

Circunstancia. Año I - Número 1 - Abril 2003

Presentación

El Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset ha querido, y parece lógico que así fuera, que su revista electrónica naciera con un título inequívocamente orteguiano: Circunstancia. La revista afirma de esa forma, tanto su filiación institucional como su proximidad a las distintas iniciativas, publicaciones y proyectos del Instituto Universitario y de la propia Fundación Ortega y Gasset. Pero Circunstancia aspira a tener perfil y espacio propios y distintos. Como revista de un Instituto Universitario, será, ante todo, una revista académica, definida por ello por el rigor y la precisión. Publicará principalmente trabajos (ensayos, artículos, estados de la cuestión, investigaciones en curso,...) de los profesores, investigadores y alumnos -todos ellos, de postgrado- del propio Instituto, desde la diversidad, por tanto, de las disciplinas que en éste se imparten y desde la pluralidad de metodologías y planteamientos intelectuales de las personas que en el mismo trabajan.

Circunstancia dará así, como otras publicaciones de su estilo, la batalla al charlatanismo, asumiendo sin apuro alguno las exigencias que el saber y las publicaciones especializadas demandan. Estará por ello al servicio de un saber útil: será una revista volcada, desde la exigencia y el rigor, al estudio de los problemas de la sociedad contemporánea.

Juan Pablo Fusi Aizpúrua

Director Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset

Imprimir

Año I - Número 1 - Abril 2003

Ensayos

Para consultar un artículo, selecciónalo en el menú de la derecha.

El impacto de la crisis de la economía y del capitalismo mundiales sobre América Latina
Rosario Green

Globalización, crecimiento económico y desigualdad
Rafael Myro Sánchez

Análisis del impacto de un acuerdo de libre comercio entre la UE-Mercosur sobre el mercado de trabajo de España, Argentina y Brasil
Santos M. Ruesga (dir.), Jorge Carrera André Cunha, José Manuel García de la Cruz, Rogerio Nagamine y Julimar da Silva Bichara

Imprimir

Año I - Número 1 - Abril 2003

Ensayos

El impacto de la crisis de la economía y del capitalismo mundiales sobre América Latina

Rosario Green

Introducción

1. En torno a la globalización y su impacto sobre la soberanía y la seguridad
2. Acerca de la globalización y las crisis económicas en América Latina
3. Sobre la globalización y el componente financiero de las crisis latinoamericanas
4. Algunas consecuencias de la crisis para América Latina

Introducción

Intentar hablar de la actual crisis económica y de la del capitalismo a nivel mundial sin plantear el tema de la globalización, parecería un error pues ésta es, en opinión de numerosos expertos, la expresión última de la evolución de ese modo de producción que hoy se encuentra atravesando un momento ciertamente complicado que tiene que ver, por un lado, con el agotamiento de los valores que predica: el mercado libre y la liberalización comercial y, por el otro, con la ausencia de una auténtica incorporación de un tercer elemento, a todas luces vital, la cuestión social.

En otras palabras, el concepto de libertad en el que el capitalismo se apoya y que toca a la democracia y al mercado, no tiene sentido a menos que se vea acompañado de un importante ejercicio de reconstrucción social que permita tender el puente entre la fantasía que sostiene que en democracia todos somos iguales, y la realidad que el mercado determina y según la cual personas y empresas valen en función de su aporte y su riqueza.

De otra manera, el capitalismo como modelo; la economía mundial como su expresión a nivel internacional; y las economías nacionales con sus enormes diferencias unas de otras, continuarán presentando esa imagen crítica y hasta caótica a partir de la cual es difícil imaginar qué sigue.

A diferencia de otras épocas de la historia de la humanidad, y del pensamiento de aquellos estudiosos que auguran o el final del sistema actual o el principio de uno nuevo, me atrevo a colocarme en una posición intermedia en la que realmente no veo sino, lamentablemente, la continuación de lo que hoy predomina. Por una parte, una brecha que se amplía constantemente entre los que tienen y los que no. Por la otra, movimientos tanto intelectuales como sociales parecidos a bengalas: empiezan con energía, cautivando y llamando al cambio, y acaban embarcados en la mera defensa frente a sus críticos o en la rutina de gestos mil veces repetidos.

Lo anterior es cierto tanto en el campo de las ideas como en el de los "cacerolazos" y otras manifestaciones populares de repudio. Por eso insisto en mantener una postura pragmática: más que revoluciones o filosofía, hoy nuestros países necesitan la urgente puesta en marcha de políticas públicas con contenido social, que hagan posible que la democracia realmente iguale y que el mercado en verdad incorpore. Además, internacionalmente debemos exigir reglas del juego claras y paritarias. Concretamente, en el ámbito del comercio mundial deben abrirse todos los sectores y eliminarse los proteccionismos disfrazados y los subsidios a fin de que nuestros países, que compraron la doctrina de la liberalización, puedan participar en los mercados internacionales en igualdad de condiciones. En el campo financiero, resulta obligada la reforma de las instituciones diseñadas por los poderosos para regular a los más débiles, especialmente de las del sistema de Bretton Woods que desde hace años han puesto de manifiesto su incapacidad para resolver las crisis recurrentes de nuestros países.

Por ello estoy convencida de que si algún debate es necesario en la actualidad, ese es el que tiene que ver con el hecho incuestionable de que el mercado ya no puede seguir siendo considerado como el gran regulador, a la manera mercantilista tradicional. Su acción tiene que ser complementada con políticas públicas no de mero "salvataje", sino verdaderamente distributivas, equitativas e igualitarias. Políticas públicas que resuelvan problemas sociales y renueven la confianza en el mercado y en la democracia. La idea generalmente aceptada de que un Estado sin mercado conduce a la ineficiencia y el autoritarismo; en tanto que un mercado sin Estado lleva a la injusticia, a la marginación, a la miseria y hasta a la abyección, debe convertirse en el eje de un accionar diferente tanto al interior de los países como en su relacionamiento internacional.

A partir de ese marco, me gustaría realizar un breve análisis acerca de la globalización y sus repercusiones en diversos campos del quehacer nacional así como referirme a algunas de las reformas que habría que introducir a las actuales conductas internacionales en beneficio de un orden mundial más justo.

1. En torno a la globalización y su impacto sobre la soberanía y la seguridad

Sin ánimo de entrar a discutir el tema de la globalización en detalle, pero dado que en mi introducción señalé que con este nombre se conoce al actual estado del capitalismo en tanto que modo de producción, haré unas sucintas reflexiones con el mismo espíritu pragmático que planteé entonces. En primer lugar, porque me parece que la globalización no es realmente una opción, o al menos una sobre la que nuestros países tengan gran influencia. En segundo lugar, porque tampoco creo que aceptar su predominio equivalga a la adopción de una postura ideológica; es simplemente entender un hecho. Finalmente, porque me parece que sin satanizarla, por un lado, ni elevarla a la categoría de doctrina, por el otro, debe reconocerse como la fase más avanzada del desarrollo capitalista. Es necesario lidiar con ella de una manera ciertamente novedosa; una que no le dé la espalda a la gente, que la incorpore y no la margine; una que implique cierta regulación del mercado por parte del Estado sin que ello redunde en obstrucción a la libertad, base de la democracia, pero que implante a la justicia social como su complemento.

Con un dejo de sarcasmo, el pensador Zaki Laïdi ha dicho que la globalización no es noticia ni buena ni mala. Se trata, afirma, de un fenómeno esencialmente ambivalente. De nosotros depende, entonces, la voluntad y la sabiduría para saber conducirla. En la medida en que la expresión más clara de la globalización radica en la permanente vinculación a nivel mundial de los diversos actores políticos, económicos y sociales, personalidades como Giddens concluyen que la cuestión a dilucidar no es su existencia sino sus consecuencias. Me gustaría referirme brevemente aquí a dos de ellas: su impacto sobre el concepto de soberanía y sus repercusiones por lo que toca al tema de la seguridad. Más adelante trataré con lo que constituye el corazón de esta presentación: la influencia de la globalización en las crisis actuales de América Latina, su especial efecto en el ámbito financiero, y las consecuencias de todo ello sobre nuestros países.

Empiezo por señalar que es un hecho que la globalización ha afectado intensamente el concepto de soberanía, especialmente a partir del reconocimiento de que cincuenta años después de su creación como la institución responsabilizada de la paz y la seguridad internacionales, a través del mantenimiento del status quo y del principio de no injerencia, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) ha debido volver sobre sus pasos para aceptar que, en la práctica, es imposible mantenerse al margen de conflictos que acaban en genocidios.

Esa admisión adquiere mayor relevancia cuando se toma conciencia de que los pasados conflictos inter-estatales han cedido, al menos en número, a los intra-estatales donde los protagonistas ya no son los Estados sino banderas que podemos considerar equivocadas, como el racismo o la religión, pero que lamentablemente han causado numerosas víctimas y planteado el tema de la "intervención humanitaria". Ésta puede, por cierto, adoptar diversas formas, pero cuando en el extremo implica el uso de la fuerza, debe tenerse especial cuidado y evitar que sirva para fines encubiertos. De igual manera, debe garantizarse que el empleo de la fuerza no exceda de ciertos límites, que no se dé al margen de las disposiciones del Consejo de Seguridad de la ONU, y que no resulte a su vez en violaciones a los derechos humanos. A menos que existan tales garantías, el recurso a la fuerza para fines humanitarios seguirá siendo motivo de controversia.

Lo anterior es especialmente cierto a la luz de algunos acontecimientos recientes entre los que destacan: la negativa de Estados Unidos a que sus efectivos militares pudieran ser investigados y enjuiciados, si fueran encontrados culpables de crímenes de lesa humanidad, por el Tribunal Penal Internacional, mecanismo al que ese país se niega a reconocer, o la reciente aparición de la denominada "nueva estrategia estadounidense de seguridad nacional" cuyo mensaje es claro: ante la sospecha de un ataque terrorista como el que lamentablemente ocurrió el 11 de septiembre del 2001, la Unión Americana se propone actuar, anticipándola, con o sin autorización del Consejo de Seguridad, y con o sin el apoyo de sus aliados y amigos, sosteniendo que "la mejor defensa es el ataque".

Así, la globalización ha provocado cambios también profundos en el concepto de seguridad. No sólo por lo que se señalaba acerca de las guerras fratricidas entre etnias habitantes de un mismo país que intentan mutuamente aniquilarse, o entre practicantes de credos religiosos diferentes que deciden que la convivencia es imposible, sino porque la seguridad ya no está única y exclusivamente vinculada a la integridad territorial de una nación. Hoy se encuentra amenazada por cuestiones menos constreñidas a fronteras nacionales como los riesgos medioambientales; la delincuencia internacional, incluido el narcotráfico; la presión migratoria y, de manera particular, el terrorismo. En ese sentido su defensa a partir de recursos propios no sólo se torna más complicada, sino que su imposibilidad en la práctica abre incluso la puerta para algún tipo de injerencia. Al ser la seguridad un tema global, su supervisión invita necesariamente a terceros.

Si algo quedó absolutamente claro de los fatales acontecimientos del año pasado a los que se hacía referencia, es el peso que para Estados Unidos va a adquirir el tema de la seguridad por encima de cualquier otro, incluido el del desarrollo, lo cual tiene graves consecuencias para el mundo en general, pero para América Latina en particular. Al haber desplazado hoy las consideraciones estadounidenses relativas a la seguridad a aquellas que tienen que ver con el desarrollo, como en el pasado la lucha contra el comunismo ignoró la inmolación que de la democracia se hacía en nuestros países, América Latina desapareció prácticamente del radar de Estados Unidos.

Como prueba de lo anterior baste con señalar algunos ejemplos: el diálogo migratorio mexicano con la administración del Presidente Bush, se pospuso; el tema de las visas de entrada para viajeros que, como los argentinos, estaban exceptuados de este requisito, se replanteó; áreas como la "triple frontera" entre Argentina, Brasil y Paraguay, se convirtieron en zonas a vigilar; metas como la lucha contra el narcotráfico para la cual Washington habría asignado importantes recursos a Colombia, fueron relajadas y se permitió que los fondos se utilizaran para combatir a la guerrilla, etc. Ciertamente, el Presidente Bush obtuvo de su Congreso amplios poderes para negociar en materia comercial, con lo cual el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) volvió al escenario, pero en el mencionado documento sobre la nueva estrategia de seguridad de Estados Unidos, América Latina es solamente mencionada un par de veces, pese a que es bien conocido que muchos de

nuestros países enfrentan actualmente severas crisis económicas, y que nuestras democracias jóvenes, frágiles y deficitarias, deben hacer frente a múltiples demandas de sus sociedades para erradicar la pobreza, combatir el desempleo, liquidar la marginación, desterrar la ignorancia, y acabar con el hambre y el desamparo.

[Volver](#)

2. Acerca de la globalización y las crisis económicas en América Latina.

El tema de las crisis económicas en América Latina no sólo es antiguo sino recurrente. Muy vinculado primero al papel de la región en la división internacional del trabajo, hoy lo está más al de la globalización y la forma como ésta integra a unas naciones y margina a otras, de la misma manera que al interior de esos países el mercado aglutina a unos y desincorpora a otros. Todo ello, claro, en la medida en que no existan en el ámbito mundial instituciones que busquen establecer un orden más justo y equitativo ni se den, a nivel nacional, políticas públicas de carácter social que distribuyan ganancias y pérdidas con justeza.

Si bien hoy parecen lejanas las confrontaciones que durante decenios separaron ideológicamente al Este del Oeste, y ya no se habla en los mismos términos que antaño de la brecha entre el Norte y el Sur, la verdad es que para los países en desarrollo los problemas siguen siendo básicamente los mismos: la pobreza y la falta de oportunidades de todo tipo, por un lado, y la debilidad de la democracia y sus instituciones, por el otro.

Algunas naciones latinoamericanas conocieron algunos momentos de auge en el pasado. Sin embargo, la tendencia que predominó fue hacia la pérdida de crecimiento. Ésta habría de marcar de manera contundente al decenio de los ochenta de la pasada centuria, tal y como la CEPAL lo ha demostrado. Empero, no debe desestimarse que fue justamente durante esa misma década que, por una parte, se reestablecieron los regímenes civiles violentados por las cruentas dictaduras militares que se apoderaron de un buen número de países sudamericanos, y que, por la otra, se iniciaron los procesos de paz y reconciliación nacional en las hasta entonces convulsas repúblicas centroamericanas. Así, de alguna manera, lo que se perdió para el crecimiento económico se ganó para la democracia y la paz, aunque en estos dos últimos rubros, se insiste, los logros distaron mucho de ser satisfactorios y definitivos.

Cabe decir, sin embargo, que la firme vocación latinoamericana de recuperar el terreno perdido en materia económica llevó a los países de la región a asumir, durante el decenio pasado, al neoliberalismo como divisa. Para ello, las naciones de América Latina debieron poner en marcha una serie de reformas encaminadas a modificar su modelo de crecimiento. Elementos clave de esa transformación fueron, a nivel nacional, un ajuste estructural muy severo que lamentablemente no se dio sin elevados costos políticos y sociales; una seria desregulación de la economía; y una importante reducción del papel del Estado, principalmente a partir de un proceso que privatizó antiguas empresas públicas. A nivel internacional, las naciones latinoamericanas optaron por un crecimiento hacia fuera, abriendo sus otrora protegidas economías, reduciendo aranceles y permisos de importación, e impulsando sus exportaciones.

No en balde, en la pasada década los países latinoamericanos orientaron buena parte de sus políticas a la búsqueda de nuevos mercados, al acceso a mejores insumos y tecnologías de punta, y al establecimiento de condiciones propicias para la promoción de la inversión extranjera directa. Adicionalmente, intensificaron la creación y el fortalecimiento de sus esquemas de integración, y la ampliación de sus relaciones económicas con países de otras latitudes. Todo esto, sin embargo, no pareció ser suficiente para garantizarle a la región la esperada era de afluencia y, en cambio, las crisis mantuvieron su presencia recurrente.

Si algo han demostrado las dificultades que se registraron en el último lustro en América Latina, empezando incluso con la denominada "crisis del tequila" de México en 1995, y terminando con las que actualmente castigan a los países del Cono Sur, fue que la fe ciega que muchas de nuestras naciones tuvieron en el llamado Consenso de Washington, no fue suficiente para conjurar la recesión. Ciertamente, nadie niega que es importante mantener políticas monetarias, fiscales, cambiarias, comerciales y de inversión adecuadas, porque es fundamental contar con economías sanas que participen con ventaja en el escenario internacional. Pero tampoco parecen existir dudas de que hacerlo sin un sentido social, marginando a grupos poblacionales numerosos, no sólo es peligroso sino definitivamente inviable. El peso que la sociedad civil ha alcanzado en los últimos años es innegable. Las demandas de la gente se hacen escuchar de mil maneras. Los partidos de izquierda despiertan de largos años de letargo. Y se profundiza la certeza de que las salidas individuales son experiencias del pasado. De ahí que se afiance la convicción de que si no se es fuerte se debe, al menos, ser proclive a la unidad.

Esa seguridad ha fortalecido la fe latinoamericana en la integración, la cual se remonta a los años del Mercado Común Centroamericano, a los de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, a los de su transformación en la Asociación Latinoamericana de Integración, y a los de la Comunidad Andina de Naciones. Está también presente en el MERCOSUR, que si bien atraviesa por el momento difícil que necesariamente le deparan las fragilidades económicas de sus integrantes, constituye un importante esfuerzo con el que vale la pena vincularse. Esto es cierto tanto para sus vecinos en América del Sur como para México, país que se prepara a firmar con los cuatro integrantes originales de ese esquema subregional: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, dos tipos de acuerdos. Por un lado, los bilaterales donde se listan los productos, se especifican las reducciones arancelarias y se establecen los calendarios. Por el otro, uno multilateral bajo el esquema cuatro más uno, donde se instituyen en forma conjunta las disciplinas que tienen que ver con las reglas de origen, las compras gubernamentales, la solución de controversias, etc. Avanzar en una integración latinoamericana resulta esencial para mejorar la inserción de nuestra región en la propuesta estadounidense del ALCA, y lograr que ésta sea un ejercicio en el que todos sus participantes ganen.

3. Sobre la globalización y el componente financiero de las crisis latinoamericanas

El último lustro del siglo pasado contempló, probablemente, uno de los momentos en que se estuvo más cerca de lograr una modificación realista de los criterios con los que, desde 1944, operan las instituciones de Bretton Woods, particularmente el Fondo Monetario Internacional (FMI).

A esa inédita posibilidad, incrustada en los discursos de numerosos mandatarios de países emergentes y aceptada, incluso, como inevitable por gobernantes de naciones desarrolladas, se llegó como consecuencia de las crisis financieras en los países asiáticos, principalmente Indonesia, Malasia, Corea del Sur, China e incluso Japón, y el peligroso "cierre de círculo" que significó la crisis en Rusia y su "rescate financiero".

Años más tarde, la repetición de esa clase de fenómenos en otras naciones como Turquía, Argentina y, en menor medida, Brasil, lejos de acentuar ese espíritu de reforma institucional y esos planteamientos casi de bloque, tanto en foros regionales como en los de Naciones Unidas, iría a tener un tratamiento más bien diferenciado y pragmático, remitiendo prácticamente al olvido todo intento de modificación a fondo de las reglas del juego financiero internacional.

¿Qué pasó en ese breve lapso? ¿Por qué tal transformación en el discurso y la acción? Sin duda temas como la impresionante rapidez con la que los países asiáticos se recuperaron, el papel estratégico de Rusia entonces y de Turquía ahora, la recesión en Estados Unidos, el cambio de administración en ese país así como de su postura frente a los "rescates financieros" de naciones "inestables", los acontecimientos del 11 de septiembre del 2001 y la redefinición del interés nacional estadounidense, la dimensión de la economía brasileña, y el reducido peso de la Argentina en el comercio internacional, son algunas de las referencias obligadas cuando se busca entender el tratamiento selectivo y discriminatorio de Washington y el FMI en materia de rescates, blindajes y apoyos de los últimos tiempos.

Pero la mera reseña de lo que pasó es insuficiente para compensar las consecuencias de descartar a unos países y respaldar a otros. De ahí la necesaria mención a la globalización en el campo de las finanzas internacionales y la consideración de los varios tipos de "contagio" que la actual cercanía de las diversas economías del mundo plantea y que, al desbordar lo estrictamente financiero, amenazan con proyectarse en los ámbitos político y social.

Tal vez valga la pena empezar por señalar que la globalización comercial y la globalización financiera son dos fenómenos que van de la mano. La primera, más antigua, se expresa en el hecho de que en los últimos 250 años el intercambio de bienes y servicios ha adquirido una dinámica exponencial. Salvo en el periodo de entre guerras, el comercio se ha incrementado a un ritmo más acelerado que la economía mundial. Particularmente notable fue la expansión ocurrida entre 1948 y 1997, cuando las exportaciones de mercancías crecieron 6% en términos reales, mientras que la producción aumentó únicamente 3.7 por ciento.

Pero el comercio no sólo se expandió. La forma de producir también se modificó radicalmente con la globalización de las grandes empresas transnacionales y se reflejó en una transformación muy importante en la composición del comercio. Así, los productos agropecuarios pasaron de representar 47% de las exportaciones totales de mercancías en 1950, a sólo 12% en 1996, mientras que en las manufacturas la tendencia fue contraria al pasar de 38 a 77 por ciento.

Además de estos cambios, la geografía de las transacciones comerciales también se alteró. Los países desarrollados se convirtieron en abastecedores de tecnología de punta, mientras que las industrias que lideraron las etapas anteriores de crecimiento, como la automotriz, la del vestido y la relacionada con productos metalúrgicos y electrónicos de consumo, se ubicaron con mayor frecuencia en los países emergentes.

Por otro lado, la globalización comercial avanzó considerablemente con la proliferación de acuerdos de libre comercio; la conformación de bloques regionales, algunos de ellos muy poderosos; y el replanteamiento del aparato institucional diseñado internacionalmente para reglamentar el intercambio a nivel planetario mediante la constitución de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1994.

A todo lo anterior se añadieron otros dos fenómenos. Por un lado, el extraordinario despliegue de los mercados financieros internacionales así como la multiplicación de sus agentes e instrumentos. Por el otro, la superación con creces de los requerimientos financieros planteados por la expansión del comercio. Ambos fenómenos dieron lugar a una globalización financiera que se vio potenciada por la revolución de la informática y las comunicaciones. El acceso instantáneo a la información y la posibilidad de transferir grandes sumas de dinero en cuestión de segundos, permitió a los capitales trascender con facilidad las fronteras nacionales y encontrar localizaciones más rentables.

Las consecuencias no se hicieron esperar. Muy pronto los flujos financieros no sólo empezaron a crecer a un ritmo mucho más acelerado que el del comercio sino que incluso se desligaron de éste. Así, al volverse cada vez más de carácter especulativo, las transacciones financieras dejaron de corresponder a las compras y ventas internacionales de bienes y servicios, y la volatilidad a la que esto dio lugar se convirtió en una amenaza para la estabilidad de aquellas economías que dependían de manera importante de estos flujos.

Como ejemplo baste señalar que en 1998 el total de las transacciones en los mercados de divisas ascendió a casi 2 billones de dólares diarios. En comparación, el volumen global de exportaciones de bienes y servicios para todo el año fue de 6.7 billones de dólares, lo que representó alrededor de 18 mil millones de dólares por día. Es decir, el valor del comercio de divisas fue más de 100 veces superior al valor del intercambio de bienes y servicios. La diferencia se explica fundamentalmente en términos del volumen de las transacciones especulativas y de la compra y venta de divisas para aprovechar los diferenciales de los tipos de cambio entre distintas monedas, actividad que se conoce como arbitraje y que permite ganancias por el solo hecho de realizar estas operaciones.

De ahí la enorme inestabilidad financiera internacional de los últimos años, expresada en el hecho de que los capitales pueden abandonar instantáneamente un país cuando cambian las perspectivas de rentabilidad o se espera una modificación no deseada del tipo de cambio. Esta circunstancia no sólo provoca grandes dificultades internas sino que, como se vio en el caso de México o de las naciones de Asia oriental, se propaga con facilidad a otras economías de la región en la cual ese país se ubica y puede llegar a tener, inclusive, repercusiones extraregionales.

Como se sabe, las repercusiones de la globalización financiera han sido especialmente serias para las economías emergentes. A lo largo de la década de los noventa de la pasada centuria y hasta 1997, se produjo un fuerte incremento de los flujos de capital privado, con lo que el monto de inversión extranjera directa, préstamos bancarios, bonos e inversión en cartera en países en desarrollo, aumentó siete veces. Debe aclararse, sin embargo, que el grueso de esos recursos se concentró en tan solo una veintena de esas economías, consideradas como muy dinámicas. El resto recibió mucho menos o fue francamente marginado, lo que tuvo serias consecuencias sobre sus expectativas de crecimiento.

Así, para 1998 los cinco principales mercados emergentes habían recibido el 55% de la inversión extranjera directa destinada a todos los países en desarrollo, mientras que los 48 países menos desarrollados recibieron únicamente 1.8 por ciento.

Pero con el inicio de la crisis financiera en los países asiáticos, las economías emergentes que habían conocido cierta afluencia vieron disminuir abruptamente sus entradas de capital privado, las cuales pasaron de representar 343,700 millones de dólares en 1997, a 318,300 millones un año después (aproximadamente 36 mil millones de dólares menos). Se planteó entonces una multitud de interrogantes en torno a la globalización financiera, en particular acerca de las razones por las cuáles ésta se presentó en la década de los noventa y no antes o después. La principal explicación tiene que ver, probablemente, con la evolución macroeconómica de los países industrializados en esos años, aunque no son ajenas a ella las debilidades de las propias economías emergentes, principalmente las fallas de sus políticas fiscal y monetaria.

Pero más importante aún es que si algo demostraron las crisis financieras del pasado lustro fue que ningún país, independientemente de su grado de desarrollo, es inmune al contagio. Tal reconocimiento disparó, al menos, el debate de la necesaria reforma financiera internacional y la asignación de responsabilidades a los diversos actores: los organismos multilaterales con sede en Washington; los gobiernos de los países tanto industrializados como emergentes o en vías de desarrollo; y los sectores privados de unos y otros, particularmente los bancos. Es a todas luces evidente que este debate debe ser pronto retomado en el ámbito más amplio posible a fin de volver a imprimirle el ritmo que conoció antes de que concluyera la pasada centuria.

Acerca de los países emergentes, por ejemplo, se estuvo de acuerdo en la necesidad de obtener su compromiso a fin de corregir muchas de las deficiencias en la transparencia y divulgación de su información financiera. La discusión en este caso se concentró, en particular, en la urgencia de contar con cifras veraces relativas al monto de sus reservas internacionales, los vencimientos de sus deudas así como su exposición al riesgo, a fin de generar confianza y desalentar las "estampidas" de capitales que tanto daño les causaron en el pasado. La idea de promover códigos de conducta apoyados en estándares internacionalmente aceptados y en buenas prácticas, así como el fortalecimiento de los sistemas bancarios de estos países y el diseño y aplicación de políticas fiscales y monetarias adecuadas, constituyeron igualmente recomendaciones relevantes para este grupo de naciones.

Con respecto a los países industrializados, el debate puso de manifiesto la necesidad de que sus gobiernos transparenten, a su vez, información oportuna sobre la evolución de sus propios mercados financieros y la exposición al riesgo de sus bancos. Se demandó también que den a conocer indicadores fundamentales como las variaciones en sus tasas de interés, las fluctuaciones en sus tipos de cambio, las modificaciones en su política fiscal y las reglas de su juego financiero. La supervisión de los sistemas financieros de las economías desarrolladas, en particular de sus intermediarios de alto riesgo, a fin de propiciar que las decisiones de inversión de sus agentes económicos privados sean más disciplinadas, fue una de las más importantes recomendaciones surgidas de este debate. Lo mismo puede decirse de la sugerencia de incrementar sus flujos de asistencia oficial canalizada a las naciones menos favorecidas a fin de apoyar su desarrollo.

Por lo que toca a la responsabilidad de los sectores privados, particularmente los bancos, la discusión se centró en la necesidad de adoptar medidas prácticas tales como: evitar la acumulación de deudas a corto plazo, mantener el control sobre sus operaciones en los mercados de derivados (instrumentos de cobertura de riesgo que permiten protegerse contra devaluaciones y otros cambios repentinos), garantizar la transparencia en sus operaciones de cobertura, asegurar el servicio de la deuda y crear mecanismos para la reestructuración de la deuda externa soberana.

Finalmente, sobre la responsabilidad de los organismos financieros internacionales el debate giró en torno a cinco ejes. Primero, la creación de un sistema de "alerta temprana" que permita detectar a tiempo las crisis financieras y evitar su propagación y otros efectos nocivos. Segundo, la provisión en tiempos de crisis de adecuada liquidez mediante el diseño de mecanismos que la hagan inmediata, accesible y suficiente para cubrir las necesidades de los países que se encuentran en problemas y auxiliarlos a retomar la ruta del crecimiento. Tercero, la participación de las naciones en desarrollo en las reformas y decisiones financieras internacionales, con miras a corregir situaciones imposibles como aquella que muestra que entre los 182 miembros del FMI, los votos de los países del G-7 suman 46% del total, mientras que los de toda América Latina y el Caribe no llegan al 8 por ciento. Cuarto, el monitoreo de las corrientes financieras internacionales a fin de poder conocer sus orientaciones y prever sus posibles reacciones. Quinto, la disminución del costo social de la crisis buscando con ello dar respuesta a una de las más importantes lecciones aprendidas de aquellas registradas en los últimos años: el hecho de que sus consecuencias negativas son más graves para quienes tienen menos.

[Volver](#)

4. Algunas consecuencias de la crisis para América Latina

A lo largo de esta presentación se ha hecho referencia a varias de las repercusiones que la crisis del capitalismo y la economía mundiales han tenido para América Latina, principalmente aquellas que han mostrado que su apego al denominado Consenso de Washington y a las políticas exigidas por el FMI, no significaron necesariamente un crecimiento sostenido, una mejor participación en el comercio y las finanzas internacionales, o un logro de estándares aceptables de desarrollo económico y social. También se señaló que para algunos países los resultados fueron mejores que para otros, probablemente como consecuencia de la geografía, como en el caso de la vecindad entre México y Estados Unidos, o de su densidad territorial e inherente riqueza, como en el caso de Brasil. Pero lo que se quiere poner en evidencia aquí no es sólo que la disciplina no evitó los fracasos sino el hecho de que, lamentablemente, no siempre que hubo éxito éste se dio sin tropiezos, particularmente por lo que se refiere a la profundización de ciertos males sociales y al distanciamiento del Estado frente al ciudadano.

Probablemente en ningún país como en la Argentina sea tan clara la paradoja de haber pasado, en unos cuantos años, de ser favorito de Washington y Wall Street a huérfano del mismo gobierno y las mismas instituciones que antaño lo exhibían como ejemplo. Ciertamente, tradicionalmente la recaudación fiscal en Argentina ha representado apenas el 15% del PIB, obligando al gobierno a endeudarse fuertemente para cancelar su déficit. También lo es que la nación renunció durante años a ejercer sus instrumentos monetarios, adoptando como moneda una divisa extranjera. Le faltó igualmente capacidad para poner en marcha una política industrial eficiente, tanto para fortalecer su mercado interno y el empleo, como para garantizarle al país una mejor inserción en el comercio internacional, dada su condición fundamentalmente de exportador de alimentos. Por ello, mientras ingresaban al país capitales extranjeros por la vía de las privatizaciones, la venta de empresas locales ya constituidas y el endeudamiento público -por cierto a tasas de interés cada vez más elevadas pues los inversionistas sabían que con un tipo de cambio fijo y una moneda sobrevaluada, este escenario no podría mantenerse por mucho tiempo más-, las consecuencias derivadas de la ausencia de políticas económicas sólidas, tanto de naturaleza industrial como fiscal y monetaria, no se transparentaban. Sin embargo, conforme esas tres fuentes de financiamiento externo se agotaron, la economía se detuvo, se instaló la recesión, y la incertidumbre se tradujo en una rápida salida de capitales, con la consecuente caída de las reservas internacionales del país.

Las medidas que entonces se adoptaron, lejos de hacer transitar a la Argentina del ámbito financiero al sector real de la economía, incentivando la producción y la exportación, sólo agravaron la crisis. La decretada reducción del 13% de los salarios de la burocracia y de las pensiones, a fin de disminuir el déficit fiscal, así como la confiscación de los ahorros de la gente mediante el denominado "corralito" instaurado por el entonces Ministro de Economía, Domingo Cavallo, buscando contener la fuga de divisas, no sólo resultaron contraproducentes, al deprimir el consumo y por ende la inversión y el empleo, sino que irritaron profundamente a los argentinos que acabaron forzando la renuncia del Presidente radical, Fernando de la Rúa.

El repudio a la deuda externa contratada con entidades privadas, decretado por su sucesor, el justicialista Adolfo Rodríguez Saá, aunque en un principio fue saludado con aplausos, particularmente por la Asamblea Legislativa que lo había elegido, no sólo hundió a la Argentina en el ostracismo internacional, sino que ni siquiera pudo evitar que el flamante Presidente se viera obligado a renunciar a los siete días de su asunción al poder.

El abandono de la política cambiaria que igualó artificialmente el valor del peso argentino con el del dólar estadounidense, aunque tardío, constituyó un paso valiente de Eduardo Duhalde, el nuevo Presidente justicialista que sucediera, por decisión igualmente de la Asamblea Legislativa, a Rodríguez Saá. Sin embargo, en la medida en que la devaluación del peso se dio al margen de un plan claramente concebido, tuvo como principales consecuencias el pánico, la desconfianza y la búsqueda frenética de escapes al "corralito" por la vía judicial de los amparos, o por presiones, y hasta por la fuerza. Hoy se sabe que en los primeros siete meses de la administración duhaldista, poco más de 23,000 millones de pesos, es decir cerca del 30% de los depósitos totales a finales de diciembre del 2001, salieron del sistema financiero argentino, cifra a la que deben sumarse los 4,600 millones de pesos obtenidos mediante amparos.

El panorama post-devaluatorio se complicó aún más debido a la especulación que a menudo acompaña a esa medida. Los precios de los productos, incluidos alimentos y fármacos, se encarecieron en parte por ocultamiento de los comerciantes, y volvió a aparecer el fantasma de la inflación y hasta de la hiperinflación que años atrás conociera la Argentina y a la que la famosa "convertibilidad", instaurada por el Presidente Carlos Menem, habría puesto coto. Además, los productores contribuyeron al desabasto del mercado interno y al empobrecimiento de la gente pues priorizaron sus exportaciones, en un intento por conquistar nuevos mercados en el exterior. El gobierno, por su lado, necesitado de recursos para hacer frente a los pagos del servicio de su deuda con organismos financieros internacionales, decidió retener el 20% de los ingresos por exportación, irritando con ello a quienes en principio habría buscado favorecer: los exportadores. No en balde, éstos mostraron cierta morosidad en traer a la Argentina las divisas que sus ventas externas generaban, situación que repercutió negativamente sobre las reservas internacionales del país, cuyo nivel mermaba cotidianamente, además, en virtud de la demanda de dólares de los ahorristas que lograban liberar sus depósitos.

Cuando las reservas internacionales argentinas bajaron al peligroso nivel de los 9,000 millones de dólares, por un lado, y los exportadores y ahorristas, por el otro, necesitaron liquidez en pesos para solventar sus pagos en esa moneda, el valor del dólar, que llegó a ubicarse hasta en cuatro pesos a la venta, empezó a estabilizarse y fue posible aventurar algunas cifras respecto a su futuro.

Probablemente el único aspecto que se ha mantenido sin cambio en el errático gobierno del Presidente Duhalde, donde lo que se adopta un día queda sin efecto al siguiente, es su empeñamiento en signar un acuerdo con el FMI. Así han tenido que entenderlo dos diferentes ministros de Economía y dos distintos presidentes del Banco Central de la Nación Argentina. Así ha debido ser legislado por el Congreso, así ha tenido que ser considerado por la Corte Suprema, y así ha debido ser asumido por los gobernadores provinciales.

De ahí que los casi diez meses del gobierno duhaldista hayan sido destinados, en buena parte, a solventar las exigencias del FMI, habiéndose cumplido ya con las más importantes: flotación del tipo de cambio, que en un

principio el gobierno habría fijado en 1.40 pesos; modificación de la Ley de Quiebras, que anteriormente preservaba al deudor; derogación de la Ley de Subversión Económica, que castigaba a banqueros y empresarios de comportamiento dudoso; aceptación por parte de las provincias de la reducción de su déficit fiscal; sanción de una "ley tapón", a fin de detener el "goteo del corralito" causado por la ejecución de los amparos; aprobación de un programa monetario, que contemple límites muy claros a la emisión de dinero nuevo y elimine las "quasi monedas" o bonos provinciales; aceptación del compromiso de no dejar caer las reservas internacionales por debajo de los 9,000 millones de dólares, cinco mil de los cuales son propiedad del FMI; y consolidación de la reforma política, incluida la anticipación de elecciones.

Para lograr lo anterior en el convulso panorama argentino de hoy, ha sido necesario, antes que nada, pactar al interior de los tres poderes del Estado. Esto ha implicado, aceptar el co-gobierno que al Ejecutivo le exige la Asamblea Legislativa que lo eligió; disuadir al Congreso de continuar el juicio político contra los nueve jueces de la Corte Suprema, acusados de deshonestidad; y conseguir el aval de la Corte para suspender, por 120 días, la ejecución de los procesos judiciales en favor de los ahorristas, a fin de mantener el mínimo exigido de reservas internacionales. Igualmente ha sido indispensable acordar con los gobernadores provinciales la cuestión fiscal y la aceptación de una reducción del 40% de la deuda que el gobierno nacional tiene con esas entidades. Por último, también ha sido necesario lograr acuerdos con otros actores políticos, económicos y sociales poderosos como la Iglesia, las fuerzas armadas, los partidos políticos y los sindicatos.

Las consecuencias de todo lo anterior, han dificultado la gobernabilidad del país y evidenciado la vacuidad de la llamada "rendición argentina". La pregunta que todo el mundo parece hacerse especialmente a la luz de la tardanza para alcanzar un acuerdo con el FMI, es: ¿para qué todo este esfuerzo si es evidente que los acreedores internacionales están decididos a castigar al país que se atrevió a repudiar su deuda externa, a fin de que su ejemplo sirva de escarmiento a los "potenciales rebeldes"? Esta vacuidad resulta más irritante para muchos porque se sabe que, aún si los organismos financieros internacionales acuden al rescate de Argentina, sólo le prestarán lo suficiente para pagar el servicio de la deuda contraída con ellos o, a lo sumo, como ha sucedido, pospondrán los vencimientos con la consecuente prolongación de la recesión.

Al margen de la incertidumbre que todo lo anterior provoca, la sensación que predomina es no sólo de falta de liderazgo sino de una ausencia casi total del Estado y de la existencia de una democracia sui generis. La población no se siente representada por la dirigencia, tal y como queda evidenciado con el constante clamor de que "se vayan todos". Las calles se convierten en el espacio donde se da el debate popular, se denuncian los males y se intentan soluciones que, en el fondo, debilitan las bases que deben sustentar a un sistema auténticamente democrático: ni el trueque puede sustituir al mercado, ni la solidaridad popular al Estado, ni la violencia a la justicia, ni el auto-empleo al empleo. En suma, el sector informal no puede desplazar al formal sin graves secuelas económicas, políticas y sociales.

Algunas de esas manifestaciones hablan por sí solas: 19 de 37 millones de argentinos viven hoy bajo la línea de pobreza, entre ellos 9 millones son indigentes y 7 de cada 10 menores de 18 años son pobres. El ingreso per cápita se desplomó en los últimos cuatro años, pasando de 8,947 dólares anuales a 2,700, y la brecha entre los que tienen y los que no, es hoy 47 veces más amplia que la que privaba en 1970. La desocupación es cercana al 25% de la fuerza de trabajo, cifra a la que se añade una similar que corresponde al denominado desempleo disfrazado, y las proyecciones de estos indicadores para el 2003 son tan duras, que se ha acuñado la desgraciada frase de que "en Argentina lo único que crece es la pobreza, el desempleo y la desigualdad". Además, de enero a agosto del presente año han cerrado sus puertas más de 100,000 negocios, la inflación se acerca hoy peligrosamente al 70% y el PIB, que cayó 10.7% en el cuarto trimestre del 2001, se anotó un descenso del 16.3% en el primero del 2002. A este negro panorama se añade el hecho de que la fuga de capitales supera los 127,000 millones de dólares, cantidad apenas por debajo de la deuda externa total del país que es de 144,000 millones, y de que miles de argentinos, algunos de ellos altamente calificados, abandonan constantemente su patria en búsqueda de mejores oportunidades.

Pero el impacto de la crisis argentina no se ciñe únicamente a sus fronteras. Si en un principio se puso en duda que sus efectos pudieran "contagiar" a sus vecinos en el Cono Sur, hoy es un hecho reconocido a juzgar por los blindajes recientemente otorgados a Brasil y a Uruguay, y por las posibilidades que tiene Paraguay de también lograrlo. Es más, empieza a hacerse evidente una especie de "recontagio" de las otras economías del Cono Sur a la Argentina, medido en términos de la caída de la demanda de esos países por los productos argentinos de exportación. Esta "regionalización" de la crisis presenta, además, un grave inconveniente para América Latina en su conjunto pues podría reforzar las dudas de los inversionistas internacionales a seguir operando en esta parte del mundo, dado que es un hecho conocido que los capitales no discriminan país por país, sino regiones completas.

En suma, varias lecciones resultan fundamentales cuando se estudia el caso argentino. En primer lugar, salta a la luz que el FMI ya no está dispuesto a "rescatar" a países con crisis financieras resultantes, en buena medida, de políticas inadecuadas pese a que en el pasado hayan sido "buenos alumnos". En segundo lugar, muestra también que el gobierno estadounidense puede mantenerse indiferente ante una crisis que le parece no sólo interna sino lejana, y ubicada en una nación que no pone particularmente en riesgo su principal preocupación actual: la lucha contra el terrorismo. Pone igualmente de manifiesto que no basta con ser un país amigo, asociado a la OTAN mediante un estatuto especial, para obtener automáticamente el apoyo irrestricto de los miembros de pleno derecho de la alianza. Deja en claro, finalmente, que en las actuales circunstancias no parecen suficientes las coincidencias políticas, ni el apoyo militar a las varias operaciones de mantenimiento de la paz, ni la disposición al diálogo y a la adopción de tantas medidas aconsejadas por el FMI como sean posibles dados los estrechos márgenes de manejo político del actual gobierno argentino, que día a día debe encarar el disgusto de la gente.

Pero lo que lamentablemente no evidencia el "aislamiento" del caso argentino, o la "orfandad" en la que parecen haber dejado a la Argentina, Estados Unidos, y los organismos multilaterales de crédito, es que las consecuencias de esta crisis para la región se hayan "conjurado" o "esterilizado", o que este garantizada una salida adecuada a la actual crisis argentina. La principal lección que debe obtenerse de esta experiencia es, probablemente, la de no permitir que el ciudadano abdique del Estado ni que el Estado se repliegue o se declare

autista. Cuando la cifra oficial señala que en Argentina más de la mitad de la economía no está incorporada en el sector formal; cuando se lee que los ciudadanos han tomado por su cuenta funciones como la educación, la salud, y la seguridad social; cuando se conoce la cifra de las familias que viven del trueque; uno se pregunta dónde está el Estado y cuándo el ciudadano va a reaccionar exigiéndole presencia y responsabilidad. Al final de cuentas se trata del mismo ciudadano que paga algún impuesto y que a cambio no recibe la protección a la que todo Estado se obliga.

[Volver](#)[Imprimir](#)

Año I - Número 1 - Abril 2003

Ensayos

Análisis del impacto de un acuerdo de libre comercio entre la UE-Mercosur sobre el mercado de trabajo de España, Argentina y Brasil

Santos M. Ruesga (dir.), Jorge Carrera André Cunha, José Manuel García de la Cruz, Rogerio Nagamine y Julimar da Silva Bichara

1. Introducción
2. Las Relaciones comerciales entre España, Argentina y Brasil
3. Avances institucionales
4. Metodología
5. Resultados estimados
 - 5.1. Impacto sobre el comercio
 - 5.2. Impactos sobre el empleo
6. Algunas recomendaciones de política económica y comercial
7. Conclusiones

1. Introducción

El Mercosur se ha convertido, en los últimos años, en el socio comercial extra comunitario más dinámico de España, al tiempo que nuestro país es el principal inversor europeo en la zona y el segundo a nivel mundial, por detrás de Estados Unidos. Pero este acercamiento no es sólo exclusivo de España, sino que forma parte de una tendencia percibida también en la Unión Europea. Este hecho está promoviendo un mayor acercamiento institucional entre la Unión Europea y el Mercosur, con vías a la formación de una Zona de Libre Comercio, como se prevé en el acuerdo firmado entre ambos bloques en Madrid en 1995. La formación de dicha zona de libre comercio tendrá, sin duda, importantes efectos sobre los mercados de trabajo pues, como consecuencia de la mayor competencia promovida por el libre comercio, habrá sectores ganadores (es decir, que aumentarán el producto y el empleo) y sectores perdedores (que disminuirán el producto y el empleo).

El objetivo de este trabajo es analizar cuantitativa y cualitativamente el impacto de un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el Mercosur sobre el empleo y las relaciones laborales de España, Argentina y Brasil, y proponer medidas de políticas que permitan mitigar dicho impacto.

Parece evidente que el crecimiento de la importancia relativa del comercio U.E.-MERCOSUR está promoviendo un mayor acercamiento institucional que puede redundar en un acuerdo de integración comercial entre ambos bloques regionales. Tanto en términos de flujos comerciales como de inversiones directas, el MERCOSUR constituye uno de los principales destinos de España, fuera de la U.E. Una mayor integración de la U.E. con el MERCOSUR tendrá, por tanto, indudable impacto en la economía y sociedad española. Es razonable, por tanto, preocuparse por los efectos que dicha integración tendrá sobre uno de los problemas cruciales de la economía española, el desempleo.

Con este objetivo en mente, en las páginas que siguen se pretende definir el contexto analítico en que se desarrolla este trabajo, para tanto, en el apartado 2 se analiza el peso de las relaciones económicas entre la Unión Europea y el Mercosur, destacando las existentes entre España, Argentina y Brasil. A continuación se identificarán los avances institucionales existentes entre ambos bloques económicos, tendentes a la conformación de un acuerdo de libre comercio. Por último se exponen los resultados del análisis empírico que incluye el detalle de la metodología utilizada al definir un modelo de equilibrio parcial para interpretar ese posible impacto, con los diferentes elementos que se han construido para obtener resultados. Se analizan los resultados de la simulación empleada para definir el impacto en el empleo en cada uno de los países contemplados y, por último, se incluye un conjunto de recomendaciones de política económica que están orientadas a minimizar los impactos en términos de empleo en estos países.

[Volver](#)

2. Las Relaciones comerciales entre España, Argentina y Brasil

Parece evidente que el crecimiento de la importancia relativa del comercio U.E.-MERCOSUR está promoviendo un

mayor acercamiento institucional que puede redundar en un acuerdo de integración comercial entre ambos bloques regionales. Tanto en términos de flujos comerciales como de inversiones directas, el MERCOSUR constituye uno de los principales destinos de España, fuera de la U.E. Una mayor integración de la U.E. con el MERCOSUR tendrá, por tanto, indudable impacto en la economía y sociedad española. Es razonable, por tanto, preocuparse por los efectos que dicha integración tendrá sobre uno de los problemas cruciales de la economía española, el desempleo.

La U.E. constituye el principal socio comercial del MERCOSUR. En el año 2000, una tercera parte de las exportaciones e importaciones extra MERCOSUR se destinaron a la U.E., lo que la sitúa por encima de los EE.UU. que representan el 20 por ciento de las ventas y el 27 por ciento de las compras extra MERCOSUR.

En sentido contrario, en la misma fecha el comercio con el MERCOSUR apenas representó un 3,9 por ciento de las exportaciones y un 3,2 por ciento de las importaciones extra-comunitarias (Direction of Trade Statistics Yearbook, 2001), no obstante, es el socio comercial más dinámico, con tasas de crecimiento de las exportaciones extra-comunitarias del 16 por ciento anual, muy superior a cualquier otra región o país. Por otro lado, las compras de la UE al Mercosur han crecido apenas un 3,2 por ciento anual. Este resultado ha transformado la relación U.E.-MERCOSUR, que en 1990 era deficitaria para la U.E. y que ahora pasa a registrar un superávit por valor de 4,13 miles de millones de dólares.

Por zonas, un 64,5 por ciento de las ventas de la UE al Mercosur se dirigieron a Brasil y un 30,3 por ciento a Argentina, mientras que un 75,6 por ciento de las compras de la UE provenientes del Mercosur procedieron de Brasil y un 20,9 por ciento de Argentina.

El peso del MERCOSUR en el comercio extra-comunitario de España es mayor que para la UE. En 2000, según los datos del Direction of Trade Statistics Yearbook (2001), un 9,4 por ciento de las exportaciones y un 5,7 por ciento de las importaciones extra comunitarias de España son con el Mercosur, lo que representa el 10,18 por ciento de todas las exportaciones de la U.E. al MERCOSUR. Dichos porcentajes equivalen al 40,6 por ciento del total de ventas españolas en América Latina y al 43,6 por ciento de las compras.

Por otra parte, una porción significativa del comercio del MERCOSUR con la U.E. tiene como origen o destino España. En el año señalado, el MERCOSUR destinó un 4,6 por ciento de sus exportaciones y un 3,1 por ciento de sus importaciones extra-regionales a España, lo que equivale, en términos relativos, al 13,7 por ciento de las exportaciones totales del Mercosur a la UE y el 9,2 por ciento de las importaciones totales del Mercosur provenientes de la UE.

La distribución del comercio de España con el Mercosur está también bastante concentrado en Argentina y Brasil, de modo que el 45,3 por ciento de las ventas al Mercosur se dirigieron a Argentina y el 46,9 por ciento a Brasil, mientras que un 45,3 por ciento de las compras provenientes del Mercosur procedieron de Argentina y un 33,5 por ciento de Brasil.

El Mercosur también es el socio comercial más dinámico de las exportaciones españolas. Entre 1990 y 2000 las exportaciones españolas hacia este bloque regional se multiplicaron por 6, resultado muy superior al crecimiento experimentado por cualquier otra región o país. Las importaciones, por el contrario, han registrado una tasa de crecimiento de apenas un 92 por ciento a lo largo de estos años, lo que ha provocado que los países del Mercosur mantengan un déficit comercial de 484 millones de dólares con España, equivalente a un 11,7 por ciento del superávit comunitario. Este resultado es más importante si se tiene en cuenta que en 1990 España tenía un déficit comercial de 1.143 millones de dólares con el Mercosur y fue deficitaria hasta 1995.

Pero la importancia de las relaciones entre España y el MERCOSUR, sobre todo en los casos de Argentina y Brasil, no se limita a los intercambios comerciales. España se ha convertido en el primer inversor de la UE y el segundo del mundo en la región, destinando a ella cerca del 41 por ciento de sus inversiones en el exterior, concentrándose en pocos sectores, en general servicios de telecomunicaciones, financieros e infraestructura.

Entre 1990 y 2000, mientras que las inversiones españolas en Latinoamérica se multiplicaron por 35, dicho ratio se eleva a 49 cuando consideramos tan sólo el MERCOSUR. En 1990, apenas el 9 por ciento de las inversiones directas españolas en el exterior tenía como destino Latinoamérica y, sin embargo, en 1998 casi el 70 por ciento de las mismas tiene como destino dicha región. En este último año, el 41,5 de toda la inversión española en el exterior se destinó a los países del MERCOSUR, principalmente Brasil y Argentina, donde España se situó como segundo y primer inversor extranjero, respectivamente (DGTE, 1999).

Por lo tanto, el MERCOSUR, y sobre todo, Argentina y Brasil, se han convertido en un punto de referencia obligada en el análisis de los intercambios comerciales de la U.E., pero de forma muy significativa de España. Los intercambios comerciales de España con este bloque comercial son más significativos que para la media Europea, como también lo es la presencia de empresas españolas en las inversiones directas recibidas por los países integrantes del MERCOSUR. Esta situación ha inducido a la U.E. a profundizar en el acercamiento institucional entre ambos bloques, como se describe a continuación.

[Volver](#)

3. Avances institucionales

Es evidente que las relaciones entre la Unión Europea, en especial de España, y el Mercosur se han intensificado en los años 90, como consecuencia del crecimiento de los flujos comerciales y de inversión directa entre ambos

espacios, lo que ha provocado un mayor acercamiento institucional entre los dos bloques que incluye la firma de acuerdos con el objetivo de alcanzar un Área de Libre Comercio (llamada Asociación Interregional) entre la Unión Europea y el Mercosur.

Tras el primer encuentro entre Europa y América Latina realizado en Roma [1] en 1990, el hito inicial en la secuencia de acuerdos bilaterales entre la U.E. y el MERCOSUR, lo constituye la firma, en Guimaraes (Portugal), en 1992, del Acuerdo de Cooperación Interinstitucional que tenía como objetivo básico promover una aproximación técnico-institucional entre ambos bloques.

En 1995, se firmó en Madrid el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional entre la UE y el Mercosur, donde se crearon varios instrumentos de negociación relacionados con aspectos económicos, científicos, industriales, culturales, institucionales y políticos. Todos ellos orientados a promover el fortalecimiento de las relaciones recíprocas con el fin de favorecer el incremento y la diversificación del comercio y desarrollar las condiciones para el establecimiento de una Zona de Libre Comercio, creándose tres organismos institucionales compuestos por representantes de ambos bloques.

Posteriormente, con la finalidad de seguir avanzando en el establecimiento de una zona de libre comercio se organizó la Cumbre de Río, celebrada los días 28 y 29 de junio de 1999, con la participación de 48 países de la UE y de la América Latina y el Caribe, donde se acordó la puesta en marcha de un proceso de liberalización gradual y recíproca, incluyendo todos los sectores.

En noviembre de 1999, con el fin de realizar propuestas sobre la definición de la estructura, se reunió en Bruselas el Consejo de Cooperación para establecer la estructura, metodología y calendario de las negociaciones para establecer una Asociación Interregional entre la UE y el Mercosur.

A partir de ahí las reuniones entre los dos bloques tendentes a la consolidación de un acuerdo de libre comercio han sido cada vez más frecuentes, incluyendo siete rondas de negociaciones. El principal forum de negociación es el Comité Birregional de Negociación UE-Mercosur (CBN), al que están asociados el Subcomité de Cooperación (SCC), tres subgrupos sobre cooperación en áreas específicas y tres Grupos de Trabajo (GT), uno de los cuales estudia la cuestión comercial.

Las diferentes rondas de negociación entre los bloques a través de los foros de discusión y negociación tenían el objetivo de intercambiar información, cooperar y establecer las bases para un futuro acuerdo de libre comercio. En poco más de un año se produjeron significativos avances en materia comercial, en tanto que en julio de 2001, la Unión Europea, durante la V Ronda de negociaciones, presentó una propuesta de reducción arancelaria para los bloques, incluyendo todos los sectores (incluso el agrícola). La propuesta prevé una reducción gradual de los aranceles en 10 años. Meses después el Mercosur presentó su contra propuesta.

Este avance en las negociaciones entre los dos bloques constituye un elemento central en la construcción de una relación más dinámica entre las dos partes, en la promoción de sus procesos de integración y en el fortalecimiento del sistema multilateral de comercio. Parece pues, a tenor del proceso de consolidación de las relaciones institucionales, que existe una clara voluntad de alcanzar una asociación interregional de contenido fundamentalmente comercial entre ambas áreas económicas. Es en esta perspectiva en la que resulta relevante establecer hipótesis sobre sus posibles efectos de todo orden, con el fin de redirigir el proceso hacia un escenario que maximice el bienestar para ambas regiones.

[Volver](#)

4. Metodología

La cuestión a responder es cómo una reducción de las barreras comerciales a través de la formación de un acuerdo de comercio regional puede afectar a los distintos sectores industriales, en términos de empleo, de las economías de España, Argentina y Brasil.

La evaluación de los impactos de la formación de un acuerdo comercial requiere un cuidadoso análisis de los beneficios reales y de los posibles problemas que ésta decisión puede generar. Para ello, en primer lugar, es necesario estimar un modelo que refleje todas las variables clave a considerar.

Metodológicamente, existen dos herramientas posibles para el análisis: el modelo de Equilibrio Parcial y el modelo de Equilibrio General Computable. El primero es útil para estimar los efectos sobre un determinado sector, mientras que el segundo, permite un análisis más global al estimar los costes y beneficios en términos de producción, empleo, comercio internacional, saldo comercial y bienestar sobre toda la economía. Ambas herramientas son complementarias y su estimación permitirá obtener información a dos niveles, uno sectorial y otro más global.

El objetivo de este trabajo, como se ha comentado anteriormente, se restringe a estimar los efectos sobre el empleo en los sectores industriales de los países considerados. En ese sentido, y dada las restricciones existentes en cuanto a la disponibilidad de datos, sobre todo para Argentina y Brasil, que dificultan encontrar una agregación sectorial homogénea para todas las variables consideradas y para todos los componentes necesarios para estimar un modelo de equilibrio general, se optó por elaborar solamente un modelo de equilibrio parcial.

El modelo de equilibrio parcial se centra en la evaluación de los impactos del acuerdo de libre comercio sólo en los tres países considerados y por sector industrial. No se examinan las posibles interrelaciones que pueden existir entre estos países y el entorno europeo o el resto del mundo y tampoco con los demás sectores económicos de cada país y del conjunto de países. Por ello, este análisis es parcial al considerar cada sector industrial y el grupo de países como si estuviesen aislados en un laboratorio, no evaluando los impactos externos que pueden derivarse en el resto de las economías y del mundo. Ha de entenderse, por tanto, como una primera aproximación al objeto de estudio, de gran utilidad, no obstante, por orientar futuras investigaciones en este terreno, en la medida que nos ofrece una jerarquía sectorial de impactos y, al tiempo, nos permite ir avanzando algunas recomendaciones en el terreno de la política comercial, que orienten a los propios negociadores del acuerdo.

La metodología que se utiliza para la estimación de los efectos del acuerdo de libre comercio se basa en un modelo de equilibrio parcial (Laird & Yeats, 1986), con algunas limitaciones determinadas en función de los datos disponibles. La falta de información suficiente para calcular las elasticidades de sustitución entre los productos comercializados por los países considerados en el modelo y el resto del mundo no permite estimar el efecto de la desviación de comercio resultante del acuerdo de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR, es decir, en este análisis tan solo se está estimando el efecto de creación de comercio derivado de dicho acuerdo.

Y, una segunda limitación, debida también a la carencia de información homogénea, estriba en que, para calcular la elasticidad producto empleo, como se verá más adelante, se utiliza como proxy el cociente de la relación entre la evolución del producto y del empleo sectorial durante el período 1993.1-2001.4. Ese cálculo, aunque es válido y se utiliza con frecuencia en la literatura económica, ofrece una idea de la relación entre la producción y el empleo muy limitada, una vez que no se considera los cambios que pueden derivarse, por ejemplo, de las transformaciones tecnológicas.

Para estimar el efecto de una reducción de los aranceles sobre el volumen de comercio, la ecuación de partida del modelo es una función de demanda de importaciones tradicional del país j referente al sector i , producido por el país k , es decir:

$$M_{ijk} = F(TC_{jk}, PIB_j) \quad (1)$$

Tal que:

i se refiere a los sectores.

j y k se refiere a los países

M_{ijk} , se refiere a las importaciones de productos i del país j procedentes del país k .

TC_{jk} , se refiere al tipo de cambio real bilateral entre las monedas de los dos países, representa el precio del producto comercializado, en suma, sus variaciones reflejan los cambios habidos en el nivel de competitividad relativo bilateral.

PIB_j , se refiere al Producto Interior Bruto del país importador y representa la renta total.

La ecuación estimada tendrá la siguiente forma funcional:

$$M_{ijk} = \beta_{1ij} + \beta_{2ij} TC_{jk} + \beta_{3ij} PIB_j + e_{ij} \quad (2)$$

Tal que los β son los coeficientes estimados. Se trata, por lo tanto, de una función de demanda de importaciones tradicional, donde el tipo de cambio real (TC) expresa los precios o las variaciones de los precios del producto importado y el producto interno bruto (PIB), la renta total del país importador. Se espera, por lo tanto, que un aumento en el tipo de cambio, al encarecer los productos, disminuya la cantidad importada y que un aumento de la renta aumenta la cantidad demanda. Para los propósitos de este trabajo es de fundamental interés que el coeficiente β_{2ij} tenga buenas medidas de ajuste final, siendo estadísticamente diferente de cero y con el signo igual al esperado.

En la estimación todas las variables fueron expresas en términos reales y en logaritmos [2]. El período de referencia es 1993.1 – 2001.4, con datos trimestrales. En función de los datos existentes y de la disponibilidad de los mismos, se hizo una desagregación en 14 sectores industriales[3], agregados según los capítulos de NBM.

Tabla 1. Clasificación sectorial

Sectores	Capítulos NBM	
AGR	Agropecuaria	Cap. 1 a 14
ALB	Alimentos y bebidas	Cap. 15 a 23
CCP	Confección, calzado y piel	Cap. 41 a 43 y 64 a 67
ELE	Material eléctrico y electrónico	Cap. 85 + 90 a 92
MEC	Equipos mecánicos	Cap. 84 + 93
MET	Metalurgia	Cap. 72 a 83

MMB	Madera y mobiliario y derivados de la madera	Cap. 44 a 46
MNM	Minerales no metálicos	Cap. 25 a 27, 68 a 71
PCC	Papel, celulosa y cartón	Cap. 47 a 49
PLC	Plástico y Caucho	Cap. 39 y 40
QFA	Química y Farmacia	Cap. 28 a 38
TAB	Tabaco	Cap. 24
TEX	Textil	Cap. 50 a 63
TRA	Material de transporte y automóviles	Cap. 86 a 89

Se estimó la ecuación (2) para las importaciones de Argentina y Brasil procedentes de España, y las importaciones de España procedentes de Argentina y Brasil, haciendo un total de 56 estimaciones. Con los resultados de esas estimaciones se aplica al tipo de cambio una reducción equivalente al porcentaje de los respectivos aranceles y se simula el efecto neto sobre el comercio. Los datos de comercio y su respectiva agregación sectorial fueron elaboradas a partir de los datos del Eurostat, clasificación NBM. Los aranceles de la Unión Europea, los mismos que utiliza España, aplicados a las importaciones procedentes del MERCOSUR fueron recogidas del informe de la Comisión Europea, Trade Policy Review (2002[4]), y los de Argentina y Brasil de la Secretaría Ejecutiva del MERCOSUR. En ese trabajo se utilizarán los datos referentes a los aranceles, no considerando las barreras no arancelarias [5], a causa de las dificultades de establecer un cálculo adecuado y preciso. El impacto de este tipo de barreras al libre comercio puede ser significativo en la producción y el empleo, sin embargo, a parte de las dificultades para calcular los equivalentes ad valorem de las barreras no arancelarias, los últimos cálculos disponibles para las relaciones comerciales entre Argentina, Brasil y España son del principio de la década de los 90. Las alteraciones promovidas por la Ronda de Uruguay [6] probablemente modifican los equivalentes ad valorem y un cálculo preciso no ha sido elaborado hasta la fecha. La fuente de los datos del PIB real y Tipo de Cambio Real son los respectivos Bancos Centrales. El tipo de Cambio Real ha sido deflactado a partir del Índice de precios al consumidor, siendo definido como peso argentino o real brasileño dividido por el euro. Los datos de producción industrial y de empleo sectorial para España son del INE, para Argentina del INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censo de la República Argentina) y para Brasil del IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estadísticas). Los principales resultados son:

Tabla 2. Resultados de las estimaciones de la demanda de importación

ARANCELES: MEDIA SIMPLE			Coeficientes estimados del tipo de cambio β_{2ij}				
BRA	ARG	ESPAÑA	BRA IMP	ARG IMP	BRA EXP	ARG EXP	
AGRO	9,81	9,65	13,82	-0,14	0	0,3	0
ALB	17,24	17,08	13,30	-0,84	-0,06	0	0
CCP	18,40	18,40	3,95	0	-0,54	0	0,59
ELE	24,47	24,25	4,25	0	-2,7	0	0
MEC	17,95	18,50	2,00	-0,17	-0,23	0	2,52
MET	13,69	13,72	2,52	-0,18	-0,06	0,29	5,42
MMO	11,33	11,33	2,93	-0,93	-0,64	0,06	6,05
MNM	8,74	8,56	1,74	-0,78	-0,53	0,02	5,03
OTR	17,38	17,40	1,98	0	-1,07	1,48	0
PCC	10,07	10,03	0,73	-1,04	-0,71	0,25	0,75
PLC	14,25	14,30	4,05	-0,15	-0,96	0,36	7,53

QFA	11,70	12,07	4,25	-0,52	-1,51	0,2	0
TAB	17,80	17,80	18,30	-1,68	-9,91	5,26	0
TEX	18,96	18,96	7,50	-0,62	-2,75	0	4,9
TRA	13,53	15,78	2,78	-0,45	0	1,89	5,67
TOTAL	15,13	15,15	5,81	-0,31	-5,05	0,801	4,06

Fuente: Elaboración propia Los coeficientes igual a cero indican que el Tipo de Cambio no resultó significativo o no tenía el signo esperado [7]. El resto, los que tiene valor en la tabla 20, tiene el signo esperado y su nivel de confianza por encima del 90 por ciento. El tipo de cambio está medido en términos reales y, según la definición que se utiliza en este modelo, se espera una relación directa con las exportaciones del Mercosur, es decir, si se devalúa el tipo de cambio, aumentan las exportaciones; e indirecta con las exportaciones españolas, que corresponden a las importaciones de Argentina y Brasil.

[Volver](#)

5. Resultados estimados

Para determinar los efectos del acuerdo de libre comercio sobre el empleo la estrategia de simulación es la siguiente: En primer lugar, se utilizará el coeficiente estimado para el tipo de cambio real como elasticidad precio de la demanda de importaciones. El coeficiente nos permite estimar cuál es el impacto de una reducción de los aranceles sobre el nivel de intercambio comercial. Se considera, por lo tanto, que una reducción de los aranceles equivale a un aumento del tipo de cambio o, lo que es lo mismo, a una reducción del precio de importación. Como los datos utilizados en el modelo están en logaritmo, el coeficiente estimado equivale a la elasticidad demanda de importación, representado por el β_{2ij} de la ecuación(2). Esta primera etapa de la simulación indicará el efecto sobre el intercambio comercial de una reducción arancelaria por sector y país, que será calculado a partir de la siguiente ecuación: $(M_{ijk t+1} - M_{ijk t}) / M_{ijk t} = \beta_{2ij} * A_{ijk}$ (3) $DM_{ijk} = M_{ijk t} * \beta_{2ij} * A_{ijk}$ (4) Tal que A_{ijk} es el arancel y DM_{ijk} el incremento de las importaciones del país j que corresponde al incremento de las exportaciones del país k . El segundo paso consiste en considerar que el efecto sobre el comercio equivale a un efecto en el mismo valor y signo en el nivel de producción sectorial. Es decir, que el resultado es un aumento (o disminución) en la producción en el sector en cuestión [8] en el mismo volumen que el resultado comercial, esto es: $DM_{ijk} = DP_{ik}$ (5) Conociendo el impacto sobre la producción sectorial de la apertura comercial se puede, utilizando las estimaciones de la elasticidad producto empleo, estimar el efecto sobre el empleo. Es decir: $DE_{ik} = epe_{ik} * DP_{ik}$ (6) En donde DE_{ik} representa el incremento en el empleo y epe_{ik} la elasticidad producto empleo. Las elasticidades producto-empleo para los países y sectores considerados fue definida como el promedio de las elasticidades anuales en el período 1993-2001. Para el caso de España y Argentina se estimó la elasticidad a partir de la relación entre la variación porcentual del empleo sobre el producto. Para el caso de Brasil, dada las dificultades de encontrar datos estadísticos, se utilizó el cálculo elaborado por Chahad et al (2002: 130).

Tabla 3. Elasticidad Producto-Empleo, promedio del período 1993-2001

	Argentina (1)	Brasil (2)	España (3)	
AGR		-	-	0,1
ALB		-	1.222	0,5
CCP		0.4	1.182	0,4
ELE		0.6	0.775	0,1
MEC		0.7	0.821	1,2
MET		0.3	1.045	0,9
MMO		0.2	0.506	0,2

MNM	3.2	1.034	0,8
PCC	15.0	1.569	-
PLC	2.7	0.738	0,4
QFA	-	0.367	0,3
TAB	-	0.397	0,4
TEX	0.2	1.625	-
TRA	6.0	0.920	0,3
Media	0,7	1,107	0,18

Fuente: (1) Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Hacienda de Argentina; (2) Chahad et al (2002: 130); (3) Elaboración propia con datos del INE y del Ministerio de Industria de España. Como se puede observar, no se dispone de información suficiente para calcular las elasticidades en todos los sectores, sobre todo en el caso Argentina. La elasticidad producto-empleo es clave para el último paso de la estrategia de estimación. Esta información permitirá estimar el impacto sobre el empleo sectorial del acuerdo de libre comercio, puesto que nos indica cuanto incide sobre el empleo un aumento de la producción en cada sector. De esta forma, la falta de una medida para la elasticidad producto-empleo sectorial dificulta alcanzar el objetivo final de este trabajo para todos los sectores, esto es, el impacto sobre el empleo sectorial.

[Volver](#)

5.1. Impacto sobre el comercio

Suponiéndose el establecimiento de un acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea, esto es, la eliminación completa de todas las barreras arancelarias al flujo de mercancías, el modelo estimado indica que las exportaciones de España podrían crecer un 34,28% (equivalente a 721 millones de euros), siendo que un 8% de este total se destinaría a Brasil y el restante, un 92%, a Argentina. Las exportaciones argentinas podrían incrementarse un 22,76% (267 millones de euros) y las brasileñas sólo un 4,50% (58 millones de euros)[9]. Véase tabla 22. Se trabaja con la hipótesis de que los sectores industriales tienen una estructura industrial de competencia imperfecta, esto es, con economías de escala y diferenciación de productos. Esta última hipótesis es la más relevante para el análisis, puesto que supone que los productos intercambiados no son sustitutos perfectos y, por lo tanto, no tiene ninguna razón teórica para suponer que un incremento de las importaciones equivale a una reducción de la producción en el mercado interno[10]. Aunque esta hipótesis está sometida también a una crítica intensa en la literatura económica, en nuestro caso puede ser plausible en los sectores para los que se realizan estimaciones de las respectivas funciones de exportación, por lo que no es incorrecto prescindir de las importaciones de cada país en la valoración del escenario inducido por el acuerdo, con el fin de estimar el empleo generado. En términos sectoriales y en porcentaje de incremento de las exportaciones de cada sector, se observa que la industria química y farmacéutica, de productos textiles y de máquinas y equipos eléctricos corresponden a los que podrían tener un mayor incremento porcentual en las exportaciones españolas. En el caso de Argentina, esos sectores serían el de plástico, madera y mobiliario, textil, metalúrgica y transporte. Para Brasil los mayores incrementos porcentuales se observarían en los sectores de agropecuaria y transporte. Se destaca también el incremento de las exportaciones de tabaco de España y Brasil, aunque este resultado se deriva de la poca cantidad comercializada y de las importantes barreras comerciales existentes en ambas regiones. Esa estratificación sectorial se mantiene cuando se analiza la contribución de cada industria en el incremento de las exportaciones derivado del libre comercio entre ambos bloques, exceptuando el sector de transporte para España, de tabaco para Brasil; para el caso de Argentina, todos los sectores tienen una contribución al incremento de las exportaciones muy pequeño, siendo el de metalurgia, con un 3,6%, el que más representaría en el crecimiento de las exportaciones tras la firma del acuerdo comercial. La diferencia analítica en relación a lo descrito en el párrafo anterior reside en que ahora se considera también la importancia relativa de cada sector en los intercambios de comercio entre los países considerados. De esa forma, hay que tener en cuenta las consideraciones realizadas anteriormente acerca del papel del tipo de cambio en las exportaciones y su influencia en el resultado de las estimaciones aquí realizadas. Para el caso de España se observa claramente que los sectores más dinámicos en el comercio con los países del Mercosur serían los de mayor contenido tecnológico, es decir: química y farmacia, equipos eléctricos y transporte. Para los países del Mercosur, los sectores más dinámicos serían los de agropecuaria y tabaco, lo que acabaría caracterizando un tipo de comercio tradicional norte-sur entre España y el Mercosur.

Tabla 4. Resultado de la simulación de una reducción del 100% de los Aranceles

	Incremento de la	Incremento	Contribución sectorial al
--	------------------	------------	---------------------------

	Exportaciones (Millones Euros)			estimado de las exportaciones (%)			incremento total estimado de las exportaciones (%)		
	ESPAÑA	BRASIL	ARG	ESPAÑA	BRASIL	ARG	ESPAÑA	BRASIL	ARG
AGRO	353,82	20.721,43	0,00	0,76	4,15	0,00	0,05	35,81	0,00
ALB	5.617,96	0,00	0,00	8,70	0,00	0,00	0,78	0,00	0,00
CCP	343,07	0,00	386,89	3,54	0,00	2,33	0,05	0,00	0,14
ELE	67.532,22	0,00	0,00	26,07	0,00	0,00	9,36	0,00	0,00
MEC	11.710,76	0,00	887,53	3,59	0,00	5,04	1,62	0,00	0,33
MET	1.706,04	579,01	9.480,10	1,65	0,73	13,65	0,24	1,00	3,55
MMO	791,82	117,78	2.129,01	8,03	0,18	17,75	0,11	0,20	0,80
MNM	4.660,13	75,30	2.220,10	5,91	0,03	8,74	0,65	0,13	0,83
PCC	13.134,59	44,46	24,47	7,92	0,18	0,55	1,82	0,08	0,01
PLC	7.257,49	501,48	2.308,59	6,96	1,46	30,50	1,01	0,87	0,86
QFA	21.236,84	297,19	0,00	10,90	0,85	0,00	2,94	0,51	0,00
TAB	482,38	23.306,63	0,00	92,65	96,26	0,00	0,07	40,28	0,00
TEX	22.247,14	0,00	2.707,25	33,94	0,00	36,75	3,08	0,00	1,01
TRA	26.184,95	2.392,15	4.658,60	4,59	5,24	15,73	3,63	4,13	1,74
OTR	9.446,84	231,39	0,00	8,87	2,92	0,00	1,31	0,40	0,00
MEDIA	721.650,46	57.860,45	267.048,70	34,28	4,49	22,76			

[Volver](#)

5.2. Impactos sobre el empleo

Siguiendo la estrategia de simulación definida anteriormente y utilizando los resultados del incremento de las exportaciones y las estimaciones de las elasticidades producto empleo, se pueden evaluar los impactos sobre el empleo en los tres países considerados en este estudio, de un posible acuerdo de libre comercio entre la UE y el Mercosur. En términos generales, se calculó el impacto sobre el empleo total a partir de dos métodos. El primero, sumando los resultados sectoriales y, el segundo, utilizando la estimación de la función de demanda de importaciones y las elasticidades para toda la economía. Como se puede observar en el tabla 23, en la primera de las simulaciones, el nivel de empleo que se generaría en España y Argentina son básicamente iguales, es decir, cerca de 116 mil empleos como resultado del aumento del comercio entre ambos países. En Brasil se generarían apenas cerca de 8 mil empleos, siendo la mayoría en el sector de transporte. En la segunda estimación del impacto del comercio sobre el empleo, se observa que el mayor nivel de crecimiento sería en Argentina, donde se generaría unos 494 mil empleos. Esto es, el aumento de 66 mil millones de euros en la producción en este país, con una elasticidad producto empleo de 0,74, promueve dicho nivel de crecimiento del empleo. En España ese incremento sería de 325 mil empleados y en Brasil de tan sólo 160,1 mil empleos.

Tabla 5: Impacto sobre el empleo

IMPACTO SOBRE EL EMPLEO			DISTRIBUCION PORCENTUAL		

ESP	BRA	ARG	ESP	BRA	ARG	
AGRO	0,09	-	-	0,08	-	-
ALB	7,02	-	-	6,04	-	-
CCP	0,34	0,00	0,39	0,29	0,00	0,33
ELE	16,88	0,00	0,00	14,51	0,00	0,00
MEC	35,13	0,00	1,55	30,20	0,00	1,34
MET	3,84	1,52	7,11	3,30	17,38	6,15
MMO	0,40	0,15	1,06	0,34	1,72	0,92
MNM	9,32	0,19	17,76	8,01	2,22	15,36
PCC	-	0,17	0,92	-	2,00	0,79
PLC	7,26	0,93	15,58	6,24	10,61	13,48
QFA	15,93	0,27	-	13,69	3,14	-
TAB	0,48	-	-	0,41	-	-
TEX	-	0,00	1,35	-	0,00	1,17
TRA	19,64	5,50	69,88	16,88	62,93	60,44
SUMA	116,33	8,74	115,61	100,00	100,00	100,00
Promedio	324,74	160,13	494,04			

Obs: En mil empleos. Fuente: Elaboración propia No se puede olvidar que los resultados de la simulación están relacionados con las elasticidades y las ecuaciones de demanda de importaciones estimados. Conviene, por lo tanto, ser cautos a la hora de analizar estos resultados y tomarlos como una evidencia inequívoca de que los efectos del acuerdo de libre comercio serán sustancialmente positivos en ambas regiones. Lo ideal, para estudios futuros, sería refinar este análisis con la utilización de información estadística más adecuada, no disponible en estos momentos, sobre todo para Argentina y Brasil. En términos sectoriales, como también se puede observar en el tabla 23, la información disponible no permite realizar un análisis detallado para los países del Mercosur. Hay que insistir en la falta de información sobre los sectores agropecuario, alimentos y bebidas y tabaco, en donde se supone que residen las principales ventajas comparativas de estos países, lo que dificulta el análisis sectorial de los efectos del libre comercio sobre el empleo. A pesar de ello, se observa que el sector de transporte, es decir, automóviles, partes y componentes y demás medios de transporte, tendría un importante efecto positivo sobre el nivel general de empleo en ambos países, sobre todo en Argentina, donde se crearía cerca de 70 mil puestos de trabajo. Para este país también se destacan el incremento del empleo en los sectores de minerales no metálicos y plástico y caucho. En el caso de España, los sectores con mayor impacto sobre el empleo son los mismos en donde se produciría un mayor incremento de las exportaciones y de la producción, estos son: química y farmacia, equipos mecánicos, materiales eléctricos y electrónicos y transporte. También se destaca el nivel de crecimiento de empleo en los sectores de minerales no metálicos y plástico y caucho. Según se podría esperar de los resultados teóricos de la teoría tradicional de comercio internacional, los sectores con mayor impacto positivo sobre el empleo en España son aquellos en donde se supone que se tiene ventajas comparativas respecto a los países del Mercosur. Además, también corresponden a los principales sectores de exportación hacia el Mercosur.

[Volver](#)

6. Algunas recomendaciones de política económica y comercial

A pesar de la parcialidad de los resultados obtenidos en el análisis previo, se puede concluir que la firma de un acuerdo de libre comercio entre la UE y el Mercosur redundaría en efectos positivos sobre el empleo en los tres países implicados en el estudio. En vista de ello más coherente sería plantearse, por parte de las autoridades españolas una mayor presión ante las instituciones comunitarias competentes para profundizar y, si posible, acelerar el proceso de integración comercial entre los bloques económicos, la Unión Europea y el Mercosur. En esta línea de actuación, España debería incentivar y proponer medidas comerciales tendentes a propiciar un acercamiento comercial más amplio y general entre ambos bloques. Es decir, que la oferta de desarme arancelario de la Unión Europea incluya todos las partidas arancelarias, incluyendo aquellas correspondientes a los productos considerados sensibles. En ese caso y considerando la oferta arancelaria de la Unión Europea (véase tabla 3) se propone: 1. Reducción para cuatro años el período de eliminación de derechos arancelarios y no arancelarios para todos los productos agrícolas, incluyendo los de la categoría 6ª, en donde no se ha definido todavía la forma de apertura comercial. 2. En el período de transición, eliminación de todas las barreras no arancelarias para los flujos comerciales entre ambos bloques. 3. Incluir a los países del Mercosur entre los países que se concede régimen especial de preferencia comercial, junto con las ex colonias y los países menos desarrollados, es decir, redefinir el acuerdo con los países de África, Caribe y Pacífico (Tratado de Lomé) para incorporar a los del Mercosur. 4. Homogeneizar las reglas de salvaguarda, anti-dumping, defensa de la competencia, exigencias fitosanitarias y reglas de origen, con el fin de hacer plenamente efectiva la propuesta 2. 5. Incentivos a la integración económica a través de medidas de fomento al encadenamiento productivo entre empresas españolas y del Mercosur, particularmente, se debería incentivar la integración productiva de las PYMES. 6. Fomentar la transferencia de tecnología y la cooperación en materia de I+D+I entre ambos bloques. 7. Todo ello estaría en estrecha relación con un mayor acercamiento en la legislación que regula la movilidad de capital entre ambas áreas económicas, concretamente en lo que se refiere a la inversión directa. En resumen, España debería aumentar sus esfuerzos en la Comisión Europea para que se generalizase y se ampliase el acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el Mercosur.

[Volver](#)

7. Conclusiones

El presente trabajo tiene el objetivo de contribuir al debate académico acerca de los posibles efectos que sobre los mercados de trabajo de Argentina, Brasil y España tendría una mayor integración de la UE y el Mercosur, concentrándose en un acuerdo de libre comercio, y proponer algunas recomendaciones para la acción política que puedan impulsar los posibles efectos positivos sobre el empleo, derivados de tal acuerdo y mitigar los negativos. Dicho objetivo general se ha concretado en la labor de identificar y cuantificar los costes y beneficios económicos (comercio, producción y empleo, a nivel sectorial) para España de la creación de una Zona de Libre Comercio entre la Unión Europea y el Mercosur, a través de la estimación de un modelo econométrico que nos ha permitido analizar el efecto de una reducción de aranceles sobre los diversos sectores industriales (creación y desviación de comercio). De este modo, se han identificado y cuantificado los impactos que pueden resultar en el mercado de trabajo español, en su conjunto, para a partir de aquí, proponer directrices de política económica y comercial. Para alcanzar este objetivo, dada la disponibilidad de información estadística existente, sobre todo para Argentina y Brasil, se optó por la utilización de un modelo de equilibrio parcial para estimar funciones de demanda de importación por sectores y países. Aunque se trata de un modelo estático, se mostró bastante eficiente para simular los efectos del libre comercio entre los países considerados. La estrategia de simulación ha consistido en dos pasos bien estructurados. En el primero, basándose en los resultados de las estimaciones de las funciones de demanda sectorial se calcula el efecto sobre el flujo bilateral de comercio de una reducción de los aranceles. Se ha considerado que una reducción de los aranceles equivalía a un aumento en el mismo nivel de los tipos de cambio, lo que representa una reducción de los precios de importación. El segundo paso se ha centrado en considerar que el efecto sobre el comercio se trasladaba, con el mismo signo y valor, a la producción sectorial. Así, utilizando cálculos de elasticidad producto empleo, se simuló el impacto sobre el empleo sectorial. En términos comerciales, los principales resultados alcanzados indican que el libre comercio entre la Unión Europea y el Mercosur sería beneficioso, en términos generales, a causa del crecimiento del flujo de comercio, incremento de la producción y, por consiguiente, del empleo. La eliminación completa de todas las barreras arancelarias al flujo de mercancías supondrían un incremento de las exportaciones españolas a Argentina y Brasil de 34,28%. Asimismo, el flujo de exportaciones de Argentina y Brasil a España se incrementaría en un 22,76% y en un 4,50%, respectivamente. En términos sectoriales, se observa que los sectores que más incrementarían los flujos de comercio entre los países considerados serían aquellos en donde se supone que existen ventajas comparativas, caracterizando una relación comercial del tipo norte-sur, como han estudiado los modelos tradicionales de comercio internacional. En este sentido, se observa claramente que los sectores más dinámicos para España en el comercio con los países del Mercosur serían los de mayor contenido tecnológico, intensivos en capital, mientras que para los países del Mercosur, los sectores más dinámicos son los intensivos en trabajo y materias primas. En concreto, los sectores más dinámicos para España serían los de la industria química y farmacéutica, de productos textiles y de máquinas y equipos eléctricos. En el caso de Argentina, esos sectores serían los de plástico, madera y mobiliario, textil, metalúrgica y transporte. Para Brasil los mayores incrementos porcentuales se observarían en los sectores de agropecuaria y transporte. En términos de empleo, los resultados también serían positivos. Sumando los resultados sectoriales, el nivel de empleo que se generaría en España y Argentina serían de cerca de 116 mil empleos; en Brasil sería de apenas cerca de 8 mil empleos. Por otro lado, considerando la estimación a partir de una sola ecuación de exportación para todos los sectores conjuntamente, el resultado es más abultado, pues se generarían 325.000 empleos en España, 494.000 empleos en Argentina y 160.000 en Brasil. Este resultado también coincide con los resultados teóricos de la teoría más tradicional del comercio internacional. Los sectores con mayor impacto positivo sobre el empleo en España son aquellos que tienen ventajas comparativas respecto a los países del Mercosur y que además, corresponden a los de mayor

flujo de comercio. En el caso de España, los sectores con mayor impacto sobre el empleo son química y farmacia, equipos mecánicos, materiales eléctricos y electrónicos y transporte, que coinciden con los que tienen mayor dinamismo en las exportaciones. También se destaca el nivel de crecimiento de empleo en los sectores de minerales no metálicos y plástico y caucho. La dificultad de información no permitió realizar un análisis detallado para los países del Mercosur. Hay que destacar que los resultados de la simulación están relacionados con las elasticidades y las ecuaciones de demanda de importaciones estimadas. Conviene, por lo tanto, ser cautos a la hora de analizar estos resultados, para no tomarlos como una evidencia inequívoca de que los efectos del acuerdo de libre comercio serán sustancialmente positivos en ambas regiones. Lo ideal, para estudios futuros, sería refinar este análisis con la utilización de información estadística más adecuada, no disponible en estos momentos, sobre todo para Argentina y Brasil. Considerando estos resultados, se recomienda a España que actúe junto a la Comisión Europea con el objetivo de ampliar la oferta de desarme arancelario hacia el Mercosur, reducir los plazos del proceso de liberalización comercial, tanto en lo que se refiere a las barreras arancelarias como no arancelarias e incluir al Mercosur entre las naciones con el régimen comercial preferente más liberalizado, de entre los utilizados por la UE. Por último, cabe a España, Portugal e Italia, países con intereses económicos y culturales más fuertes en el Mercosur y América Latina como un todo, la responsabilidad de impulsar una relación económica equilibrada con el mundo. Esto significa evitar que la formación del ALCA en 2005-2006 produzca una desviación de comercio sustancial desde Europa hacia los EE.UU.. Un cambio significativo del actual status quo elevaría la participación de este último país en la estructura comercial de Latinoamérica, disminuyendo la autonomía de política económica en dichos países. Adicionalmente, al aumentar fuertemente los flujos comerciales intra-americanos el continente se convertiría en un área monetaria óptima del dólar, dando un impulso natural a una eventual dolarización de los sistemas monetarios locales. Sin duda, la UE se enfrenta a un importante reto en cuanto a sus relaciones económicas y comerciales con Latinoamérica en los próximos años. Y uno de los objetivos más a su alcance en este terreno estriba en intensificar los flujos comerciales y financieros con el Mercosur.

[Volver](#)

Referencias Bibliográficas

ARBACHE, J. S. (2002). Comércio Internacional, Competitividade e Políticas Públicas no Brasil. Texto para Discussão, 903. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). BALDWIN, R. E. y MURRAY, T. (1977) MNF tariff reductions and developing country trade benefits under the GSP. *The Economic Journal*, v. 87, p. 30-46. BERGSTEN, C. Fred y WILLIAMSON, J. (1983), "Exchange rate and trade policy", in Cline, W. (ed.) *Trade Policy in the 1980's*, Institute for International Economics, Washington. BICHARA, Julimar (2002). Coordinación de política macroeconómica en el Mercosur. Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Madrid. BONELLI, R. (1995). *Ensaio Sobre Política Econômica e Industrialização no Brasil*. Rio de Janeiro: SENAI-DEN/DITEC/DPEA/CIET. CARRERA, Jorge (2003), Como flotar sin naufragar en el intento, mimeo. CASTILLO, M. Reis, (2000), O sistema de preferencias comerciais da Uniao Européia, Texto para Discussao nº 742, IPEA. CEI (1999 a). El agro argentino y la política agrícola de la Unión Europea. *Panorama del Mercosur* 3: 199-226. Centro de Economía Internacional, Buenos Aires, Argentina. CEI (1999 b). La política agrícola común de la Unión Europea: una política resistente al cambio. *Panorama de la Economía Internacional* 4: 103-138. Centro de Economía Internacional, Buenos Aires, Argentina. CEI (2002). Alternativas de integración para la Argentina: un análisis de equilibrio general. *Estudios del CEI* Nº 1. Buenos Aires: Centro de Economía Internacional. CHAHAD, J. P. Z. y FERNANDES, R. (orgs.) (2002), O mercado de trabalho no Brasil: políticas, resultados e desafios, MTE/FIPE/Depto. Econ. FEA-USP, Sao Paulo, Brasil. CLINE, R. W.; KAWANABE, N.; KRONSTJO, T. O. M. e WILLIAMS, Thomas (1978). Trade negotiations in the Tokyo Round: a quantitative assessment. - Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1978. CNCE (1999). Informe de barreras a las exportaciones argentinas en la Unión Europea. Buenos Aires: Comisión Nacional de Comercio Exterior. COMISION EUROPEA (2002) Trade Policy Review, Report by the Secretariat, 26/02/2002. CUSHMAN, David O. (1983). Effects of real exchange rate risk of international trade, *Journal of International Economics*, Vol. 15, August, pp. 665-705. De GRAUWE, Paul (1987), Exchange rate volatility and the slowdown in growth of international trade. FMI Working Paper WP/87/38, Washington, D.C. De GRAUWE, Paul (1997) The economic of monetary integration, Oxford: Clarendon Press, 3ª edición. ECEUR (2000 a). Cuotas comunitarias de importación consolidadas en la OMC. Mimeo. Bruselas. ECEUR (2000 b). Productos provenientes de Argentina sujetos a régimen de cuota. Mimeo. Bruselas. EICHENGREEN, Barry (1996), A more perfect union? The logic of economic integration. *Essays in International Finance* nº 198, International Finance Section, Department of Economics, Princeton University. EICHENGREEN, Barry (1998), Does Mercosur need a single currency? NBER Working Paper nº W6821, diciembre. Embajadas del Mercosur ante la Unión Europea (2000). Obstáculos ao acesso das exportações do Mercosul ao mercado comunitário. Bruselas. Mimeo. European Commission (2000). Libro blanco sobre seguridad alimentaria. COM (1999) 719 final. Bruselas: Comisión Europea. FMI (1984), Exchange rate volatility and international trade, Occasional Paper nº 28, Washington, D.C. GANDOLFO, Giancarlo (1994), *International Economics*, Springer-Verlag, 2ª edición internacional. HELPMAN, E. y P. KRUGMAN, (1985) *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, MA, and London, The MIT Press. HOOPER, P. y KOHLHAGEN, S. W. (1978), The effects of exchange rate uncertainty on the price and volume of international trade, *Journal of international Economic*, Vol 8, noviembre, pp. 483-511. KRUGMAN, P. y OBSTIFEL, M. (1997), *International economics: Theory and policy*, Addison-Wesley, 4ª edición internacional. LAIRD, S. e YEATS, (1990) A. Quantitative methods for trade-barrier analysis. - New York: New York University, 1990. LAIRD, S. e YEATS, A. (1986) The UNCTAD trade policy simulation model. A note on the methodology, data and uses. - Ginebra: out. 1986. LEE, E (1996). "Mundialización y empleo: ¿Se justifican los temores?". *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 115, nº 5, pp.527-541. LEE, E. (1997). "Mundialización y normas de trabajo. Puntos del debate". *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 116, nº 2, pp.189-206. LOW, P. e YEATS, (1995) A. Nontariff measures and developing countries: has the Uruguay Round leveled the playing field? *The World Economy*, v.18, n.1, p.51-70, jan. 1995. MENDES, C.C. (2000) Aspectos regionais do comércio de bens entre o Brasil e a Uniao Européia, Texto para Discussao nº 705, IPEA. MESSERLIN, P. (2001). Measuring the costs of protection in Europe: European commercial policy in the

2000s. Washington D.C.: Institute for International Economics. OBSERVATORIO DE LA GLOBALIZACIÓN (2002), Serie Mercosur nº 9, febrero de 2002. OCDE (2001b). OECD Economic Survey: Brazil 2000 – 2001. Geneva: Organisation for Economic Cooperation and Development. OECD (1999). Post-Uruguay Round tariff regimes: achievements and outlook. París: OECD. OECD (2000). OECD Agricultural outlook 2000-2005. París: OECD. OECD (2001). Agricultural policies in OECD countries: monitoring and evaluation 2001. París: OECD. OIT (1997) El empleo en el Mundo 1996/1997. OIT, Ginebra. OLSON, Mancur (1965), The logic of collective action. Cambridge: Harvard university Press. OMC (2000). Examen de las políticas comerciales: Unión Europea. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/72. Ginebra: OMC. OMC (2001). Estadísticas del comercio internacional 2001. Ginebra: OMC. PÉREZ, G. (2001). El HACCP y el MIP en la Unión Europea: su impacto potencial sobre las exportaciones argentinas de manzanas y peras. Tesina para Licenciatura en Comercio Exterior – Universidad de Belgrano. Mimeo. POMFRET, R. MFN. (1986) Tariff reductions and developing country trade benefits under the GSP: a comment. The Economic Journal, v.96, p.534-536, jun. 1986. RODRIK, Dani (1995), Political economic of trade policy, in Gene Grossman and Kenneth Rogoff (eds.), Handbook of International Economics, Vol. 3, Amsterdam: North-Holland. RODRIK, D. (1997) Has globalization gone too far? Institute for International Economics, Washington-DC. RODRIK, D. (1995) "Trade and Structural Reform," Capítulo 45 en Behrman y Srinivasan, eds., Handbook of Development Economics, Vol. 3B, Amsterdam, Elsevier Science Publishers, pp. 2925-2982. RODRIK, D. (1996), "Understanding Economic Policy Reform", Journal of Economic Literature, XXXIV (1), pp. 9-41. RUESGA, Santos M. (Coord.) (1997). Estrategias de desarrollo en una economía global. Parteluz. Madrid. RUESGA, Santos M. (Coord.) (1992). Economía y Trabajo. Pirámide. Madrid. RUESGA, Santos M. (Coord.) (1989). 1993. España ante el Mercado Único. Pirámide, Madrid. RUESGA; Santos M. (Coord.) (1987). Economía oculta y mercado de trabajo. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Serie Empleo. Madrid. RUESGA, Santos M. Y LLERANDI, J. (1999) "La actualidad de la economía sumergida. Referencias al caso andaluz". Trabajo, nº 5-6, pp.59-77. RUESGA, S. e BICHARA, Julimar da S. (1998/99), "La empresa española en Iberoamérica", en Economía Exterior, nº 7: 187-196. RUESGA, S. e BICHARA, J. da S. (1998). "Inversiones Españolas Directas en América Latina en los años 90". Boletín Económico ICE, nº 2574, pp. 9-18, 25-31 de mayo de 1998, Madrid, España. RUESGA, Santos M., HEREDERO, M. y FUJII, G. (1998) Europa e Iberoamérica: dos escenarios de integración económica. Parteluz, Madrid. RUESGA, Santos M., SALAS, C. y RESA C. (Coord.) (1997). "Trabajo, mercado y sociedad: las relaciones laborales en la encrucijada", en Sistema, nº 140-141, número monográfico, noviembre. SERRANO, José y DEL SUR, A. (1992). "Consecuencias del Mercado Único para el mercado de trabajo español", en RUESGA, S.M., Economía y Trabajo, Pirámide, Madrid. Pp.105-118. Skully, D. (2000). Five years of tariff-rate quotas: a status report. Agricultural Outlook 276: 22-25, noviembre. UNCTAD (2000). Post-Uruguay Round tariff environment for developing country exports: tariff peaks and tariff escalation. TD/B/COM.1/14/Rev.1. VIÑALS, J y JIMENO, J.F. (1996) "Monetary Union and European Unemployment". Documento de Trabajo nº 9624, Banco de España, Madrid. VIÑALS, J y JIMENO, J.F. (1997) "El mercado de trabajo español en la Unión Económica y Monetaria Europea". Documento de Trabajo nº 9717, Banco de España, Madrid. WILLIANSO, J. (1983), The exchange rate system, Institute for International Economics, Washington. WILLIANSO, John (1989), A economía aberta e a economia mundial, Campus, Rio de Janeiro. WTO (2001). Trade Policy Review: Brazil. Geneva: World Trade.

[Volver](#)

[1] En este encuentro el tema central de discusión fue sobre formas de solucionar la Crisis en América Central, sin embargo, también se discutió sobre temas relacionados con la economía donde se acordó empezar una cooperación técnica y las operaciones del Banco Europeo de Inversiones en los países latinoamericanos. [2] Para estabilizar la varianza de las variables y hacer que los estimadores sean eficientes y no sesgados. [3] Cline (1978), recomienda utilizar datos desagregados en los procesos de simulación para evitar sesgo en los resultados finales. [4] Trade Policy Review, European Union, Report by the Secretariat, 26/02/2002. [5] Se puede trabajar con esa simplificación, especialmente si se tiene en cuenta que las restricciones no arancelarias en los sectores agropecuario y alimentos y bebidas son muy elevadas en la Unión Europea. Véase el Trade Policy Review, European Union, Report by the Secretariat, 26/02/2002; Mendes, C.C. (2000) Aspectos regionais do comércio de bens entre o Brasil e a Uniao Européia, Texto para Discussao nº 705, IPEA; y Castillo, M. Reis, (2000), O sistema de preferencias comerciais da Uniao Européia, Texto para Discussao nº 742, IPEA. [6] Véase Low e Yeats (1995). A Nontariff measures and developing countries: has the Uruguay Round leveled the playing field? The World Economy, v.18, n.1, p.51-70, jan. 1995. [7] La gran volatilidad cambiaria habida en los años noventa en los países del Mercosur puede estar en la base de la explicación de la no significación de algunos coeficiente para el tipo de cambio de algunas de las funciones sectoriales estimada. Las constantes crisis financieras internacionales y los respectivos planes de ajuste macroeconómico de Argentina (Plan de Convertibilidad) y de Brasil (Plan Real), que no fueron suficientes para alejar la inestabilidad cambiaria, explican en parte el incremento de la volatilidad cambiaria. Para un análisis más detallado de los regímenes cambiarios de los países del Mercosur y sus efectos sobre el flujo de comercio véase, entre otros, Bichara, Julimar (2002) y Carrera, J. (2003). [8] Como lo propone la metodología de Baldwin y Murria (1977), en donde la variación del comercio resultante de la liberalización comercial se iguala a la variación de la producción. Se está suponiendo, por otra parte, que existe capacidad ociosa, en los sectores industriales, suficiente para atender al crecimiento de la demanda proporcionado por el acuerdo de libre comercio. Esta hipótesis evita, entre otros, problemas inflacionistas. Sin embargo, lo ideal sería estimar las elasticidades de sustitución entre propone Pomfret (1986), aunque Castillo et al (1999) destaca que los modelos econométricos ajustados para estimar la elasticidad de sustitución son poco confiables y son raras las tentativas de estimarlo en la literatura económica. [9] Hay que tener en cuenta que por limitaciones estadísticas a las que ya se ha hecho referencia, no se han realizado estimaciones para algunos sectores; tales sectores afectan especialmente a la estimación de las exportaciones de Brasil y Argentina, que en conjunto estarían infravaloradas. [10] Véase, Helpman y Krugman (1985) y Gandolfo (1994).

[Volver](#)

Imprimir

GLOBALIZACIÓN, CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESIGUALDAD

Rafael Myro Sánchez

Universidad Complutense de Madrid

1. INTRODUCCION

La globalización y sus efectos se han convertido en un objeto de debate cada vez más frecuente, en gran medida debido a la extensión y militancia de los movimientos surgidos en su contra. Entre otras cosas, éstos expresan una preocupación por las enormes y persistentes desigualdades en los niveles de renta per cápita observables entre países que es difícil no compartir. Pero en muchas ocasiones se basan en una premisa que, no sólo resulta innecesaria para la defensa de los objetivos de equidad que persiguen, sino que, hasta donde sabemos, situándonos en el ámbito de la economía, posee pocos fundamentos teóricos y carece de evidencia favorable: que la globalización engendra desigualdad y pobreza. Otra cosa es que no todas las economías estén en condiciones de beneficiarse de la globalización y resulte más necesaria que nunca la lucha contra el atraso económico. Sorprende que algunos de los economistas participantes en el debate apoyen con gran convicción esa idea de que la globalización engendra desigualdad y pobreza, haciendo caso omiso, no ya de las teorías económicas más extendidas, sino de los resultados de su contrastación empírica, que en absoluto parecen justificarla, mostrando así escaso aprecio por los esfuerzos de un buen número de economistas que desde el comienzo del decenio de 1970 se han preocupado por investigar las relaciones entre la apertura de los mercados de un país a la competencia internacional y los resultados obtenidos en términos de crecimiento de su PIB. En muchos casos, esta actitud revela simplemente la raíz ideológica de las posturas anti-globalización que se defienden. En otros, probablemente los menos, expresa el carácter de mal genérico que se pretende dar al proceso de globalización, expresión acabada del capitalismo, multifacético y complejo, al punto que resulta incluso difícil de definir.

Buscando pues contribuir a este debate, me propongo partir a continuación de una definición sencilla de globalización, que no satisfará a los amantes de lo misterioso y metafísico, pero que busca resaltar que no se trata de un proceso imparabile, para resumir después lo que sabemos de las relaciones entre globalización y crecimiento económico y finalmente reivindicar el lugar adecuado de la lucha contra la pobreza.

2. ¿ ES IMPARABLE LA GLOBALIZACIÓN ?

La globalización económica es probablemente imparabile en el largo plazo, pero es moldeable a corto y medio plazo. La globalización económica puede ser definida como el proceso por el cual los mercados se liberalizan y hacen más internacionales; se integran, perdiendo sus características nacionales y locales, o si se quiere, perdiendo muchas de sus restricciones geográficas. La demanda de los individuos deja de tomar como referencia casi exclusiva las producciones locales, internacionalizándose en gustos y preferencias, de la misma forma que la oferta se dirige a una demanda no restringida geográficamente. El término algo abstracto de globalización parece dotar a éste proceso de ciertos caracteres esotéricos, y en todo caso novedosos, aún cuando no se trata sino del fenómeno bien conocido de internacionalización de la economía. No es radicalmente nuevo, aún cuando hoy posea dimensiones y connotaciones desconocidas históricamente que parecen otorgarle un carácter más irreversible.

Detrás de este proceso hay fundamentalmente dos fuerzas. Una de raíz tecnológica, la reducción de los costes de los transportes y de las comunicaciones, que abarata el movimiento de mercancías, servicios, capitales, información y personas. Una segunda, hasta ahora la más importante, de orden estrictamente político, la opción de un número creciente de países por la apertura de sus fronteras a la competencia internacional, a los flujos comerciales, de servicios, de inversiones, de información y de personas con el resto del mundo, y por la paralela liberalización de sus mercados internos. Esta apertura de fronteras es resultado del fracaso de muchas experiencias de crecimiento autárquico e intervenido gubernamentalmente, y de otros diversos factores, entre ellos la presión intensa y con frecuencia amenazadora de los países más desarrollados, y posee varias fechas emblemáticas, entre las cuales pueden citarse: la creación de la Comunidad Económica

Europea en 1958, el abandono de una política proteccionista por parte de Corea del Sur, a comienzos del decenio de 1960, el amplio programa de liberalización y desregulación de los mercados de servicios puesto en marcha en USA a finales del decenio de 1970, la crisis de la deuda que padecieron diversas economías latinoamericanas en 1982, la ronda Uruguay del GATT, inaugurada en 1986¹, que atrajo a esta organización a buena parte de las economías latinoamericanas y a algunas africanas², y el proceso de liberalización de los mercados financieros internacionales iniciado a mediados del decenio de 1980.

Pues bien, mientras la primera de las fuerzas mencionadas es irreversible, y afirma el avance de la globalización en el largo plazo, la segunda no lo es. La apertura de los mercados a la competencia internacional puede ser frenada, y de hecho ya lo fue en la primera mitad del siglo XX, no sólo en el período de guerras mundiales, sino también en el de entreguerras (ver gráfico 1). Por otra parte, son bien conocidos los recientes episodios de protección arancelaria del acero estadounidense y de determinados productos agrarios. Esto significa que no estamos ante algo que nos invade inexorablemente, sino ante algo que hemos elegido y sobre lo que podemos y debemos actuar responsablemente. Y que aún no ha concluido, pues quedan muchos mercados por liberalizar.

En todo caso, el proceso de apertura al comercio exterior que ha tenido lugar en el último medio siglo es impresionante: desde el comienzo de los años cincuenta hasta 1973, el ritmo de avance del comercio mundial superó en 2,3 tres puntos porcentuales al de la producción, según los datos de la Organización Mundial de Comercio. Durante el período de crisis económica, de 1975 a 1983, el avance del comercio mundial se ralentizó muy sensiblemente, ajustándose mucho al de la producción. Sin embargo, desde 1983 hasta ahora, la diferencia entre ambas cifras ha alcanzado los tres puntos porcentuales³. En éste último período, el volumen del comercio mundial se ha multiplicado por tres, mientras que el PIB sólo lo ha hecho por 1,75.

¹ Los principales logros de la Ronda Uruguay fueron la reducción de las Barreras No Arancelarias y de las Restricciones Voluntarias de Exportación, la disminución de la protección a la agricultura y a los textiles, y el inicio de la discusión sobre la regulación de los intercambios de servicios y los derechos de propiedad intelectual, tareas que se encomendaron, en adelante, a la Organización Mundial de Comercio, creada en esa misma Ronda. Estos avances fueron una respuesta a los intentos "neoproteccionistas" que caracterizaron los últimos años del decenio de 1970 y los primeros del de 1980, de crisis económica, y supuso una reafirmación de la política de normalización y apertura en las relaciones comerciales internacionales puesta en marcha durante los años sesenta.

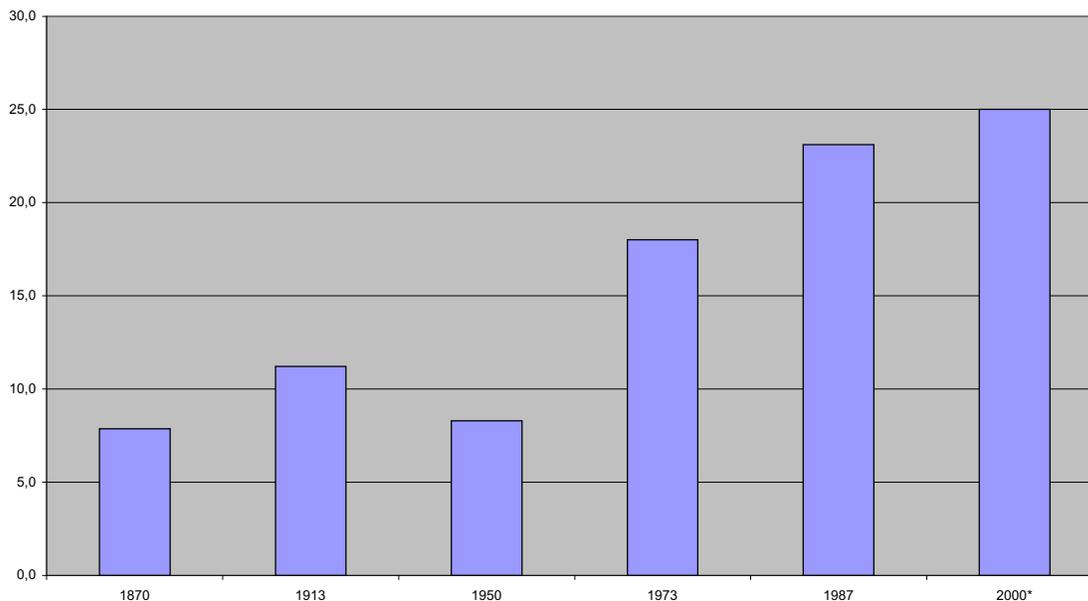
²La Ronda Uruguay mantuvo el principio de trato especial y diferenciado para los países menos desarrollados, haciéndolo más exigente para los países más pobres, aquellos cuya renta per cápita no superaba los 500 dólares.

³ Algo más, incluso, según los datos que ofrece el Fondo Monetario Internacional.

Esta notable aceleración del proceso de apertura exterior no sólo ha sido protagonizada por los países industrializados, sino también por los no industrializados, como pone de relieve

Gráfico 1.- Peso de las exportaciones sobre el PIB en los países desarrollados

(media simple de diversos países, en dólares de 1985)



FUENTE: MADDISON (1991)

*El dato para el año 2000 ha sido estimado prolongando las series de Maddison con información de Eurostat y el FMI

el cuadro 1, en el que se refleja la evolución de la suma de importaciones y exportaciones sobre el PIB de las diferentes áreas del mundo. En el también se puede observar que el aumento de la apertura a la competencia exterior en cada área económica tiende a hacerse más lento gradualmente, como es lógico, pero aún así no deja de ser importante el conseguido en los últimos veinte años, como de forma aún más clara muestra el gráfico 2. Con todo, éste resulta claramente infravalorado, ya que la aproximación de la apertura exterior de cada área a través de la media simple de los países que la forman no tiene en cuenta las diferencias de dimensión entre estos que, de considerarse, ofrecería como resultado un aumento sensiblemente superior de la apertura exterior del mundo desde mediado el decenio de 1980, tal y como estiman Sachs y Warner (1995). Por otra parte, es posible que la medición de las variables en dólares corrientes tienda también a minusvalorar el avance en los volúmenes reales de comercio. En todo caso, en 1998, sólo

América del Norte y América del Sur destacaban por los niveles relativamente bajos de la apertura de sus economías a los intercambios internacionales. No obstante, el nivel de apertura de los países está condicionado por variables geográficas (tamaño, cercanía a la costa y a los centros principales de comercio) y probablemente debe merecer una menor atención que su evolución temporal (Dollar y Kraay, 1999).

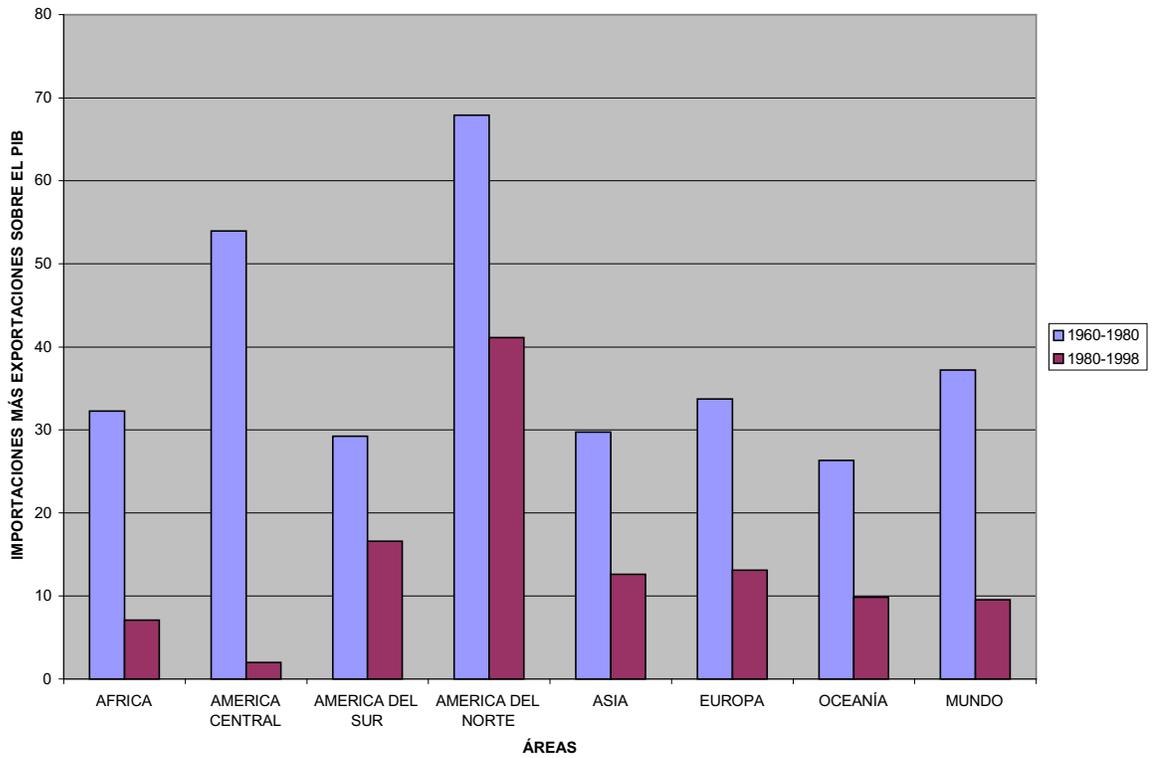
CUADRO 1. - APERTURA EXTERIOR DE LAS ECONOMÍAS *
(Promedios de los países incluidos en cada área)

	1960	1980	1998	INCREM 1960-98
AFRICA	52,1	68,8	73,7	21,7
AMERICA CENTRAL	63,4	97,6	99,5	36,1
AMERICA DEL SUR	39,3	50,8	59,2	19,9
AMERICA DEL NORTE	22,4	37,6	53,0	30,6
ASIA	65,5	84,9	95,7	30,2
EUROPA	54,9	73,4	83,1	28,2
OCEANÍA	51,8	65,5	71,9	20,1
MUNDO	54,3	74,5	81,6	27,3

*Importaciones más exportaciones sobre el PIB en dólares corrientes

Fuente: Alan Heston, Robert Summers y Bettina Aten, Penn World Table
Center for International Comparison en la Universidad de Pensilvania (CICUP)

GRÁFICO 2.- EVOLUCIÓN DE LA APERTURA A LA COMPETENCIA EXTERIOR DE LAS DIFERENTES ÁREAS DEL MUNDO



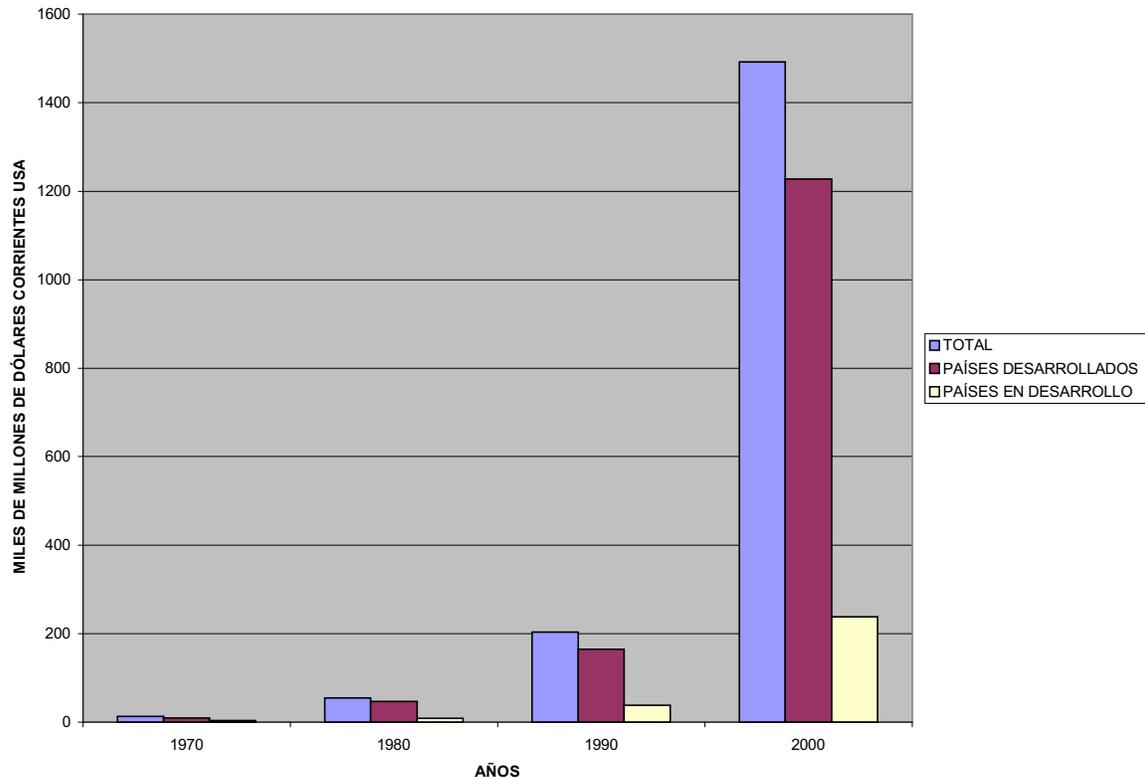
Fuente: Penn World Table, op. cit.

Pero es bien sabido que la globalización se manifiesta también en otras vertientes de las relaciones económicas internacionales, y en concreto en una notable expansión de las inversiones extranjeras, de los intercambios de tecnología y de los flujos internacionales de emigración. Es particularmente sorprendente el ritmo de crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa. Desde la mitad del decenio de 1980 inician una fase larga de crecimiento, con un avance moderado hasta el principio de los años noventa, pero muy intenso a partir de 1992. Si el comercio exterior aumenta a un ritmo doble que la producción, el stock de capital extranjero lo hace casi a un ritmo triple. Estados Unidos y la Unión Europea son los grandes protagonistas de estas inversiones que, desde el comienzo del decenio de 1990, se orientan algo más hacia las economías en desarrollo. De esta manera, la producción se internacionaliza a un ritmo muy rápido. Con ella, los esquemas y técnicas de producción se difunden internacionalmente, y los hábitos y objetos de consumo se uniformizan entre países. El gráfico 3 muestra el considerable ascenso de los flujos mundiales de IDE. En los últimos años del decenio de 1990 ha sido particularmente intenso, pero también lo ha sido la proporción de transacciones de índole meramente financiera⁴, sobre todo en los intercambios entre países desarrollados, lo que ha redundado en una infravaloración de la parte de la inversión productiva que se ha dirigido hacia los países en desarrollo.

Pero el incremento de los flujos de inversión extranjera directa se inserta en un marco más amplio de expansión de los flujos internacionales de capital, entre los que destacan las inversiones exteriores en cartera, cuyos flujos netos se multiplicaron por algo más de diez entre 1985 y 1997. Esta notable expansión ha acentuado el grado de interconexión de las bolsas de valores nacionales.

⁴ Se incrementan los préstamos entre filiales de las empresas multinacionales y crece considerablemente la actividad de las sociedades tenedoras de activos extranjeros que usan como plataforma de entrada y salida de flujos de IDE a aquellos países que ofrecen ventajas fiscales (Fernandez-Otheo, 2003).

GRÁFICO 3.- INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA



3. APERTURA EXTERIOR Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Aunque se carece de evidencia concluyente, y todo hace prever que será siempre difícil disponer de ella, existen muchos indicios de que la apertura a la competencia exterior estimula el crecimiento económico y muy pocos en contra. Desde la perspectiva teórica más convencional, la apertura a la competencia internacional favorece la especialización de una economía en aquellos productos para los que posee una ventaja comparativa, haciendo más eficaz la asignación de los recursos, es decir, aumentando el producto

obtenido con los factores disponibles. No obstante, en un marco de imperfecciones en los mercados (derivadas de externalidades, economías de escala, aprendizaje ligado a la experiencia laboral) y de importancia radical de la investigación tecnológica y del capital humano, caben, teóricamente, estrategias de protección del mercado nacional que favorezcan el crecimiento. Tales estrategias pueden basarse en la protección de industrias con abundantes economías externas o en la relativa desprotección y subvención de aquellas otras intensivas en algunos recursos escasos y fundamentales para conseguir un desarrollo endógeno, como el capital humano, consiguiendo con ello abaratarlos relativamente⁵ (Rodríguez y Rodrik, 1999; Baldwin, 2000). El argumento proteccionista más convencional y convincente, el de la industria naciente, está fundamentado precisamente en el beneficio derivado de importantes externalidades, susceptible de compensar el coste en términos de ineficiencia de la protección. No obstante, muchas de estas estrategias de protección potencialmente beneficiosas no son fáciles de adoptar y sostener, porque suelen conducir a desequilibrios macroeconómicos internos y externos que hacen inviable su continuidad. Recuérdese que uno de los problemas de la estrategia sustitutiva de importaciones fue que abocaba con mucha frecuencia a déficits importantes en la balanza por cuenta corriente y a dificultades en el pago de la deuda externa. Por otra parte, aquellas otras estrategias de protección que se revelan exitosas acaban reclamando una apertura al exterior de la economía, alcanzado un determinado nivel de renta per cápita, en el que los beneficios que ofrecen tienden a agotarse y sus costes a hacerse más ostensibles.

¿Qué dice la evidencia empírica? En el decenio de 1970, Balassa, Krueger, Bhagwati, Michaely y algunos otros autores encontraron una relación negativa entre el nivel de protección de los países con respecto a la competencia exterior y el crecimiento real de su PIB. En cambio, encontraron una relación positiva entre el porcentaje de la producción exportado y el crecimiento real del PIB. En el decenio de 1990, el interés por este tema creció, y los trabajos se multiplicaron, destacando los de Sachs y Warner, Frankel, Romer y Cyrus y Ben-David, Dollar y Kraay (una síntesis de muchos de ellos y una valoración de sus aspectos críticos puede encontrarse en Baldwin, 2000 y en Temple, 1999). Todos estos trabajos corroboran la relación positiva entre la apertura a la competencia exterior y el

⁵ La protección exterior favorece el encarecimiento relativo del factor más escaso, frenando la demanda del factor más abundante, y con ello, el ascenso en su precio relativo. En este sentido, Sachs y Warner encuentran una justificación histórica para la adopción de

crecimiento económico, usando distintas medidas de apertura y diferentes muestras de países. Algunos resaltan además el efecto positivo de la apertura al mercado internacional sobre la convergencia en renta per cápita.

No obstante, la evidencia no puede considerarse concluyente, debido a las deficiencias de las medidas de apertura a la competencia externa y a la falta de robustez de algunas estimaciones econométricas. El trabajo de Rodríguez y Rodrik (1999) es importante desde esta perspectiva crítica⁶. Las medidas de apertura sencillas no siempre ofrecen resultados positivos, y frecuentemente se ven afectadas por un problema de causación inversa. Así, por ejemplo, el nivel de las tarifas arancelarias no recoge el importante efecto de las barreras no arancelarias, y los indicadores disponibles de éstas no parecen reflejar bien su severidad, si atendemos a algunos autores (Dollar y Kraay, 1999). De otro lado, la participación porcentual de las exportaciones en el PIB influye en el crecimiento del PIB real, pero también resulta influida por él. Cuando los países se desarrollan tienden a aumentar la dependencia de las importaciones procedentes de otros países y aumentar el porcentaje de su producción que exportan (Nye y otros, 2002). Otras medidas que muestran una fuerte relación positiva con el crecimiento del PIB, como una reducida volatilidad cambiaria o la ausencia de un mercado negro para el cambio de la moneda nacional, no sólo son un reflejo del grado de apertura a las relaciones con el exterior, sino también de la adopción de determinadas políticas monetarias y de tipo de cambio, o expresión de factores institucionales diferenciales, de forma que resulta difícil aislar el papel de la política comercial exterior. No obstante, los buenos resultados obtenidos con tales medidas como impulsoras del crecimiento económico inducen a pensar en la posibilidad de que la apertura de los mercados nacionales a la competencia internacional sólo estimule la producción interna si va acompañada de una firme política cambiaria, monetaria y de control de déficit público (Baldwin, 2000), indicando que la adopción de pautas de gestión macroeconómica exigentes constituye un requisito para que la apertura exterior despliegue todos sus efectos positivos.

Algunos de los trabajos mencionados, como el de Dollar y Kraay (1999) también se preocupan de examinar el impacto de la apertura al comercio exterior sobre la distribución

políticas proteccionistas en algunos países latinoamericanos en el predominio de los intereses de los terratenientes, deseosos de mantener relativamente alta la renta de la tierra (Sachs y Warner, 1995).

de la renta en el interior de los países, encontrando un efecto positivo, ya que el crecimiento económico y la equidad distributiva tienden a evolucionar al unísono.

4. LA LUCHA CONTRA LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA

La globalización no extiende pues la pobreza y la desigualdad en el mundo, al menos como con frecuencia se piensa, esto es, estableciendo freno alguno al desarrollo de las economías más atrasadas. Pero desde luego, tampoco garantiza éste. No puede hacerlo. El crecimiento económico se basa en la acumulación de capital físico, humano y tecnológico, lo que, ante todo, requiere un marco adecuado de incentivos para la inversión. Esto significa sobre todo vertebración institucional, respeto a las leyes y clara definición de los derechos de propiedad, aspectos poco compatibles con determinadas estructuras sociales excesivamente corporativas, caciquiles o tribales, o con una escasa esperanza de vida de la población, asociada a la proliferación de enfermedades de diversa índole (Sachs 2001). Estos factores hacen que algunas economías carezcan de posibilidades reales de especialización productiva en un marco de globalización y apertura exterior, es decir, sean estrictamente pobres, no tengan casi nada que ofrecer en los mercados internacionales. Algunas de ellas, por su peculiar situación geográfica, apartada de cualquier centro económico, o de las rutas fundamentales de tráfico comercial, o por su reducida dimensión, ni siquiera atraerían inversiones extranjeras aún ofreciendo total garantía de los derechos de propiedad. Muchas de las economías africanas y las asiáticas del interior poseen algunas de estas características⁷.

Por consiguiente, la desigualdad en el mundo puede crecer, pero no por causa de la globalización, sino porque estas economías carecen de las condiciones adecuadas para aprovechar las ventajas que aquella ofrece. Por lo demás, resulta obvio que la globalización por sí sola no erradicará la pobreza del mundo, pero sí puede contribuir a reducirla, en lugar de aumentarla.

Una ilustración muy cercana de lo que se está señalando se encuentra en la reciente integración de España en la UE. Es claro que el crecimiento general de nuestra economía se

⁶ También es interesante desde esta perspectiva el trabajo de Nye y otros (2002), que critica el de Dollar y Kraay de 1999, en el que ambos autores buscaron escapar de las críticas habituales a los trabajos de este género, anteriormente expuestas.

⁷ Muchas de las que Sachs llama malthusianas y aisladas.

ha visto impulsado por este proceso. Pero no la convergencia regional en renta per cápita. Por el contrario, han tendido a crecer más las regiones que lo han hecho habitualmente, sin apenas cambios en los ejes regionales del crecimiento económico español (Parellada, 2001; Myro, 1999).

Otro caso interesante que también puede ilustrar estas consideraciones generales es el de México. Como economía de gran dimensión y bien ubicada, parece haber aprovechado muy bien el proceso de apertura a la competencia externa que ha supuesto la firma del Tratado de Libre Comercio con EEUU y Canadá. Su crecimiento en los últimos años ha sido muy elevado. Pero no todas las regiones se han beneficiado por igual de él, siendo las mejor dotadas de infraestructuras, las más exportadoras y cercanas a los mercados de USA las que han crecido con mayor rapidez, incrementándose la desigualdad en la distribución regional de la renta (Porter y Ramírez, 2001). Pero es difícil imaginar cómo la apertura externa podría haber dañado a las regiones más pobres, restándoles oportunidades. El atraso económico de éstas se fundamenta en razones económicas e institucionales complejas. Porter y Ramírez (2001) construyen un índice de competitividad de las regiones basado en la calidad del entorno microeconómico para los negocios, teniendo en cuenta el tipo de regulaciones administrativas, la calidad de las instituciones legales y políticas, las infraestructuras físicas y el grado de competencia local. Encuentran una clara correlación positiva entre la pobreza del entorno microeconómico y el bajo nivel de renta per cápita⁸. Las regiones con un entorno microeconómico más favorable son las del Oeste y el Norte, seguidas de cerca por el Área Metropolitana de la Ciudad de México. En ellas han proliferado verdaderos cluster industriales (Guadalajara, Tijuana y Ciudad Juárez). La apertura exterior no garantiza el crecimiento de las regiones pobres, pero tampoco el de las ricas. La elevación de los salarios reales puede incentivar la deslocalización de las actividades más intensivas en mano de obra hacia Asia, incluso de los sectores de alta tecnología (teléfonos celulares, y otros componentes sencillos de computadores). No se olvide que otros países, como China, aún con menores salarios, se están abriendo muy rápidamente al exterior.

Pero aunque la globalización no pueda considerarse una causa de la desigualdad o la pobreza, con ella ambas se hacen más perceptibles e insoportables. Por consiguiente, la

⁸ Esto no significa que ofrezcan una explicación del atraso económico.

lucha contra la desigualdad y la pobreza ha de ser indisociable del proceso de globalización. Sería difícilmente aceptable que en un mundo que se quiere más integrado internacionalmente las desigualdades se mantuvieran o tendieran a crecer.

Desde esta perspectiva, la protesta de los grupos anti-globalización tiene fundamento, y ha de ser recogida y transformada en políticas y prácticas internacionales. No se puede predicar la apertura de los mercados, la homogenización de las políticas económicas, la cooperación internacional, la paz y el respeto a las instituciones internacionales sin al mismo tiempo poner en marcha medidas de desarrollo eficientes para los más pobres.

Y desde luego, difícilmente se logrará con la aniquilación de las poblaciones a través de la guerra, como parece querer demostrar actualmente la Administración norteamericana de Bush, diseñando experiencias de crecimiento artificiales en Irak o en Afganistán para aplicarlas tras su conquista.

5. ALGUNAS MEDIDAS IMPRESCINDIBLES

Al menos cuatro tipos de medidas de política económica y social son necesarias para asegurar que un mundo más globalizado sea también un mundo más equitativo y menos desigual, y por consiguiente más armónico y pacífico.

La primera de ellas es la apertura completa de las fronteras de los países desarrollados a los bienes procedentes de los países menos desarrollados, lo que no será posible sin una revitalización de la OMC que ha de comenzar por el logro de un mayor respeto a los acuerdos internacionales firmados en su seno. Así pues, los pobres se beneficiarán de más globalización, no de menos.

Hay que tener en cuenta que, si se mide a través de las tarifas arancelarias, los países más ricos se encuentran más abiertos a la competencia internacional, como recuerda Jagdish Bhagwati, señalando que hoy poseen una tarifa arancelaria media del 3 por ciento, frente al 13 de los países pobres. La consideración especial de determinados productos sensibles, como confección o calzado, especialmente protegidos en los países más adelantados, no cambia mucho este panorama general. Por otra parte, como señala también este mismo autor, a menudo la protección frente al comercio exterior en los países menos desarrollados

es la verdadera causa de la limitación de las exportaciones de éstos, al desincentivar la producción eficiente en su interior (Bhagwati, 2002).

Con todo, nadie discute que los países desarrollados deben liberalizar más sus mercados, comenzando por los agrícolas. En este sentido, el cumplimiento de los acuerdos previstos en la Agenda Doha es fundamental, por lo que las noticias recientes respecto a la ruptura de las negociaciones no son un buen augurio. Como han señalado algunos dirigentes de la OMC, la Agenda de Desarrollo Doha es algo que va más allá del comercio, pues tiene como objetivo reducir la inestabilidad y la incertidumbre de la economía global.

La segunda de las medidas a que hacíamos referencia es una mayor apertura hacia la inmigración legal, y en particular, hacia la de los trabajadores menos cualificados. Sin una mayor igualdad en la distribución internacional de la renta, la emigración es imparable, siendo necesario hacer frente a ella. Pero, en todo caso, si se quiere contribuir a limitarla, el mejor mecanismo es tratar de impulsar la inversión extranjera privada en los países más atrasados y la cooperación pública internacional con ellos, lo que no será factible sin un esfuerzo decidido a favorecer en estos mismos países el respeto a los derechos de propiedad y a las leyes y la emergencia de regímenes democráticos de gobiernos, algo que sin duda será más fácil de conseguir con la cooperación, el entendimiento y el respeto a los elementos idiosincrásicos de cada cultura que mediante la fuerza y la violencia.

En este mismo sentido, la tercera medida ha de ser el desarrollo de un programa mucho más ambicioso y generoso de cooperación y ayuda internacional a los países pobres, que amplíe la lucha contra las enfermedades más extendidas en ellos, condone sus deudas internacionales y ponga en marcha nuevas iniciativas de desarrollo (Sachs, 2001). Este programa tendrá que ser tanto más extenso y costoso cuanto más quiera exigirse de los países más atrasados el respeto al medio ambiente o la asunción de beneficios para los trabajadores que superan el estricto marco de los derechos humanos y laborales y son propios de los países más ricos⁹.

⁹ Los integrantes de los movimientos anti-globalización han de saber que su reclamo de un intensa lucha contra la pobreza y de una rápida extensión de las conquistas de los trabajadores significa una mayor solidaridad en términos financieros, y por tanto, un aumento de sus impuestos.

La cuarta de las medidas, en fin, es el refuerzo de las instituciones que han de gestionar la globalización. Cabe pocas dudas de que la aplicación de todas las medidas anteriores exige un reforzamiento de las instituciones internacionales disponibles, en vez de su derribo, así como la creación de otras nuevas, y una mayor implicación de los gobiernos con todas ellas.

En particular, es necesario el impulso del Banco Mundial, como eje articulador de las estrategias de desarrollo que surjan por iniciativa de los países y las diversas organizaciones. Pero al mismo tiempo, resulta urgente revisar las políticas de cooperación internacional aplicadas hasta ahora, cuya eficiencia resulta muy cuestionable a la luz de los estudios disponibles (Easterly, 2001).

Por otra parte, es así mismo urgente cambiar las políticas de asistencia coyuntural impulsadas por el FMI, sujetas a críticas muy razonables, siendo una de las más claras la frecuente insistencia en una liberalización financiera prematura y simple de muchas economías que no se caracterizaban por una escasez de capitales ni por un alto coste del capital que limitara su desarrollo, y en cambio carecían de la solidez necesaria en sus mercados financieros para hacer frente a eventuales crisis especulativas o de otra índole (Stiglitz, 2002). Los escasos estudios disponibles sobre la influencia de la liberalización de los mercados financieros sobre el crecimiento muestran que es positiva precisamente porque aumenta la abundancia de capital y abarata su precio (Bekaert y otros, 2001), justo lo que algunos países a los que se obligó a abrirse prematuramente no necesitaban.

Aparte de esto, el FMI ha actuado con frecuencia con excesiva sumisión a los intereses de los países desarrollados, especialmente a los de USA, y siguiendo recetas a menudo cuestionables en sus fundamentos teóricos, y en todo caso, de validez no universal.

Un desarrollo más general y armónico del mundo interesa a las naciones más avanzadas desde un punto de vista económico, pues favorecerá sus exportaciones y sus inversiones exteriores, permitiéndoles escapar de una competencia estéril por la conquista de los mercados del primer mundo ¹⁰(Gomery y Baumol, 2000; Sach, 2001). Pero también les interesa desde una perspectiva social y política de largo alcance, la búsqueda de la armonía y la paz mundial. Sin compromisos de cooperación internacional de gran relieve, se generará una creciente contestación social, que atraerá a muchos militantes que no pueden

encontrar satisfacción para sus ideales de justicia, paz e igualdad en el plácido mundo desarrollado, amenazando los avances en la apertura exterior y en la competencia en los mercados. La globalización exige pues una lucha decidida contra la pobreza, por lo que se puede estar a favor de ambas, aunque eso duela a quienes en la anti-globalización descargan su rebeldía general contra el mundo y a quienes con ella han recuperado antiguas militancias juveniles, y con ello nuevas ilusiones.

En esta lucha a favor de la igualdad y de la erradicación de la pobreza es necesario prestar una atención especial a las empresas multinacionales, a sus actuaciones, estrategias y a sus relaciones con el poder político. Nada hay que pueda resultar más preocupante para las poblaciones más sensibles y democráticas de los países avanzados que la concentración de poder económico que se ha producido como consecuencia de la amplia oleada de fusiones y adquisiciones entre empresas que ha tenido lugar en los últimos años. Posee suficiente fundamento histórico su temor a que este gran poder económico pueda ser usado contra los ciudadanos, restringiendo la competencia, o contra los trabajadores, mermando sus derechos, o pueda amenazar el desarrollo de los países más atrasados y desasistidos, a través de una alianza con sus capas sociales más caciquiles, que refuerce el poder económico y político que poseen y contribuya al saqueo de las riquezas naturales y a la promoción de actividades de *rent-seeking*, frenando, en cambio, el desarrollo de iniciativas productivas autóctonas. Desde luego, este tipo de actuaciones no son nuevas, ni fruto de la globalización, pero el marco de mayor cooperación internacional que ésta establece ha de coadyuvar a ponerles coto¹¹.

Aunque esta oleada de fusiones entre empresas deba ser considerada, sobre todo, como una respuesta a la propia globalización, es decir, a la creciente competencia internacional, y no como una causa de ella, y aunque en una proporción no despreciable esté llamada al fracaso, precisamente por la precipitación con que se han establecido muchas de las nuevas alianzas y el carácter defensivo que las ha motivado, no cabe duda de que ha supuesto un

¹⁰ Los beneficios del comercio mutuo son mayores cuanto mayores son las diferencias de renta per cápita entre las economías. Entre economías de similar grado de desarrollo surgen con frecuencia conflictos de intereses.

¹¹ El temor a las multinacionales, y la prevención contra ellas, es también en cierta medida un prejuicio del pasado, que debería ser matizado atendiendo a la capacidad creciente de las sociedades para controlar las actuaciones privadas de individuos y empresas, fruto del fortalecimiento de las libertades y la democracia, del incremento de la información y del mayor nivel cultural de la población. Las actuaciones de las multinacionales son, por ello, más temibles allí donde el control democrático y la vertebración social e institucional flaquea.

cambio relevante en la organización de los mercados nacionales e internacionales que reclama una autoridad económica nacional más atenta y más relacionada con las de otros países, más globalizada, en definitiva.

REFERENCIAS

- BALDWIN, R.E.(2000): *Trade and Growth: Still Disagreement about The Relationships*, OECD, Economics Department Working papers, nº 264, página web: www.oecd.org.
- BEKAERT, G.; HARVEY, C.R. y LUNDBLAD, CH.(2001): Does financial liberalization spur growth?, National Bureau of Economic Research, *Working Paper* 8245.
- BHAGWATY, J.(2002): The poor's best hope, *The Economist*, 22 de junio.
- DOLLAR, D. y KRAAY, A. (1999): *Trade, growth and poverty*, mimeo.
- EASTERLY, W. (2002): *The elusive quest for growth*, The MIT Press.
- FERNANDEZ-OTHEO, C.M. (2003): Inversión extranjera y desinversión de España en la década final del siglo XX. Una primera depuración de las estadísticas, *Instituto Universitario Ortega y Gasset*, Documentos de Trabajo.
- GOMORY, R.E. y BAUMOL, W.J. (2000): *Global Trade and Conflicting National Interest*, The MIT Press.
- MYRO, R. (1997): El crecimiento de las industrias regionales españolas. Principales rasgos y determinantes, *Economía Industrial*, nº 317.
- NYE, H.L.M., REDDY, S.G. y WATKINS, K. (2002): *Dollar and Krayy on "Trade, growth and Poverty "*: a critique, mimeo.
- PARELLADA, M. (2001): Distribución territorial de la renta, en García Delgado, J.L. (dir.), *Lecciones de Economía Española*, Civitas.
- PORTER, M.E. y RAMÍREZ, A.(2001): "Beyond Maquiladoras: México Clusters Strategies", ponencia presentada a la Conferencia Internacional titulada "Integration Pressures: Lessons from around the World", que tuvo lugar en la JFK School of Government de la Universidad de Harvard en marzo de 2001, organizada por el Programa LEED de la OCDE, Policy Reserach Iniciative de Canada y la Universidad de Harvard.
- RODRIGUEZ, F. y RODRIK, D.(1999): "Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic's Guide to the Cross-National Evidence", *Centre for Economic Policy Research*, Discussion Paper Series, nº 2143.

-SACHS, J.D. y WARNER, A. (1995): “Economic Reform and the Process of Global Integration”, *Brooking Papers on Economic Activity*, 1: 1995.

-SACHS, J.D. (2000): Globalization and Patterns of Economic Development, en *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol 136(4).

-SACHS, J.D. (2001): Watt’s Good for the Poor is Good for America, *The Economist*, 14 de julio de 2001.

-STIGLITZ, J.E. (2002): *El malestar en la globalización*, Taurus.

-TEMPLE, J. (1999): “The New Growth Evidence”, *Journal of Economic Literature*, vol XXXVII, marzo.

Año I - Número 1 - Abril 2003

Investigaciones en curso

Para consultar un artículo, selecciónalo en el menú de la derecha.

Familia y empresa: un estudio de caso en España
Iván Rodríguez Lozano

Imprimir

Año I - Número 1 - Abril 2003

Investigaciones en Curso

Familia y empresa: un estudio de caso en España

Iván Rodríguez Lozano

Índice:

1. Introducción

2. Primera generación

2.1 España a principios de siglo: 1900-1940.

2.2 La familia Arriola: 1922-1940.

2.3 Los inicios de la empresa.

3. Segunda generación

3.1 España durante el Franquismo: 1940-1975.

3.2 La familia Arriola. 1940-1975.

3.3 ¿Crecimiento sin desarrollo?. La empresa.

4. Tercera generación

4.1 La España democrática: 1975-2002.

4.2 La familia Arriola 1975-2002.

4.3 Una nueva lógica de funcionamiento.

5. Conclusiones

(Advertencia: Los nombres de las personas que aparecen en este trabajo han sido modificados, siguiendo los deseos expresos de la familia objeto de este estudio.)

1. Introducción

1) La presente investigación tiene como objeto de estudio el análisis de una familia originaria de la ciudad de Madrid, los Arriola (apellido que sustituye al auténtico por petición expresa de la familia). En el plano cronológico, el estudio se ha remontado hasta la década de los veinte del siglo pasado ya que en ese momento la familia Arriola se hizo con el control de una empresa de fontanería y saneamientos, la cual se convertiría desde ese momento en un espejo en el que se reflejan los comportamientos de los distintos miembros de la familia. Además, el taller será un instrumento de la familia a través del cual obtener los ingresos imprescindibles para su mantenimiento. Así, se observará cuál fue la evolución de dicha empresa en función de las necesidades familiares. Los Arriola se presentaron en los años veinte como una familia de clase popular, baja.

Sin embargo, dado el carácter de familia extendida que los Arriola presentaban durante los primeros ochenta años del siglo pasado, un estudio completo de toda la familia supondría rebasar con mucho la intención de este trabajo de investigación. Por ello, en cuanto a las relaciones horizontales (aquellas que se establecen entre miembros de la misma generación de la familia y con elementos extraños a ella, amigos o similares) me centraré, hacia fuera de la familia, en su importancia para la realización de los negocios y, hacia dentro, se hará hincapié en momentos críticos como las sucesiones al frente de la empresa. Además, dado el carácter extenso de la familia Arriola (ocho ramas diferentes en la actualidad), se tomará una de ellas como eje del estudio, la que acabó dirigiendo el negocio de forma única y que en la actualidad componen el núcleo Arriola Cuesta.

2) Hay dos hechos que me llevaron a elegir el caso de los Arriola. En primer lugar que la empresa hoy día sigue funcionando bajo su propiedad, lo que permitía ver una evolución histórica conjunta de la familia y de la empresa. En segundo lugar que los Arriola desde un primer momento se prestaron a colaborar con esta investigación. Partiendo de la idea de que la empresa es un instrumento de la familia, trataré de establecer cuáles son los comportamientos familiares en función del modelo de Estado y de sus políticas sociales, así como observar cuál es el cometido de la empresa, en función de la familia, en cada momento.

3) La pretensión de este estudio es delimitar cuáles son las lógicas que imperan en la familia Arriola principalmente en la toma de decisiones. El hecho de contar con la propiedad de una empresa permite identificar si en las decisiones empresariales la lógica imperante es la maximización de beneficios, es una lógica familiar o se produce una coexistencia de ambas. Además, hay que diferenciar la actuación hacia dentro de la red familiar y hacia fuera, por ejemplo a la hora de establecer contratos o negociaciones. Es seguro que la lógica económica está presente, pero lo que quiero resaltar es que es probable que no sea la única ni la decisiva. Es aquí donde existe la posibilidad de encontrar la anteposición de conceptos como la lealtad por encima del rendimiento empresarial. La existencia de lógicas familiares en la gestión de la empresa no está enfrentada con el éxito de la misma. La empresa familiar no es propia de un sector o de un volumen de negocio. La encontramos en todos los sectores y generando todos los volúmenes.

Además, esta investigación tiene como objetivo aportar un estudio de caso al todavía incipiente panorama de investigaciones sobre familia y empresa. Lo que se presenta es un estudio histórico en el que la empresa es una de las variables centrales del mismo. Los análisis históricos sobre empresas y familias han sido mayoritariamente realizados desde la historia económica. Sin olvidar que la historia empresarial cuenta con una amplia tradición historiográfica, especialmente en Estados Unidos, hay que señalar que en España dicha tradición no se remonta tantos años atrás como en otros países. Las causas de dicho retraso, sin entrar con detenimiento a su análisis, pueden encontrarse en la escasa atención prestada a dicha disciplina en los planes de estudio españoles. Hay que señalar la dificultad existente para que un empresario abra sus archivos a un investigador con el fin de facilitarle la información necesaria para la realización de su investigación. Pero sobre todo habría que tener en cuenta que si ha sido la historia económica la disciplina encargada de potenciar los estudios sobre historia empresarial, la historiografía económica sobre los siglos XIX y XX no se desarrolló prácticamente hasta comienzos de los años sesenta, lo que muestra que es ahí y no en otras causas donde radicaría la explicación del retraso de la historia empresarial en España [1]. Sin embargo la historia económica centra el objeto de estudio en la empresa. En el caso que nos ocupa el centro del estudio será la familia de tal forma que, como ya se ha advertido, la empresa será observada como un instrumento de ésta.

En cuanto al grupo de los empresarios, en la historia reciente de España se puede considerar que no han tenido muy buena prensa. Se podrían enumerar varios factores como causantes de esta imagen peyorativa, pero no es el caso que nos ocupa. Valga argumentar que sí se han hecho esfuerzos por "limpiar" esa imagen negativa en los últimos años. En parte y sobre todo gracias a las investigaciones realizadas desde el campo de la historia económica. Los estudios realizados desde el rigor y la seriedad están consiguiendo acercar la realidad del empresario a la sociedad en general. Cierto es que de estos estudios se ha desprendido una imagen no muy favorable de estos actores dada su debilidad, bajos niveles de competitividad, y afán por capturar y beneficiarse de rentas políticas. Existen otros hechos que han beneficiado la imagen de los empresarios españoles, véase la incorporación de España a la unión económica y monetaria europea, las importantes tasas de crecimiento de la economía española, la llegada del Partido Popular al gobierno en términos de normalidad, la caída del comunismo, la globalización o la revolución en las telecomunicaciones, la presencia de numerosas empresas españolas en importantes mercados extranjeros, entre otras. Sin embargo, cuando se hace referencia al empresario normalmente se está hablando del gran empresario. Las monografías normalmente van dirigidas a un grupo muy selecto de empresarios y empresas con unos niveles de facturación muy por encima de la media. Pero en España encontramos que sólo el 0.1% del total de empresas, supera los 250 trabajadores, y aun estas son de dimensión pequeña si las comparamos internacionalmente. A su vez, "la empresa familiar, entendida en este caso como patrimonio de una familia empresaria que controla su propiedad y generalmente su gestión" [2], se presenta como la figura empresarial más importante dominante en la estructura económica de la gran parte de los países occidentales. En España suponen entre el 65% y el 80% del total de empresas, entre el 50% y el 65% del PIB y además dan ocupación al 65% de la población activa. [3] Son datos que no dejan lugar a dudas sobre la importancia que la familia sigue teniendo como institución dentro de nuestra sociedad.

4) Sociólogos y antropólogos sitúan a la familia en un punto intermedio entre lo individual y lo colectivo. Desde este punto de vista la podríamos ubicar entre el Estado, protector del colectivo, y el mercado, impulsor de lo individual, aunque ésta es sólo una interpretación del lugar que podría ocupar dentro del debate que actualmente en ciencias sociales se mantiene sobre la importancia del Estado frente al mercado y viceversa. Antaño, cuando se estudiaba la familia no era para constituir la en objeto autónomo de análisis e investigar su estructura y dinámica en cuanto tal. Su estudio era concebido en términos instrumentales en la medida que se esperaba acercarse a aspectos más sustanciales de la realidad social. Quizás ha sido en el contexto del estudio de las sociedades exóticas donde se ha empezado a estudiar la familia en cuanto tal y considerarla como objeto específico y autónomo. La explosión de estudios sobre la historia de la familia en las últimas décadas no es ajena a la influencia ejercida sobre la historia y otras ciencias sociales, por la antropología social [4]. No puede obviarse que la participación de los individuos en la vida comunitaria se realiza a través de la familia, como institución mediadora. La existencia de matrimonios proscritos y preferentes, la condición subordinada de la mujer y otros comportamientos de esta índole, son elementos que contribuyen a definir las características de determinado tipo de sociedad; y no hay duda de que el conocimiento de las relaciones de parentesco contribuye a la mejor comprensión de los sistemas de valores de las sociedades en que se generan y mantienen [5].

Los estudios sobre familia han sido abordados desde las distintas disciplinas de las ciencias sociales. La antropología social ha privilegiado el estudio de los sistemas de parentesco en las sociedades primitivas, debido en parte, a la importancia, relativa, que tienen la familia y el parentesco en todas las sociedades preindustriales [6]. Pero fue determinante para el desarrollo de la antropología social el descubrimiento del carácter clasificatorio de los términos de parentesco. Se reconoció que las categorías del sistema de parentesco no corresponden directamente a las relaciones de parentesco biológico entre las personas sino que dichas relaciones son utilizadas como base para un sistema de clasificación que representa y determina las relaciones entre un conjunto de grupos e individuos que constituyen la sociedad [7]. Es decir, las relaciones entre grupos e individuos, ya sean de naturaleza económica, política o simbólica, son pensadas como si fueran relaciones de parentesco y de ellos derivan los derechos y obligaciones que las definen.

En cuanto a la sociología, la diferencia existente con los planteamientos realizados desde la antropología se basa en la idea de que la familia en las sociedades industriales había perdido una buena parte de las funciones llamadas tradicionales. Pero este planteamiento quizás obvia la importancia de la familia como tal, la cual y de forma lógica se encuentra sujeta a las transformaciones que vive la sociedad en general. Sin embargo, el hecho de que la familia refleje una serie de transformaciones no tiene porque indicar pérdida de "peso" sino que bien puede tratarse de una readaptación de esta a los nuevos tiempos, condición sine qua non para subsistir bajo las nuevas formas de comportamiento.

5) La metodología utilizada para la realización de esta investigación es la entrevista personal a miembros de la familia Arriola así como el estudio del archivo privado de la familia. El formato de la entrevista ha sido el de la realización de preguntas abiertas con el propósito de, además de obtener la información sobre cada momento y acontecimiento, intentar también descubrir las subjetividades de cada miembro con respecto al resto de

individuos que aparecen en esta investigación o al momento o acontecimientos tratados. El archivo privado de los Arriola es muy rico en documentación personal, esto es, intercambio de información entre familiares a través de escritos, contratos privados sin carácter oficial, balances de la empresa, actas de defunción, correspondencia privada, borradores de contratos, actas de reuniones de los hermanos-socios, etc. También se encuentra el contrato original que data de 1922, cuadernos de personal hasta 1964, cuadernos de cuentas, mandatos, contratos de servicios, de arrendamiento del local del negocio, etc.

El estudio se abordará desde una doble perspectiva:

- En la primera, que podríamos llamar "vertical", se observará la evolución de la familia a través del siglo XX. Por ejemplo, es importante observar de qué forma se ha ido transmitiendo la posesión de la empresa de una generación a otra. Permitirá comparar el grado de unión familiar, entre otras cosas.

- La segunda u "horizontal", trata de analizar las relaciones familiares en una misma coyuntura histórica. Permite observar el grado de interrelación entre los distintos miembros familiares y de esta forma si la familia gana o pierde fuerza como unidad de solidaridad, además de delimitar cuáles son las relaciones de la familia con el entorno que la rodea.

6) Por último, hay que subrayar que la motivación práctica para la realización de este estudio fue realizar un trabajo que sirva de experiencia para la realización futura de una tesis doctoral. Se trata, por tanto, de establecer una primera toma de contacto práctica con una metodología para cuyo manejo es imprescindible contar con cierto bagaje experimental para su correcta aplicación.

[Volver](#)

2. Primera generación.

2.1 España a principios de siglo: 1900-1940.

Durante el siglo XIX España sufrió una serie de transformaciones no muy distintas de las que se dieron en mayoría de naciones occidentales. El hecho más destacable fue el fin del Antiguo Régimen y la adopción del modelo de Estado-Nación propio del liberalismo. Esta transformación no se hizo sin esfuerzos pues fueron varios los pasos hacia atrás antes de dar el definitivo, el del cambio sin posibilidad de reversión.

El régimen surgido y sancionado por la constitución de 1876 otorgó un marco institucional que facilitó un proceso de modernización que se alargó hasta 1920. Desarrollo económico, mejoras higiénicas y sanitarias, ausencia de graves crisis demográficas, cese de conflictos bélicos tanto internos como externos, hicieron que entre 1900 y 1930 la población tuviera un desarrollo positivo en términos cuantitativos. Se pasó de 18,6 millones a 23,3 millones de habitantes en estos 30 años. Además, la población urbana creció considerablemente en detrimento del mundo rural. En 1930, a pesar de que la población activa agraria ocupaba aun al 45,5% de la población activa española, el sector industrial incluía ya al 26,5% y los servicios al 27,9% [8].

Del papel que representó el Estado en la economía hay que destacar su inversión en infraestructuras ayudando a integrar un mercado interno bastante desestructurado. Además, dicha intervención cobró importancia por el hecho de que la nueva estructura económica estaba causando una grave desestructuración regional. El apoyo a la construcción de la red ferroviaria debe de ser tomado como esencial, al igual que la política arancelaria que ayudó a que la industria española se desarrollara.

Por lo tanto, durante el primer tercio del siglo XX se asiste a una modernización de España al igual que en el resto del continente europeo, aunque con cierto rezago en comparación con sus vecinos. La nueva situación económica, social y política son indicadores inequívocos que presentan una España en constante cambio. Aun así, la antigua potencia colonial seguía presentándose como un país esencialmente rural. Todavía quedaba un largo camino que recorrer para igualarse a los países de la Europa occidental. Un elemento indicativo es la debilidad que presenta el movimiento obrero y sindical, cuyo auge va unido al desarrollo industrial. El sindicalismo obrero desempeñaba un papel pequeño en la vida política española. Tan sólo en Madrid y Barcelona el número de miembros de la clase obrera afiliados a sindicatos alcanzaba al 30%. Además el movimiento obrero español se encontraba claramente dividido [9]. El desarrollo político seguía siendo una asignatura pendiente. Las instituciones eran débiles y, por tanto, su capacidad de influencia en la sociedad limitada.

Pero un elemento importante dado el carácter de esta investigación es la ausencia de políticas sociales universales por parte del Estado. La perpetua carencia de ingresos en la que vivía el Estado le impedía desarrollar políticas sociales a favor de la familia y el individuo. Muchas de las acciones que adoptaba estaban más encaminadas a curar la fiebre que a atacar la enfermedad. No existía una intención de mejorar sustancialmente la redistribución del ingreso, por ejemplo, a través de una serie de acciones favorecedoras de la integración social. Las acciones fueron coyunturales, no existiendo un objetivo común a cada una de ellas.

[Volver](#)

2.2 La familia Arriola: 1922-1940.

Los Arriola son una familia natural de Madrid afincada en el barrio de Malasaña, lugar que se convirtió en el "coto" donde se establecieron y desarrollaron buena parte de las relaciones de la familia. A lo largo de la centuria la familia se expandió cuantitativamente de forma considerable dando a luz a varias ramas que crecieron a través de varias generaciones. Este trabajo se remonta a la segunda década del siglo pasado y centra el inicio en la rama Arriola García, fundada por Ramón Arriola Sanjosé y Josefa García Pando.

Ramón Arriola Sanjosé se casó con Josefa García Pando y tuvieron un total de 11 hijos de los cuales dos murieron a los pocos días de su nacimiento. Otro, el primogénito, murió prematuramente durante la guerra, al

parecer por tuberculosis. Esto muestra que los Arriola no eran ajenos a la precaria situación sanitaria e higiénica en la que vivían los españoles. En 1922, Ramón se hizo cargo del taller de fontanería situado en el mismo lugar que la vivienda.

Sobre la base de las fuentes manejadas, se puede decir que la extracción social de la familia correspondería a clase baja pero con matizaciones. Con unos bajos ingresos la lógica familiar llevó a contar con un número amplio de hijos que aportaran riqueza de forma solidaria a la familia a través de su empleo en el trabajo. Por ello del matrimonio nacerían un total de 11 hijos, todos varones, excepto Toñi, la menor de la familia. El tercero y el cuarto fallecieron al nacer; los nueve restantes seguían el siguiente orden, de mayor a menor: Ramón, Leandro, Fernando, Ángel Andrés, Jacinto, Ernesto, Cándido, Pedro y Toñi. Todos vivían junto a sus padres en la misma vivienda y no será hasta que se casen cuando abandonen la residencia familiar. Existe la excepción de Fernando, a quien le sorprende el golpe de Estado de 1936 en Galicia, donde permaneció hasta el final del conflicto civil y del primogénito Ramón, quien tuvo que marchar de la casa paterna debido a que anteriormente a la guerra militaba en organizaciones afines a los sublevados. En un Madrid republicano su situación era de extremo peligro dado que en el barrio probablemente existía conocimiento de su militancia. Permaneció escondido hasta su deceso. Posiblemente su situación y la del propio Madrid impidió que pudiera recibir asistencia médica adecuada a su enfermedad. La familia, conocedora del lugar en el que permanecía escondido, regularmente le proporcionaba lo indispensable para poder subsistir. A pesar de que Leandro, su hermano, militaba en el ejército republicano, la solidaridad familiar prevaleció por encima de estas diferencias ideológicas.

Todos los hermanos se formaron profesionalmente en la empresa. Recibieron la educación indispensable en la época, aprendieron a leer, escribir y conocimientos básicos en matemáticas y desde pequeños pasaron a trabajar en el taller, excepto Cándido y Toñi. Cándido continuó sus estudios que completará con una carrera universitaria en el futuro. Toñi permaneció junto a su madre, podría decirse que "a tiempo completo". Se formó en las costumbres de la época, llevar la casa. Las labores cotidianas que requería una familia tan extensa recaían sobre Josefa, su hija Toñi y una tercera persona, Elisa Sanz Sanz, que entró como empleada del hogar y terminará siendo admitida como una más de la familia al casarse con el hijo mayor con vida, Leandro.

No será Elisa la única persona del exterior que prestará sus servicios a la familia Arriola. Cosme Martín León tuvo una estrecha relación de amistad con Ramón Arriola Sanjosé y lo que le llevará a trabajar en el taller. Dado el carácter abierto y las continuas ausencias voluntarias de Ramón Arriola Sanjosé, fue Cosme, en cuanto a la formación profesional, y Josefa y Elisa, quienes se encargaron de institucionalizar el día a día de la familia. Ramón Arriola se encargó de proporcionar los medios económicos suficientes a la familia para cubrir todas las necesidades materiales.

Los Arriola mantienen la leyenda de que Ramón Arriola Sanjosé cada vez que aparecía en casa dejaba embarazada a su esposa. Este comentario refleja bien la relación de Ramón con el resto de la familia. Todas sus funciones familiares se encontraban delegadas en terceras personas. No es un ejemplo extraño para la época pero sí muestra una situación en la que el cabeza de familia se liberaba de cumplir con las tareas propias del hogar y la familia excepto en lo que concernía a la obtención de los ingresos necesarios para su manutención. Por tanto, simplificando bastante el argumento, existía una relación de reciprocidad en la que Ramón Arriola Sanjosé aportaba el sustento suficiente a la familia y a cambio ésta no interfería en una serie de prácticas que aquél mantenía al margen de la misma. Cuando los ingresos fueron producidos por los hijos, Ramón pudo seguir manteniendo esta relación establecida ya que era él quien realizaba los contactos con los clientes y recibía el total de los ingresos. Aunque él no generaba dichos ingresos con su mano de obra si prevalece en la familia la idea de que los mismos eran posibles gracias a la acción del padre. Ramón cumplió su rol patriarcal al encargarse del sustento de la familia a través de la redistribución de los fondos ingresados en la empresa. Aunque su vida paralela a la familia era conocida por todos, nunca fue cuestionada. De hecho ha llegado hasta hoy día aunque sigue siendo un tema que no gusta comentar.

La guerra no pasó desapercibida para la familia Arriola. El estallido de la guerra sorprendió al global de la familia en Madrid, a excepción de Fernando Arriola que se encontraba en La Coruña. No fue hasta el final de la contienda cuando Fernando pudo regresar a su casa, hecho que ha quedado gravado en la memoria de la familia como todo un acontecimiento ya que según cuentan el viaje lo realizó completamente a pie debido al "miedo". Pero los peores momentos parece que quedaron reservados para la familia residente en Madrid.

La situación a la que se vio sometida la capital republicana afectó a los Arriola en las tres formas descritas por Javier Cervera [10]. Leandro Arriola quedó encuadrado en el ejército republicano donde alcanzaría el grado de sargento. Por tanto, se mostró activo en la defensa de Madrid. Mientras Ramón Arriola, simpatizante del bando nacional, tuvo que permanecer escondido en un piso en Madrid ya que su situación se presentaba muy delicada. Todo parece indicar que murió de tuberculosis, aunque este extremo no está documentado con exactitud, sin embargo en la familia circula la teoría de que murió debido a que dejó de alimentarse ya que todos los alimentos que la familia le proporcionaba iban a parar a su novia, con quien supuestamente se escondió. En la familia se asegura que Ramón murió por "ideas". Por último, el resto de la familia podría quedar perfectamente incluido en el grupo denominado el Madrid pasivo.

En este punto se encuentra una contradicción ya que mientras que la muerte de Ramón Arriola es, en cierta manera, vanagloriada ya que supuestamente murió por sus ideas, la participación de Leandro Arriola en la contienda no es valorada de igual manera. Así, Leandro Arriola participó en la contienda debido al simple hecho de haber estado en Madrid en el momento del alzamiento, lo que hace suponer que se hubiera unido al bando nacional de haber estado en zona franquista. Sin embargo, es significativo que Ramón no pretendiera huir de Madrid para unirse a "los suyos" mientras que Leandro Arriola, al contrario que el resto de sus hermanos, decidiera tomar las armas de forma activa e incluso llegó a lograr el rango de sargento, cuando él no tenía carrera militar. Además, a pesar de estas diferencias ideológicas en ningún momento se tienen recuerdos de que hubiera disputas familiares por motivos políticos. Aseguran que en la familia nunca se ha tratado el tema político, pero por otro lado Ramón Arriola Sanz asegura que en su familia "han sido de izquierdas" [11].

Es importante resaltar que la solidaridad familiar se acentuó durante estos años para enfrentar la carestía de la

vida, la ausencia de servicios sociales por incapacidad del Estado para hacerlos frente y la imperante necesidad que tenía la familia, formada para entonces por 10 miembros. Teniendo en cuenta que Fernando estaba fuera de Madrid, que Ramón permaneció escondido hasta morir y que Josefa no trabajaba, de los 10 sólo dos se encontraban en edad de desarrollar su trabajo con normalidad, el padre y el segundo hijo. Pero éste se enroló en el ejército republicano lo que suponía que sólo el padre pudo ejercer la profesión con normalidad. Las necesidades acuciantes provocaron que en algún caso se adelantara la edad de incorporación al trabajo a tiempo completo de alguno de los hijos, como Ernesto y Jacinto que tenían entre 9 y 11 años cuando lo hicieron.

[Volver](#)

2.3 Los inicios de la empresa.

Hay dos características de este período que deben ser resaltadas en función del comportamiento familiar por parte de los Arriola. La primera, la propia fundación de la empresa que encaja perfectamente con el desarrollo económico sucedido durante estos años en España. No es de extrañar que en el sector de la fontanería se pensara en negocio debido al despegue en materia de construcción que estaba viviendo la capital. La mejora en la higiene iba acompañada de un mejoramiento en el acondicionamiento de casas particulares, instituciones y negocios. La segunda es el surgimiento del movimiento obrero y las ideas de clase. En este caso, sin embargo, no hay ni un solo elemento que nos haga pensar que influyeran en la relación entre los componentes de la empresa.

La fundación data de 1920 según información oral y así se hace constar en la documentación privada de la familia Arriola:

“El inexorable paso de los años hace preciso que vayamos pensando en la fórmula más idónea para fomentar la continuidad del negocio de fontanería que, fundado en 1920 por nuestro padre y continuado por nosotros desde su fallecimiento en 1946, ha sido y es el único sostén de trabajo y mantenimiento de Leandro, Ángel y Fernando” [12].

En el imaginario familiar fueron dos las personas que toman la iniciativa, Ramón Arriola Sanjosé e Ignacio Oropesa Indart, natural de San Sebastián. Aun así, argumentan que esta sociedad desapareció en no mucho tiempo y fue Ramón Arriola quien acabó "gobernando" en solitario la empresa [13]. Pero la documentación original no deja claro que fuera Ramón Arriola quien fundara la empresa. En contrato de noviembre de 1922 se expone lo siguiente:

“D. Ignacio Oropesa Indart mayor de edad domiciliado en Madrid Zurbano Nº 44 de una parte y D. Ramón Arriola y con domicilio en la C/ Divino Pastor 4 taller espontáneo y libremente contratan la cesión al segundo de dicho Sr. Por el primero el referido taller mediante las siguientes condiciones:

Primera: este taller instalado con fondos del Sr. Oropesa así como seis acciones de la Unión Industrial de cincuenta pesetas nominales y la fianza del alquiler de la casa que eran propiedad de dicho Sr. Oropesa quedaron de propiedad del Sr. Arriola así como los enseres y útiles del taller mencionado.

Segunda: Dicha propiedad y otros efectos que a esta se unen se pagaran por el Sr. Arriola conjuntamente con los importes que en liquidación general de ésta fecha resultan a su favor sumando un total de cinco mil seiscientas (sic) pesetas” [14]

Según parece es Ignacio Oropesa quien poseía el taller y siguiendo el documento se da por hecho que éste ya estaba funcionando. No hay conocimiento del origen de la relación entre ambos sujetos pero lo que sí parece claro es que se realizó un traspaso de la propiedad, no una fundación por parte de Ramón Arriola Sanjosé. Sin embargo, en el imaginario de la familia éste era el fundador y le otorgaron a esta idea la suficiente importancia como para convertirla en una de sus principales cartas de presentación a lo largo de los años. En 1986, año crucial ya que se llegó a disolver la empresa, se decidió realizar una política de publicidad a través de la repartición de tarjetas de visita. En ellas aparece el siguiente texto:

“Fontanería-Saneamiento ARRIOLA. Fundada en 1920. SESENTA Y CINCO AÑOS DE ACTIVIDAD Y EXPERIENCIA NOS AVALAN”

El contrato por el cual Ramón Arriola tomaba el control del negocio data de 1922 y sin embargo ellos adelantan la propiedad de los Arriola hasta 1920. Hay otro dato que fundamenta la teoría de la no fundación por parte de Ramón Arriola y es la existencia de las letras de cambio que son utilizadas para efectuar el pago al Sr. Oropesa por compra del taller. La primera de estas letras de cambio data de noviembre de 1922. No existe un solo documento que demuestre la fundación o cofundación de Ramón Arriola Sanjosé. Este hecho no sería relevante sino fuera por el valor sentimental que a lo largo de los años se le ha dado a este acontecimiento imaginario; elemento que ha servido como factor de cohesión en momentos de crisis, al argumentarse en repetidas ocasiones la necesidad de sacar adelante la empresa ya que era la obra del padre. Incluso hoy en día se utiliza como argumento para definir el futuro de la empresa.

“La fundación es en el año 1920 y la empresa se llama Fontanería Arriola. Yo considero que voy a seguir pero no te digo de qué manera porque no lo sé. Sin embargo, mi lado romántico me dice que es una empresa que no tiene cualquiera, que tiene 82 años” [15]

La familia y la empresa en sus comienzos se encuentran totalmente entrelazadas. Hay que recordar que el taller donde se realizaban los trabajos era sede empresarial, domicilio de la familia y al mismo tiempo podríamos asegurar que hacía las veces de escuela ya que todos los hijos se forman profesionalmente en el mismo. Se trataba de un local en arrendamiento, forma jurídica con la que hasta hoy en día han mantenido su posesión. Esto muestra que Ramón Arriola Sanjosé muy rápidamente desarrolló su interés en que la empresa fuera un negocio que tuviera como base la familia, si es que no lo ideó desde un inicio, lo que parece lo más probable.

Aunque no hay conocimiento exacto de las motivaciones que incitaron a la fundación de la empresa es probable que hubiera cuando menos dos. Primero, satisfacer las necesidades coyunturales o a corto y medio plazo de la

familia y, en segundo lugar, permitir que la familia contara con un instrumento perdurable en el tiempo capaz de facilitar esa subsistencia. Es importante recordar que sólo dos personas ajenas a la familia tuvieron una presencia continua en la misma, Elisa y Cosme. La primera no prestaba sus servicios en la empresa, el segundo sí. Podría establecerse que dicho ejemplo muestra que la empresa no se encontraba totalmente cerrada a los extraños, sin embargo la lectura también puede hacerse en sentido contrario. Dada la edad de los hijos, Ramón necesitó encontrar a alguien que le ayudara a llevar el negocio hasta que la familia por sí sola pudiera hacerse con el control. Ramón acudió a una persona de su absoluta confianza, Cosme, quien a partir de ese momento se integró en la familia [16]. Sin embargo, nunca se le consideró igual que a los familiares, ya que, a pesar de su experiencia, confianza y el amplio número de años que compartió con los Arriola, no alcanzó el rango de socio. Educó profesionalmente a los hijos de Ramón gracias a lo cual se pudieron ir incorporando al negocio. Cosme contaba con la total confianza del pater familias, lo que llevó a que Leandro le quisiera tener junto a él cuando tomó la dirección de la empresa.

La familia "cerró" la empresa para su propio y exclusivo beneficio. Los extraños no eran bienvenidos y solo podían participar aquellos que cuenten con un alto índice de confianza; así Ramón Arriola Sanjosé mantenía alejada la posibilidad de que se le plantearan problemas que pudieran poner en discusión su supremacía. No tuvo que hacer frente a ningún tipo de reivindicación laboral por parte de los trabajadores o de participación en el negocio en el caso de que hubiera admitido a algún socio. De esta forma la empresa se mantuvo al margen de la influencia de las corrientes ideológicas emergentes en el momento y Ramón evitó cualquier problema en cuanto a la redistribución de los beneficios.

La empresa comenzó como un negocio enfocado a un área geográfica reducida, el propio barrio y alrededores, donde el fundador contaba con un cierto reconocimiento social probablemente debido a que mostraba un modo de vida algo más que desahogado. Claramente cumplía dos roles, cabeza de familia y jefe máximo de la empresa. Se conserva el recuerdo de las amistades con las que Ramón Arriola Sanjosé compartía sus continuos momentos de ocio. Este tema ha permanecido como tabú para la familia a lo largo del tiempo. Se asegura que es un tema del que "nunca se ha hablado", aunque el que llegue hasta hoy día muestra lo contrario [17].

Se pueden concluir una serie de aspectos sobre la familia Arriola. En primer lugar, queda claro que su forma de organización corresponde al de la familia extendida donde hermanos, hijos y esposas se encontraban bajo la influencia de las decisiones del pater familias, sobre todo en lo concerniente a la distribución de los ingresos. La forma de vida familiar bien se podría adjetivar como tradicional ya que estaba claramente jerarquizada bajo la autoridad del pater familias, Ramón Arriola Sanjosé [18]. Esta situación se refleja no sólo en las actitudes familiares sino también en el ámbito geográfico ya que toda la familia permaneció bajo el mismo techo hasta el momento de casarse. Los hijos varones apenas tenían capacidad para intervenir en las decisiones familiares o empresariales, mientras que las mujeres tenían sus actividades muy definidas y en ningún caso participaban en las tareas familiares concernientes a la empresa. Los patrones de organización familiar se vieron favorecidos por la debilidad e ineficiencia que seguía sufriendo el Estado, sobre todo en sus prestaciones de servicios y en la acción reguladora de la situación laboral de los trabajadores los que, a pesar de la existencia de una legislación laboral avanzada en respuesta a las reivindicaciones de clase, veían como continuamente sus derechos eran violados. La legislación era habitualmente incumplida y los "usos y costumbres" propios de épocas anteriores seguían funcionando. En este sentido, a pesar de que desde el Estado se comenzaba a tomar conciencia del hecho de la pobreza y de las demandas sociales en favor de un intervencionismo estatal para corregir desequilibrios, durante mucho tiempo se siguió actuando bajo el modelo de Antiguo Régimen, tareas benéficas en lugar de preventivas. Así, las formas de solidaridad familiar seguían siendo indispensables para lograr cierta protección. De esta forma, la lectura de la situación familia Arriola durante esta época no parece mostrar signos diferentes a los esperables. Dentro del concepto de dirección de la empresa, las atribuciones no se encontraban delimitadas. También parece quedar claro que quien controlaba la familia controlaba la empresa.

Marta Casaús ya hace referencia a la importancia de la jerarquización interna de la red familiar, aunque para un ámbito distinto tanto en cuanto a clase social como zona geográfica [19].

En cuanto a las acciones propias de la actividad profesional existen indicios suficientes para observar que las relaciones de parentesco son utilizadas durante esta etapa para la captación de clientes. Como se dijo, Ramón Arriola Sanjosé era una persona carismática en el barrio lo que presumiblemente le permitía establecer relaciones con los clientes potenciales [20]. La fama le venía dada por el importante nivel de vida que llevaba y del que se beneficiaban algunos de sus vecinos. Pero la guerra traerá cambios a la familia que trastocarán los planes de Ramón Arriola Sanjosé.

La etapa bélica dejó un vacío documental, lógico si se tiene en cuenta el contexto y la desarticulación del Estado republicano. Además los Arriola no cuentan con información suficiente como para recomponer este periodo tan corto de tiempo pero que traerá tantas consecuencias. Sí queda claro que la empresa durante estos años no desapareció, en buena parte debido a sus reducidas dimensiones que se limitaban al núcleo familiar, padre e hijos. La familia se dedicó a realizar trabajos en el barrio. En muchas ocasiones el trabajo se vendía a cambio de productos de primera necesidad lo que se asemeja bastante a una economía de trueque. El carácter familiar benefició claramente a la empresa y de esta manera los Arriola lograron superar los años de guerra.

[Volver](#)

3. Segunda generación.

3.1 España durante el Franquismo: 1940-1975.

El 1 de abril de 1939 la Guerra Civil española tocaba a su fin. Las tropas de Franco controlaban la totalidad del territorio y comenzaba la instauración de un nuevo Estado inculcado en los llamados ideales del 18 de julio: Estado fuerte, caudillaje militar, unidad de España, ideas fascistas de la Falange, principios socialcristianos de la Iglesia, nacionalismo económico o autarquía. El franquismo sufrió distintas mutaciones en función de los nuevos contextos históricos en los que se desenvolvía. Primero fue un régimen totalitario y filofascista, hasta 1945.

Desde esa fecha, giró hacia un régimen católico y pro occidental. A partir de 1957-59 inició su modernización con el control del poder por los tecnócratas en la que se ha denominado etapa desarrollista.

El nuevo régimen supuso una ruptura decisiva en la historia de España y acabó por crear un nuevo orden económico y social. Apeló a valores tradicionales y arraigados en la sociedad española (catolicismo, familia, orden, trabajo). El principal problema al que se enfrentó fue su escasa legitimidad frente a la conciencia liberal y democrática de su tiempo [21].

En cuanto a los servicios sociales prestados por el Estado franquista, en líneas generales se produce una expansión de los mismos, sobre todo a raíz de que en 1964 todo el entramado de seguros sociales se unificó en la Seguridad Social. En 1970, el 77,2% de la población española tenía derecho a asistencia sanitaria a cargo de la seguridad Social. Sin embargo aún quedaba un importante camino por andar. El desempleo y la jubilación seguían siendo unos problemas para los que el Estado no estaba aportando las soluciones necesarias. Además, el hecho de que la mayor parte del peso fiscal cayera en las espaldas de las clases más populares suponía que la correcta redistribución del ingreso seguía siendo una tarea pendiente. El Estado aún se encontraba muy limitado en cuanto a capacidad económica para llevar a cabo dichas transformaciones y además sufría los rigores de una "consentida" corrupción. Buena parte de la asistencia social del Estado era otorgada a través de tratos de favor. Estos comportamientos paternalistas no eran excesivamente mal vistos por el global de la sociedad. La forma de organización y actuación práctica política del régimen beneficiaba el surgimiento de intermediarios.

[Volver](#)

3.2 La familia Arriola. 1940-1975.

El final de la guerra trajo consigo la vuelta de Fernando a Madrid y la reunificación familiar, a excepción del fallecido Ramón. La situación en Madrid no distaba mucho del resto de España. Graves problemas de abastecimiento y en consecuencia de productos de primera necesidad.

El núcleo familiar fundado por Ramón Arriola Sanjosé y Josefa García creció considerablemente y a mediados de los setenta contará con un total de treinta y cinco miembros.

Tras la guerra, Leandro, que no sufrió ningún tipo de represión política, se vinculó estrechamente a su padre. Acudía con él a las reuniones en las que se establecen los contactos con los clientes. Quedó al margen de realizar cualquier trabajo manual para aprender junto al padre las formas de negociación propias de la empresa. El resto de la familia permaneció igual, trabajando en el taller, al que se fueron incorporando según crecían excepto Cándido, que siguió estudiando. Hubo dos excepciones a esta pauta de integración familiar. Jacinto y Ernesto marcharon de la casa y de la empresa entre 1940 y 1945 y ambos contrajeron matrimonio. Esta nueva situación provocó que los ingresos que obtenían de la empresa les resultaran insuficientes para subsistir. A través de la intermediación de su padre consiguieron colocarse en dos empresas distintas, relacionadas con el gremio de la fontanería. Toñi quedó definitivamente vinculada a su madre y al resto de la familia tras el fallecimiento de Ramón en 1946. Así, dos personajes de la familia comenzaron a asimilar roles que ya estaban presentes en la generación anterior, Leandro el de pater familias, aunque en su caso su influencia se extendió tanto en el plano horizontal, hermanos, como en el vertical, hijos y Toñi con funciones centralizadoras y moderadoras.

Todos los hermanos siguieron el mismo camino que Jacinto y Ernesto en cuanto a la marcha del domicilio familiar tras casarse, aunque no abandonaron la empresa. El primero en casarse y marchar fue Leandro Arriola. Contrajo matrimonio con Elisa Sanz Sanz, asistenta del hogar de los Arriola hasta ese momento. Se trasladaron al madrileño barrio de Ventas. Este hecho indirectamente "condenó" a Toñi a fijar su residencia en el domicilio familiar durante bastantes años ya que en ningún momento se suplió la figura de Elisa en la casa. El siguiente en casarse fue Andrés Arriola con María De la Calle. Fernando se casó con Laura Meco y Lario, permaneciendo tras su matrimonio en el mismo edificio en el que se encontraba el taller. Cándido, el último en casarse de los varones, lo hizo con María Aranzazu Vázquez y Hernanz. Pedro se casó con Felisa López. Es significativo que no tengamos información sobre el nombre de la mujer de Jacinto. Marchó a vivir a un pequeño piso bajo en la zona de Aluche. Es el único que vivió de alquiler. De Ernesto tampoco ha quedado constancia sobre el nombre de su esposa aunque si se conoce que vivió en el barrio de Carabanchel, en una "buena casa" [22]. Toñi se casó con Mariano Espinosa y se trasladó al barrio de Canillejas. Permaneció bajo la vigilancia familiar hasta el mismo momento de casarse. Todos los hermanos estaban al día de las personas con las que mantuvo algún tipo de vínculo sentimental [23]. Existe un claro instinto de protección hacia la hermana, un elemento que formaba parte del carácter de la sociedad española de la época.

"Toñi siempre ha sido, pues que te voy a decir... En el ambiente de hermanos lo más cuidado que ha habido. Si ha salido con alguien, enseguida los hermanos iban a ver con quien salía. Quizás la más cuidadosa en ese sentido que han tenido sus hermanos"

El caso de Pedro, en cuanto a vivienda, fue distinto al del resto de los hermanos. El hecho de adquirir la vivienda suponía poder independizarse, en cierta manera, de la familia y poder formar la suya propia.

"Pedro tiene piso pero porque se casó con una sirvienta de laboratorios Galoso. Por medio del presidente de Galoso le dieron un piso en la C/ Canillas por medio del Ministerio de Obra Sindical o algo así. En San Blas, donde estaba Pikolín. Eso que llevaba los escudos de la falange, la Obra Sindical, eso. Él lo consigue por su mujer, no por él"

A través del caso de Pedro se observa que los contactos entre el ámbito empresarial y el político funcionaban. Pedro y su esposa se aprovecharon de ello y gracias a la cesión del piso pudieron casarse. Años más tarde, la mujer de Pedro cambió de trabajo y se convirtió en portera del edificio contiguo al taller gracias a los Arriola y su intermediación. Este traslado permitió a Felisa estrechar lazos con Leandro Arriola y así garantizar la supervivencia familiar, ya que Pedro no siempre ingresaba en el hogar lo que percibía por su trabajo junto a su padre [24].

De lo anteriormente expuesto se concluye que todo hijo abandona el hogar familiar una vez se casaba. El casarse suponía un rito de independencia respecto del hogar paterno, y a su vez abandonar la protección económica directa de la que era objeto el hijo mientras vivía con sus padres.

A pesar de que Josefa heredó el global de las pertenencias con las que contaba su esposo, fue Leandro quien se hizo con el control de la empresa y de la familia. De esta forma se produjo una transición entre padre e hijo que facilitó que la familia no sufriera fuertes convulsiones dado el carácter patriarcal en el que se había ido desarrollando. Leandro adoptó buena parte de los roles que ya cumplía su padre. Se despreocupó de las obligaciones familiares y se alejó de las circunstancias familiares (tanto de la familia nuclear como de la extendida). Las relaciones con el resto de núcleos nacidos de los hermanos fueron mínimas y se circunscribieron a fechas muy señaladas. En lo referente a su propia familia, al contrario que lo ocurrido en la etapa anterior, no obligó a su primogénito a trabajar en la empresa. Le dio la posibilidad de continuar sus estudios y completarlos. Ramón, al terminar la enseñanza básica, decidió entrar a trabajar pero no acompañó a su padre para aprender las formas de negociación. Se vinculó al grupo formado por Andrés, Fernando y Pedro, que eran los encargados de ejecutar las obras que se contrataban. De entre los primos varones de Ramón -puesto que las mujeres continuaban excluidas de participar en cualquier actividad relacionada de forma directa con la empresa-, sólo él permaneció en el taller de forma perenne, mientras que los otros trabajaron allí de forma ocasional [25]. En el futuro se le ofreció a Ramón Arriola Sanz permanecer con la titularidad del taller compartida con su primo Alfonso, a lo que se negó pues tenía una gran desconfianza hacia el mismo.

Leandro tuvo dos hijos, hembra y varón. Andrés fue padre de tres varones. Fernando tuvo tres, las mayores dos hembras y un varón. Cándido tuvo, al igual que Fernando, dos hijas, las mayores, y un hijo. Pedro tuvo una chica, la mayor, y un varón. Ernesto tuvo dos mujeres y un varón. Jacinto tuvo cuatro hijos, solo el tercero fue varón. Y, por último, Toñi tuvo un primogénito varón y una chica.

La relación entre Leandro, Andrés, Fernando, Pedro y Toñi siguió siendo muy fluida. Esta última, tras la muerte de la madre, se casó (1961) y al establecerse a cierta distancia del barrio perdió buena parte del trato. Además, el mismo hecho de casarse provocó que tanto ella como sus hermanos perdieran los roles que estaban representando hasta el momento. En su caso, está claro que el deceso de su madre le permitió la marcha de la casa; en el caso de los hermanos el hecho de casarse suponía que ya no era necesario seguir manteniendo la protección sobre ella.

[Volver](#)

3.3 ¿Crecimiento sin desarrollo? La empresa.

Existe un documento que muestra como en 1943 se realizó el último pago que Ramón Arriola Sanjosé debía al Sr. Oropesa por la compra del negocio y la cesión del local [26]. Es decir, que tras la guerra los contratos de propiedad firmados con anterioridad se respetaron y el nuevo Estado, de alguna manera, tomó la responsabilidad de hacer cumplir dichos contratos. Además, es importante resaltar que el pago se hizo a la viuda del Sr. Oropesa.

Ramón Arriola Sanjosé, como primer propietario de la empresa, podría ser incluido en una de las categorías que estableció Sonnenfeld con relación a su tipología sobre líderes empresariales familiares y su forma de actuación en el momento de la sucesión [27]. Contiene algunas características de lo que llama el líder con estilo monárquico, el monarca. El hecho de que la sucesión al frente de la empresa sólo fuera posible tras su fallecimiento y que su propiedad recayera en su mujer, persona que en ningún momento participó directamente en su gestión y organización, muestra que la sucesión no estaba previamente planificada, sino que Ramón Arriola Sanjosé dejó resuelto un "imprevisto", como al parecer fue su propio fallecimiento. Además, otras dos características que se le pueden atribuir es su carácter carismático y autoritario. El carisma le vino dado por la reciprocidad establecida con el resto de la familia que nació de su capacidad para suministrar la posibilidad de obtener recursos.

Durante su mandato, dos de sus hijos salieron de la empresa y nunca volverían a tener relación con la misma. No se tiene conocimiento exacto de las circunstancias que llevaron a su salida, pero sí queda claro que ambos se resituaron en dos empresas distintas pero directamente relacionadas con el negocio de la fontanería. Ernesto se fue de fontanero a ACOISA y Jacinto se fue a Hierros y Metales Sur de representante. Se pueden obtener indicios de la marcha de al menos uno de ellos, Jacinto. En la familia Jacinto ha dejado huella debido a que buena parte de los clientes de entonces se negaban a que él fuera a realizar las obras. Recibió el mote del "enamorachachas" debido a su afán por entretenerse con el personal de servicio en las casas para las que trabajaba. Además, también ha quedado muy presente su capacidad para eludir las responsabilidades profesionales y dedicar el horario de trabajo a un hobby como era la lectura de novelas de bolsillo. Es más que probable que estas circunstancias provocaran o al menos ayudaran a que saliera de la empresa. Pero quizás la conclusión más importante que se puede extraer de la marcha de ambos es que una vez que uno de los familiares abandonaba la empresa quedaba en cierta manera marginado de la vida familiar y por supuesto de la empresarial. A pesar de que sí participaban de las celebraciones puntuales, como bodas o comuniones, dejaron de formar parte y de tomar partido en las decisiones familiares. Solamente volvieron a aparecer, al menos en cuanto a documentación se refiere, a la muerte de su madre. El caso de Jacinto se repitió después con Pedro.

La muerte de Ramón supuso iniciar una nueva etapa en la vida familiar. Con Josefa la empresa pasó a llamarse "Viuda de Arriola e hijos". Es muy posible que el fallecido pretendiera mantener centralizado el control de la empresa en una persona para evitar disputas entre los hijos. Sin embargo, pronto Josefa cedió el control de la misma a Leandro Arriola, el hijo vivo de mayor edad, a través de un poder realizado ante notario el día 7 de febrero de 1951 [28]. Son ocho cláusulas por las que Leandro Arriola García recibía poderes plenos para manejar la empresa. Ninguno de los hermanos fue incluido en el mandato por lo que la empresa quedaba bajo su control absoluto. A pesar de que dicho mandato data de 1951, él ya había tomado el control de la empresa desde el mismo momento en el que se produjo el óbito de su padre. Se puede establecer esta afirmación partiendo del

hecho de que tras morir el padre la subrogación del arrendamiento del local en el que estaba instalada la empresa se realizó a nombre de Leandro Arriola García. Por lo tanto, y al menos de forma nominal aunque es más que probable que no únicamente, lo que se produjo fue una sucesión real entre el padre y el hijo mayor vivo. No hay que olvidar que para 1946 el local también hacía las veces de vivienda con la connotación que esto puede conllevar. Más importante puede ser el que disponer de forma legal del control de la empresa suponía tener bajo control las finanzas de la misma lo que a su vez se traducía en disponer de las finanzas familiares. Las cláusulas quinta y sexta del mandato así lo sancionaban. Más tarde, en 1972, todos los hermanos firmaron un contrato por el que aparecían en una teórica igualdad de condiciones aunque Leandro Arriola ya se había hecho con el control de la empresa y de la familia. Dicho contrato quedó en una simple exposición de intenciones que no se cumplió, como mostraban de forma reiterada las quejas de Cándido Arriola.

La figura de Leandro Arriola es clave en la historia familiar. Con él la empresa alcanzó sus máximas cotas de éxito y llegó a contar con una plantilla de casi 20 personas. Logró centralizar el control sobre la familia y la empresa y su actitud fue semejante a la del padre, es decir, no realizaba trabajos manuales y más bien su dedicación se enfocaba a la captación de clientes y relaciones públicas. Manejaba la empresa con mano firme y sin dar explicaciones sobre sus decisiones a pesar de que la propiedad de la empresa recaía teóricamente sobre todos los hermanos. Sólo atendía a los consejos de una persona ajena a la familia, Cosme Martín León, la única capaz de influir en sus decisiones profesionales. Fue el único de los que entró en los registros de personal contratado que no fue despedido en algún momento posterior [29]. Fue dado de alta en la empresa en 1947 a la edad de 40 años y estuvo ligado a la misma más de veinte años, hasta su jubilación. No hay constancia de su relación con Ramón pero sí queda claro que fue la persona de confianza de Leandro. En el momento del alta se le otorgó la máxima categoría, oficial de primera, y, por tanto, también la retribución máxima, 22,50 pesetas diarias. Entre 1947 y 1958 un total de 33 personas fueron contratadas de forma legal, con edades comprendidas entre los 14 y los 20 años, excepto dos casos de 27 y 32 años respectivamente. La mayoría "causaba baja" con el argumento de la falta de trabajo. Hubo cuatro casos de trabajadores que causaron baja por incorporarse al ejército y uno que fue despedido por cometer tres faltas graves. De todos y cada uno de ellos se guardan las altas en la mutua de seguros "La Metalúrgica" [30]. Entre 1958 y 1964, 35 personas, de las que ha quedado constancia, trabajaron en la empresa. Sin embargo, en esos años la causa principal de salida fue la baja voluntaria. Un número importante de estos treinta y cinco, once, permanecieron dados de alta menos de un mes, incluso una semana. También se observa que chicos de catorce años se incorporaron a la empresa. Esta era una práctica habitual de los Arriola (y de otros empresarios del período) que, más que por necesidad, en algunos casos se hacía como favor a algún amigo que quería que su hijo aprendiera el oficio trabajando un tiempo en el taller. Buena parte de los contratados, más del 50%, procedían de zonas que en el momento se encontraban en un proceso de expulsión de mano de obra, principalmente Andalucía y Extremadura. Ninguno de estos accedió a la empresa como oficial de primera, cualificación mayor que se otorgaba a los empleados, como era el caso de Cosme. Tampoco ninguno llegó en ningún momento ni tan siquiera a optar a la posibilidad de entrar como socio con algún tipo de participación en la empresa. La redistribución de beneficios se reservaba a la familia.

En 1961 murió Josefa García con lo que la propiedad pasó a los hermanos definitivamente, aunque ya lo había hecho de facto. No es extraño que su muerte desatara el comienzo de los problemas entre los familiares. Un entrevistado asegura:

"lo que pasa es que mientras mi abuela existió, pues hombre, lo que comía mi tía (Toñi) salía del taller" [31].

Por tanto, es probable que Toñi tras morir la madre perdiera un apoyo o justificación clave para mantenerse bajo la protección familiar. Lo que sí está claro es que las disputas entre los hermanos comenzaron tras la muerte de la madre. Al morir Josefa son cinco los socios que tenía la propiedad, pero pronto Leandro Arriola comenzó a tomar posesión de las participaciones que, por derechos de herencia, tenía cada uno de los hermanos en la empresa. En cada una de las entrevistas siempre se hace hincapié en dos cosas, que Leandro Arriola mandaba de forma déspota y absoluta y que sin embargo, teóricamente, eran cinco hermanos los que componían la sociedad. El archivo de la familia Arriola confirma el dominio de Leandro sobre el resto, tanto en la documentación oficial, (todos los contratos están firmados por Leandro Arriola al tiempo que las posesiones aparecen a su nombre), como en la documentación privada como se vio sobretodo en el momento de la transmisión de la propiedad a su hijo. Pero existe una excepción que se repetiría unos años después con la marcha de Pedro. Tras la muerte de Josefa se realizó una reunión familiar en la que se decidió el monto que recibirían tanto Ernesto como Jacinto en concepto de participación en la empresa como hijos de Ramón Arriola y Elisa García. Ambos renunciaron a sus derechos de participación "del local de negocio, enseres y materiales" [32] a cambio de 25.000 pesetas para cada uno. De esta forma quedó sellada su exclusión definitiva en los procesos de toma de decisiones. Esta decisión de carácter familiar fue tomada en connivencia, al menos así lo refleja la documentación, entre los hermanos, Leandro, Andrés, Fernando, Cándido, Pedro y Toñi.

Toñi tuvo una presencia mayor en la empresa de la que en primeras entrevistas se había descrito. A pesar de que no participaba de hecho en la toma de decisiones, la verdad es que fue tenida en cuenta aunque sea de forma nominal. Este documento muestra claramente como ella, reitero que al menos en la teoría, sí tuvo participación en el negocio ya que no consta que renunciara. No obstante, se tiene conocimiento de que en el momento de casarse cada uno de los hermanos aportó una cantidad de dinero que le fue entregada y que, aunque podría parecer un regalo, en realidad se la estaba excluyendo definitivamente de su participación en los ingresos del negocio. Toñi recibía una cantidad fija mientras que cuidó de su madre y hasta que ésta murió. Estos dos hechos, la boda y la muerte de la madre, la apartaron aún más de la empresa. No volvió a recibir cantidad alguna ni apareció en documento ninguno hasta 1985 cuando, junto a Cándido, pasó a tener la titularidad de las cuentas bancarias de la empresa. Tampoco existe conocimiento de que exista algún documento de renuncia como los que sí hay para Jacinto y Ernesto. Se convirtió en una especie de "comodín" para la familia ya que además de ser la encargada de cuidar a la madre hasta la muerte, volvió a constar en la documentación de forma esporádica en los momentos más críticos como titular de las cuentas. La confianza que todos tenían en ella les hacía utilizarla como elemento moderador en los conflictos familiares relacionados con la empresa.

Pedro marchó en 1975 por desavenencias con su hermano Leandro. No consta ni se tiene conocimiento de que

recibiera indemnización alguna por ello. Cándido, por su parte, trabajó en la empresa pero a cambio del cobro de un sueldo estipulado. Tenía un puesto en otra empresa privada que le hubiera permitido vivir al margen del negocio familiar, pero todas las tardes se incorporaba ya que era la persona encargada de llevar toda el área administrativa. Fue en la empresa para la que trabajaba donde Cándido tomó sus ideas sobre cómo se establecen los mecanismos de funcionamiento empresarial, que pretendía asimilar y aplicar en la firma familiar.

Leandro Arriola logró establecer contactos con personajes muy relevantes del mundo de la empresa cervecera, de la construcción, productores e importadores de refrescos, del mundo de la banca, de instituciones educativas. Los trabajos para particulares a domicilio nunca dejaron de realizarse pero pasaron a ocupar un segundo o tercer plano. Se estrecharon relaciones con el dueño de una importante empresa constructora quien les proporcionaba un buen volumen de negocio. El trabajo más importante fue la participación en la construcción de la fábrica de una empresa cervecera en Madrid. Durante cuatro años, cinco personas de la empresa estuvieron exclusivamente dedicadas a dicha obra. Sin embargo, para la familia Arriola, en lugar de beneficios, esta contratación trajo desavenencias ya que del importante volumen de negocio que se generó durante estos años no hubo una traducción en mejoras económicas para el global de los socios. Este hecho hace sospechar que Cándido, administrativo de la empresa, gestor, estuviera ocultando las verdaderas cuentas de la empresa al resto de los socios cumpliendo las órdenes de su hermano Leandro.

En las relaciones a la hora de establecer negocios se observa que las formas de actuación no correspondían con una lógica de oferta y demanda. En cuanto al mejor cliente que siempre tuvieron, constructor, la relación se estableció de forma fortuita. Como muchos de los negocios, el primer contacto se realizó en un bar cercano al taller del que Leandro Arriola era cliente asiduo y en el que pasaba todos los días bastantes horas. Su afición al juego de las cartas le llevó a conocer a ese futuro cliente. Se lo presentó "Manolo", conocido en el lugar por trabajar en la Guinea durante cuatro meses al año y cuyos beneficios, según comentan, le permitían "vacacionar" el resto del año en el barrio. Manolo y Leandro diariamente mantenían contactos continuos en bares de la zona. Manolo a su vez conocía al constructor, también cliente de uno de estos establecimientos. Este hecho estrechó lazos de amistad entre ellos. Dicha amistad se fortaleció con el paso de los años y llegó hasta el final de la etapa de Leandro Arriola, momento en el que desavenencias en relación con el presupuesto de las obras en una Junta Municipal llevaron a la ruptura de relaciones. Ramón Arriola Sanz restableció el contacto años más tarde. La importancia de este constructor para la familia Arriola fue clave. Él proporcionó un volumen de trabajo muy importante durante esta etapa. Según estimaciones de Ramón Arriola Sanz, podría decirse que el 40% de la facturación total se hizo gracias a él. Esta empresa no era de un volumen grande, 40 trabajadores según los cálculos de Ramón Arriola Sanz, pero sí tenía "buenos contactos" dentro del Ayuntamiento. Estos contactos proporcionaban información privilegiada a la empresa lo que permitía concursar por las obras con ventaja sobre el resto de los participantes. Al parecer el contacto era un familiar de la esposa del constructor que ocupaba un alto cargo dentro del Ayuntamiento. Otro contacto que se logró a través de la intermediación de esta familia constructora fue con uno de los gerentes del Patronato de Parques y Jardines. En los jardines del Retiro realizaron un número muy importante de obras gracias a ello. Una vez que obtenían la concesión de la obra la empresa constructora no tenía la capacidad por sí sola de atajar la obra de forma completa. Cuando ganaban un concurso contrataban a personal que hiciera el trabajo y los Arriola recibían encargos de obras de forma continua. La confirmación del estrechamiento de relaciones quedó patente en el hecho de que en la mayoría de ocasiones no se le pidiera presupuesto a los Arriola a la hora de contratarlos para una obra. La confianza entre ambas familias llegó a ser plena, aunque en el caso de los Arriola, Leandro fue la única persona que se ocupó de establecer y mantener estos contactos. En el futuro, Cándido tuvo que tomar esta responsabilidad.

La red no acababa aquí. Otra importante fuente de negocio provino de las reformas y tareas de mantenimiento realizadas para dos importantes instituciones bancarias, en esta ocasión sin intermediación alguna de otra empresa. Ramón Arriola Sanz habla de que del total de la facturación de esa etapa, uno de estos bancos supuso un 30%. Las concesiones eran obtenidas a través de Máximo, Ordenanza Mayor de una de las sucursales. Aunque no se recuerda ni existe información en la actualidad sobre cómo se estableció la conexión con Máximo es presumible que fuera Ramón Arriola San José quien lo hiciera o, al menos, que dicha relación venga de su etapa al frente de la familia. Lo que sí queda claro es que una vez que Máximo fue relevado del puesto le sucedió Fernando con quien la relación continuó igual, ya en época de Ramón Arriola Sanz. En este caso los comportamientos "informales" se realizaron de forma normal y continua. A todo trabajo le sucedía el pago de una parte del total del importe de la factura, que solía ascender al 10%, al ordenanza de turno. Además, eran continuas las invitaciones en el bar a copas, marisco, etc... El encargado de realizar estas tareas era, una vez más, Leandro Arriola. Ni el resto de los hermanos ni su hijo, durante esta etapa, establecieron relación alguna con los ordenanzas (ya que a pesar de que el contacto se realiza a través de uno es costumbre "gratificar" a varios).

Un tercer contacto de importancia y al que Ramón Arriola también adjudica el 30% del volumen total de facturación de la etapa es un segundo constructor. Se empezó a trabajar para él gracias a la intermediación de uno de sus empleados, un oficial de albañilería, Hilario, amigo de Leandro Arriola, que vivía junto al taller. Este caso es el único que no dependió de forma básica de la demanda ejercida por el Estado a través de diferentes entidades. En este caso el constructor se beneficiaba de su relación con un conocido Marqués que comenzó a edificar un importante número de viviendas de lujo en las afueras de Madrid. Los Arriola participaron activamente en estas obras y en la C/ López Bravo donde se realizaron multitud de pequeños trabajos. Además de Leandro, también Pedro estableció lazos de amistad con miembros de esta familia. Sin embargo, la relación se fue enfriando y ambas familias no llegaron a la complicidad que se logró con los otros constructores.

A pesar de que la red funcionaba, se obtenían suculentos contratos, se trabajaba a tiempo completo y se observaba un progresivo aumento en el número de empleados debido al aumento en la demanda ejercida sobre la empresa, las arcas de la misma se encontraban vacías. No se cuenta con balances para estos años y sólo a partir de 1971 Cándido comenzó a realizar, aunque sin continuidad, estudios sobre el estado de las cuentas de la empresa. A pesar de que no se cuenta con estos datos, se puede establecer que desde 1951 hasta 1971, se trabajó cualitativa y cuantitativamente lo suficiente como para que, al menos, la familia hubiera vivido de forma desahogada [33]. Por lo tanto existía algún elemento que provocaba que los beneficios de la empresa no

repercutieran en el global de la familia. En un principio la familia Arriola es contraria a expresar cuál fue dicho motivo pero finalmente tanto en las entrevistas como en la documentación elaborada por Cándido Arriola aparece esbozado. Leandro Arriola llevaba un nivel de vida muy por encima del resto de la familia. Él entregaba su sueldo, igual que el del resto de los hermanos, íntegro a su esposa y ella disponía de este dinero para los gastos habituales de la familia nuclear. Sin embargo, Leandro llevaba una vida de ocio en la que aparecen una serie de gastos que suponían un volumen importante. Entre estos gastos se encontraban los carnés de socios del Real Madrid de él y su hijo Ramón, las continuas visitas, diarias, al bar, la compra de productos alimenticios de primera calidad, la adquisición semanal de un importante volumen de décimos de lotería, etc. Finalmente, la insostenible situación provocó que incluso en la documentación elaborada por Cándido aparezca este extremo como causa de la mala marcha del negocio.

"Cándido expone la precaria situación de trabajo existente, acusando, principalmente, a Leandro de no prestar la debida atención, indicando que las tardes se las pasa jugando su "partida" en el bar y que igualmente la mayor parte de las mañanas se las pasa en el bar" [34].

Ya al final de este periodo se comienza a observar que se está produciendo un deterioro en la relación entre los socios. El 26 de noviembre de 1972 realizaron un contrato en el que los socios-hermanos se distribuyen a partes iguales los derechos y obligaciones [35]. Este contrato fue impulsado por Cándido, quien tenía una visión más institucional de la empresa. La intención era que cada uno adoptara sus responsabilidades ante la situación anárquica que vivía la empresa. Pero aún así Cándido no era hombre de negocios y las propuestas que realizó en la siguiente etapa relacionadas con las necesidades de la empresa para mejorar su productividad quedaron en una mera declaración de intenciones. Él personalmente se encargó de rehacer la red que durante la etapa de su hermano les había permitido obtener beneficios.

"A la vista de la deficiente marcha del negocio por error de interpretación de nuestros derechos y obligaciones para con el trabajo y en definitiva para la empresa es necesario e imperante dejar bien asentados los siguientes puntos. Nuestros derechos y obligaciones para con la empresa son iguales en todos los casos" [36]

Leandro Arriola estaba perdiendo capacidad para mantener centralizado el control sobre el resto de la familia. Este hecho quedó sancionado en el primer y último párrafo del documento.

"No obstante lo dicho en este acto, el mismo, D. Leandro Arriola García, voluntariamente declara y de manera solemne y expresa hace constar que el negocio pertenece, como ya queda dicho, por partes iguales a él y a sus otros cuatro hermanos, firmantes todos de este documento" [37]

Pero las intenciones de Cándido de desbancar a su hermano de la jefatura fueron infructuosas, al menos, durante esta etapa. Tanto Fernando como Andrés no discutieron ni una sola de las decisiones de su hermano Leandro. Además, desde 1962 Ramón Arriola Sanz, hijo de Leandro, se encontraba trabajando en la empresa y aunque discrepaba de las formas autoritarias de su padre le siguió siendo leal. Pedro actuaba por libre en muchas ocasiones en cuanto al trabajo pero no planteaba problemas de liderazgo para Leandro. Sólo Cándido se comenzó a posicionar claramente frente a Leandro pero sin eficacia. Hay dos hechos que confirman el liderazgo de éste. El primero el propio documento ya que fue el mismo Leandro el que reconoció el condominio de la empresa entre los cinco hermanos, lo que a la inversa suponía reconocer que Leandro era quien tenía la última palabra. Además, hay que dejar claro que este documento nunca fue elevado a un notario para otorgarle carácter legal, quedando en el ámbito interno. El segundo hecho es la marcha de Pedro de la empresa. Pedro comenzó a realizar una serie de trabajos por su cuenta a espaldas de Leandro, mientras el resto de los hermanos son conocedores de esta situación. Se trata de lo que llaman "chapuzas", es decir pequeñas obras que facilitan que se oculte su realización ya que no necesitan ocupar un importante número de horas. Esta situación se mantuvo hasta que Leandro Arriola casualmente tuvo conocimiento de uno de estos trabajos que realizaba Pedro, en esa ocasión junto con Fernando. Leandro convocó al resto de los hermanos y decidieron expulsar a Pedro de la empresa sin indemnización. A Fernando no se le sancionó de ninguna manera. El carácter de la reunión podría engañar ya que parece que son los socios los que decidieron expulsar a Pedro, sin embargo y teniendo en cuenta que éstos ya tenían conocimiento de la "estafa" que estaba llevando a cabo Pedro, queda claro que fue Leandro quien tomó la decisión. Este hecho le sirvió a Leandro de excusa para prescindir de los servicios de un Pedro que actuaba siempre con "excesiva" independencia respecto de su persona. El hecho de que a Fernando no se le sancionara muestra que la relación entre Pedro y Leandro ya se encontraba deteriorada. Una vez más queda claro que es Leandro quien decidía en nombre de la familia. Esta expulsión de Pedro supuso que las relaciones familiares con él se enfriaran de forma considerable. La decisión trascendió lo profesional tomando un claro carácter familiar, más si cabe cuando Leandro acudió a su hijo a pedirle explicaciones ya que éste también tenía conocimiento de la situación de Pedro. Ramón plantó cara a su padre y le pidió que sea él quien se marche de la empresa [38]. Cándido vio como de la expulsión de Pedro surgió un aliado, pero esta alianza no se concretó hasta más de diez años después.

Cándido presentó a partir de este momento un cambio de actitud hacia su hermano Leandro. Él había estado ligado a la empresa, a tiempo parcial, desde el principio, siendo el encargado de "las cuentas". Su posición lógicamente le había permitido tener un conocimiento directo del volumen de ingresos. Por ello, es más que presumible que tuviera conocimiento del uso discrecional que Leandro hacía del dinero de la empresa y de la redistribución de los beneficios. Pero no fue hasta este momento cuando pasó a la acción y comenzó a poner al descubierto la mala gestión del cabeza. A partir de 1985 la insostenible situación se hizo visible y se produjeron los definitivos acontecimientos que supondrían un cambio en la posesión de la empresa. Hay un hecho que otorga indicios suficientes para concluir que Cándido también estaba manejando la situación de forma interesada. Únicamente constan balances sobre la situación del negocio para dos de los momentos más complicados en cuanto a la relación entre los hermanos. El primero en 1971 como prolegómeno a su intento de desbancar a Leandro de la jefatura. En dicho balance se adjudicaban unas ganancias netas para la empresa de 157.731 pesetas [39]. Es un balance curioso pues en él se detallaban las distintas partidas pero en ningún caso había un análisis ni exposición de los ingresos y egresos brutos en el que se podría discernir como se redistribuyó ese dinero. Lo que se hizo fue una resta entre el total activo y el pasivo, dando un déficit de 149.120 que fue restado a los beneficios del balance de 1970 (del que no se tiene constancia de su existencia) lo que dio como

resultado un saldo a favor de 157.731 pesetas. Cándido quería presentar una situación crítica y deliberadamente estaba exponiendo unas cuentas manipuladas. No daba explicaciones de cuál había sido el total de ingresos de la empresa y sólo exponía las cuentas que se adeudaban a la misma. Según esto, el resto de los ingresos ya había sido gastado, algo que no justificaba que no se diera cuenta de los mismos, así como de los gastos dentro de los cuales deberían observarse los salarios brutos que había recibido cada uno de los socios. Estas cuentas siguieron siendo ignoradas y en ningún momento fueron reclamadas por el resto de los socios. Parece ser que era un aspecto que de momento nadie quería denunciar. En 1985, Cándido comenzó de nuevo a realizar balances de la situación y entonces sí se incorporaron nuevas partidas a éstos.

Un hecho otorgaba a Leandro el dominio de la empresa y era la necesidad de mantener la red permanente de clientes que suponía para la empresa la mayor parte de los ingresos. Leandro era la persona de confianza, algo más que la imagen de la empresa. Era la figura que representaba la confianza en buena parte gracias a que aparecía como el líder de la empresa, la que parecía mantener perfectamente sometida a su control.

Curiosamente, Cándido realizó un documento en el que quedaban establecidas las distintas áreas en las que se dividiría la gestión de la empresa. Se puede decir que estas áreas ya existían de hecho, correspondiendo a las funciones que cada uno de los hermanos ya estaba cumpliendo. Una vez más quedaba esbozado su intento de restar poder a Leandro [40].

“La empresa debe estar regida por un Director elegido libremente por todos los compromisarios”

“El hecho de ser coparticipes no denota, en ningún caso, supremacía de cualquier miembro sobre los restantes según se especifica en los apartados a y b”

La empresa, según este documento, quedaría dividida en un área de dirección, otra de administración y una tercera de mano de obra. El primer área quedaría en manos de Leandro, pero en este caso legitimado por la elección del resto de los socios. El segundo área correspondería a Cándido ya que era el único con los conocimientos necesarios para manejar este campo. El tercer área, correspondiente a Pedro, Fernando y Andrés, era la parte productiva de la empresa. Era un intento de democratización en la empresa más bien motivado por la necesidad que tiene Cándido de separar a sus hermanos del dominio de Leandro que por una cuestión de principios. Pero como ya quedó mencionado, todos eran conscientes de la necesidad de que Leandro permaneciera al frente de la empresa ya que poseía los contactos que posibilitaban la tenencia de trabajo. Así, en el apartado f correspondiente a las obligaciones de la dirección se dice lo siguiente:

“Periódicamente deberá girar visitas a las Empresas Constructoras, clientes de la Empresa, manteniendo contactos con los responsables de las mismas”.

No se especificaba cuál era el fin de este cometido ni los medios a utilizar: eran suficientemente conocidos por todos y además se reconocía que Leandro era la persona más adecuada para esa función. Sin embargo, también se le exigía que profundizara en los mismos así como que estableciera nuevas relaciones. En el apartado j se dice lo siguiente:

“Se comprometerá a llevar adelante el programa de trabajo con todo entusiasmo, en pro del mejoramiento de la empresa”

Por lo tanto se asiste a un intento de desgaste de la figura de Leandro por parte de Cándido, pero un desgaste limitado dada la necesidad de que Leandro siguiera en la empresa y con él la cartera de clientes. A pesar de los sucesivos intentos de Cándido por minar su posición a través de la elaboración de lo que podríamos llamar estatutos para el buen funcionamiento de la empresa y de sus intentos por “normalizar” las relaciones entre los socios, estos fueron infructuosos y la lógica familiar pervivió frente a la institucional. Los hermanos e hijo de Leandro, aunque descontentos, le fueron leales y, a pesar de que se elaboraron los documentos ya citados en los que supuestamente todos se situaban a la misma altura en cuanto a responsabilidades y derechos en el negocio, Leandro siguió manejando la situación. El hermano mayor, contestado por Cándido y su propio hijo, aún tenía la capacidad de expulsar a uno de los socios pues le había engañado. Curiosamente, aunque el resto de los socios sabían lo que Pedro estaba haciendo, la impresión que todos tenían es que la persona que estaba siendo engañada era Leandro. Los intentos de Cándido tuvieron que esperar una década tras el final de esta etapa y es que, a pesar de todo, en 1974 estaban viviendo de la empresa un total de 18 miembros de la familia Arriola, sin contar con los empleados. Por lo tanto, la empresa seguía cumpliendo su cometido de proporcionar recursos para el sustento de la familia y, quizás lo más importante, las propuestas que se realizaban para el mejoramiento del funcionamiento no planteaban acciones externas sino que se pretendían, como proponía Cándido, salir de la coyuntura desfavorable con lo que se tenía más a mano: la familia. La división de responsabilidades no planteó en ningún momento incorporar a alguien de fuera para mejorar la gestión de la empresa. El sello Arriola siguió siendo el principal motivo y carta de presentación de la empresa.

A pesar de que la empresa no llevó una carrera ascendente en cuanto a innovación técnica, creció y permitió el crecimiento de la familia garantizando a sus miembros oportunidades más allá de la misma empresa. La empresa cumplía su función de suministrar el sustento a pesar de que el número de familiares dependientes de ella aumentaba de forma considerable. El hecho de que sólo uno de los hijos de los socios quedara en la empresa, futuro propietario, muestra que el resto se beneficiaba de la misma sin contribuir con su trabajo en ella. Pero para la familia el beneficio era claro: durante este tiempo estas personas habían completado sus estudios y no habían tenido que trabajar desde muy jóvenes. La prueba se encuentra en el único miembro de la tercera generación que permaneció en ella, Ramón Arriola Sanz quien tuvo la posibilidad de continuar sus estudios, oferta que declinó.

[Volver](#)

4. Tercera generación.

4.1 La España democrática: 1975-2002.

La muerte del caudillo no fue una sorpresa ya que estuvo agonizando durante meses. Sin embargo, todo lo que aconteció después no correspondía con los planes que tanto desde el propio régimen como desde la oposición se habían elaborado.

Que España había sufrido profundos cambios era indudable. En 1982 el Partido Socialista Obrero Español ganó las elecciones generales y Felipe González fue investido Presidente del Gobierno. Casi 50 años después un partido de izquierdas volvía a regir los destinos del país, pero la izquierda del momento poco tenía que ver con la de 1931. El PSOE gobernó hasta 1996, año en que el Partido Popular le arrebató la presidencia.

La etapa del PSOE en el gobierno fue por bastantes causas una de las más importantes del siglo XX para España. Además de la gran labor en favor de la consolidación democrática se llevó a cabo una ingente labor de reforma y transformación. Quizás los aspectos más claros en este sentido fueron la reforma del ejército, la impresionante labor en infraestructuras, carreteras, ferrocarril, aeropuertos, la mejora de la sanidad, la reforma educativa y un largo número de acciones. Pero el PSOE se desgastó como consecuencia del número de años que permaneció en el gobierno. Los casos de corrupción durante su última etapa junto con la investigación periodística sobre los Grupos Antiterroristas de Liberación (GAL), acabaron por teñir de oscuro unos años de gobierno en los que España se subió de forma definitiva al tren del progreso. El hecho más llamativo de la etapa Socialista fue, sin ninguna duda, la entrada en la Comunidad Europea el 1 de enero de 1986.

El mayor énfasis hay que hacerlo en los servicios sociales que ofreció el Estado a la ciudadanía. Los avances en materia fiscal permitieron que el gasto en seguridad social, sanidad, pensiones y prestaciones por desempleo aumentara de forma considerable. La sociedad española sufrió un proceso de equiparación al resto de Europa gracias a la nueva redistribución de la riqueza fundamentada en estas dos acciones, reforma fiscal y expansión de los servicios sociales. Además, en este caso, las reformas tuvieron un carácter universal lo que supuso que las repercusiones, que los beneficios, se dejaran notar en cada uno de los hogares españoles. Fue el paso definitivo para la creación de un Estado del bienestar lo que a su vez se tradujo en la definitiva inclusión de España en el grupo de países de cabeza en cuanto a desarrollo. Nunca España obtuvo unos niveles de bienestar semejantes a los alcanzados gracias al avance de las políticas sociales aplicadas por el PSOE, lo que se vio reflejado en otros rubros como fue el gran aumento de matriculaciones en las universidades públicas españolas, por ejemplo. Gracias a estas acciones la sociedad española difería bastante en 1990 de la de 1920. La edad de incorporación al trabajo, como elemento comparativo, se retrasó de forma considerable ya que gracias al Estado se universalizó el acceso a la capacitación académica al tiempo que los ingresos familiares no necesitaban completarse con el trabajo de los hijos en la infancia.

[Volver](#)

4.2 La familia Arriola 1975-2002.

En estos años se produjo en la familia Arriola la ruptura definitiva de la familia extendida como unidad de solidaridad. Desde 1986 cada una de las ramas familiares caminó desvinculada del resto. Se produjo una "nuclearización" en la que el segundo apellido ganó peso a la hora de identificar a cada uno de los miembros. Limitaré bastante el análisis de la familia a la rama que tomó la gestión directa y única de la empresa, los Arriola Cuesta.

Los Arriola entre 1975 y 1986 vieron como cada uno de los núcleos familiares se fue independizando del resto. Las relaciones familiares con el tronco familiar surgido del enlace de Pedro con Felisa se deterioraron muchísimo tras la marcha de éste de la empresa. Pocos años después, Pedro murió, con lo que el distanciamiento se acentuó.

Cándido era padre de tres hijos, tenía una situación económica desahogada y un futuro de certidumbre gracias a su trabajo en una importante empresa automovilística, en la que permanece en la actualidad. Ninguno de sus hijos se colocó en la empresa. Fernando vivía una situación de imperiosa necesidad económica. El hecho de que no le concediera la invalidez le obligó a permanecer en activo en la empresa hasta 1986, cuando se le otorga la jubilación. Leandro logró una pensión del Estado gracias a su participación activa durante el conflicto civil en el ejército republicano. Su hijo compró la empresa y su hija se casó con un alto ejecutivo de una importante empresa francesa de automóviles. Toñi fue madre de dos hijos. Casi todos los descendientes varones pasaron en algún momento por la empresa, casi siempre motivados por la ausencia de trabajo en el exterior de la misma. La empresa así se convirtió en suministradora de una especie de prestación por desempleo. Solo Ramón permaneció en ella, mientras el resto la abandonaba tan pronto encontraba ingresos mejores en otro lugar.

Ramón Arriola Sanz redujo su ámbito familiar común, rutinario, a su propia familia y sus tíos Andrés y Cándido que permanecieron con él de dos a tres años desde que se hizo cargo de la empresa, aunque cuando quedaron al margen de la misma la relación personal se vio perjudicada, sobre todo con Cándido.

El hogar de los Arriola Sanz se instaló en un barrio del sur de Madrid, que ha sufrido una profunda transformación en los últimos 10 años, pasando de ser un núcleo residencial de clases medias bajas a ver como el volumen de su población ha ido aumentando debido, en buena parte, al aumento considerable de los precios de la vivienda en el centro de la capital. Además se ha dotado de una buena oferta de servicios como el metro y sobre todo de un campus universitario perteneciente a la Universidad Rey Juan Carlos. Hace 8 años se trasladaron a una vivienda unifamiliar de tres plantas situada en una de las nuevas zonas urbanizadas. Este modelo de vivienda era muy difícil de encontrar en el barrio. La vivienda en la actualidad está habitada por Ramón Arriola Sanz, Rosa Cuesta y Ramón Arriola Cuesta. César Arriola Cuesta marchó de la casa a vivir solo hace tres años y Marta Arriola Cuesta hace cuatro. En la actualidad ambos viven con sus respectivas parejas y ninguno de ellos ha contraído matrimonio. He aquí que una de las prácticas de los Arriola, al menos en la rama Arriola Cuesta, se ha visto alterada. No ha sido necesario casarse para abandonar la vivienda familiar, un claro síntoma de modernización de los comportamientos familiares. Marta Arriola Cuesta es Licenciada en Ciencias de la Música y en la actualidad prepara oposiciones, su vinculación con la empresa es nula.

El hecho de que la familia se encuentre disgregada geográficamente no ha supuesto la pérdida de contacto. Los tres varones diariamente se encuentran en el taller. Comen juntos, momento que es utilizado en muchas ocasiones para tomar las decisiones. Con Marta los contactos personales no son tan rutinarios aunque gracias al teléfono las comunicaciones son continuas y las reuniones no distan más de quince días entre una y otra.

Una vez más vuelve a aparecer la figura de la mujer como elemento moderador y centralizador en la familia. Rosa Cuesta es quien, además de encargarse de las labores propias del hogar, realiza estas funciones. Las relaciones con la otra rama de los Arriola surgida de Leandro y Elisa no son muy fluidas y las reuniones entre ambos núcleos hace tiempo que no se realizan con regularidad. Sólo cuando se produce un acontecimiento extraordinario, como fue la reciente muerte (2002) de Elisa Sanz Sanz tras una larga enfermedad, se reúnen. Durante todo el tiempo que ha durado la enfermedad de Elisa, Rosa Cuesta ha sido el vínculo entre su familia y la de Elisa Arriola Sanz. Ambas familias se han estado turnando a la hora de establecer un retén en el hospital para atender a la persona enferma. De esta manera, Elisa Sanz también se ha convertido en un personaje centralizador ya que gracias a ella ambas familias han mantenido un contacto fluido con el fin de prestarle asistencia. Tras su muerte la relación se habrá visto, lógicamente, reducida en intensidad.

En cuanto a los niveles de producción necesarios de la empresa para suplir las necesidades familiares se han visto considerablemente reducidos gracias a que se limita a cuatro miembros: Marta se ha independizado económicamente y la pareja de Cesar Arriola Cuesta, Sonia, trabaja como enfermera.

[Volver](#)

4.3 Una nueva lógica de funcionamiento.

Desde el año 1975 hasta nuestros días se han producido una serie de cambios en la familia Arriola que afectaron a la empresa de forma directa. Hasta el año 1986 la empresa vio reducirse su volumen de negocio, en parte porque no se trabajaba en favor de expandir los horizontes alcanzados y se adoptó una posición más pasiva por parte de los socios, debido a que su edad no les permitía trabajar al ritmo de años anteriores. La marcha de Pedro fue suplida por un nuevo componente que, aunque no alcanzó el rango de socio, algunas ocasiones aparece en la documentación como tal, Ramón Arriola Sanz. Trabajaba en la empresa desde 1962, pero se percibe en la documentación producida por Cándido que Ramón Arriola Sanz comenzaba a tener voz, en teoría, en las sesiones. La empresa perdió buenos contactos y progresivamente volvió a sus orígenes, el barrio. Además el Estado comenzó a influir con más fuerza de forma indirecta en las decisiones empresariales. Ramón Arriola Sanz vio como su situación laboral fue definitivamente legalizada en 1977. Asegura que dicho hecho se debió a que "alguien" avisó a su padre "alguien" de que estaban revisando la situación laboral de los empleados. De esta forma se observa que Leandro Arriola seguía teniendo acceso a cierta información privilegiada [41].

Las relaciones entre los socios-hermanos se deterioró progresivamente. A la marcha de Pedro le siguió el distanciamiento con Fernando, con grandes dificultades para trabajar pues sufría una lesión en una de sus piernas que le impedía moverse con soltura. Además, se descubrió que Leandro Arriola había hecho uso indebido de los fondos de la empresa. La sociedad se encontraba en una situación de grave descapitalización y no se disponía de numerario para cubrir las pérdidas que comenzaban a producirse y mucho menos para reinvertir, una práctica, por otro lado, ausente en toda la etapa de Leandro Arriola. Pero a pesar de todas las desavenencias existentes, expresadas en las actas levantadas en los consejos celebrados, la empresa continuó su andadura hasta que no fue capaz de obtener unos ingresos suficientes como para cubrir el sustento del global de la familia. A pesar de que sólo permanecían trabajando de forma productiva Ramón Arriola Sanz y Andrés Arriola García, seguían cobrando de la empresa, además de ellos dos, Leandro, Fernando y Cándido. Esta situación se prolongó por un año y medio hasta que en 1986 se rompieron definitivamente las relaciones.

A finales de 1984 se produjo el cambio definitivo en la situación de la empresa. Las pérdidas eran acuciantes y Cándido retomó el protagonismo que ya tuvo en 1971, aunque en este caso los balances presentados mostraban una situación más "real" de la situación. La nueva ofensiva de Cándido comenzó en 1984 y lo hizo contando con el apoyo de su hermana Toñi, al menos de forma nominal. En cartas de 16 de junio de 1984 se informaba a los bancos con los que la familia trabajaba de que Leandro Arriola había causado baja en las cuentas corrientes que estaban abiertas en cada una de las entidades [42]. Este hecho significaba que Leandro perdía el acceso al capital(¿), del que había dispuesto desde que se hizo cargo de la empresa. Por sí solo era un hecho interesante y significativo, pero hay un segundo párrafo que indica cuáles eran las intenciones de Cándido y la respuesta de Leandro. Cándido indicaba lo siguiente.

"Quien por jubilación de la Dirección comercial de esta Empresa, permaneciendo en la misma como asesor técnico"

Leandro tachó este párrafo. Admitió ceder el control sobre las cuentas pero en ningún caso consintió ceder el control de la empresa. Además Cándido continuó advirtiendo que la cuenta corriente, en cada caso, quedaría a partir de ese momento a nombre de él mismo y de Toñi Arriola García. Es aquí donde Toñi volvía a aparecer en documentación relacionada con los Arriola. Es probable que se pretendiera introducir a través de ella un elemento moderador ya que era apreciada por todos los hermanos y no había participado de las disputas entre estos en los años anteriores. Son las características que Lomnitz achaca a la mujer en cuanto a familias empresariales como fuerzas moderadoras y centralizadoras que hacen posible que la conexión entre dos puntos distantes se mantenga [43].

En enero y febrero de 1985 se produjeron dos nuevas reuniones entre los socios, a propuesta de Cándido una vez más. Como muestran las actas la situación era insostenible [44]. Las reuniones se convirtieron en acusaciones directas entre Cándido y Leandro. Cándido acusó a Leandro de no cumplir con su responsabilidad ya que estaba todo el día en el "bar". Leandro acusó a Cándido de no ir a trabajar los días que debía lo que redundaba en que él tuviera más trabajo. Esta acusación de Leandro provocó que Cándido tomara la decisión que dio paso al final de Leandro al frente de la empresa. Expresó lo siguiente:

"En los primeros meses de 1984, se detectó una falta de liquidez al comparar los saldos que presentaba la

contabilidad y los existentes reales en el banco, que determina la falta, en números redondos, de medio millón de pesetas. Tras varias borrascosas discusiones con Leandro para que repusiera la falta y evitar trascendiera, éste no quiso reponer la apropiación indebida realizada.

En vista de su negativa, y ante asunto tan delicado, fue puesto en conocimiento de sus hijos en primer lugar, tratando de evitar, una vez más, la trascendencia del asunto. Por parte de su familia, aportó unas doscientas mil pesetas para efectuar dos pagos de materiales de contado, con lo que el descubierto quedaba reducido a un total de trescientas mil pesetas”

Cándido acaba el acta de la siguiente manera:

“No obstante se le dio un margen de confianza hasta final de año para reponer el resto. Pero no sólo no ha repuesto lo que faltaba, sino que de nuevo el descubierto sobrepasa, otra vez, el medio millón de pesetas”

Los intentos de Cándido no fueron inmediatamente rentables. Al contrario de lo que sucedió con Pedro, fulminantemente expulsado una vez descubrió Leandro sus actuaciones a su espalda, Leandro no fue expulsado de la misma forma, siendo el caso más grave. La explicación se encuentra en que a pesar de las diferencias crecientes, Leandro sigue siendo la autoridad dentro de la empresa. Los intentos de Cándido no provocaron que sus hermanos se unieran a él de forma incondicional. Leandro fue perdiendo poder poco a poco. Se trata de una “agonía” que se remontaba a la década de los setenta.

El 23 de febrero de 1985 se produjo una nueva reunión. A ella no acudió Leandro por encontrarse ingresado en el hospital aquejado de una enfermedad de garganta que le obligó a pasar por el quirófano. En la reunión, por primera vez, Fernando y Andrés expusieron cuál era su idea sobre su futuro en la empresa [45]. Andrés propuso dilatar lo máximo posible la situación de crisis de la empresa en espera de una posible recuperación. Fernando avisó de que en el momento en que el Estado le concediera la incapacidad total para el trabajo se retiraría de la empresa. Cándido fue el único que propuso acciones concretas. Hizo referencia al contrato firmado en 1972 por el cual cada uno de los socios debería aportar una cantidad proporcional al capital que cada uno había suscrito (150.000 pesetas) con el fin de reponer las pérdidas. A su vez propuso realizar una campaña publicitaria a través de la distribución de tarjetas por los buzones del barrio. Este segundo hecho es muy significativo. Es la primera vez que se proponía actuar con lógica de oferta y demanda, de buscar nuevos clientes de forma intencionada sin mediar el contacto personal. Es un planteamiento que, aunque puede parecer primario, muestra como Cándido tenía una idea de empresa distinta a la del resto de la familia, pretendía competir. Este argumento gana peso si se observa el documento presentado en la reunión de 27 de febrero de 1985 [46].

“El inexorable paso de los años hace preciso que vayamos pensando en la fórmula más idónea para fomentar la continuidad del negocio de fontanería, que fundado por nuestro padre en 1920, ha sido y es el único sostén de trabajo y mantenimiento de Leandro, Andrés y Fernando. Este transcurrir de los años va minando a las personas tanto física como psíquicamente.

Por otro lado, creo ha llegado el momento de dar otro aire más renovador al negocio, dando paso a una generación mucho más joven y dinámica que, a su vez, asimila más fácilmente las nuevas técnicas que se van desarrollando y que, más pragmáticos, hará florecer un negocio decadente, más por conservadurismo que por crisis real”

El análisis que Cándido hizo de la situación se acercaba bastante a la realidad de la empresa. La crisis que sufría no era por falta de demanda sino por la inadecuada oferta que mantenían. A la ausencia de reinversiones de capital hay que unir una mano de obra deficiente ya que los únicos que trabajaron durante todo 1985 y parte de 1986 fueron Ramón Arriola Sanz y Andrés Arriola García. Del trabajo de estos dos se obtuvo, durante año y medio, el sueldo de Cándido, Fernando, Leandro, Ramón y Andrés, que seguían cobrando su salario íntegro [47]. Mientras que en 1985 se trabajó el 58% de las horas laborables, en los dos primeros meses de 1986 sólo se había trabajado el 29% [48].

Cándido realizó un estudio pormenorizado del instrumental y material disponible en el taller y su valor en el mercado en el momento de proponer la disolución total del negocio que mostraba que la situación del negocio era precaria en cuanto a innovaciones tecnológicas e inversiones en mejoramiento de la productividad:

“Todo este material es totalmente imposible venderlo como tal material útil. No hay quien lo compre. Salvo pequeñas partidas que algún instalador pudiera quedarse, pero siempre a mucho menor valor que los precios de coste que figuran en el balance. En el tema concreto de accesorios de hierro, el más voluminoso, con un importe total de 925.816 pesetas, al ser un material totalmente obsoleto (ya que actualmente nadie lo instala), habría que venderlo como chatarra, no obteniéndose por el mismo más de 50.000 pesetas, en el mejor de los casos” [49].

Aunque la situación era insostenible, sobre todo para Ramón Arriola Sanz que tenía que obtener ingresos para él, su mujer y tres hijos, una última actuación de Leandro Arriola provocó el final de este periodo en la empresa. Mientras Ramón Arriola Sanz estaba de vacaciones con su familia en Valencia se decidió disolver la empresa. El último acta consta de 7 de agosto de 1986 [50] y en él cada uno de los socios-hermanos especifica que desea que se haga con la empresa. Prevalció la opinión de Leandro Arriola y la titularidad de la empresa se le ofreció a Ramón Arriola Sanz. Éste declinó el ofrecimiento ya que no estaba dispuesto a seguir compartiendo los beneficios con el resto de la familia. Se le hizo una segunda oferta que consiste en la compra por su parte de la empresa. La oferta consistía en pagar 300.000 pesetas a cada uno de los socios. Ramón accedió y pagó esa cantidad a cada uno excepto a su padre, quien asegura que le adeuda 1.500.000 pesetas y a su tío Cándido quien declinó recibir ese dinero a cambio de continuar trabajando en la empresa. Cándido asesoró, al menos así lo muestra la documentación, a Ramón en este contencioso. Cándido llevó las negociaciones aunque Ramón, nominativamente, pareciera hacerlo. Leandro Arriola fue denunciado por Ramón Arriola Sanz ante el IMAC y se produjo un juicio de conciliación el 6 de octubre de 1986. Curiosamente, una vez se llegó a acuerdo volvieron a aparecer todos los socios como beneficiarios de la indemnización por el traspaso de la empresa a Ramón Arriola Sanz. En el contrato de traspaso se dejaba bien claro el siguiente punto:

“Con la aceptación de la oferta por parte de Leandro, Andrés, Fernando y Cándido Arriola García, todos ellos quedan desligados del negocio de fontanería, pasando a ser el mismo de mi única disposición” [51].

Ramón Arriola Sanz pudo acceder a la compra del negocio gracias a que el INEM le permitió cobrar el derecho al subsidio por desempleo en un solo pago. Este dinero lo reinvertió automáticamente. Por lo tanto, se benefició de las iniciativas políticas en materia laboral impulsadas por el primer gobierno de González y los sindicatos democráticos encabezados por la UGT y CC.OO, a pesar de no estar afiliado a ninguno de ellos. El beneficio viene dado por dos motivos. Primero, la posibilidad de denunciar al patrón con un mínimo de seguridad en el cumplimiento de los derechos del trabajador por parte de las instituciones públicas competentes en dicha materia. Segundo, la posibilidad que establecía el gobierno de cobrar el monto total del subsidio por desempleo en un solo pago. Habría un tercero y quizás más importante, la posibilidad que le ofrecía el correcto funcionamiento institucional, a través de estas acciones antes mencionadas, para desvincularse de la familia extendida en cuanto a unidad de solidaridad económica.

A pesar de que su tío Cándido era sospechoso de haber estado ocultando el estado real de las cuentas de la empresa durante varios años en clara connivencia con Leandro, Ramón decidió mantener a Cándido al frente del área administrativa ya que sus conocimientos en esta materia eran escasos y necesitaba de una persona experta que supiera gestionar una empresa. Con relación a esto la actual directiva siempre fue profesionalizando todo el área de administración, en buena parte debido a las crecientes obligaciones a cumplir con el Estado. Una vez que se asentó la nueva etapa en la empresa se contrató un servicio de gestoría profesional que se encargó de administrar todo esta área. Cándido prestó otro importante servicio a la empresa. Ante la crítica situación en la que se encontraba el negocio, se decidió que Cándido acudiera a restablecer los contactos con la familia de constructores que más trabajo les había proporcionado en el pasado. Cándido logró hacerlo, en parte gracias a que Leandro ya no se estaba al frente de la empresa.

El hecho de que Ramón decidiera ajustar los gastos supuso que Cándido abandonara la empresa. En este caso el único elemento que condicionó la salida de un miembro de la familia fue puramente económico; las 100.000 pesetas que recibía de sueldo eran una carga considerable para la empresa, en fase de lenta recuperación. Tras la salida de Cándido, la relación entre tío y sobrino se descompuso y se produjo un importante distanciamiento entre ambos. Curiosamente, Cándido sufrió por algo por lo que abogaba desde hace tiempo: el cambio en la gestión de la empresa y la racionalización de los objetivos de la misma. El hecho de adoptar una lógica más cercana a la maximización de beneficios que a la rentabilización de la solidaridad familiar provocó su salida.

Lo que en realidad hizo Ramón Arriola Sanz al comprar la empresa fue comprar una cartera de clientes. Veía con claridad que la empresa en sí era un negocio viable ya que siempre tenía ofertas de trabajo y una más que aceptable cartera de clientes. Al restablecido contacto con la constructora hay que unir el que la red en el Banco seguía funcionando. Ramón reproducía el funcionamiento que se inició con su abuelo, aunque ya no se hacía con la normalidad anterior. Es posible que socialmente se comenzara a tomar mayor conciencia del significado de la corrupción. De esta nueva actitud de Ramón Arriola en cuanto a su modo de funcionamiento se desprende que estaba adoptando una lógica más cercana al funcionamiento empresarial, alejándose de la práctica familiar que él había conocido bien en la anterior etapa. En la actualidad ya no se trabaja para la banca aunque se reproducen ciertas formas a la hora de establecer negociaciones. En otros sectores se observa que el surgimiento de intermediarios está a la orden del día, aunque en la actualidad sobre todo se encuentran en puestos claves, porterías, de ciertas fincas privadas o urbanizaciones. Estas personas deben ser gratificadas pues de lo contrario el acceso a un buen número de obras se ve bloqueado. Al menos se vislumbra una transición desde lo público a lo privado en este tipo de comportamientos. [52]

“A mí quien me solucionó la situación fueron los bancos para los que trabajamos” [53]

El agradecimiento a estas instituciones es claro ya que le permitieron remontar la situación. Al menos tres meses al año estaban dedicados a trabajar en ellas lo que aseguraba unos ingresos imprescindibles, aunque esta relación le conllevó verse inmiscuido en una serie de escándalos internos en el momento en el que uno de los bancos absorbió al otro. Ramón Arriola Sanz fue llamado a la sede central a declarar sobre su conocimiento en una serie de sustracciones de material. A pesar de que todo el personal tenía conocimiento de estos acontecimientos es curioso que Ramón fuera llamado a declarar, más si cabe cuando el no era fijo en la empresa sino que su relación aunque continua era coyuntural. Este hecho muestra el grado de implicación que los Arriola, con el paso de los años, habían conseguido lograr dentro de esta institución. También se vio envuelto como consecuencia de su relación con uno de los ordenanzas que en ocasiones le facilitaba trabajo y fue quien sugirió su nombre a la directiva del banco como declarante. Ramón Arriola, fiel a los principios por los que asegura regirse en cuanto al negocio, mantuvo una postura de total discreción.

La empresa no alcanzó el volumen de negocio que en etapas anteriores, debido al desembarco de multinacionales en el área de mantenimiento de edificios y la falta de necesidad en ampliar horizontes al reducirse las necesidades familiares a un solo núcleo.

En cuanto al primer caso, padre e hijo aseguran que han hecho cierto daño al negocio. Piensan que están en desventaja en cuanto a ellas debido a que éstas pueden ofrecer un servicio completo a quien las contrate. Disponen de una amplia plantilla en la que estén representados la gran mayoría de los servicios necesarios para el mantenimiento de un edificio, electricidad, albañilería, carpintería o fontanería, algo a lo que ellos no pueden aspirar dado su carácter de pequeña empresa. Sin embargo, aunque muestran recelos respecto a la cualificación profesional del personal contratado por estas multinacionales, no creen que únicamente exista un problema de competencia desleal. Aseguran que en muchas ocasiones el culpable de que una obra salga mal es el propio cliente ya que ante dos presupuestos descompensados para un mismo trabajo se van al más barato que suele ser el de las grandes empresas de mantenimiento. Aseguran que no les molesta el hecho de que clientes asiduos, particulares del propio barrio sobre todo, acudan a los servicios más baratos pero sí que una vez que les hacen la obra y ésta queda mal les llamen para solucionar el problema surgido. Por lo tanto, en el negocio la lealtad se muestra como un elemento de importancia.

El número de trabajadores se reduce al mínimo y por primera vez el propietario también utiliza su mano de obra. Andrés Arriola fue subcontratado para hacer trabajos específicos por los que cobra, pero en ningún momento pasó a formar parte de la empresa. Cándido Arriola trabajó como empleado perdiendo su carácter de socio. Pronto se unieron "aprendices" pero solo uno cuajó en la empresa, siendo la única persona ajena a la familia que ha permanecido en ella desde que Ramón Arriola tomó el control de la misma.

Pero se han producido más cambios significativos respecto de etapas anteriores. Se han afiliado a una asociación de empresarios de fontanería que les posibilita cubrir sus carencias técnicas y jurídicas respecto de convenios, normas de Dirección General de Industria, les ofrece servicios de asistencia jurídica y técnica, además de disponer de un ingeniero a su servicio para resolver ciertas dudas y de poder recibir cursos de formación. Por otro lado, Ramón Arriola Sanz, aunque sigue ejerciendo como trabajador autónomo, se hizo un plan de pensiones al tiempo que comenzó a pagar un seguro de accidentes. Estas son formas de protección que en la familia no se habían adoptado hasta el momento.

En 1987 se incorporó a la empresa Gerardo, el único oficial externo a la empresa que se ha mantenido hasta hoy trabajando. El contacto con él se hizo a través de un cliente del taller que, de nuevo, consiguió la información de un bar cercano a la zona. La relación entre los Arriola y Gerardo se ha estrechado bastante durante todos estos años y se ha logrado unos índices de complicidad grandes: "para mí sí, para mí sí, para mí es como uno más de la familia" [54]

No participa en la toma de decisiones aunque en ciertas ocasiones sus consejos son tomados en cuenta. El valor de Gerardo que más destaca para los Arriola es la confianza que en él tienen: "Hay que agradecerle el que tu sabes que le puedes dejar solo en cualquier sitio. En casas de gente que podrías arrasar" [55].

Según los Arriola, uno de los elementos principales hoy en día a la hora de que la demanda escoja la oferta es la confianza que la empresa porta, no solo en materia profesional sino también a la hora de asegurar las pertenencias del hogar de un particular que reclama sus servicios. Otro elemento que se demanda es la limpieza en el trabajo, el cuidar el detalle de no ensuciar más allá de lo imprescindible. En estos dos elementos se centra buena parte de su clientela, a parte de su labor profesional, sobre la que no existe ningún elemento para ser puesta en duda.

En 1990 se incorporó un nuevo miembro de la familia a la empresa, César Arriola Cuesta, hijo del actual propietario. Permaneció sin ser dado de alta en el régimen General de la Seguridad Social y en Hacienda hasta 1995, un espacio de tiempo relativamente corto si es comparado con etapas anteriores, como la situación que vivió su padre. Además no fue contratado como trabajador autónomo sino como asalariado ya que asegura que le aporta mayor seguridad [56]. El otro trabajador con situación regularizada también tiene el mismo tipo de contrato. Sin embargo, el hermano menor, Ramón Arriola Cuesta, que entró en 1996, aún permanece sin regularizar su situación aunque aseguran que en breve lo harán.

Las incorporaciones en esta etapa se produjeron por motivos distintos a las anteriores. César Arriola Cuesta se incorporó a la empresa por decisión propia e incluso contra la voluntad de progenitor que pretendía que continuara estudiando. No es la necesidad económica familiar ni la voluntad del pater familias ni la necesidad de aprender un oficio las motivaciones para que se produjera dicha incorporación. Desde el principio, cuando trabajaba a tiempo parcial, se encargó de labores administrativas aunque no tardó en salir "a la calle" a desarrollar el trabajo al igual que su padre. Además, poco a poco se va incorporando a la toma de decisiones, aunque más con carácter consultivo que ejecutivo. Buena parte de las inversiones inmobiliarias de los Arriola Cuesta se han llevado a cabo por consejo del mismo, pero siempre con la necesidad de la aprobación de Ramón Arriola Sanz. Años más tarde, en 1996, se incorporó Ramón Arriola Cuesta, hijo menor, que hasta el día de hoy se encuentra al margen de la toma de decisiones [57].

En la actualidad las acciones puramente empresariales de los Arriola tienen un claro carácter rentista. Inversiones en valores de Bolsa y compra de bienes inmuebles así lo corroboran. Las reinversiones de capital en la empresa son mínimas y no se busca ampliar el negocio como objetivo final. El hecho de que se tengan delimitados los límites de nivel de producción tope que se alcanzan en la empresa viene determinado por el hecho de que la competencia en la actualidad exige adoptar unos riesgos altos en el momento de aceptar una obra importante en cuanto a volumen. Existe miedo a que un error de planificación supusiera tener que asumir un endeudamiento importante. Pero la motivación principal para no expandir los objetivos de la empresa es la negativa a introducir personas externas a la familia [58]. Es por ello que no se hacen obras más allá de la capacidad de trabajo que pueden adoptar los cuatro actuales integrantes. Los beneficios obtenidos son invertidos en otro tipo de negocios. Aunque en una escala muy pequeña, quizás la lógica que aquí actúa es muy parecida a la que motiva el nacimiento de grupos económicos, como son Modelo o SIGLA, ya que en estos casos, ante la imposibilidad de que el mercado absorba mayor cantidad de demanda de sus productos originales, lo que hacen es expandirse hacia nuevos negocios. Salvando las distancias, los Arriola Cuesta lo que tienen claro es que el dinero que obtienen lo deben invertir en negocios que produzcan mayor rentabilidad, bien sea en Bolsa, bien sea en propiedades inmobiliarias. Sin embargo, parece que por primera vez la transición se está realizando de forma planificada, pactada y progresiva. César Arriola Cuesta parece ser el indicado para continuar con la dirección de la empresa y ya en la actualidad tiene una gran capacidad de influir en las decisiones.

A pesar de que los ingresos actuales de la familia facilitarían sostener un nivel de vida superior al que los Arriola mantienen, su preocupación por cuidar la imagen y el interés en evitar críticas y comparaciones con etapas anteriores, como la etapa de Leandro Arriola, les lleva a disimular públicamente su estatus económico real:

"En el momento en el que yo me compré la Berlingo -Ramón, tu padre estuvo 50 años con una Citroën dos caballos-, -Pues llevas razón-. Fíjate en la diferencia. Fíjate, yo tengo una plaza de garaje en la Calle Churruca, yo querría haber comprado al lado del taller" [59].

En relación con el volumen de ingresos y relacionado con la falta de expansión de la empresa, es sintomático que desde 1986 hasta la fecha los ingresos totales, brutos, han oscilado de algo menos de once millones en 1986 a los veintitrés del año 2001. Sin embargo esta expansión tiene dos fases. El primer gran salto se dio en 1993, tras

la incorporación definitiva de César al trabajo ya que en los años anteriores realmente se había estado formando. El proceso evolucionó hasta 1999, momento en el que se observa un estancamiento, que no baja [60]. Así, la facturación muestra que la incorporación de un miembro nuevo supuso la expansión o al menos el crecimiento económico de la empresa. El estancamiento muestra la saturación de trabajo de los cuatro miembros que actualmente conforman la empresa.

Las negociaciones que se podrían suponer como más delicadas en cuanto al interior de la empresa están perfectamente delimitadas. En lo referente a los salarios es Ramón Arriola Sanz el único que tiene competencias para mover los mismos. En cuanto a sus hijos él mismo es quien decide una cantidad que es la que la empresa paga en honorarios aunque no todo queda incluido en la nómina. En cuanto a Gerardo cobra según convenio y además otra porción fuera de nómina. También en las pagas extra le es aumentada la cantidad total además de la nómina.

Recientemente (2002) se ha comprado un local contiguo al actual que alberga el taller anticipándose a un posible deceso prematuro del arrendatario titular, Ramón Arriola Sanz, para que de esta forma los hijos tengan un local donde continuar con el negocio si perdieran el actual. Es la última inversión realizada por los Arriola y la única de cierta importancia en la empresa, aunque claramente motivada y pensando en la continuidad del negocio.

[Volver](#)

5. Conclusiones.

A lo largo de esta investigación centrada en la familia Arriola se ha estudiado cuál ha sido el desarrollo experimentado por la familia a lo largo de los distintos periodos históricos abordados. Se trata de un estudio de caso que necesita de la elaboración de un mayor número de experimentos similares para poder establecer comparaciones.

Se podrían establecer dos tipos de conclusiones:

1-El primero trata la relación entre los Arriola y el marco institucional. Se puede establecer que en buena parte se beneficiaron del carácter prebendario propio de la sociedad española y del Estado, durante casi todo el siglo XX. Aunque de forma indirecta, hay que recordar que gracias a las relaciones personales con un constructor lograron hacerse durante años con un importante monto de obras que eran iniciativa del Estado. A su vez, en la banca pública lograron introducirse en la red interna que funcionaba con reglas propias y donde, además de establecer, de nuevo, relaciones personales, era necesario aportar un 10% del total del ingreso como medio para afianzar la continuidad en la red. El mismo carácter prebendario se encontraba en el momento de optar y conseguir algunos beneficios sociales como la concesión de una vivienda de costo bajo. En este caso se vislumbra el sentimiento paternal del patrón que usa sus conexiones con el mundo de la política como medio para conseguir la concesión de la vivienda a Pedro.

Los cambios a partir de 1977 tuvieron en buena parte un carácter universal. En el caso de los Arriola, afectó directamente a Ramón Arriola Sanz que vio como su situación laboral fue definitivamente legalizada. Este hecho junto con el avance institucional en materia de legislación laboral y por despido así como la prestación por desempleo fueron tres puntos que beneficiaron directamente a Ramón ya que le posibilitaron la compra de la empresa e independizarse definitivamente de la familia extendida.

Por lo tanto, mientras que el Estado no pudo o no quiso avanzar en sus políticas sociales como se hizo tras 1982, los Arriola permanecieron refugiados dentro de la empresa familiar. Mientras ésta fue capaz de producir unos ingresos suficientes como para poder hacer una redistribución con cierta lógica y suficiencia para el sustento de la familia no hubo grandes problemas. La empresa siempre estuvo regida por una cabeza visible sobre el resto que se encargaba de establecer las "negociaciones" con los clientes y que se volvió imprescindible para el resto de la familia pues era la persona que tenía el acceso a la obtención de los potenciales ingresos. Como aquella famosa frase utilizada para otro contexto y otra institución, pareciera como si fuera de la empresa, hasta la última etapa, hiciera mucho frío.

Sin embargo, en el momento en que los ingresos de la empresa se redujeron de forma importante empezaron a moverse las cosas y la situación se complicó paulatinamente. Andrés, Fernando y Leandro vieron peligrar su situación personal debido a que su único sustento posible procedía de la empresa y los tres se encontraban cercanos a la jubilación, sin tiempo para rectificar. Gracias al Estado encuentran una salida económica a su situación. Las pensiones por jubilación solucionaron este problema y facilitó la disolución del negocio, lo que en cierta manera era disolver la familia. Además, Ramón Arriola Sanz, de nuevo gracias al Estado, obtuvo una segunda oportunidad para reflotar el negocio con la obtención del subsidio por desempleo en una sola aportación.

2-En cuanto a la relación entre la familia y la empresa se pueden discernir dos tipos de lógicas que actuaron durante el siglo. En primer lugar una lógica familiar, que predominó claramente hasta 1971 sin ningún tipo de contestación. La empresa se estructuraba de forma similar a la familia. El pater familias controlaba la empresa y decidía el modo de funcionamiento de la misma. No se consentía que nadie tomara partido en las decisiones ni se admitían reivindicaciones por parte de los estratos inferiores. El pater familias decidía los trabajos que se realizaban, los sueldos, las contrataciones, las expulsiones... prácticamente todo. Además, tenía la capacidad de incluir o excluir a los miembros de la familia en cuanto a receptores de ingresos de la empresa, sobre todo en la primera etapa, cuando Ramón decidió que dos de sus hijos debían salir de la empresa, quedando al margen de los beneficios de este instrumento familiar. Existía un claro elemento paternalista ya que excepto el pater el resto quedaban considerados como menores de edad bajo su influencia y dominio.

Desde una lógica familiar la empresa supuso un éxito ya que logró que ésta permaneciera unida y a la vez desarrollándose. Buena parte de sus miembros, con posterioridad, no prestarían sus servicios en la empresa, sino que tras obtener cierta formación desarrollarían otras profesiones. Considero este punto muy importante puesto que dependiendo del objetivo final que se esperaba de la empresa en cada momento, podemos decir que

el servicio que prestó durante buena parte de la centuria encajaba perfectamente con las pretensiones familiares establecidas. La empresa, además de ayudar al sustento económico de la familia, reproducía la estratificación y jerarquización interna de la misma.

A partir 1971 se observa un cambio cualitativo dentro de la familia. Cándido, quien se había educado profesionalmente en una empresa de considerables dimensiones, comenzó a plantear la necesidad de realizar cambios en la gestión de la empresa. Reclamaba una modificación en la lógica de funcionamiento; principalmente que el pater familias dejara de actuar como tal y así sustituir la lógica familiar de funcionamiento de la empresa por una lógica económica de maximización de beneficios. En el momento en que Ramón Arriola Sanz se hizo con la propiedad de la empresa le ayudó a transformar una serie de comportamientos intentando racionalizar el funcionamiento interno. Pero las necesidades acuciantes del negocio provocaron que el propio Cándido y Ramón decidieran adoptar modos de comportamiento del pasado. Se intentó y, de hecho, se logró, restablecer antiguas relaciones de carácter personal con proveedores de negocio. En contraposición a este resurgir de los funcionamientos de antaño se observa como la nueva lógica barrió con la familia extendida por completo, dos años después de que Ramón comprara el negocio. Cándido fue "invitado" a abandonar la empresa y de esta manera fue víctima de aquello por lo que él había luchado. Tras abandonar la empresa, la relación con su sobrino Ramón, que había tomado la decisión partiendo de una lógica de maximización de beneficios, se deterioró bastante.

El hecho de adoptar una lógica económica no está reñido con la pervivencia de una parte de lógica familiar. De hecho, hoy en día, de cuatro integrantes de la empresa, tres son familia directa. Sigue existiendo una cabeza visible y aunque el trato no lleva asociado el despotismo de épocas anteriores es la persona que continúa decidiendo qué trabajos se hacen, cuáles no y el monto de los sueldos, entre otras cosas. Sin embargo, tanto en el padre como en el primogénito se observa claramente la existencia de una lógica de maximización de beneficios junto con otra familiar basada en la exclusividad en el control de la empresa. Ellos tienen la idea de que reinvertir en la empresa sería arriesgado y que los volúmenes de negocio que en la actualidad están manejando son suficientes para tener una correcta correlación entre calidad-precio. El aumentar el volumen de trabajo les supondría tener que contratar más gente de fuera de la familia, algo a lo que no están dispuestos pues existe cierta desconfianza a aquello que es ajeno al contexto familiar. Es algo que ya menciona Larissa Lomntz cuando habla de la reafirmación del yo familiar frente al extraño [61]. El control de la empresa sigue y seguirá bajo influencia exclusivamente familiar. El objetivo principal de la empresa, a parte de obtener el sustento de la familia, es la obtención de unos beneficios netos los cuales son reinvertidos. De esta forma inversiones en la bolsa de Madrid les ha reportado cantidades de dinero importantes. Los últimos títulos vendidos han supuesto unos beneficios de veinte millones de pesetas. Además, mensualmente se están recibiendo alrededor de un millón de pesetas de beneficios netos por el alquiler de un piso y plazas de garaje. Esto unido al resto del patrimonio de los Arriola Cuesta da una imagen de que en los últimos quince años se ha pasado de la subsistencia, de una inversión inferior a tres millones de pesetas, a un patrimonio que puede superar los cien millones de pesetas.

Anteriormente se hacía referencia a la lógica de funcionamiento de grandes grupos económicos que, como fruto de la diversificación de las inversiones, al no existir posibilidad de expansión en un sector, adoptan la estrategia de comenzar una nueva expansión con una nueva oferta. En este caso la nueva expansión viene motivada por la ausencia de confianza en la propia oferta. El hecho de reducir el ámbito de solidaridad familiar a la propia familia nuclear conlleva la ausencia de motivación a la hora de expandirse. Todo lo que no es familia nuclear, en el seno de los negocios, es visto con recelo. Así, la decisión de comprar propiedades e invertir en bolsa conlleva el no tener que asumir una serie de riesgos, no directamente económicos, que los Arriola Cuesta contemplan con gran temor.

La adopción de una lógica económica de maximización de beneficios está mediatizada por la lógica familiar que sigue funcionando en la empresa. Frente a la pérdida de importancia de la familia extendida se ha producido una nuclearización que ha supuesto el adoptar nuevos comportamientos que conviven con algunos procedentes del pasado.

La familia Arriola se puede entender como un microcosmos socioeconómico ya que todo comienza y acaba en la familia. Este hecho facilita que se pueda entender en solitario sin tener que entender la dinámica del sector de producción o las dinámicas sindicales. El funcionamiento de los Arriola recuerda al de los sindicatos verticales.

Se sitúan en el epicentro durante el proceso histórico estudiado. La familia no se rompe, se va adaptando a las distintas circunstancias históricas por las que va atravesando. Se reproducen mecanismos de funcionamiento de forma continua. El cambio se produce en el seno de la propia familia. La familia extendida va perdiendo peso en parte gracias a que las nuevas circunstancias socioeconómicas a partir de 1975 e incluso antes, priman la nuclearización ante la diversificación de posibilidades, las cuales ya no acaban en la familia extendida. Cada rama de los Arriola ya no necesita de la unión con el resto para la obtención del sustento, lo que además trae asociado otro tipo de beneficio como es la consecución de la independencia de la figura del pater familias. Se asiste, por lo tanto, a un cambio en el concepto de familia, mientras que antes la familia comprendía dos dimensiones, la vertical (padres, hijos) y la horizontal (hermanos, primos), ahora el plano horizontal es borrado del imaginario de familia quedando únicamente el vertical, pero esto no significa que la familia pierda su privilegiada posición como unidad de solidaridad.

Por último, puede argumentarse que las nuevas tendencias favorecedoras de la desregulación económica por parte de los Estados otorgando mayor libertad a la competencia en el mercado no han supuesto el fin de la importancia de las relaciones de parentesco a la hora de establecer negociaciones y acuerdos. Tomando la confianza como uno de los elementos decisivos a la hora de establecer relaciones económicas, se observa que para los Arriola no es el mercado quien les infunde seguridad sino el establecimiento de relaciones personales basadas en la confianza.

[1] Jesús María Valdaliso, "Algunas reflexiones acerca de la historia empresarial y su desarrollo en España", Revista de Historia Económica, XI, Primavera-Verano, 1993, p. 2.

- [2] Joaquín Trigo y Joan M. Amat, "Problemática de la empresa familiar y la globalización". Papeles de Fundación, Fundación para el análisis y los estudios sociales, 2001, p. 61.
- [3] J. Trigo y J. M. Amat, "Problemática de la empresa...". p. 61.
- [4] Robert Rowland, Familia y sociedad. Una aproximación histórica a la realidad social contemporánea, Asociación Gestae, Taller de Historia, Murcia, 1989.
- [5] Pilar Gonzalbo, Historia de la familia, Instituto Mora, México, 1993.
- [6] Pilar Gonzalbo, Historia de...
- [7] Pilar Gonzalbo, Historia de...
- [8] Juan Pablo Fusi y Jordi Palafox, España: 1808-1996. El desafío de la Modernidad, Espasa, Madrid, 1997.
- [9] Javier Tusell, Historia de España, Taurus, Madrid, 1998, p. 572.
- [10] Cervera, Javier, Madrid en guerra. La ciudad clandestina 1936-1939, Alianza, Madrid, 1998, p. 20.
"Descendiendo en escalón en cuanto a la situación interna que vivió la capital de España durante el conflicto civil, podría decirse que la ciudad se dividió entres partes sociológicas: 1-El Madrid Combatiente. Fue el que tomó las armas para defender la causa republicana tras el alzamiento. 2-El Madrid pasivo. Formado por un buen número de personas que no tuvo más remedio que verse envuelto por una situación agónica causada por la situación bélica. 3-El Madrid clandestino. Compuesto por aquellos contrarios al Frente Popular.
- [11] Entrevista a Ramón Arriola Sanz, 27-2-2002.
- [12] "Borrador del anteproyecto sobre viabilidad de la empresa". Archivo de la Familia Arriola. 10-2-1985.
- [13] Entrevistas a Ramón Arriola Sanz y Cesar Arriola Cuesta. 19 y 27 de febrero de 2002.
- [14] "Contrato de noviembre de 1922", Archivo de la Familia Arriola.
- [15] Entrevista a Cesar Arriola Cuesta. 19-2-2002.
- [16] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 27-2-2002..
- [17] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 29-4-2002.
- [18] Isabel Moll, "La evolución de las formas de vida familiar", en Antonio Morales Moya (Coor.), La modernización social, Nuevo Milenio, Madrid, 2001, p. 274.
- [19] Marta Casaús Arzú, Guatemala: linaje y racismo, FLACSO, 1992.
- [20] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 27-2-2002.
- [21] J. P. Fusi y J. Palafox, España: 1808-1996..., p. 297.
- [22] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 29-4-2002.
- [23] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 27-2-2002.
- [24] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 29-4-2002.
- [25] Entrevista a César Arriola Cuesta. 19-2 2002. "Luego han estado primos de mi padre, hijos de Paco, de Antonio, 'que no tienen trabajo', 'venga pues diles que se bajen aquí'. Siempre ha habido alguno que ha estado por allí. Pero muy poco tiempo"
- [26] "Letras de cambio". Archivo de la familia Arriola. 3-2-1943.
- [27] J. Trigo y J. M. Amat, "Problemática de la...", p. 124.
- [28] "Mandato". Archivo de la familia Arriola. 1951.
- [29] "Cuadernos de personal". Archivo de la familia Arriola. 11 de mayo de 1947.
- [30] "Cuadernos de personal". Archivo de la familia Arriola. 1947-1958.
- [31] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 19-2-2002.
- [32] "Cartas de renuncia". Archivo de la familia Arriola. 1951.
- [33] Entrevistas a Ramón Arriola Sanz y Cesar Arriola Cuesta. 19-2-2002 y 29-4-2002.
- [34] Actas de reunión. Archivo de la familia Arriola. 27-11-1985
- [35] "Documento privado de constitución del negocio de fontanería y saneamiento, suscrito por los componentes del mismo". Archivo de la familia Arriola. 26-11-1972
- [36] Actas de reunión. Archivo de la familia Arriola. 27-11-1985
- [37] Actas de reunión. Archivo de la familia Arriola. 27-11-1985
- [38] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 27-4-2002.
- [39] "Balance 1971". Archivo de la familia Arriola. 31-12-1971.
- [40] "Bases de actuación de la Sociedad". Archivo de la familia Arriola. 26-11-1972.
- [41] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 27-2-2002.

- [42] "Correspondencia". Archivo de la familia Arriola. 16-6-1984.
- [43] Larissa Adler Lomnitz, Una familia de la elite mexicana, Alianza, México, 1993.
- [44] "Actas de reunión", Archivo de la familia Arriola. 27-1-1985. 10-2-1985.
- [45] "Actas de reunión". Archivo de la familia Arriola. 27-2-1985.
- [46] "Futuro del negocio de fontanería". Archivo de la familia Arriola. 27-2-1985.
- [47] Entrevistas a Ramón Arriola Sanz. 19, 27 de febrero y 29 de abril de 2002.
- [48] "Informe de situación". Archivo de la familia Arriola. 23-2-1986.
- [49] "Actas de reunión". Archivo de la familia Arriola. 25-8-1986.
- [50] "Acta del 7 de agosto de 1986". Archivo de la familia Arriola: "Se abre la sesión. Leandro propone que se quede al frente del negocio como titular su hijo Ramón pues lleva trabajando en esta empresa desde que se inició como aprendiz, pero reconociendo nuestros derechos en el caso de producirse beneficios. A repartir toda la parte que den los mismos a los correspondientes. Andrés, propone la disolución del negocio. Negociar una indemnización por dejar libre el local y pagar las deudas con ello y repartir el dinero si quedase. Cándido, propone la continuidad del negocio a nombre de otra persona que voluntariamente quiera hacerse cargo. Para ello presenta un escrito que se distribuye a todos y por el que cada uno renuncia a su parte cediéndola a favor de la persona que detente la titularidad. Fernando no hace acto de presencia ni remite por correo propuesta alguna. Ya en la reunión de 13 de julio manifestó que no acudiría a esta nueva reunión ya que según expresión textual - nos limpiamos el culo con sus opiniones-. Cabe hacer antes de poner a resolución el acta por mayoría unas consideraciones a los manifestados...Cuando se pide una opinión no quiere decirse que la misma sea adoptada. La resolución que en cada momento se adopta es de común acuerdo tras la discusión del tema correspondiente".
- [51] "Condiciones de compra". Archivo de la familia Arriola. 30-9-1986.
- [52] Entrevista a César Arriola Cuesta. 19-2-2002.
- [53] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 29-4-2002.
- [54] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 29-4-2002.
- [55] Entrevista a César Arriola Cuesta. 29-4-2002.
- [56] Entrevista a Cesar Arriola Cuesta. 19-2-2002.
- [57] Entrevistas a Cesar Arriola Cuesta y Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 19-2-2002, 29-4-2002.
- [58] Entrevistas a Cesar Arriola Cuesta y Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 19-2-2002, 29-4-2002.
- [59] Entrevista a Ramón Arriola Sanz. 29-4-2002.
- [60] Cuadernos de cuentas. Archivo de la familia Arriola.
- [61] Larissa Lomnitz Adler,. Una familia de la elite.....

[Volver](#)[Imprimir](#)

Año I - Número 1 - Abril 2003

Estados de la cuestión

Para consultar un artículo, selecciónalo en el menú de la derecha.

Lengua estándar, norma y normas en la difusión actual de la lengua española
Violeta Demonte

Imprimir

Año I - Número 1 - Abril 2003

Estados de la cuestión

Lengua estándar, norma y normas en la difusión actual de la lengua española

Violeta Demonte

Introducción

1. Algunos presupuestos

2. Noción de lengua o dialecto estándar

3. Características generales de la LE española

3.1. El estándar español en contraste con el de otras lenguas mayoritarias (inglés, italiano, francés)

3.2. El estándar comprensivo del español: características del supradialecto estándar

3.2.1. Tendencia a la homogeneización del léxico del español

3.2.2. La fuerza centrípeta de la incorporación de neologismos

3.2.3. La extensión a otras zonas (y mayor disponibilidad) de algunas formas dialectales

3.2.4. Coincidencia en los procesos léxico-sintácticos de recategorización

3.2.5. Paralelismos en el empleo y normalización de algunas desinencias derivacionales

4. El español estándar y el español en la red

Introducción

La noción de 'lengua estándar', y la de 'norma lingüística', consustancial con ella, es muy antigua ya; no tanto sin embargo como la vida misma de las lenguas. Aparece, próxima a las naciones-estado y los estados-nación, cuando las sociedades más estructuradas y jerarquizadas empiezan a producir textos, a alfabetizar, a buscar lenguas de relación o lenguas francas, y no se limitan a usar su lengua sólo para comunicarse oralmente. Las lenguas que se mantuvieron durante milenios como lenguas de cultura pese a haber dejado de ser lenguas habladas (el copto, el chino arcaico, el sánscrito) debieron pertrecharse para ello de una rígida norma. El náhuatl, la lengua de los aztecas, hoy dominada y dividida en dialectos, había de estar muy normalizada en el siglo XVI si podía ser el eje de un imperio que se extendía desde Tenochtitlán hasta Veracruz y el Istmo de Tehuantepec. Norma ha habido casi siempre.

Estas entidades (las normas y los estándares) —que mejor será denominar actitudes, por lo que señalaré de inmediato— acompañan e impregnan pues desde hace siglos la tarea de descripción de las lenguas, tanto como centran las políticas lingüísticas y las actividades aplicadas (la enseñanza de segundas lenguas) o las instrumentales (el uso de la lengua en los medios de comunicación).

En estas páginas, tras esbozar algunos puntos de partida, analizaré, en primer lugar, la noción conveniente (sociopolítica más que lingüística) de 'español estándar'. Trataré luego de las tendencias ideológicas y gramaticales en las que se enmarca la estandarización del español en el momento actual. Consideraré, por último, la importancia de este nuevo concepto de estándar para la vida de la lengua española en la comunicación internacional, principalmente en su difusión a través de Internet.

[Volver](#)

1. Algunos presupuestos

Es oportuno, para empezar, recordar lo que viene a ser hoy de general consenso: el español o castellano --toda lengua en suma-- es un "complejo dialectal" (García de Diego 1950, Borrego 1999). Todos somos únicos y varios: hablamos alguna variedad de una lengua abstracta común y compartimos propiedades de varios dialectos. Somos únicos y mestizos; nacionales, internacionales y locales. Utilizo por ello lengua y dialecto como conceptos intercambiables.

Doy por supuesto también que mientras que las lenguas y dialectos son entidades caracterizables con los conceptos de la lingüística [1] la noción de lengua estándar es subjetiva y social.

Estimo que si bien la expansión de las lenguas, y el número de sus usuarios, depende sobre todo de factores políticos y demográficos, la forma de esa expansión y la estabilidad que pueda alcanzar dependen de decisiones y actitudes oportunas en las que deben confluír e influir especialistas y legisladores.

Considero, finalmente, que la estandarización es imprescindible e inevitable tanto para la supervivencia de las lenguas como para el asentamiento de ellas. Pero, obviamente, las dos situaciones imponen requisitos muy distintos: no es lo mismo hablar de normalización / estandarización respecto de lenguas minoritarias, dominadas,

no escritas, etc. que referirla a lenguas históricas poderosas, resultado de Estados Universales como son los imperios.

[Volver](#)

2. Noción de lengua o dialecto estándar

Para Dubois et alii la variedad estándar de una lengua es "aquella que se impone en un país dado, frente a las variedades sociales o locales. Es el medio de comunicación más adecuado que emplean comúnmente personas que son capaces de servirse de otras variedades. Se trata generalmente de la lengua escrita y propia de las relaciones oficiales. La difunden la escuela y los medios de comunicación". [Dubois et al. 1973: s.v. standard, traducción de Pascual y Prieto 1998: 3].

Pascual y Prieto (1998), precisan la definición de Dubois et alii. incorporando a su conceptualización la idea de que la supra variedad estándar tiene un carácter acordado o convencional:

"[...] el estándar debe entenderse como una intersección de lectos, o dicho sea con mayor precisión, como una variedad convencionalmente superpuesta [...] al conjunto de variedades geográficas, sociales y estilísticas de una lengua". [Pascual y Prieto de los Mozos 1998: n.6]

Crystal (1995) añade a esa intersección convencional el valor subjetivo de 'prestigio':

"El inglés estándar [IE] de un país de habla inglesa [es la] variedad de una minoría (identificada principalmente por su vocabulario, gramática y ortografía) a la que se asocia mayor prestigio; su variedad más extensamente comprendida por todos". [Crystal 1995: 110]

Se puede extender a Crystal afirmando que el estándar es, además de la supravariante de prestigio, el conjunto "borroso" de rasgos y procesos fonéticos, morfológicos, sintácticos y léxicos que se describirían en parte en algunas gramáticas normativas, en las lenguas que las formulan. Así las cosas, los rasgos y procesos de una variedad estándar no configuran un sistema, un todo exhaustivo y homogéneo, sino que surgen por contraste y debilitación de los rasgos y procesos considerados regionales, rurales, marginales, anormales, inapropiados, incorrectos, entre otras denominaciones posibles.

El estándar no es, sin embargo, la lengua común (Pascual y Prieto 1998). No lo es puesto que en realidad nadie – salvo quizá un extranjero bien adiestrado – habla cabalmente en lengua estándar en ningún momento. Resulta ser por lo tanto un ideal de lengua, un "constructo mental" (Borrego 2001), del que se encuentran realizaciones aproximadas en unos lugares más que en otros.

¿Pero cuál es el contenido hipotético de la lengua estándar [LE] y cuáles los criterios para su construcción?

Poder ser entendido por el mayor número posible de los hablantes (Crystal) ha de ser un criterio de 'estandaridad' para el supradialecto escogido. Este requisito tiene consecuencias en cuanto a los aspectos de las lenguas relevantes para la delineación del estándar. Implica, por caso, que los aspectos prosódicos – la entonación, el ritmo acentual – no serán centrales en tal delineación, salvo que la variedad estándar se identifique claramente con un dialecto geográfico. Tampoco será central la sintaxis, puesto que las variantes de las lenguas apenas difieren en cuanto a ella (o suelen variar de maneras mínimas y sistemáticas que no afectan al significado; cfr. Demonte 2000 y 2001).

Tendrán un papel hegemónico, en cambio, la ortografía (que fija la pronunciación más allá de los acentos y cristaliza la historia de las palabras), el léxico y los aspectos morfofonológicos y fonético-fonológicos de las variedades en liza. En cuanto al léxico, la mayor transparencia de significado y una mayor disponibilidad predispondrán para formar parte del léxico estándar. En lo que respecta a los procesos fonético-fonológicos, al menos el rasgo trivial de acercamiento a la lengua escrita marcará la frontera de lo estándar y lo específico. ¿Estándar y norma son la misma cosa? Sí y no, aunque algunos tratadistas los hayan considerado equivalentes. Pascual y Prieto (1998: §2.8) advierten de que la norma viene a ser "el estándar de un modo particular" y recuerdan con Romaine (1988) que la normalización es condición necesaria, pero no suficiente, para la estandarización. Solá (2000) hace ver que norma y estándar pueden considerarse términos sinónimos si norma se toma en el sentido de "norma social" (Coseriu 1967): usos habituales en una determinada comunidad lingüística, y no en el más restrictivo de la expresión "gramática normativa" (equivalente a gramática de los usos correctos).

Borrego (2001) recuerda la distinción entre "la norma ideal de referencia" (el estándar en estado puro) y las "normas sociolingüísticas". Estas segundas, a diferencia de aquella, marcan la procedencia de los usuarios; pueden por ello ser consideradas evitables por el hablante estándar, pero son de suyo perfectamente prestigiosas en un determinado ámbito. Desde el punto de vista del estándar, por ejemplo, la pronunciación *pio*, *cuete*, *almuada* podrían considerarse incluso vulgarismos, aunque para nada suenen a tal en la norma culta mexicana. El relajamiento de la –d final intervocálica de los participios en el español de España es parte de la norma culta peninsular pero, por aquello del acercamiento a la lengua escrita, sería un rasgo evitado, aunque aceptado, por el hablante estándar.

Podemos cerrar esta breve aproximación a la noción de lengua estándar con una definición de Lewandowski (1982), que en alguna medida resume las consideraciones anteriores y añade dos elementos a los que no hemos aludido hasta ahora: la naturaleza histórica de la institucionalización de los estándares y su condición de herramienta para el ascenso social de los usuarios que estén en condiciones de adoptarlos:

[Estándar es] "La lengua de intercambio de una comunidad lingüística, legitimada e institucionalizada históricamente, con carácter suprarregional, que está por encima de la(s) lengua(s) coloquial(es) y los dialectos y es normalizada y transmitida de acuerdo con las normas del uso oral y escrito correcto. Al ser el medio de intercomprensión más amplio y extendido, la LE [lengua estándar] se transmite en las escuelas y favorece el ascenso social; frente a los dialectos y sociolectos, [es] el medio de comunicación más abstracto y de mayor

extensión social". [Lewandowski 1982: 201]

Por lo tanto, el prestigio, la convención, las actitudes y la historia (Pascual y Prieto 1998: 3, Milroy y Milroy 1991: 15) están en el origen de toda estandarización. Esto, unido al hecho de que el objeto mismo llamado LE sea de naturaleza abstracta y se defina por lo que no es más que por lo que es, explican tal vez por qué la propia lingüística como disciplina no se ha interesado demasiado por la comprensión y explicación de esto que denominamos supradialecto estándar. Con otras palabras: las lenguas estándar no suelen estar descritas en ninguna parte, ni nadie se atreve demasiado, al menos en este momento de corrección política, a pronunciarse sobre qué opción léxica o de pronunciación ha de considerarse como más prestigiosa. Ello se debe a que la LE es un objeto que por definición está siempre incompleto --en proceso de configuración y pactando consigo mismo--, es susceptible de cambios que dependen más de la voluntad de los usuarios que de propiedades objetivas, y constituye una entidad heterogénea (social, convencional, política, lingüística) tanto en su origen como en sus límites y contenido.

Ahora bien, la estandarización, el hecho de que sea en bastante medida imprescindible para garantizar la unidad y la vida de una lengua, es un fenómeno de consecuencias similares a la globalización. Aceptarla a ciegas y como instrumento de nivelación en una única dirección es una actitud contraria no sólo a la justicia sino a la ecología de lo biológico-social: a la natural tendencia a la variación que caracteriza la vida de las lenguas. Negarla de plano y predicar que en cada escuela ha de enseñarse el dialecto de sus alumnos y profesores es, dejar que sea el darwinismo social el que tome las decisiones, y condenar además a ciertos grupos a que su movilidad dependa de la suerte de sus elites, en el caso de que las tengan.

En lo que sigue de este texto quiero contribuir al debate lingüístico sobre la LE primero con una brevísima comparación entre la estandarización de la LE española y la de otras lenguas europeas, luego con algunas consideraciones sobre los rasgos de la estandarización del español actual y, por último, con algunas consecuencias previsibles de ella.

[Volver](#)

3. Características generales de la LE española

3.1. El estándar español en contraste con el de otras lenguas mayoritarias (inglés, italiano, francés)

Las variedades estándar de las lenguas difieren entre sí en varios aspectos, aunque compartan las propiedades generales que he intentado afinar hasta aquí. Los estándares, en efecto, pueden ser monorregionales o plurirregionales y, por consiguiente, más o menos elitistas. Pueden ser el resultado de un devenir histórico relativamente inconsciente (o al menos no planeado en un momento histórico dado, recordemos que las políticas lingüísticas explícitas son parte de la historia reciente), o pueden derivarse de una planificación, una selección consciente y un debate especializado (el caso del País Vasco español es un buen ejemplo). Pueden diferir en cuanto al tipo de variedad (social, regional...) que tomen como referencia, o en cuanto a si toman alguna o mantienen una cierta distancia respecto de todas. Y pueden estar o no controlados desde las instituciones educativas, las academias o los medios de comunicación, entre otras diferencias posibles.

Como resultado de la interacción entre esos factores, surgen varios tipos de lenguas estándar que se dibujan con acierto en una caracterización de Corbeil. Según este lingüista, la "regulación lingüística" resulta de la actuación de alguno de los principios siguientes: un principio de 'convergencia' ("todas las fuerzas de regulación privilegian la misma variante"), uno de 'dominio' ("el uso lingüístico que domina es el de los infragrupos que dominan las instituciones"), un principio de 'coherencia' ("existe un conjunto de elementos [...] que constituyen la especificidad misma de la lengua y que autoregulan el funcionamiento del sistema lingüístico de cada una de sus variantes"), y un principio de 'persistencia' ("se mantiene el uso dominante en una época a pesar de sus variaciones temporales") (1983: 296-298). La cuádruple distinción de Corbeil es también una modelización de las posibles lenguas estándar.

Pues bien, si tomamos estas coordenadas como punto de partida, podemos quizá aproximarnos a las características generales del EE. Para ello comenzaré con una comparación muy somera. [2]

Frente al caso de la lengua inglesa donde, si no me equivoco, el debate sobre el estándar es regular en Gran Bretaña pero no particularmente intenso en los EEUU, el interés por el estándar y la pregunta sobre si deben aceptarse uno o dos estándares es central en el mundo hispano-hablante. Asimismo, en el ámbito español parece haber una voluntad de ciudadanía común lingüística y literaria (la famosa voluntad de unidad del español) que quizá no encuentra equivalencia en el mundo angloparlante. Como recordaba y citaba Carlos Fuentes en el Congreso de Valladolid de 2001 el inglés es distinto: los EEUU y la Gran Bretaña, lo dijo Bernard Shaw, son dos países unidos por el mismo océano y separados por la misma lengua.

Más allá de estas diferencias, lo común a Gran Bretaña y EEUU es que el modelo de regulación lingüística implica -- sin que para ello haga falta una autoridad del estilo de las Academias de la lengua-- el dominio de una variante frente a otra. Esa variante es explícitamente multirregional (al menos en la letra) en el caso británico de la Received Pronunciation, e implícitamente social y estilística en el caso de los EEUU donde lo que se prestigia es el inglés WASP frente al inglés negro y de las clases menos favorecidas.

En cuanto a las diferencias con el italiano, es sabido que hasta hace unas pocas décadas, lo que conocemos hoy como lengua italiana (el dialecto florentino culto impuesto como lengua nacional tras la unificación de Italia a finales del siglo XIX) era sólo una lengua escrita: la que se enseñaba en la escuela y dominaban con distinta destreza los maestros que las aprendían en las Escuelas Normales (Mioni 1999). Estos maestros (igual que el médico, el boticario o el juez) en su vida cotidiana continuaban hablando los correspondientes "dialectos". Ya sabemos que, más que variedades regionales de una lengua común, los dialectos italianos (el sardo, el napolitano, etc.) son verdaderas lenguas con reglas y estructuras muy alejadas del italiano / florentino. Durante muchos años --hasta que la presencia masiva de medios de comunicación como la radio hacen asequible a todos la

lengua nacional- la lengua estándar italiana es sólo lengua escrita. De ahí que el estándar italiano esté para algunos muy próximo a la lengua literaria.

En esa convivencia de varias décadas con los dialectos podría haberse modelado una lengua italiana estándar en la que coexistieran varias pronunciaci3nes. No obstante, según señala Mioni (1999: 103), se impone actualmente como pronunciaci3n estándar (la que se debe enseñar a los extranjeros) la pronunciaci3n del norte -la de las ciudades econ3micamente avanzadas-, frente a la pronunciaci3n romano-florentina que había gozado antes de mayor prestigio. Para lo que aquí nos interesa, la regulaci3n lingüística italiana parece establecerse siempre mediante la 'convergencia' lingüística. Por acuerdo de todas las partes se privilegia una variedad frente a las otras.

Francia ha sido y sigue siendo un estado preocupado por la "regulaci3n lingüística". Desde hace más de dos siglos cuenta con una instituci3n principal y varias anejas (los 'comités' o conseils de la lengua francesa) a cargo de esa regulaci3n. Asimismo, en Francia el modelo de regularizaci3n parece tender hacia el eje que Corbeil denominó de 'coherencia lingüística'. Existe un aparato de descripci3n lingüística, una gramática, que ha venido fijando desde hace siglos un modelo de lengua. A ello se une una actitud, y una conciencia en los usuarios, que privilegia un núcleo duro (léxico, gramatical y fonético) y que antepone la necesidad de comprensi3n y autorregulaci3n a la diferenciaci3n regional.

Con matices de grado no siempre fáciles de precisar, creo que el proceso actual de estandarizaci3n del español es similar al del francés, aunque no siempre haya sido así. ¿Pero cuáles son los rasgos específicos del EE en la medida en que puedan establecerse?

[Volver](#)

3.2. El estándar comprensivo del español: características del supradialecto estándar

La sociolingüística y la sociología del lenguaje aplicadas al español, por lo que se me alcanza, no disponen aún de la obra de conjunto sobre las variedades regionales y sociales de nuestra lengua --y sobre la manera como los hablantes perciben esas variedades-- que permita hacer apreciaciones certeras sobre qué se entiende exactamente por español estándar y cuáles son los rasgos y procesos que engloba y que lo definen. Pese a esa ausencia, me atreveré con una caracterizaci3n global, primero de las características ideológicas de nuestro estándar, y las tendencias que llevan a ellas; esbozaré luego una ejemplificaci3n de esa caracterizaci3n general.

En lo que concierne a las actitudes, en un tiempo ciertamente muy corto en el mundo hispano parece haberse girado de una percepci3n --siempre aceptada con reservas por parte de los latinoamericanos-- del castellano peninsular como "dialecto primario del español [...] norte orientador y casi modélico para un número vasto de hispanohablantes, que se realiza en unos vastos límites espaciales" (Hernández Alonso 1996: 197, tomado de Borrego 1999:13) a una concepci3n más suelta y comprensiva del español estándar en la que el prestigio no aspira ya a ir asociado a la pronunciaci3n de la c y z como interdentales, de la s como ápico alveolar, o al léismo de persona.

La variedad estándar española es, a mi juicio, un dialecto construido con un vocabulario y construcciones sintácticas no específicos, en donde los acentos no se manifiestan de forma llamativa, aunque persisten rasgos, particularmente fonéticos y prosódicos, que identifican la zona geográfica a la que pertenece el hablante. Los hablantes utilizan esa variedad en la escritura, en la enseñanza del español como lengua extranjera, en situaciones formales y en la interacci3n con usuarios de otras variedades del español. [3] Los hispanohablantes poseedores del estándar (aunque no sean conscientes de ello) saben adaptarse a quienes tienen normas distintas de las suyas.

En este sentido, el caso español sigue la regla según la cual un estándar es una koiné (Benincá 1999: 248), una variedad común a un conjunto de dialectos, donde se elimina aquello que sea demasiado peculiar, particularmente en el terreno de la pronunciaci3n, y se buscan formas léxicas y morfológicas transparentes y de consenso. Para llegar a esta situaci3n ha sido esencial el cambio político en España y el interés económico y cultural de la España democrática por la América de habla española. La Real Academia Española y el Instituto Cervantes no ha dudado en señalar en numerosas ocasiones que el español del siglo XXI será americano o no será; una consideraci3n tal era simplemente impensable hace veinte años.

Por lo tanto, el estándar español actual es multiareal y configura un modelo regido por un principio de coherencia o complementariedad (Corbeil 1983) y no de dominio de un dialecto sobre otros. Es no obstante culturalmente más coactivo que el de otros países equivalentes (los EEUU, por ejemplo) porque la noci3n de norma y correcci3n tienen un papel decisivo en nuestra cultura social. Los hablantes aspiran a tener modelos lingüísticos, y los enseñantes tienen conciencia implícita o explícita de esa norma.

¿Cuales son los principios generales que regulan la formaci3n de ese supradialecto que incluye tanto al español de la Argentina, como al de Valladolid, al de las dos Guadalajaras o al de Caracas?

En primer lugar, es una variante en la que la distancia entre la lengua hablada y la lengua escrita se reduce en lo posible: quien habla bien habla como escribe y pronuncia de la manera más cercana a la escritura. De ahí que nunca hayan prosperado las propuestas de reformas ortográficas radicales.

En lo que toca a la pronunciaci3n, en el consenso fonológico del español parecen estar actuando varias fuerzas reguladoras. En el español en su conjunto no se plantea ya --como habría sucedido hace unos años-- la opci3n entre el español de Castilla y su zona de influencia y el español meridional y latinoamericano. Ni España pretende ser "norte regulador" ni surgen voces reivindicando un idioma de los argentinos o de los mexicanos. El mestizaje es la norma. No obstante, si se toman como referencia los periodistas radiofónicos y los presentadores de TV en los dos continentes, en el español europeo la pronunciaci3n más escogida en estos medios parece ser la central-norteña (con algunos rasgos catalanes y vascos incluidos) y en el español americano la que da un acento intermedio que atenúa --pero no elimina-- los rasgos muy particulares de una determinada regi3n (la velarizaci3n

de las nasales, la reducción vocálica, ciertas formas de la -r-, el exceso de aspiraciones, acaso). En España, como es sabido, hay un cambio evidente de actitud frente a la variedad andaluza, giro este que se relaciona directamente con los 14 años de gobierno de políticos socialistas con acento andaluz.

En ese mismo espíritu de complementariedad, se extiende cada vez más –sobre todo en los círculos académicos-- la aceptación de pronunciamientos alternativos como elementos que forman parte de una lengua estándar común. Me refiero a la aceptación del seseo americano, andaluz y canario, o a la consideración de y / ll como elementos del mismo rango. Se consideran también comunes ciertas formas debilitadas de algunos de los procesos fonológicos que delimitan dialectos geográficos muy diferenciados: ciertas aspiraciones de la -s, algunos debilitamientos de las consonantes finales, la relajación de las dentales en la terminación de participios, etc.

Este supradialecto, a la vez que elimina rasgos fonéticos y morfológicos específicos, amplía y negocia el caudal léxico. Los lexicones de las lenguas del mundo reflejan la manera como los seres humanos conceptualizan las acciones, estados, cualidades y entidades de la realidad; codifican también los cambios que se producen en esa realidad: nuevos objetos y acciones serán nuevos nombres y nuevos predicados; ambas fuerzas no son incompatibles. Pues bien, si la globalización es el patrón de desarrollo político y económico dominante en el mundo actual, es natural que exista una globalización lingüística y que la tendencia a la homogeneización contribuya a la mejor delineación de un léxico estándar estable y bien definido.

López Morales (2001), tras examinar comparativamente varios trabajos recientes sobre vigencia, disponibilidad y mortandad de unidades léxicas del español en varias ciudades hispanoamericanas así como en España, [4] formula las siguientes conclusiones relativas a las tendencias actuales del léxico hispanoamericano:

“Primero, como era de esperar, existe una variación léxica diatópica y diastrática, materializada ésta en dos grandes vertientes: la ruralia sigue conservando un vocabulario patrimonial teñido -a veces levemente- de indigenismos regionales; las zonas urbanas, por su parte, presentan una diversidad menor, pero no despreciable, de la que participan las adaptaciones y los calcos del alud de anglicismos que llegan a ellas. Segundo, [...] ha empezado a producirse un proceso globalizador, muy vivo sobre todo en las ciudades, que se aprecia preferentemente en las nóminas pasivas del vocabulario colectivo” [López Morales 2001: 22-23]

[Volver](#)

La globalización y estandarización del léxico del español se debe a la acción de las siguientes fuerzas o factores:

3.2.1. Tendencia a la homogeneización del léxico del español

López Morales (2001: 13-14) comenta un trabajo de Alba (1998) sobre el conocimiento y los usos compartidos ('disponibilidad léxica') de términos relativos al cuerpo humano, medios de transporte y alimentos, basado en una encuesta realizada entre hablantes de Puerto Rico, Madrid, República Dominicana, México DF y la ciudad de Concepción en Chile. Pone de manifiesto este trabajo que, por ejemplo, en lo que respecta a los términos relativos al cuerpo humano, cada zona comparte 32 palabras, entre 50, con las otras cuatro (alta compatibilidad: 64%). Más interesante resulta la observación de que los términos específicos de cada conjunto, 18 en total (se estudiaron las primeras cincuenta palabras de las listas de cada comunidad), estaban “todos sin excepción [...] presentes en todos los dialectos, con la única diferencia de su valor en la escala de disponibilidad” (op.cit.: 14). Conclusiones similares arrojan las comparaciones en los otros campos conceptuales.

[Volver](#)

3.2.2. La fuerza centrípeta de la incorporación de neologismos

La incorporación de vocales de procedencia extranjera (aggiornamento, body, broker, buró (político), catering, charter, chef, prêt a portêr, rap, off the record, sex symbol, etc. (ejs. de Alvar Ezquerro (dir.) 1994)) y el desarrollo de nuevas acepciones para las voces patrimoniales (canguro, búho, ratón, fontanero, (ejs. de López Morales 2001: 22)) -en ambos casos por influjo de los cambios que se producen en el mundo social, cultural y científico- es un fenómeno constante en las lenguas del mundo. Si bien algunas de estas voces se afincan en unas zonas del español más que en otras, por su condición novedosa y debido a que son formas exitosas, tienden a estandarizarse con más rapidez que las voces patrimoniales específicas. En el caso de los términos que corresponden a tecnicismos esa estandarización es inmediata y fácil. Una conclusión razonable es que, en general, los extranjerismos tienen una fuerza centrípeta que, por paradójico que resulte a primera vista, contribuye a la postre a la unidad de la lengua (López Morales 2001: 23).

[Volver](#)

3.2.3. La extensión a otras zonas (y mayor disponibilidad) de algunas formas dialectales

Por influjo del cine, de las televisiones de alcance internacional y de los mayores contactos en ámbitos diversos, formas que eran específicas de zonas pasan continuamente a formar del español general. Me refiero a términos del estilo de pibe, chamarra, lindo, ligar, etc.

[Volver](#)

3.2.4. Coincidencia en los procesos léxico-sintácticos de recategorización

Los fenómenos de transitivización o destransitivización de ciertos verbos, el cambio de régimen (“no pude sufrir de no les decir [...]” / “no pudo sufrir [...] que ...”), el cambio de categoría de algunos adjetivos que toman funciones adverbiales (Estamos medios muertos, Cantó lindo, Trabaja duro), la vacilación entre el valor nominal y

preposicional de formas como enfrente o cerca, la variación en el número de rasgos de los pronombres átonos (leísmo, laísmo, etc.) son fenómenos de vacilación (sub)categorial que pueden dar lugar a inconsistencias en el habla de un mismo individuo. Los denominamos fenómenos de "recategorización" porque implican bien que un elemento se interprete en un dialecto como de una (sub)categoría y en otro como de otra (un adverbio como adjetivo, por ejemplo), bien que un elemento de una subcategoría se traslade a otra subcategoría del mismo tenor (un verbo intransitivo 'se hace' transitivo, por caso) (cfr. Demonte 2000: §3.2.): {Cesaron / dimitieron} al director general / El director general {cesó / dimitió.} La conversión no es fortuita, por lo tanto.

Estos procesos se dan en todo el español (cfr. Quedé el libro encima de la mesa, analizado generalmente como propio de Extremadura, y La policía ha muerto a tiros a un terrorista, más común en países latinoamericanos como México o Argentina) puesto que se deben a la acción de procesos gramaticales generales. Es predecible pues que su suerte en la estandarización vaya a ser similar, y hay buenos indicios de que así es.

[Volver](#)

3.2.5. Paralelismos en el empleo y normalización de algunas desinencias derivacionales

Pascual (1996) recorre magistralmente, a través de una selección de datos muy reveladores extraídos sobre todo de periódicos peninsulares, los caminos de varios sufijos con diferente vitalidad en el momento actual. Destaca allí la fuerza de los sufijos -ivo y -al, que sirven para sustituir a formas antiguas, cuando se quiere variar el significado connotativo de un término (policial a policiaco), o adquieren sentidos derivados que los hacen más aptos para la formación de tecnicismos (adaptativo, asegurativo, opinativo, orientativo, prepositivo [5]). A propósito del vigor de -al, recuerda nuestro lingüista que muchas de las modernas formas españolas (eclesial, misional (op.cit.: 47)) no desentonan nada con creaciones latinoamericanas del tipo de aduanal, manicomial, paradójico, radial (op.cit.: 54).

Paradójicamente, la tradición normativa del español se ha centrado en buena medida en la gramática de la lengua (en fenómenos sintácticos y morfo-sintácticos) cuando este es en realidad el terreno en que la estandarización está más consolidada. Tal consolidación se debe simplemente a que nuestra gramática se normalizó a finales de la edad media, al igual que las de la mayoría de las lenguas romances y a que la sintaxis es más impermeable que otras regiones del lenguaje a mutaciones y sesgos. Las pocas variaciones que persisten (cfr. Demonte 2000) tienen por lo general una larga historia y representan antes bien estrategias alternativas posibles (a veces reanálisis muy superficiales) que se sienten todas ellas como normales.

Podemos cerrar estas tres primeras secciones con la pregunta ¿y ahora qué? ¿para qué sirve tanta coherencia y corrección ideológica?. Por lo pronto para la vanagloria y la convicción de algunos de que mejor no invertir en lenguas de menor alcance demográfico total ya tenemos una grande. También para la apreciación por parte de los bilingües sensatos (estoy recordando palabras relativamente recientes de Maragall) de que nada mejor que ser bilingües y disponer así de una lengua que nos relaciona con un mundo muy ancho. Para tener, por último, ventajas económicas gracias a una lengua con la que se mueven --y mueven bienes-- muchos millones de personas. Para concluir, querría analizar mínimamente uno de esos rincones quizá promisorios del español.

[Volver](#)

4. El español estándar y el español en la red

El español es una lengua con un número de hablantes próximo a los cuatrocientos millones, es la tercera o cuarta lengua más hablada en el mundo (tras el inglés, el chino y el hindi), y ha construido un estándar que asegura su coherencia interna y su unidad. Puede ser caracterizada como lengua internacional al menos en sentido geopolítico: es la tercera más importante en cuanto al número de países en que es lengua oficial (en 50 el inglés, en 27 el francés, en 20 el español, en 6 el alemán; cfr. Tamarón 1995: 267). Lo es también por su "utilidad internacional" ya que crece exponencialmente el número de personas que la aprenden como lengua extranjera. Ahora bien, ¿estas características aseguran su difusión y permiten augurar que será internacional en el sentido más estricto de vehículo de comunicación internacional y de lengua de influencia cultural sobre países lingüísticamente no hispanos?

La respuesta por el momento es negativa. Los razones más habitualmente señaladas de la no difusión cualificada del español son dos: el que no sea lengua de la comunicación y producción científica internacional y la limitada presencia del español en la red de redes, Internet, (donde se lo sitúa detrás del inglés, el alemán, el japonés, el coreano y el chino y casi en igualdad con el francés). Como no es posible hablar en poco tiempo de dos cuestiones tan distintas y complejas, en lo que queda de esta ponencia comentaré sólo algunos aspectos de la relación entre el hecho de exista una lengua unitaria y estandarizada y la calidad de los servicios y la fuerza de la comunicación en español a través de la red de redes.

No soy experta en Internet y no puedo por ello referirme con detalle a los servicios de Internet en español (buscadores, portales, incluso el software en español --escaso por lo que parece y de extrema importancia sin duda para desarrollar nuevas actividades dentro de la red--).

En cuanto a los contenidos, resulta difícil valorar los que son sin duda mayoritarios en Internet: los intercambios privados. Precisamente por su naturaleza privada, es dificultoso opinar sobre ellos y más aún calificarlos o intentar modificarlos. Pero no es arriesgado imaginar que en esos mails y chats se está gestando una modificación sustancial del estilo de los mensajes epistolares, a la vez que se está cultivando, peligrosamente, la sujeción a la pantalla y el solipsismo y el aislamiento individuales. La carta de antes era un ejercicio cuasi literario, una búsqueda de explicación y acercamiento al otro, el e-mail --si bien no en todos los casos-- puede ser un ejercicio de la brusquedad, del ir directamente al grano, de la eliminación del preludeo que da el tono de la misiva, de la no selección de las palabras mejores y apropiadas por aquello de la inmediatez y de la prisa.

La parte no personal de los contenidos en español en la red son sitios de compra y publicidad, lugares de

entretenimiento y ocio, servicios bancarios, bibliotecas, páginas de centros y organismos oficiales, instituciones educativas, etc. La escasez relativa de estos sitios en español, respecto de los que están en inglés, a la vez que las muy distintas cantidades de cada uno (las páginas comerciales frente a las educativas, por ejemplo), seguramente reflejan el peso diverso de las economías española y latinoamericana, entre ellas y respecto del mundo. Por ello mismo acaso no se recoge y acentúa debidamente en esos contenidos la riqueza cultural y la diversidad de los países de habla hispana (Millán 2001: 3).

Para ser más clara: Internet es un gigante con cuerpo de cántaro, y no sólo en lo que respecta al español. Es sobre todo un lugar de consumo y búsqueda de información muchas veces banal, otras de oferta de las corporaciones, que ahorran así los gastos que ocasiona el trato personal directo. Pese a todo es un gigante y sus virtuales efectos positivos son innegables: rapidez, posible mayor eficacia, posible mayor libertad en la toma de decisiones si en verdad el usuario se toma tiempo para ello, eliminación de barreras como los correos y los teléfonos ocupados, acercamiento del mundo y de las cosas. No son efectos intrascendentes si de verdad los gobiernos y las corporaciones se aplicaran a buscar tanto la maximización de sus resultados como esos efectos positivos que a la larga serán beneficiosos para ellos porque suponen construir unos agentes más exigentes y mejor dotados para la toma de decisiones. Es evidente, por ejemplo, que la mejora de las infraestructuras (de la transmisión de alta velocidad) puede hacer crecer vertiginosamente el acceso a Internet; con ello la demanda de contenidos mejores seguramente aumentará.

Pero la pregunta que aquí nos concierne, en todo caso, es cuáles son los posibles beneficios de Internet para ese español estándar que hemos caracterizado y viceversa: cuáles son los servicios que la LEE puede ofrecer al español en la red. Muchos y casi inexistentes, en breve respuesta. Desarrollar y mejorar presupone dos tareas: iniciativas y coordinación. Veamos algunos ejemplos.

En la red existen --dispersos en páginas de las universidades, proyectos de investigación, academias, etc.-- numerosos corpus con datos del español. Internet mismo es una inmensa base de datos. Algunos de esos corpus están fácilmente disponibles como en el caso del CREA o el CORDE de la RAE, el BDS de la Universidad de Santiago de Compostela o el proyecto japonés VARILEX, otros no; pero en todo caso el empleo de ellos para la enseñanza, la investigación o la aplicación no es sencilla ni obvia. Dos tareas parecen requerirse. Una es la de incentivar la actualización e informatización de esos corpus para que puedan estar todos en la red; otra es conceder (y preparar) recursos humanos e intelectuales para que esas bases de datos puedan utilizarse de manera sofisticada y diversa. Con otras palabras, hacen falta más corpus etiquetados y corpus específicos y personas preparadas para construirlos bien. Hacen falta también buscadores potentes (más allá de Google que sin duda es de gran utilidad) que no solo localicen las páginas escritas en español sino que permitan extraer datos de ellas de una manera refinada.

Es importante asimismo crear en Internet obras de referencia sobre la lengua española. El DRAE está en la red y es de gran utilidad, y hay varios otros diccionarios, aunque no todos los que deberían estar: bilingües, monolingües, técnicos, etimológicos, históricos. No tengo noticia de que haya gramáticas normativas o descriptivas, o de que se hayan incorporado textos literarios clásicos y contemporáneos, pero no el solo texto sino las correspondientes herramientas electrónicas que permitan consultarlos y trabajar con ellos.

Debería haber una estrategia concertada entre los centros educativos superiores de todo el mundo hispano para asegurar que las investigaciones de los profesores, los informes de los proyectos de investigación y las bases de datos que ellos pudiesen generar (Millán 2001: 3) estuvieran colgadas en la red. No creo que esto solo sirva para convertir al español en una lengua científica, pero estoy segura de que esa presencia masiva aumentaría--por parte de quienes escriben habitualmente en inglés-- el número de consultas de trabajos que de otra manera se pierden en la noche de los tiempos, situados en publicaciones minoritarias, ajenas por completo a los circuitos científicos internacionales.

Por último --y sin que con esto se agote, siquiera mínimamente, el abanico de medidas cooperativas, impulsoras, sinérgicas que habría que adoptar para mejorar la presencia del español en la red de redes-- iniciativas como el Centro Virtual del Instituto Cervantes, o la creación por parte de este Instituto de un observatorio panhispánico que analice la evolución del español en Internet parecen medidas imprescindibles. La información de que se dispone sobre el léxico del español, los dialectos de esta lengua, su gramática normativa, su terminología especializada, los registros fidedignos de pronunciación en las distintas zonas, etc. deben articularse en centros de consulta sobre la lengua a los que podrían acceder tanto los usuarios de Internet como quienes quieran construir software lingüístico para el español.

Es tiempo de acabar. El español, una extensa lengua normalizada y a la vez plena de acentos y de variedades regionales, parece haber conseguido en las últimas décadas un consenso entre todos los países hispanos. Ese consenso la define, al menos en cuanto a las actitudes e ideas, como una lengua neutral y mestiza, que no es de nadie y es de todos. Hay, sin embargo, importantes limitaciones que no socavan esa concepción pero la debilitan. Una es la existencia de un mundo indígena y un mundo rural para los cuales los beneficios de la unidad de la lengua son remotos o casi desconocidos. Otra es la crisis permanente de los países hispanoamericanos que retrasa la formación de expertos y el acceso a las ventajas tecnológicas y culturales del mundo en que vivimos. La tercera puede ser la apuesta equivocada de los gobernantes que conciben la sociedad de la información--de la que tanto hablan-- como un mundo de acceso a bienes precarios y de consumo y olvidan las inversiones en bienes impalpables pero decisivos para el futuro como son la educación lingüística y sus efectos.

[Volver](#)

Referencias bibliográficas

Alba, Orlando (1998) "Variable léxica y dialectología hispánica", La Torre [Universidad de Puerto Rico] 3, 1998, 317-330.

Alvar Ezquerro, Manuel (1994) Diccionario de voces de uso actual. Madrid, Arco/Libros.

Bédart, Edith y Maurais, Jacques (1983) *La norme linguistique*. Québec, Conseil de la langue française y París, Le Robert.

Benincà, Paola (1999) "Sintassi". En A. A. Sobrero (ed.), 247-288.

Borrego Nieto, Julio (1999) "El español de Castilla León ¿Modelo lingüístico o complejo dialectal? En A. Álvarez Tejedor (coord.): *La lengua española patrimonio de todos*. Burgos, Caja de Burgos, 13-40.

Borrego Nieto, Julio (2001) "EL concepto de norma regional y su aplicación a las hablas castellano-leonesas". II Congreso Internacional de la Lengua Española". RAE / Instituto Cervantes, Valladolid, octubre de 2001. Publicado en: <http://cvc.cervantes.es/obref/congresos/valladolid/>

Corbeil, Jean-Claude (1983) "Éléments d'une théorie de la régulation linguistique". En E. Bédart y J. Maurais, 281-301.

Coseriu, Eugenio (1967) "Sistema, norma y habla". En E. Coseriu: *Teoría del lenguaje y lingüística general*. Madrid, Gredos, 11-113.

Crystal, David (1995) *The Cambridge encyclopedia of the English language*. Cambridge / Nueva York / Melbourne, Cambridge University Press.

Demonte, Violeta (2000) "Gramática, variación y norma. Una tipología". *Estudios Hispánicos (Revista de la Sociedad Coreana de Hispanistas)* 17: 12, 3-49.

Demonte, Violeta (2001) "El español estándar (ab)suelto. Algunos ejemplos del léxico y la gramática". II Congreso Internacional de la Lengua Española". RAE / Instituto Cervantes, Valladolid, octubre de 2001. Publicado en: <http://cvc.cervantes.es/obref/congresos/valladolid/>

Dubois, Jean et alii (1973) *Dictionnaire de linguistique*. París, Larousse.

García de Diego, Vicente (1950 "El castellano como complejo dialectal y sus dialectos internos". *RFE* XXXIV, 107-124.

Hernández Alonso, César (1996) "Castilla la Vieja". En M. Alvar (director): *Manual de Dialectología Hispánica. El español de España*. Barcelona, Ariel, 198-212.

Lewandowski, Theodor (1986) *Diccionario de Lingüística*. Madrid, Cátedra. (Traducción de *Linguistisches Wörterbuch*, Quelle & Meyer, a cargo de M^a L. García Denche y E. Bernárdez).

López Morales, Humberto (2001) "Tendencias del léxico hispanoamericano". *Revista de Occidente* 240, 5-24.

Millán, José Antonio (2001) "El español en la sociedad digital: una propuesta". II Congreso Internacional de la Lengua Española". RAE / Instituto Cervantes, Valladolid, octubre de 2001. Publicado en: <http://cvc.cervantes.es/obref/congresos/valladolid/>

Mioni, Alberto M. (1999) "Fonética y fonología". En A. A. Sobrero (ed.), 101-140.

Pascual, José Antonio (1996) *El placer y el riesgo de elegir. Sobre los recursos derivativos del español*. Salamanca, Universidad de Salamanca.

Pascual, José Antonio y Prieto de los Mozos, Emilio. 1998 ("Sobre el estándar y la norma"). En C. Kent y M. D. de la Calle (eds.): *Visiones salmantinas (1898 / 1998)*. Salamanca, Universidad de Salamanca / Ohio Wesleyan University, 63-95. (Cito por una versión mecanografiada previa).

Romaine, S. (1988) *Pidgin and creole languages*. Londres y Nueva York, Longman.

Sobrero, Alberto A. (ed.) (1993) *Introduzione al italiano contemporaneo. Le strutture*. Roma-Bari, Laterza.

Solà, Joan (2000) "Reflexió breu sobre el concepte de "normativa"". En J. Solà (ed.) *La terminologia lingüística en l'ensenyament secundari. Propostes pràctiques*. Barcelona: Fundació Caixa de Sabadell, 39-46.

Tamarón, Marqués de (ed.) (1995) *El peso de la lengua española en el mundo*. Valladolid, INCIPE / Fundación Duques de Soria.

* Este texto fue ponencia plenaria en el Congreso de la ACIS (Association for Contemporary Iberian Studies) que tuvo lugar en Valencia del 5 al 7 de septiembre de 2002.

[1] No obstante, como muestran claramente los llamados "dialectos" del italiano y del chino, en más de una ocasión la decisión de qué es lengua qué dialecto es exclusivamente política.

[2] Cfr. Demonte (2001: §2), en la que esta ponencia se basa en buena medida, para más precisiones sobre esta cuestión.

[3] La mayor parte de los fenómenos de la lengua hablada en situaciones informales quedan, por definición, fuera de lo que constituye el eje de los estándares. Las interjecciones de apoyo (boludo, cabrón, pinche, pendejo), las muletillas (estée), las maneras de manifestar la actitud frente al otro (vale, órale, ándale, bueno, oká), lo que se dice al atender el teléfono (diga, hola, aló) son hechos que distinguen muy nítidamente dialectos geográficos y, dentro de ellos, subdialectos sociales y generacionales. En esos aspectos sólo cabe esperar diferencias puesto que el hablante los asocia generalmente con formas de la identidad social y personal.

[4] López Morales basa sus conclusiones en el examen, entre otros, de los datos proporcionados por los siguientes proyectos de investigación, monografías o tesis doctorales sobre léxico español e hispanoamericano: José Moreno de Alba, "Léxico de las capitales americanas frente al léxico madrileño", en *El español de América*, Actas del IV Congreso Internacional, vol. II, Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile, 1995, 1024-1034; Proyecto VARILEX (dirigido por Hiroto Ueda), <http://gamp.c.u.-tokyo.ac.jp/ueda/varilex.htm>; H.

López Morales, "Muestra del léxico panantillano: el cuerpo humano", en Scripta Philologica in Honorem Juan M. Lope Blanch, México, UNAM, vol. III, 1992, 393-625; Juan López Chávez, "Alcances panhispánicos del léxico disponible", Lingüística 4, 1992, 26-124 ; José Antonio Samper Padilla, "Gran Canaria y Puerto Rico: comparación de sus léxicos disponibles", en Homenaje a María Vaquero, Universidad de Puerto Rico, 1999, 128-141; y Orlando Alba, "Variable léxica y dialectología hispánica", La Torre [Universidad de Puerto Rico] 3, 1998, 317-330.

[5] Los ejemplos son de Pascual (1996: 40-41), quien recuerda que "Con cierta frecuencia se recurre a este sufijo (-ivo) para la creación de tecnicismos que expresan finalidad, sentido activo, pasivo o relación con algo. Son sentidos derivados del fundamental que tuvo en el pasado [aperitivo, carminativo, confortativo, desecativo...]

[Volver](#)

Imprimir

Año I - Número 1 - Abril 2003

Colaboran en este número

• **Jorge Carrera** es profesor de la Universidad Nacional de La Plata y doctor en Economía por la Universidad de Roma.

• **Violeta Demonte** es Catedrática de Lengua española de la Universidad Autónoma de Madrid y directora del Programa de doctorado "Lingüística teórica y sus aplicaciones" del IUIOG. Es autora de numerosos libros y artículos aparecidos en lugares tanto nacionales como internacionales. Dirigió, con Ignacio Bosque, la monumental Gramática descriptiva de la lengua española (Madrid. Espasa Calpe / RAE, 1999, tres tomos) considerada por los especialistas como una obra de referencia fundamental para el conocimiento de las propiedades de la lengua española.

• **José Manuel García de la Cruz** es Profesor Titular del Departamento de Estructura Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma de Madrid.

• **María del Rosario Green Macías**, mexicana, profesora-investigadora de El Colegio de México; de la Universidad Iberoamericana; del Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo; y de la Universidad Nacional Autónoma de México. Ha sido consultora-asesora del Sistema Económico Latinoamericano; de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, del Banco Mundial y de la Cruz Roja Internacional. Ha sido Directora del Instituto "Matías Romero" de Estudios Diplomáticos de la Secretaría de Relaciones Exteriores; y Directora Ejecutiva por México de la Comisión sobre el Futuro de las Relaciones entre México y Estados Unidos de la Ford Foundation. En el sector público ha desempeñado los siguientes cargos: Embajadora de México ante la República Democrática Alemana; Secretaria Ejecutiva de la Comisión Nacional de Derechos Humanos; Subsecretaria de Relaciones Exteriores; Senadora de la República en la LVII Legislatura; y Secretaria de Relaciones Exteriores. Fue también Subsecretaria General de la Organización de las Naciones Unidas. Es autora de numerosos libros y artículos publicados en varios idiomas. Actualmente ocupa el cargo de Embajadora de México en Argentina.

• **André Moreira Cunha**, de la UFRGS (Universidade Federal do Rio Grande do Sul - Porto Alegre - Brasil), doctor en Economía por la Universidad de Campinas (UNICAMP, Campinas, Brasil).

• **Rafael Myro Sánchez** es Catedrático de Economía aplicada de la Universidad Complutense de Madrid y profesor del Doctorado en Integración Económica y Monetaria de Europa, del que ha sido Director hasta el curso 2002-2003, y que se imparte en el Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset. Es director y codirector de diversos libros entre los que cabe destacar Economía Europea: crecimiento, integración y transformaciones sectoriales (Madrid, 2000). Es también autor de numerosos trabajos sobre crecimiento económico, desarrollo industrial y procesos de integración económica publicados, entre otras, en las revistas: Investigaciones Económicas, Economía Industrial, Revista de Economía Aplicada. Entre sus más recientes trabajos están R. Myro Sánchez (2001): "Globalización y crecimiento económico", Momento Económico y R. Myro Sánchez y P. Pérez (2002): "Crecimiento en Europa y EEUU: Los determinantes del progreso técnico", Moneda y Crédito.

• **Rogério Nagamine Constazi** es Coordinador General de Empleo y Salario del Ministerio de Trabajo del Gobierno Brasileño.

• **Iván Rodríguez Lozano** es Investigador del Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset (IUIOG), misma institución en la que coordina las labores del Centro de Estudios Latinoamericanistas Ortega y Gasset. Es Colaborador-Honorífico del Departamento de Historia de América I de la Facultad de Geografía e Historia de la Universidad Complutense de Madrid (UCM). Pertenece al equipo de redacción de DATAMEX, Boletín mensual de coyuntura sobre México. Ha organizado y participado en distintos seminarios y conferencias en México y España. Es licenciado en Historia, con la especialidad de América I, por la UCM y Diploma de Estudios Avanzados en América Latina Contemporánea por el IUIOG.

• **Santos M. Ruesga** es Catedrático de Economía Aplicada del Departamento de Estructura Económica de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid. Actualmente también ejerce de Vicerrector de Relaciones Institucionales de la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo (UIIMP) y de Consejo de Consejo Económico y Social (CES).

• **Julimar da Silva Bichara** es profesor investigador del Instituto Universitario Ortega y Gasset y doctor en Economía por la UAM.

Imprimir

Año I - Número 1 - Abril 2003

Normas para el envío de originales

1. La extensión total de los trabajos no deberá exceder de 30 páginas (10.000 palabras) en formato Word (Verdana, 10) a doble espacio, incluyendo cuadros, gráficos, mapas y referencias bibliográficas.
2. Los gráficos y cuadros se limitarán al mínimo imprescindible.
3. Cada artículo deberá ir precedido de una página que contenga el título del trabajo y el nombre del autor o autores, junto con su dirección, e-mail y teléfono, así como un breve curriculum del autor o autores (no más de 10 líneas). En página aparte se incluirá también un breve resumen (abstract) del trabajo de unas 150 palabras y una lista de palabras clave (keywords), con no más de 8 términos. Tanto el resumen como la lista de palabras clave deben tener una versión en español y otra en inglés.
4. Las notas y referencias bibliográficas irán al final del artículo bajo los epígrafes correspondientes: Notas y Referencias bibliográficas. Estas últimas estarán ordenadas alfabéticamente por autores siguiendo el siguiente criterio: apellido y nombre (en minúsculas) del autor o autores, año de publicación (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c, en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas), título de la revista a la que pertenece el artículo (en cursiva o subrayado), lugar de publicación (en caso de libro), editorial (en caso de libro), número de la revista, y páginas (xx-yy, en caso de un artículo de revista o de una contribución incluida en un libro). Cuando se trate de artículos o libros traducidos y se cite de acuerdo con la traducción, el año que debe seguir al nombre del autor será el de la edición original, en tanto que el año de la versión traducida figurará en penúltimo lugar, justo inmediatamente antes de la referencia a las páginas. Las referencias bibliográficas que aparezcan en el texto o en las notas deberán hacerse citando únicamente el apellido del autor o autores (en minúsculas) y entre paréntesis el año y, en su caso, la letra que figure en las Referencias bibliográficas, así como las páginas de la referencia.
5. Los cuadros, gráficos y mapas incluidos en el trabajo irán numerados correlativamente, incluyendo además su título y fuente. Si el cuadro o gráfico se ha realizado en Excel deberá ser importado al texto en forma de imagen.
6. El formato de texto no incluirá ni encabezado ni pie de página.
7. Los trabajos se enviarán a la siguiente dirección de correo electrónico: circunstancia@fog.es. El Consejo de Redacción acusará recibo de los originales, pero no se compromete a mantener correspondencia sobre los mismos salvo cuando sean aceptados o hayan sido expresamente solicitados. Una vez evaluados los textos originales, se resolverá sobre su publicación en un plazo no superior a cuatro meses desde la recepción. Circunstancia se reserva, cuando se estime conveniente, el derecho de introducir mínimos cambios de estilo respetando siempre el sentido del texto.

Imprimir