresas en las Cámaras de Comercio.

A los Excmos. Sres. Académicos de Número, electos:

Dr. Don Josep M.ª Bricall Masip. Elección por unanimidad como Presidente de la Conferencia de Rectores Europeos de Universidad con sede en Ginebra. Investido "Doctor Honoris Causa" por la Universidad de París-Marne La Vallée, así como por la Universidad "Rovira i Virgili".

Dr. Don Jorge Carreras Llansana. "Doctor Honoris Causa" por la Universidad de Navarra.

Dr. Don Francisco Granell Trias. Director "Task Force" Ampliación-Finlandia de la Comisión de las Comunidades Europeas. Conferenciante sobre "La Unión Europea y los países de la EFTA" en los ciclos de conferencias organizados por el "Patronat Català Pro-Europa". Artículos en prensa sobre la ampliación de la U.E.

Dr. Don Joaquín Muns Albuixech. Autor del libro "Radiografía de la crisis". Editorial Vicens Vives. Barcelona 1994, presentado en el "Palau de la Generalitat" en acto público, presidido por el Conseller d'Economia i Finances, Honorable Sr. Macià Alavedra. Nombramiento como Consejero del Banco de España. Colaborador habitual de "La Vanguardia" con sus artículos semanales sobre temas económicos, así como conferenciante y ponente en variadas actividades públicas. Presidente del Jurado calificador del Premio "Catalunya" de Economía que concede anualmente la "Sociedad Catalana de Economía".

Dr. Don José Angel Sánchez Asiaín. Conferencias: en Barcelona sobre "El cambio tecnológico, la innovación y la formación de los ingenieros"; en Bilbao sobre "El futuro de Europa: tendencias y contradicciones"; en San Sebastián sobre "Sociedad y Universidad" en la clausura de los XIII Cursos de Verano de la Universidad del País Vasco; en Madrid sobre "Entorno y Tecnología 1994" sobre las "Fundaciones Españolas en el momento presente" dentro del ciclo "Sociedad de Bienestar y participación ciudadana", de la Universidad Complutense; en Andorra sobre "Presente y futuro de los pequeños Estados europeos". Destacada intervención en la "Real Academia de Ciencias Morales y Políticas" sobre "Estabilidad de precios: objetivo básico

para la recuperación económica. El papel de la política monetaria". Amplia difusión en los medios de comunicación de las actividades de la "Fundación Cotec" y de la "Fundación BBV" que preside.

A los Ilmos. Sres. Académicos Correspondientes, nacionales y extranjeros: Don José Barea Tejeiro. Conferencia sobre Economía Pública en Bilbao.

Dr. Don Alvaro Cuervo García. Conferenciante sobre temas económico-financieros en Madrid y Barcelona. Colaborador en los fascículos de la Enciclopedia de Dirección y Administración de la Empresa, editada por el diario "Expansión". Autor y coautor de las siguientes obras: "Introducción a la Administración de Empresas" y "Análisis y Planificación Financiera de la Empresa".

Dr. Don Enrique Fernández Peña. Autor y coautor respectivamente de los siguientes libros: "Comentarios sobre las Normas de Adaptación del Plan de Contabilidad para Empresas constructoras" y "Plan general francés de Contabilidad".

Dr. Don Manuel Fraga Iribarne. Conferenciante sobre "Galicia 1993" en la "Fundación BBV" en Bilbao. Artículo sobre "La Administración única" en el marco de la obra "La Constitución Española, quince años después: 1978-1993".

Dr. Don José Martínez Val. Artículo sobre "Algunas consideraciones sobre el Tribunal Constitucional", en el marco de la obra "La Constitución Española, quince años después: 1978-1993".

Don Abel Matutes Juan. Presidente de la Comisión de Asuntos Exteriores, Seguridad y Defensa, en la nueva legislatura del Parlamento Europeo en Estrasburgo. Ponente en el V Forum Energético, organizado en Barcelona por la Asociación de Ingenieros Industriales de Cataluña.

Dr. Don Manuel Olivencia Ruiz. Experto en la organización del Encuentro sobre Derecho Privado Mercantil Iberoamericano.

Don Mariano Rabadán Forniés. Elegido Vice-Presidente de la Federación Europea de Instituciones de Inversión Colectiva (EFIFC) y Presidente de la Asociación Española de Entidades de Inversión Colectiva (INVERCO).

Dr. Don Raymond Barre, Correspondiente por Francia, ha participado activamente en la negociación del G.A.T.T. Elegido para recoger las conclusiones de la reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos (Suiza), con notable repercusión de sus argumentos en los medios de comunicación.

Dr. Don Valéry Giscard d'Estaing, recién elegido Correspondiente para Francia. Audiencia privada con Su Majestad el Rey de España. Participación en una rueda de prensa en Madrid, organizada por el "Movimiento Europeo".

Dr. Don Harry L. Hansen (e.p.d.), transcripción de su último trabajo sobre "Estrategia de Marketing", publicado en los fascículos de la "Enciclopedia de Dirección y Administración de Empresas", editados por el diario "Expansión".

Necrológicas

Fallecimiento de los siguientes académicos:

Supernumerario: Ilmo. Sr. Don Alfredo Cazabán Nager (e.p.d.) fallecido el 1.12.93.

Correspondientes nacionales y extranjeros:

Excmo. Sr. Don Carlos Cubillo Valverde (e.p.d.) para Madrid; fallecido el 4.1.94.

Excmo. Sr. Dr. Don Hermann J. Abs (e.p.d.) para Alemania; fallecido el 5.2.94.

Descansen en paz estos tres queridos Académicos.

Cargos Directivos

En Pleno de Académicos de Número se acordó la reelección y elección, respectivamente, de los siguientes cargos de la Junta de Gobierno:

Excmo. Sr. Dr. Don Mario Pifarré Riera, como Presidente.

Excmo. Sr. Don Carlos Ferrer Salat, como Interventor.

PUBLICACIONES

Propias

En este curso se ha efectuado la siguiente edición:

Discurso de Admisión del Académico Correspondiente para Baleares, Ilmo. Sr. Dr. Don Francisco Jover Balaguer.

Otras publicaciones de Académicos

Las citadas anteriormente de los Excmos. e Ilmos. Sres.:

Dr. Don Enrique Fernández Peña

Dr. Don Alvaro Cuervo García

Dr. Don Jaime Gil Aluja

Dr. Don Joaquín Muns Albuixech

Dr. Don Magín Pont Mestres

Dr. Don Antonio Verdú Santurde.